

УДК 663.2:519.71

О.Ю. Гаркуша, О.В. Сергєєва

МОДЕЛЮВАННЯ ЗБАЛАНСОВАНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ВИНОРОБНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність економічного зростання підприємства; дано характеристику теоретичних підходів до побудови моделей економічного зростання та складу їх параметрів (факторів); запропоновано трикомпонентну факторну модель темпу економічного зростання виноробного підприємства з урахуванням специфіки його діяльності; проведено моделювання параметрів моделі (факторів I та II порядку), що дозволило визначити оптимальні значення їх змін для збалансованого економічного зростання виноробного підприємства.

Ключові слова: економічне зростання, модель, збалансованість, виноробне підприємство, моделювання, темпи приросту.

Мінливі трансформаційні умови господарювання, в яких функціонують вітчизняні підприємства, висувають на перший план пошук та обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку, які б спроможні були забезпечити реалізацію та адаптацію цілей розвитку підприємств до зовнішнього та внутрішнього середовища, а також галузевих особливостей їх функціонування. За цих обставин одним із таких напрямів є економічне зростання підприємства, яке робить його інвестиційно привабливим, дозволяє йому задовольняти зростаючий попит на продукцію, є одним з ключових факторів зміни ринкової вартості бізнесу. Це, у свою чергу, обумовлює необхідність розробки підприємствами власних моделей економічного зростання, адекватних сучасним умовам і здатних забезпечувати позитивну економічну динаміку в стратегічній перспективі.

Проблемам теоретичного обґрунтування та формування різного типу моделей економічного зростання в економічній літературі присвячено багато уваги, зокрема, праці вчених О.М. Алімова, І.О. Бланка, О.О. Бакунова, В.А. Василенка, А.І. Даниленка, П.Д. Каминського, Б.А. Карпінського, У.В. Лаврика, В.І. Ландика, А.П. Минакова, В.А. Лози, А.С. Остальцева, О.Ю. Попової, Г.М. Поченчука, М.Н. Руткевича, С.В. Семенця, С.А. Смоляка, А.С. Тонких, В.М. Трегобчука, Т.М. Яхєєвої, А.С. Філіпенка, Л.В. Фролової, В.М. Хобти, О.Ю. Шилової та ін.

Розглянуті наукові розробки з питань моделювання економічного зростання є досить значними та суттєвими. Але водночас у них недостатньо уваги приділяється обґрунтуванню динаміки та збалансованості розвитку підприємств на основі виявлення кількісних співвідношень між різними показниками та факторами. У зв'язку з цим виникає необхідність розробки багатофакторних моделей економічного зростання, які б дозволяли визначити оптимальні співвідношення між ключовими параметрами діяльності підприємств з урахуванням галузевих особливостей, що забезпечить узгодженість та збалансованість усіх аспектів їх розвитку.

Метою статті є обґрунтування параметрів (факторів) моделі економічного зростання виноробного підприємства з урахуванням специфіки його діяльності, а також визначення оптимальних значень змін цих параметрів, які забезпечують збалансованість компонентів моделі.

Розглядаючи питання моделювання економічного зростання підприємства, насамперед доцільно розглянути його сутність та внутрішній зміст. Спочатку економічне зростання розглядалося як макроекономічна категорія, проте, згодом цей термін знайшов адекватне відображення в теоріях менеджменту на мікрорівнях. У більшості випадків сутність економічного зростання зводиться до розширення масштабів діяльності, збільшення у часі об'ємних показників діяльності підприємства, таких як виручка від реалізації продукції, сукупні активи, прибуток, власний капітал тощо [10, с. 1].

