

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОБЪЕКТОВ: ВЗАИМОСВЯЗЬ ФАКТОРОВ, КРИТЕРИЕВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ

*В статье, на примере объектов разного иерархического уровня (предприятия, отрасли, региона, страны), выявлены различия, а также общий характер взаимосвязи понятий «показатель», «критерий», «фактор», которые предлагается использовать в процессе экономического анализа этих объектов.*

*Ключевые слова: анализ, термины, показатели, критерии, факторы, различие, взаимосвязь.*

GRANATUROV V. M.

O.S. Popov Odessa National Academy of Telecommunication

OSIPOV V. N.

National Academy of Sciences of Ukraine, Odessa Institute of Market Problem and Economical and Ecological Research

## ECONOMIC ANALYSIS OF OBJECTS: THE RELATIONSHIP OF FACTORS CRITERIA AND INDICATORS

*In an article on the example of objects of different hierarchical level (enterprise, industry, region, country), the differences were determined as well as the general nature of the relationship of concepts "figure", "test", "factor", which are proposed to be used in economic analysis of these objects. The studies also allow to make a fundamental conclusion about the need in further development of new or improvement of existing methods of estimation of quantitative characteristics in the process of economic analysis of the objects of different hierarchical level, with the aim of increasing the reliability of the obtained estimates and efficiency of management decisions made based on such assessments.*

*Keywords: analysis, terminology, performance criteria, factors, the difference, the relationship.*

### **Постановка проблемы и ее связь с важнейшими научными и практическими задачами.**

Усложнение причинно-следственных и функциональных связей между элементами современного рыночного механизма, являющихся следствием процессов глобализации, предъявляют повышенные требования к экономическому анализу этих элементов.

Как известно, экономический анализ объекта (явления, процесса, хозяйствующего субъекта и др.) включает качественный и количественный анализ. В процессе качественного анализа выявляется совокупность характеристик, оказывающих влияние на изучаемый объект, их взаимосвязь, направление воздействия и т.п. В процессе количественного анализа выявляется степень влияния каждой из характеристик, а также их совокупное влияние на изучаемый объект.

Так, например, качественный анализ рисков предпринимательской деятельности предполагает: выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, т.е. установление потенциальных зон риска; идентификацию (установление) всех возможных рисков; выявление практических выгод и возможных негативных последствий, которые могут наступить при реализации содержащего риск решения. Количественный анализ предполагает численное определение отдельных рисков и риска проекта (решения) в целом. На этом этапе определяются численные значения вероятности наступления рисков событий и их последствий (потерь), осуществляется количественная оценка степени (уровня) риска проекта, определяется (устанавливается) также допустимый в данной конкретной обстановке уровень риска [1].

В общем случае, в процессе качественного анализа: выявляется система показателей, характеризующих объект, их характеристика и соподчиненность; устанавливается совокупность факторов, на них влияющих; выявляется форма взаимосвязи между факторами и характер их влияния на отдельные показатели. В процессе количественного анализа — выявляется и обосновывается выбор методов количественной оценки, осуществляется количественное измерение отдельных показателей, и на этой основе количественное измерение (оценка) обобщающего (совокупного) показателя, характеризующего изучаемый объект.

Современные теоретические положения, посвященные изучению (анализу, оценке) экономических объектов разного уровня при описании и применении инструментария анализа, используют различные термины: «фактор», «критерий», «показатель», «параметр», «составляющая», «условия», «индикатор» и др. При этом, как показывает изучение литературы по проблеме, содержание, которое вкладывают в этот термин различные авторы в процессе анализа, зачастую различается. Особенно это касается, в определенной мере связанных между собой, терминов «фактор», «критерий» и «показатель».

Можно привести примеры анализа разных объектов, когда понятия «фактор» и «критерий», а также

«критерий» и «показатель» используются в одном и том же значении. Иногда рассматриваются в общем составе факторов или критериев, который в дальнейшем используется для количественной оценки объекта.

Такое положение, по нашему мнению, является проявлением известного явления. Когда сфера употребления того или иного термина существенно расширяется, его содержание обычно становится все более неопределенным. В действительности, каждый автор имеет право использовать тот или иной термин в соответствии со своим пониманием проблемы. Однако такой разницей в употреблении терминов приводит к разрыву научных коммуникаций и тем самым тормозит развитие науки.