У зарубіжних виданнях під економічним зростанням компанії розуміється показник того максимуму зростання у продажах, якого може досягти компанія при збереженні пропорцій свого фінансового стану [5, 6]. Таке визначення добре ілюструється так званим «золотим правилом» економіки підприємства [2, с. 120; 4, с. 146], яке передбачає такі допущення: вимога зростання активів викликана необхідністю зростання виробничих потужностей та інших видів ресурсів під плановане зростання продажів. При цьому обсяг продажів (виручка від реалізації) повинен зростати швидше за сумарні активи, що обумовлено зростанням віддачі вкладень в активи підприємства – одні й ті ж активи виробляють більше виручки від продажів. Більше зростання прибутку порівняно з виручкою від реалізації викликано зниженням питомих постійних витрат при зростанні обсягів виробництва і продажів [2, с. 121–122; 10, с. 6–7].

Однак «золоте правило економіки підприємства» критикується багатьма дослідниками, зокрема, через те, що не завжди вдається досягнути економії на масштабах виробництва, проте, воно містить дуже раціональний аспект – показники, що характеризують економічне зростання, мають бути взаємопорядкованими в динаміці [10, с. 7]. Тобто економічне зростання підприємства має місце тільки тоді, коли буде дотримуватися взаємопов'язане і взаємоузгоджене зростання різних об'ємних показників (виручки від реалізації продукції, активів, капіталу, прибутку тощо).

Деякі вчені, такі як О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та інші, економічне зростання підприємства розглядають як необхідну умову досягнення розвитку, як здатність господарюючого суб'єкта нарощувати обсяги виробництва і реалізації продукції за умови підвищення ефективності використання наявних ресурсів і зменшення ступеня впливу зовнішніх факторів на умови і параметри діяльності з урахуванням принципів ефективності діяльності [1, с. 245]. І.А. Бланк пропонує економічне зростання розуміти як здатність підприємства до нарощування власного капіталу за рахунок реінвестування прибутку (а не за рахунок залучення додаткового капіталу), що не призводить до збільшення боргових зобов'язань підприємства [4, с. 136].

Підсумовуючи вищевикладене, можна погодитися з думкою про те, що економічне зростання підприємства виступає все ж таки однією з обов'язкових та першочергових умов його розвитку, який передбачає проведення кількісних та якісних змін. А економічне зростання саме й харак-

теризує перш за все кількісні зміни основних показників діяльності підприємства – нарощення обсягів виробництва та реалізації продукції за умови підвищення ефективності використання наявних ресурсів (досягнення оптимальних пропорцій між об'ємними показниками, що відповідає «золотому правилу економіки»). Такі умови, у свою чергу, характеризують якісний аспект економічного зростання підприємства, що також є необхідною умовою його розвитку.

Таким чином, економічне зростання – це інтегральна характеристика діяльності підприємства, яка повинна оцінюватися адекватною системою взаємозв'язаних показників. Забезпечення такого взаємозв'язку досягається в рамках моделювання економічного зростання, у ході якого вирішується питання визначення темпів зростання ключових показників діяльності та встановлення відповідних пропорцій між ними [10, с. 8]. При цьому таке моделювання має бути спрямоване на досягнення різнорідних цілей розвитку підприємства, серед яких можуть бути, наприклад, такі як збільшення обсягів реалізованої продукції, максимізація прибутку і забезпечення довгострокового існування (оптимізація співвідношення між рентабельністю та ліквідністю). Звідси, робота над моделями, крім можливості отримання ефективного інструменту управління, має балансувати цілі підприємства в частині продажів, виробництва, витрат, інвестицій, джерел і обсягів фінансування тощо [10, с. 8–9].

Процес побудови математичної моделі (тобто опис параметрів і взаємозв'язків економічних показників) і становить сутність моделювання економічного зростання підприємства. Тому, у першу чергу, необхідно обґрунтувати систему змінних величин (параметрів, факторів), які для реалізації різнорідних цілей розвитку підприємства можуть визначити оптимальні пропорції між збільшенням обсягів виробництва та реалізації продукції, майна та капіталу підприємства.

В економічній літературі існують різні підходи до побудови моделей економічного зростання підприємства та складу їх змінних параметрів (факторів), які мають свої переваги та недоліки. Так, класичні моделі економічного зростання, що базовані на максимізації окремих об'ємних показників (прибутку, обсягів виробництва та продажу), мають ряд таких обмежень: максимум показників на одному часовому інтервалі не обов'язково досягається й на іншому; максимум показників досягається при існуючих обмеженнях параметрів функції, які змінюються в динаміці, що призведе до зміни максимального його значення; отримання максимальної вигоди супроводжується високим рівнем ризику через реалізацію якого неминуче погіршення результатів діяльності підприємства; незрозумілим залишається визначення мінімального рівня прибутку, який влаштовує зацікавлені сторони [10, с. 44–45].

Недоліки класичних моделей економічного зростання підприємства компенсують сучасні моделі, які трансформувалися в залежність між мірою зростання і різними характеристиками фінансової діяльності [10, с. 19], такими як прибуток, обсяг інвестицій і дивідендів, леверидж, ліквідність, обсяги виробництва та продажів тощо. Однак і такі моделі економічного зростання підприємства не позбавлені недоліків:

– деякі з моделей орієнтовані на те, що підприємство функціонує в умовах власної стабільності і стабільності ринків, що в сучасних умовах викликає сумніви. Поточна ситуація така, що зовнішнє середовище, а разом з ним

і середовище підприємства, змінюються дуже швидко. Тому необхідно орієнтуватися на динамічні моделі економічного зростання [10, с. 21];

– деякі з моделей побудовані на прогнозі значень певних показників. Відповідно, будь-які відхилення реальності від прогнозу призводять до того, що модель працює некоректно. Крім того, ці моделі не дозволяють виявити і ранжувати основні проблеми в управлінні зростанням, а отже, розробити заходи щодо їх усунення [10, с. 45].

Ще одним суттєвим обмеженням використання сучасних моделей економічного зростання підприємства є неможливість повною мірою визначитися із набором факторів, що здійснюють вплив на збільшення об'ємних показників діяльності, а також встановити відповідні оптимальні пропорції між ними, які б дозволили нарощувати обсяги виробництва та реалізації продукції при збалансованому фінансовому стані підприємства.

Наприклад, результати досліджень С.А. Смоляка [9, с. 42] вказують на те, що в середньо- та довгостроковому періоді головна мета функціонування підприємства зводиться до максимізації ринкової вартості власного капіталу. У свою чергу, у ряді досліджень акцентується увага не стільки на абсолютних, скільки на відносних показниках діяльності – показниках ефективності, які дозволяють більш коректно виконувати порівняння таких індикаторів [11, с. 58].

І.А. Бланк для визначення факторів, що визначають економічне зростання підприємства, використовує більш конкретний показник, – нарощування власного капіталу за рахунок реінвестованого прибутку, який дає змогу оцінити здатність підприємства до збільшення обсягів виробництва [4, с. 485] як основного показника темпів економічного зростання. Головний критерій також тут має місце – збільшення рентабельності власного капіталу за рахунок більш ефективного його використання (переважно інтенсивний тип розвитку), а не за рахунок додаткового залучення боргів, яке характеризує переважно екстенсивний тип розвитку. При цьому існує пряма залежність між темпами економічного зростання та інвестиційною політикою підприємства: чим більша сума отриманого в результаті діяльності підприємства прибутку реінвестується знову у виробництво, тим більш стійким є зростання показників, тобто тим більші можливості має підприємство для розширеного відтворення і впровадження нових технологій для забезпечення його розвитку [11, с. 61].

На противагу зазначеному, такий підхід відзначається й недосконалістю: за рівнозначності ресурсовіддачі і фінансової залежності більші темпи зростання відповідають практично гранично допустимій рентабельності продажів (майже 0%) і ситуації, коли весь отриманий прибуток знов іде у процес виробництва [11, с. 62], тобто, як зазначають М. Бертонеш і Р. Найт, «...підприємство, яке сплачує увесь прибуток у вигляді дивідендів, не спроможне підтримувати зростання без залучення додаткового фінансування у формі позик чи акціонерного капіталу» [3, с. 120]. Інший аспект зазначеної двоїстості полягає в такому: з точки зору акціонерів підприємства цей підхід не є оптимальним, оскільки головна їх мета – отримання прибутку на вкладені кошти, тому й виникає протиріччя між інтересами власників коштів, інвестованих у виробництво, які переслідують короткострокові цілі (максимі-

зація отриманих в теперішньому періоді часу прибутків), і власниками підприємства, які переслідують довгострокові цілі (наприклад, збільшення вартості підприємства [11, с. 63]).