Здесь важно отметить, что в зависимости от этих точек зрения предлагаются соответствующие методы оценки обобщающего показателя, характеризующего изучаемый объект, которые иногда кардинально отличаются друг от друга, что существенно образом влияет на достоверность этих оценок и, как следствие, на эффективность управленческих решений, принимаемых на основе таких оценок. Сказанное позволяет сделать вывод о том, что вопросы использования терминологического аппарата в процессе экономического анализа объектов разной природы являются одной из научных проблем, которая ожидает своего дальнейшего решения.

**Анализ публикаций по проблеме.** Следует отметить, что указанные термины в силу своей всеобщности относятся к понятийно-категориальному аппарату описания явлений, процессов, объектов разного уровня и существующие общепринятые определения этих терминов характеризуются достаточно высоким единством мнений.

Так, согласно [2, 3], фактор – движущая сила, причина какого-нибудь процесса, обуславливающая его или определяющая его характер. В [4] фактор – причина, движущая сила какого-либо процесса, определяющая его характер или отдельные его черты. В [5] фактор – момент, существенное обстоятельство в каком-нибудь процессе, явлении. В экономическом словаре [6] фактор – движущая сила экономических, производственных процессов, оказывающая влияние на результат производственной, экономической деятельности.

Термин «показатель» определяется как данные, по которым можно судить о развитии и ходе чего-нибудь [5]; явление и событие, по которому можно судить о ходе какого-нибудь процесса [2]; признак, свидетельство чего-либо [3].

Наибольшее единство мнений существует относительно определения термина «критерий», который в большинстве словарей трактуется одинаково, как признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего-либо; мерило оценки [2–6].

Вместе с тем, несмотря на общность словесной оболочки, содержание, которое вкладывают в эти термины разные авторы в процессе осуществления ими экономического анализа, зачастую различается.

Следует отметить, что поскольку в процессе экономического анализа различных объектов перед исследователями возникает естественная необходимость рассматривать и учитывать взаимосвязь и различия между этими понятиями, эта проблема рассматривается в существующей литературе по проблеме.

Возьмем, например, рассматриваемую в литературе взаимосвязь между факторами и критериями в процессе анализа конкурентоспособности предприятия и его продукции.

Как отмечается в [7, с.46-47]: «Категория «конкурентоспособность предприятия» тесно связана с конкурентоспособностью товара... Диалектическая взаимосвязь и единство рассматриваемых категорий состоит в том, что конкурентоспособность товара, являясь необходимым условием прочных конкурентных позиций предприятия, одновременно выступает и как следствие высокого уровня его конкурентоспособности». При этом, по мнению авторов, конкурентоспособность товара является фактором, влияющим на конкурентоспособность предприятия [7, с.180].

В [8], как следует из рис. 10 «Факторы конкурентоспособности товаров в системе рыночной экономики» [8, с.148], наоборот, конкурентоспособность предприятия рассматривается в качестве фактора конкурентоспособности товара. Мы так же придерживаемся точки зрения о том, что в системе взаимосвязи между конкурентоспособностью продукции (товара, услуги) и предприятия, которое ее производит, конкурентоспособность предприятия является фактором, влияющим на конкурентоспособность продукции [9, 10].

Рассматривая взаимосвязь между критериями и факторами в процессе анализа конкурентоспособности товаров и услуг [8], автор, по нашему мнению, справедливо отмечает, что, несмотря на некоторую общность этих понятий их нельзя смешивать, поскольку они соотносятся между собой как причина и следствие. «Как не следует смешивать причину и следствие, так не следует смешивать и понятия «фактор конкурентоспособности» и «критерий конкурентоспособности» [8, с. 30]. При этом под фактором конкурентоспособности автор понимает непосредственную причину, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

В [11], рассматривая понятийно-категориальный аппарат экономической безопасности, автор отмечает, что экономическая система развивается в определенной среде, представляющей собой совокупность условий, которые, в свою очередь, являются комбинациями факторов. При этом различные комбинации факторов формируют различные условия. Анализирует различия и причинно-следственные связи между такими понятиями как "фактор", "условие", "критерий", автор выражает такое мнение: "Если

условие – это состояние системы, то фактор – это причина такого состояния, в таком случае между факторами и условиями прослеживается причинно-следственная связь. Суть фактора проявляется в его влиянии, сам фактор есть свойство объекта, элемента системы или среды, и это свойство оказывает влияние на формирование определенного условия. Еще одно понятие, связанное с экономической безопасностью, это критерий... Относительно экономической безопасности можно рассматривать критерии как ключевые признаки необходимого состояния системы, то есть характеристики этого состояния, которые, в свою очередь, поддаются математическому измерению. Определенное состояние количественно можно охарактеризовать неким набором критериев " [11, с. 43].