Звідси можна зробити висновок, що економічне зростання підприємства може відбуватися головним чином за рахунок власних коштів (збільшення власного капіталу за рахунок капіталізованого прибутку), що забезпечує інтенсивний тип розвитку та розширене відтворення підприємства. З іншого боку, для зростання об'ємних показників підприємства можуть залучатися й позикові кошти, але це позначається на частковій або повній втраті його платоспроможності та зниженні фінансової стійкості.

Таким чином, беручи до уваги вищевикладене, при формуванні моделі економічного зростання підприємства доцільно дотримуватися таких положень:

– забезпечення зростання обсягу виробництва та реалізації продукції підприємства за рахунок збільшення переважно власного капіталу (зокрема чистого капіталізованого прибутку);

– зростання власного капіталу буде стабільним, збалансованим, якщо воно пропорційне зростанню обсягів продажів продукції. Але це забезпечити іноді складно, оскільки зростання власного капіталу і зростання обсягів реалізації не збалансовані за часом, і тому економічне зростання підприємства може змінюватися із року в рік. Тому доцільно ввести в модель початкові обсяги продажів, початковий розмір власного капіталу, абсолютну суму дивідендів або частку капіталізованого прибутку, яку підприємство планує спрямувати на виробничий розвиток, а також обсяг іншого додатково залученого власного капіталу [10, с. 25]. Це дозволить збалансувати початковий (базовий варіант) стан підприємства з майбутнім зростанням ключових показників діяльності;

– побудова моделі економічного зростання підприємства має базуватися на принципі динамізму, що потребує узгодження темпів зростання різних показників (обсягів реалізованої продукції, ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності, оборотності тощо).

Урахування зазначених положень при формуванні моделі темпу економічного зростання підприємства відзначається у підході, відображеному у працях І.А. Бланка, Є.В. Борисової, К.В. Ковальської, І.Н. Омельченко, А.П. Минакова [4, 7, 8], який дозволяє не тільки обґрунтувати темпи економічного зростання підприємства, а й виявляти, за рахунок яких факторів відбуваються такі зміни.

Базуючись на зазначеному підході [7, с. 25–27], у статті запропоновано трикомпонентну факторну модель темпу економічного зростання виноробного підприємства, яка являє собою систему трьох компонентів (рівнянь), що враховують вплив окремих параметрів (факторів I та II порядку) на взаємопов'язані показники економічного зростання – темпи приросту обсягів реалізованої продукції, активів та власного капіталу – з урахуванням специфічних особливостей виноробних підприємств (формула (1)).

Використання наведеної моделі темпу економічного зростання виноробного підприємства потребує роз'яснення її компонентів. Так, перший компонент моделі являє собою темп приросту обсягу реалізованої продукції, який є

базисом економічного зростання підприємства і складається з ряду параметрів (факторів I та II порядку), взаємозв'язок яких наведено на рис. 1.

$$\left\{ \begin{aligned}
 TE3_{Bp} &= \frac{\left(\frac{BK_0 + \Delta BK_{Пч} \times d_{Пч}^{kan} + \Delta BK_{ін}}{Bp_0} \right) \times (1 + k_{ФВ}) \times (k_{НЛА}^e + k_{ВЛА}^e) \times (k_{BK}^{O6} \times k_a \times k_{OA}^{O6} \times d_A^{OA})}{1 - \left[\frac{\Delta BK_{Пч} \times d_{Пч}^{kan} + \Delta BK_{ін}}{Bp_1} \right] \times (1 + k_{ФВ}) \times (k_{НЛА}^e + k_{ВЛА}^e) \times (k_{BK}^{O6} \times k_a \times k_{OA}^{O6} \times d_A^{OA})} - 1 \\
 TE3_A &= \frac{1 + TE3_{Bp}}{1 + \left(\frac{k_{A1}^{O6}}{k_{A0}^{O6}} \right)} - 1 \\
 TE3_{BK} &= \frac{Bp_0 \times (1 + TE3_{Bp}) \times P_{Пч}^{kan} + \Delta BK_{ін}}{BK_0}
 \end{aligned} \right. , \quad (1)$$

де $TE3_{Bp}$, $TE3_A$, $TE3_{BK}$ – відповідно, темпи приросту обсягу реалізованої продукції, активів та власного капіталу;

BK_0 – початковий розмір власного капіталу;

$\Delta BK_{Пч}$ – приріст власного капіталу за рахунок чистого прибутку;

$d_{Пч}^{kan}$ – частка капіталізованого чистого прибутку;

$\Delta BK_{ін}$ – приріст іншого власного капіталу;

$k_{ФВ}$ – коефіцієнт фінансового важеля;

$k_{НЛА}^e$, $k_{ВЛА}^e$ – відповідно, коефіцієнт капіталоємності низьколіквідних та високоліквідних активів;

k_{BK}^{O6} – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

k_a – коефіцієнт автономії;

k_{OA}^{O6} – коефіцієнт оборотності оборотних активів;

d_{OA}^{OA} – частка оборотних активів у загальній сумі активів;

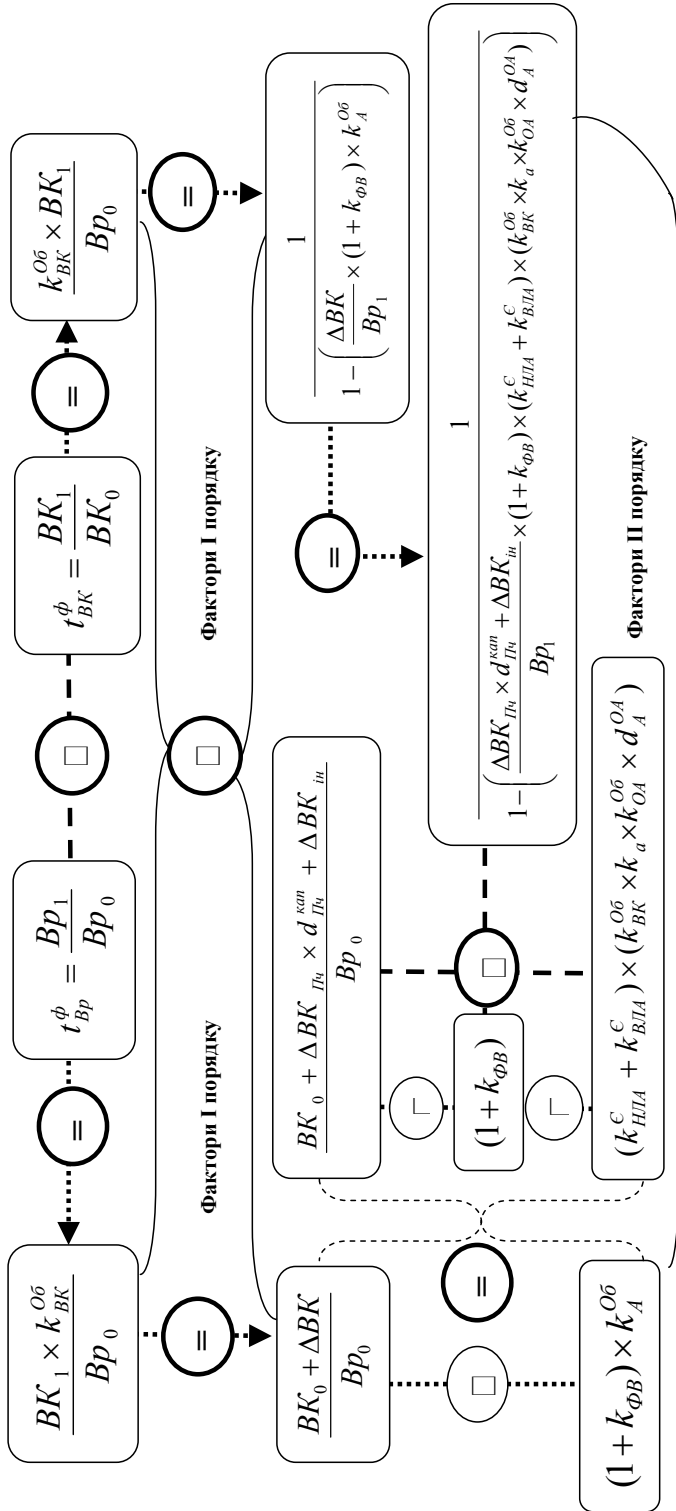
Bp_0 , Bp_1 – відповідно, обсяг реалізованої продукції в базовому та звітному періодах;