В [12] показана взаимосвязь и различия между понятиями «критерий» и «показатель», которые состоят в том, что, если согласно общепринятому определению критерий — это признак, на основании которого производится оценка, определение или классификация чего-либо; мерило оценки, то показатель – определяемая характеристика по которой можно судить о развитии, ходе, состоянии чего-либо; это наблюдаемый измеритель критерия. При этом автор отмечает: «Критерий – всегда «чего-то» (оценки, соответствия, ранжирования...); показатель – всегда «измеряем». Критерий – это нечто, почему я могу (буду делать) выводы. Выводы о достижении результата, об отнесении к той или иной номинации, о выделении гранта и т.д. Показатель – это нечто, что я буду непосредственно анализировать и измерять (соотнести с некоторой шкалой) когда буду смотреть по какому-нибудь критерию».

Поддерживая приведенные точки зрения, изложенные в [10, 12], считаем необходимым отметить, что в рассмотренных выше источниках анализируются различия и взаимосвязь между парами понятий «фактор — критерий», «критерий — показатель» на примере анализа отдельных процессов и явлений. Вместе с тем, как показывают выполненные нами исследования, в процессе экономического анализа систем, явлений и процессов для объектов разного иерархического уровня (предприятия, отрасли, региона, страны) в их понятийно-категориальном аппарате проявляется общий характер взаимосвязи этих понятий в логической последовательности — фактор, критерий, показатель.

**Формирование целей исследования.** Рассмотренные выше обстоятельства определяют актуальность статьи, целью которой является дальнейшее выявление и обоснование характера взаимосвязи и различий между понятиями «фактор», «критерий», «показатель» и их использование в процессе экономического анализа.

**Результаты исследований.** Как отмечалось нами ранее, в процессе экономического анализа наблюдается определенный разнобой в употреблении терминов «фактор», «критерий», «показатель» и др. Поэтому, прежде чем излагать свое понимание характера взаимосвязи и различий между этими понятиями и их использования в процессе экономического анализа, рассмотрим некоторые примеры, подтверждающие этот вывод.

В [8], например, при оценке уровня конкурентоспособности товара отсутствует понятие «показатель», как «наблюдаемый измеритель критерия». Его функции призваны выполнять «единичный критерий» и «групповой критерий», а интегральную оценку конкурентоспособности характеризует «обобщенный критерий». В [13], наоборот, отсутствует понятие «критерий», а его функцию выполняет понятие «интегральный показатель», рассматриваемый как «система частных показателей». Этот же автор в [13], при оценке конкурентоспособности товара его качество, цену и др. рассматривает как факторы конкурентоспособности товара, а в [14] – в качестве интегральных показателей. В [15] конкурентоспособность товара компании рассматривается, как фактор ее конкурентоспособности одновременно указывается, что конкурентоспособность товара выступает как конкретное преимущество качественных характеристик товара. «Конкурентоспособность компании складывается из двух основных факторов, взаимодействующих между собой как система: конкурентоспособности товара компании; финансово-экономической и организационно-технической деятельности самой компании, оказывающей воздействие на результаты конкурентной борьбы. Факторы конкурентоспособности компании выступают как конкретные преимущества качественных характеристик производимого товара» [15, с.30].

Примеры разнобоя в употреблении терминов «фактор», «критерий», «показатель» и др. не ограничиваются анализом конкурентоспособности. Возьмем, например, выполненный в [16, 17] анализ инновационного потенциала предприятия, конечной целью которого являлась количественная оценка его уровня и ее использование в процессе принятия управленческих решений для выбора и обоснования стратегии и тактики инновационного развития предприятия, предусматривающих установление, поддержание, а в необходимых случаях повышение этого уровня.

В процессе анализа авторами выделены составляющие, посредством которых осуществляется количественная оценка инновационного потенциала, приведены показатели, которые характеризуют количественную оценку каждой из составляющих, предложен методический подход к интегральной оценке инновационного потенциала с использованием этих составляющих. По своей сути эти составляющие являются критериями (в общепринятом их понимании), с использованием которых осуществляется количественная оценка инновационного потенциала. Следует отметить также, что в процессе этого анализа термин «факторы», влияющие на составляющие (критерии) и, как следствие, на уровень инновационного потенциала предприятия авторами даже не упоминаются.