k_{A0}^{O6} , k_{A1}^{O6} – відповідно, коефіцієнт оборотності активів в базовому та звітному періодах;

$P_{Пч}^{kan}$ – рентабельність капіталізованого чистого прибутку.

На рис. 1 показано, що темп приросту обсягу реалізованої продукції характеризує, перш за все, політику розподілу чистого прибутку, зокрема, політику формування фондів накопичення та споживання, яка представлена часткою капіталізованого чистого прибутку, отриманого за підсумками року та реінвестованого у виробництво, тобто являє собою ефективність фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. Частка капіталізованого прибутку визначає також дивідендну політику підприємства. Наступна складова темпу приросту обсягу реалізованої продукції характеризує коефіцієнт фінансового важеля або залежності (співвідношення між залученим і власним капіталом), тобто рівень фінансової безпеки підприємства.

Ефективність господарської діяльності підприємства у сфері використання наявних ресурсів відображає ресурсовіддача (або коефіцієнт оборотності активів).



Умовні позначення: t_{BP}^{ϕ} , t_{BK}^{ϕ} – відповідно, темп зміни обсягу реалізованої продукції та власного капіталу; BK_0 – початковий розмір власного капіталу; ΔBK_{in} – приріст іншого власного капіталу; $P_{ч}$ – чистий прибуток; $P_{кан}$ – розмір капіталізованого чистого прибутку; $ПК$, BK – відповідно, позиковий та власний капітал; $NPLA$, VLA – відповідно, низьколіквідні та високоліквідні активи; A – загальна сума активів; OA – оборотні активи; BP_0 , BP_1 – відповідно, обсяг реалізованої продукції в базовому та звітному періодах.

Рис. 1. Взаємозв'язок параметрів темпу приросту обсягу реалізованої продукції виноробного підприємства

Ресурсовіддача була трансформована у показники капіталоємності низько- та високоліквідних активів, коефіцієнт оборотності власного капіталу, оборотних активів, коефіцієнт автономії та частку оборотних активів у загальній сумі активів підприємства. Введення до моделі зазначених показників обумовлюється специфікою діяльності виноробних підприємств, яка виявляється в тому, що у структурі їх активів превалює висока частка низьколіквідних активів внаслідок високої собівартості незавершеного виробництва технологічного процесу витримки вина, а також високої вартості запасів виноматеріалів. Розмір цієї частини активів впливає на рівень платоспроможності підприємств, а отже, і на їхнє економічне зростання. Висока тривалість виробничого і фінансового циклів виноробних підприємств обумовлює зростання частки оборотного капіталу в активах, а також уповільнює їх обертання. Це, у свою чергу, відображається і на структурі пасивів, у якій зростає частка позикового капіталу (як правило, короткострокового). Тому питання фінансової стійкості також є визначальними для економічного зростання виноробного підприємства.

Останньою складовою темпу приросту обсягу реалізованої продукції є рентабельність капіталізованого чистого прибутку, що характеризує ефективність вкладення коштів у виробничу діяльність виноробних підприємств.