Здесь, по нашему мнению, представляет интерес перечень составляющих, используемых для количественной оценки инновационного потенциала предприятия. В этом перечне представлены, например, государственная поддержка [16], а также политико-правовая и социально-экологическая составляющие [17]. Так, в качестве одного из показателей, характеризующих государственную поддержку используется «развитость инновационной инфраструктуры (количество субъектов инновационной инфраструктуры соответственно к количеству предприятий, оборот капитала в сфере инновационной инфраструктуры и его динамика)» (перевод наш — В.М., В.Н.) [16, с.147], который по мнению авторов непосредственно влияет на инновационный потенциал предприятия. Вместе с тем, по нашему мнению, развитость инновационной инфраструктуры лишь создает условия для формирования инновационного потенциала предприятия, т.е. является фактором (в общепринятом его понимании), который является общим для всех предприятий страны, региона и др. Он лишь опосредовано может влиять на инновационный потенциал конкретного предприятия и, по нашему мнению, не может использоваться для непосредственной оценки его уровня.

Не трудно увидеть также, что политико-правовая и социально-экологическая составляющие, которые используются авторами для количественной оценки уровня инновационного потенциала, так же непосредственного отношения к потенциалу конкретного предприятия не имеют. Так, в качестве одного из показателей, характеризующих социальную составляющую, используется «влияние демографического состояния на развитие предприятия и уровень поддержки отечественных ученых» [17, с. 69]. Можно утверждать, что политическое положение в стране, демографическое состояние и уровень поддержки государством отечественных ученых лишь опосредовано может влиять на инновационный потенциал конкретного предприятия и не может использоваться для непосредственной оценки его уровня. По содержанию этих составляющих их, по нашему мнению, следует рассматривать лишь как факторы, которые могут влиять на составляющие (критерии) инновационного потенциала предприятий.

Такие примеры использования факторов и критериев в одном составе, который в дальнейшем используется для количественной оценки объекта анализа можно было бы продолжить. Вместе с тем, по нашему мнению, это может привести к искажению результатов такой оценки и, как следствие, к снижению обоснованности и эффективности управленческих решений, которые принимаются на основании таких оценок.

Для обоснования высказанного ранее предположения об общем характере взаимосвязи рассматриваемых понятий в процессе экономического анализа объектов разной природы, рассматриваемых на разных иерархических уровнях (предприятие, отрасль, регион, страна), рассмотрим некоторые примеры.

В системе анализа, например, конкурентоспособности наиболее часто выделяют такие иерархические уровни: конкурентоспособность продукта (товара, услуги); конкурентоспособность предприятия; конкурентоспособность отрасли; конкурентоспособность страны.

Рассмотрим процесс анализа конкурентоспособности продукта, целью которого является ее количественная оценка. Наиболее важным научно-методическим вопросом, ответ на который позволит более полно и качественно решить поставленную задачу, является определение состава критериев и факторов конкурентоспособности продукта, а также характера взаимосвязи между ними.

Здесь следует отметить, что конкретный состав критериев в значительной степени зависит от специфики продукции, ее назначения и характера использования, а также рынка, на котором она реализуется. Как показывает анализ эволюции критериев конкурентоспособности продукции [8], со временем, как состав критериев, так и степень их влияния на уровень конкурентоспособности могут изменяться. Поэтому конкретный состав критериев может быть отнесен только к моменту анализа и остается справедливым только на протяжении определенного периода времени. То же можно сказать также о критериях конкурентоспособности предприятия, отрасли, страны. Поскольку целью данной статьи является выявление и обоснование характера взаимосвязи и различий между понятиями «фактор», «критерий», «показатель» и их использование в процессе экономического анализа, конкретный перечень используемых критериев, по нашему мнению, не влияет на конечные результаты исследования.