Другий та третій компоненти моделі темпу економічного зростання підприємства визначають темпи приросту активів та власного капіталу (зміни складу та структури капіталу і активів), які напряму залежать від темпу приросту обсягу реалізованої продукції.

Практична реалізація моделі передбачала моделювання параметрів (факторів I та II порядку) розглянутих її компонентів на основі різних варіантів їх змін, які за оптимальних умов мають відповідати «золотому правилу економіки підприємства». Така умова забезпечить збалансованість економічного зростання виноробного підприємства, що показує, як повинен зростати обсяг виробництва та реалізації продукції за умови оптимальної структури власного капіталу та активів. Моделювання темпу економічного зростання проводилося на прикладі ПрАТ «Артемівськ Вайнері» (табл. 1).

Табл. 1 свідчить про те, що оптимальні співвідношення між компонентами моделі темпу економічного зростання ПрАТ «Артемівськ Вайнері» забезпечуються в п'яти випадках при незмінному базовому розмірі капіталу (активів). Така збалансованість економічного зростання може бути досягнута насамперед внаслідок збільшення власного капіталу (за рахунок капіталізованого чистого прибутку та іншого додатково залученого власного капіталу), зміни структури низько- та високоліквідних активів, оборотних та необоротних активів, а також зменшення боргових зобов'язань підприємства.

Таким чином, відповідно до змістового наповнення кожного з компонентів запропонованої моделі економічний зміст темпу економічного зростання характеризує можливості зростання обсягу реалізованої продукції виноробного підприємства за рахунок реінвестування власних зароблених коштів у господарську діяльність через взаємозв'язок і взаємозалежність усіх аспектів діяльності підприємства – виробничого, фінансового та інвестиційного. Перспективами подальших досліджень є кількісне визначення резервів зміни параметрів моделі, які забезпечать збалансоване економічне зростання виноробного підприємства.

Таблиця 1

**Моделювання збалансованості темпу економічного зростання виноробного підприємства
(на прикладі ПрАТ «Артемівськ Вайнер»)»**

Показник	Базовий варіант	ΔBK I*		ΔBK II		ΔBK III		ΔBK IV		ΔBK V		ΔBK VI		ΔBK VII		ΔBK VIII	
		α I**	β I***	α II	β II	α III	β III	α IV	β IV	α V	β V	α VI	β VI	α VII	β VII	α VIII	β VIII
$k_{ФВ}$	1,776	1,585	1,705	1,559	1,687	1,559	1,688	1,605	1,718	1,673	1,763	1,553	1,683	1,546	1,679	1,553	1,683
$k_{ОБ}$	0,868	0,868	0,830	0,868	0,827	0,868	0,827	0,868	0,832	0,868	0,840	0,868	0,826	0,868	0,825	0,868	0,826
$k_{А}$	1,152	1,152	1,205	1,152	1,209	1,152	1,209	1,152	1,201	1,152	1,190	1,152	1,211	1,152	1,212	1,152	1,211
$k_{НЛА}$	0,759	0,789	0,789	0,794	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,789	0,759	0,759
$k_{ВЛА}$	0,393	0,362	0,415	0,358	0,415	0,362	0,420	0,362	0,412	0,362	0,401	0,362	0,421	0,362	0,422	0,393	0,452
$k_{ВК}$	2,410	2,245	2,245	2,222	2,222	2,222	2,222	2,262	2,262	2,321	2,321	2,217	2,217	2,211	2,211	2,217	2,217
k_a	0,360	0,387	0,370	0,391	0,372	0,391	0,372	0,384	0,368	0,374	0,362	0,392	0,373	0,393	0,373	0,392	0,373
$k_{ОА}$	1,248	1,298	1,214	1,306	1,214	1,298	1,207	1,298	1,219	1,298	1,236	1,298	1,206	1,298	1,204	1,248	1,163
$d_{А}^{ОА}$	0,696	0,669	0,684	0,665	0,681	0,669	0,685	0,669	0,683	0,669	0,680	0,669	0,685	0,669	0,686	0,696	0,710
$d_{Вр1}^{ΔBK}$	0,023	0,053	0,053	0,058	0,058	0,058	0,058	0,050	0,050	0,039	0,039	0,059	0,059	0,060	0,060	0,059	0,059
$TE3_{-Вр}$	0,2206	0,3105	0,3105	0,3240	0,3240	0,3239	0,3239	0,3004	0,3004	0,2674	0,2674	0,3272	0,3272	0,3305	0,3305	0,3273	0,3273
$TE3_{А}$	0,2122	0,3015	0,3617	0,3149	0,3809	0,3148	0,3807	0,2914	0,3472	0,2587	0,3008	0,3181	0,3855	0,3214	0,3903	0,3182	0,3856
$TE3_{-ВК}$	0,1189	0,2899	0,2899	0,3165	0,3165	0,3162	0,3162	0,2699	0,2699	0,2063	0,2063	0,3229	0,3229	0,3295	0,3295	0,3231	0,3231