Наиболее часто в качестве количественной оценки конкурентоспособности продукта используется обобщенный (интегральный) показатель (K), который объединяет количественные оценки отдельных критериев конкурентоспособности и определяется из следующих выражений:

$$K = \sum_{i=1}^n K_i \cdot g_i,$$

где  $n$  – количество критериев, используемых для оценки конкурентоспособности;

$g_i$  – вес (значимость)  $i$ -го критерия;

$K_i$  – количественная оценка  $i$ -го критерия,  $K_i = \sum_{j=1}^m x_{ji} \cdot a_{ji}$ , ( $i = 1, \dots, n$ );

$m$  – количество показателей, используемых для оценки  $i$ -го критерия;

$x_{ji}$  – значение  $j$ -го показателя  $i$ -го критерия;

$a_{ji}$  – вес (значимость)  $j$ -го показателя  $i$ -го критерия.

Как видим, здесь взаимосвязь и различия между понятиями «критерий» и «показатель» состоят в том, что, в соответствии с общепринятым определением, критерий выполняет роль «мерила оценки» конкурентоспособности, а показатель – «наблюдаемого измерителя критерия».

Анализ факторов конкурентоспособности позволяет сделать вывод о том, что они составляют определенную иерархическую структуру, которая включает множество факторов. В соответствии с существующими подходами, в процессе установления факторов, влияющих на критерии конкурентоспособности, наиболее часто выделяют факторы, воздействующие на уровне предприятия (микрофакторы), — на уровне отрасли или региона (мезофакторы), — на уровне страны или мирового рынка (макрофакторы) [8]. Мы здесь не рассматриваем конкретный состав факторов, который, как и в случае с критериями конкурентоспособности, может изменяться. Кроме того, этот состав достаточно подробно и глубоко рассмотрен в литературе по проблеме [18]. Исходя из цели данной статьи, нас интересует характер взаимосвязи между показателями, критериями и факторами конкурентоспособности, возникающие при оценке конкурентоспособности объектов разных иерархических уровней.

Как показывает анализ, одна и та же характеристика с точки зрения разных субъектов рынка может выступать или как фактор, или как критерий. Так, например, выполненный нами в [9] анализ факторов и критериев конкурентоспособности телекоммуникационных услуг, а так же конкурентоспособности оператора телекоммуникаций [19] позволяет утверждать, что критерии и показатели конкурентоспособности оператора телекоммуникаций (предприятия) являются факторами, которые могут оказывать влияние на количественную оценку критериев конкурентоспособности телекоммуникационных услуг. Одновременно, критерии и показатели конкурентоспособности страны являются факторами конкурентоспособности оператора телекоммуникаций. Указанные зависимости рассмотрены и подтверждены на примерах анализа различных объектов, имеющих иерархическую структуру.

При этом следует отметить, что факторы лишь создают определенные условия, которые могут способствовать, или препятствовать достижению определенного результата — положительно или отрицательно влиять на критерий объекта оценки. Поэтому с, высказанным в [8] утверждением о том, что фактором является непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев можно согласиться лишь при определенных условиях.

Возьмем, например, такой критерий конкурентоспособности продукта как его качество. На уровне страны фактором, влияющим на качество продукции предприятий, является достигнутый научно-технический потенциал, а на уровне предприятия — технический уровень производства. При этом высокий научно-технический потенциал, являясь фактором конкурентоспособности, может рассматриваться лишь как необходимое, но не достаточное условие достижения высокого качества продукции. Источником успеха здесь является эффективная реализация этого фактора, которая может быть осуществлена посредством обеспечения соответствующего технического уровня производства. Здесь следует отметить также, что научно-технический потенциал страны является одним из критериев ее конкурентоспособности, а технический уровень производства — одним из критериев конкурентоспособности предприятия.

Другим примером подобного рода, по нашему мнению, являются такой. В [14] в качестве фактора конкурентоспособности товара называется уровень конкурентоспособности страны. При этом отмечается, что «С повышением этого показателя (подчеркнуто нами – В.М., В.М.) улучшаются все интегральные и частные показатели конкурентоспособности товара» [14, с. 132]. Как видим, здесь одна и та же характеристика называется и фактором и показателем. Кроме того, повышение уровня конкурентоспособности страны, по нашему мнению, не улучшает, а только создает условия для улучшения конкурентоспособности товара.

Для учета этого обстоятельства в [9,10] нами осуществлено деление совокупности факторов разных уровней на факторы непосредственного и опосредованного влияния. При этом факторы опосредованного влияния лишь создают определенные условия, которые могут способствовать, или препятствовать достижению определенного результата — положительно или отрицательно влиять на критерий объекта оценки. В рассмотренном выше примере научно-технический потенциал является фактором опосредованного влияния на уровень качества продукции предприятия, а технический уровень производства — фактором непосредственного влияния.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Рассмотрение указанных взаимосвязей на примере анализа конкурентоспособности, потенциала вообще, инновационного потенциала и других характеристик объектов разного иерархического уровня показало, что каждый из объектов иерархического уровня характеризуется своими показателями, критериями и факторами. При этом критерии и показатели, характеризующие объекты более высокого иерархического уровня, являются факторами для объектов низшего уровня. Учитывая разный характер влияния разных факторов на критерии, в системе анализа предложено делить их на факторы непосредственного и опосредованного влияния. При этом факторами непосредственного влияния являются критерии и показатели ближайшего объекта более высокого уровня.

Факторами опосередованного впливу — критерии и показатели объектов других, более высоких, уровней. Это следует учитывать, чтобы избежать возможных ошибок при осуществлении качественного анализа экономических объектов разного уровня, в процессе которого выявляется система показателей, критериев и факторов, характеризующих объект, их характеристика и соподчиненность; выявляется форма взаимосвязи между ними.

Выполненные исследования позволяют также сделать принципиальный вывод о необходимости в дальнейшем разработки новых или совершенствовании существующих методов оценки количественных характеристик в процессе экономического анализа объектов разного иерархического уровня, с целью повышения достоверности полученных оценок и повышения эффективности управленческих решений, которые принимаются на основе таких оценок.

### Литература

1. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учебное пособие / В.М. Гранатуров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и сервис, 2016. – 283 с.
2. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] : в 4 т. / под ред. Д. Н. Ушакова. – М. : Сов. энцикл.: ОГИЗ, 1935–1940. – Режим доступа : <http://feb-web.ru/feb/ushakov/ush-abc/0ush.htm>
3. Толковый словарь Ефремовой [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.onlinedics.ru/slovar/efr/p/pokozatel1-m.html>
4. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.onlinedics.ru/slovar/bes/f/faktor.html>
5. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка. – 4 изд., доп. / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1999. – 944 с.
6. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2010. – 864 с.
7. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : научное издание / Ю.Б. Иванов, А.Н. Тищенко, Н.А. Дробитько, О.С. Абрамова. – Харьков : ХГЭУ, 2004. – 256 с.
8. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. М.Лифиц. – М. : Юрайт, 2001. – 224 с.
9. Гранатуров В.М. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг : монографія / В.М. Гранатуров, С.П. Воробієнко / за наук. ред. В.М. Гранатурова. – К. : Освіта України, 2009. – 254 с.
10. Осипов В.М. Управління конкурентоспроможністю продукції металургійної галузі : монографія / В.М. Осипов / за наук. ред. Б.В. Буркинського. – Одеса : МПП “Евен”, 2005. – 296 с.
11. Мага А.А. Понятийно-категориальный аппарат экономической безопасности в современной науке [Электронный ресурс] / А.А. Мага // Вестник – экономист ЗАБГУ. – 2014. – № 8. – С. 35–46. – Режим доступа : <http://vseur.ru>.
12. Семенов С. В. Мониторинг, критерии, показатели и пр. ... к определению понятий / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dok.opredelim.com/docs/index-58310.html>.
13. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации : учебник / Фатхутдинов Р.А. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Изд-во Эксмо, 2005. – 544 с.
14. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент : учебник / Фатхутдинов Р.А. – 7-е изд., испр. и доп. – М. : Дело, 2005. – 448 с.
15. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний : монография / Н.Ю. Кони́на. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 152 с.
16. Грицуленко С.І. Інноваційний потенціал оператора зв'язку: формування, оцінювання та ефективність використання : монографія / [С.І. Грицуленко, В.М. Орлов, Г.А. Отливанська І.І. Уманський]. – О. : ВМВ, 2013. – 260 с.
17. Князева Е.А. Почтовая связь Украины: стратегия и механизмы инновационного развития : монография / Е.А. Князева. – Одесса : ВМВ, 2008. – 336 с.
18. Портер М. Конкуренция / М. Портер. ; пер. с англ. – М.; Спб : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
19. Гранатуров В.М. Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: проблеми теорії та практики управління : монографія / В.М. Гранатуров, І.А. Кораблінова / за наук. ред. В.М. Гранатурова. – К. : Кафедра, 2012. – 320 с.

Надійшла 08.08.2016; рецензент: д. е. н. Горячук В. Ф.