Список використаних джерел

1. Алимов О.М. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегбчук та ін. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. – 540 с.
2. Бакунов О.О. Роздрібні торговельні мережі: стратегії розвитку : монографія / О.О. Бакунов, В.А. Распопова. – Донецьк : Ноулідж, 2012. – 184 с.
3. Бернотеш М. Управление денежными потоками / М. Бернотеш, Р. Найт; пер. с англ. Е. Бугаевой. – СПб.: Питер, 2004. – 240 с.
4. Бланк И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 656 с.
5. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски. – М.: Экономическая школа, 2005. – 497 с.
6. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами: пер. с англ. / Дж. Ван Хорн; гл. ред. серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.
7. Минаков А.П. Финансовое моделирование экономического роста компании: автореф. дис. ... канд. экон. наук / А.П. Минаков. – СПбГУЭФ, СПб, 2002. – 21 с.
8. Омельченко И.Н. Финансово-экономическая стабильность как составная часть организационно-экономической устойчивости предприятий / И.Н. Омельченко, Е.В. Борисова // Вестник машиностроения. – 2007. – № 4. – С. 63–74.
9. Смоляк С.А. Критерии оптимального поведения фирмы в условиях неопределенности / С.А. Смоляк // Экономика и математические методы. – 2005. – № 3. – Т. 41. – С. 39–53.
10. Тонких А.С. Приемы моделирования экономического роста предприятия / А.С. Тонких, А.С. Остальцев, И.С. Остальцев. – Екатеринбург – Ижевск: Изд-во ИЭ УрО РАН, 2012 – 50 с.
11. Хобта В.М. Механізм забезпечення розвитку підприємств: еколого-економічний аспект: монографія / В.М. Хобта, У.В. Лаврик, О.Ю. Попова, О.Ю. Шилова. – ДВНЗ «Донецький національний технічний університет». ННІ «Вища школа економіки і менеджменту». – Донецьк, 2009. – 270 с.

В статті раскрыта сутність економічного росту підприємства; представлена характеристика теоретических підходів до побудови моделей економічного росту і складу їх параметрів (факторів); запропонована трьохкомпонентна факторна модель темпа економічного росту винодельчеського підприємства з урахуванням специфіки його діяльності; проведено моделювання параметрів моделі (факторів I і II порядку), що дозволило визначити оптимальні значення їх змін для збалансованого економічного росту винодельчеського підприємства.

Ключевые слова: *економічний ріст, модель, збалансованість, винодельчеське підприємство, моделювання, темпи прироста.*

The article consists an essence of the economy growing of enterprise; description of theoretical approaches to construction of models of economic growing and composition of their parameters is given (factors); three-component factor model of rate of the economy growing of winery enterprise taking into account the specific of his activity is offered; the design of parameters of model (factors of the first and second order) is conducted, that allowed to define the optimum values of their changes for the balanced economy growing of winery enterprise.

Key words: *economy growing, model, balanced, winery enterprise, design, growth rates.*

Одержано 28.01.2014.