

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

В.Л.Тарасевич,

кандидат технических наук, зав.отделом Центра исследований мировой экономики НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь.

А.И.Лобач,

ассистент кафедры международных экономических отношений БГЭУ, младший научный сотрудник Центра исследований мировой экономики,

Ф.А.Дмитракович,

зав. отделом Центра исследований мировой экономики

В последнее десятилетие XX ст. в мировой экономике происходят принципиальные перемены: развитие единой системы мирохозяйственных взаимоотношений, изменение сущности государства, активизация деятельности транснациональных образований, интернационализация экономики, вследствие которых она преобразуется из межнациональной в транснациональную и на более высокой стадии – в глобальную.

Наряду с национальными хозяйствами активными и наиболее динамичными участниками глобализации экономики являются транснациональные корпорации. В правовом поле Республики Беларусь понятие «транснациональная корпорация» отсутствует, поэтому целесообразно использовать содержание и смысл определения ТНК согласно практике ЮНКТАД. К транснациональным относятся корпорации:

- имеющие дочерние фирмы в двух и более странах независимо от юридической формы или сферы деятельности;
- оперирующие в рамках системы принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и осуществлять общую стратегию через один (или более) руководящий центр [1].

О роли и значении транснациональных корпораций в мировой экономике свидетельствуют следующие факты: они обеспечивают 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, табаком, лесоматериалами, железной рудой, 85 – медью и бокситами, 80 – оловом и чаем, 75 – натуральным каучуком и сырой нефтью. На их долю приходится 80% патентов и лицензий на новейшую технику и современные

технологии. На них работают более 300 млн сотрудников, т.е. каждый десятый занятый в мире [2].

На финансовых рынках ТНК выступают мощной силой, определяющей состояние важнейших операций. Например, их совокупные валютные резервы в несколько раз больше, чем резервы всех центральных банков мира, вместе взятых. Перемещение 1-2% массы денег, находящихся в частном секторе и контролируемых ТНК, вполне способно изменить взаимный паритет любых двух национальных валют.

Формирование единого мирового хозяйства неизбежно вызывает проблемы регулирования взаимоотношений его субъектов, поэтому анализ возможных угроз и обеспечение безопасности субъектов является в настоящее время одним из наиболее существенных вопросов международных отношений. Не претендуя на разработку методологических аспектов проблемы экономической безопасности, остановимся на системе отношений ТНК – государство (национальное хозяйство) в терминах, предложенных А.Михайленко [3]. В соответствии с его точкой зрения, под *национальной экономической безопасностью* может пониматься «такое состояние национальной экономики, которое характеризуется ее устойчивостью, «иммунитетом» к воздействию внутренних и внешних факторов, нарушающих нормальное функционирование процесса общественного воспроизводства, подрывающих достигнутый уровень жизни населения и тем самым вызывающих повышенную социальную напряженность в обществе, а также угрозу самому существованию государства» [3].

Чтобы оценить возможные угрозы со стороны корпораций, национальным хозяйствам, исследуем структуру ТНК, варианты их проникновения на рынок и работу на этом рынке.

Рассмотрим модель взаимодействия филиала ТНК, занимающего определенный сегмент на национальном рынке, с окружающей социально-экономической средой страны-реципиента, когда он сначала становится в ней точкой роста, а затем и точкой развития [4].

Как показано на рис. 1, мы определяем территорию, имеющую географические параметры (площадь, характерное расстояние), а также экономические параметры, отражающие вход и выход товаров и услуг, что обусловлено наличием в пределах территории экономических агентов (физические лица, предприятия и фирмы), которые занимаются производством товаров, услуг и потреблением ресурсов. Внутри территории выделяются: 1) *сфера принятия решений* ТНК,

состоящая из ее производственных и непроизводственных активов и рабочей силы; 2) *операционная сфера*, включающая спрос и предложение товаров и услуг, спрос и предложение инвестиций, спрос и предложение информации и т.д., а также экономических агентов, жестко связанных в производственном цикле с ТНК. Операционная сфера характеризуется наличием непосредственных связей ТНК с экономическими агентами, присутствующими на рынке страны; 3) *сфера влияния*, объединяющая операционную сферу и экономических агентов, имеющих косвенные связи с ТНК через агентов операционной сферы. Взаимодействие происходит по поводу обмена факторами производства либо готовыми товарами и услугами.

Взаимодействие органов государственного управления (государства) и ТНК согласно схеме может осуществляться в двух вариантах. В случае взаимодействия государства со сферой принятия решений ТНК, что практически означает наличие существенного

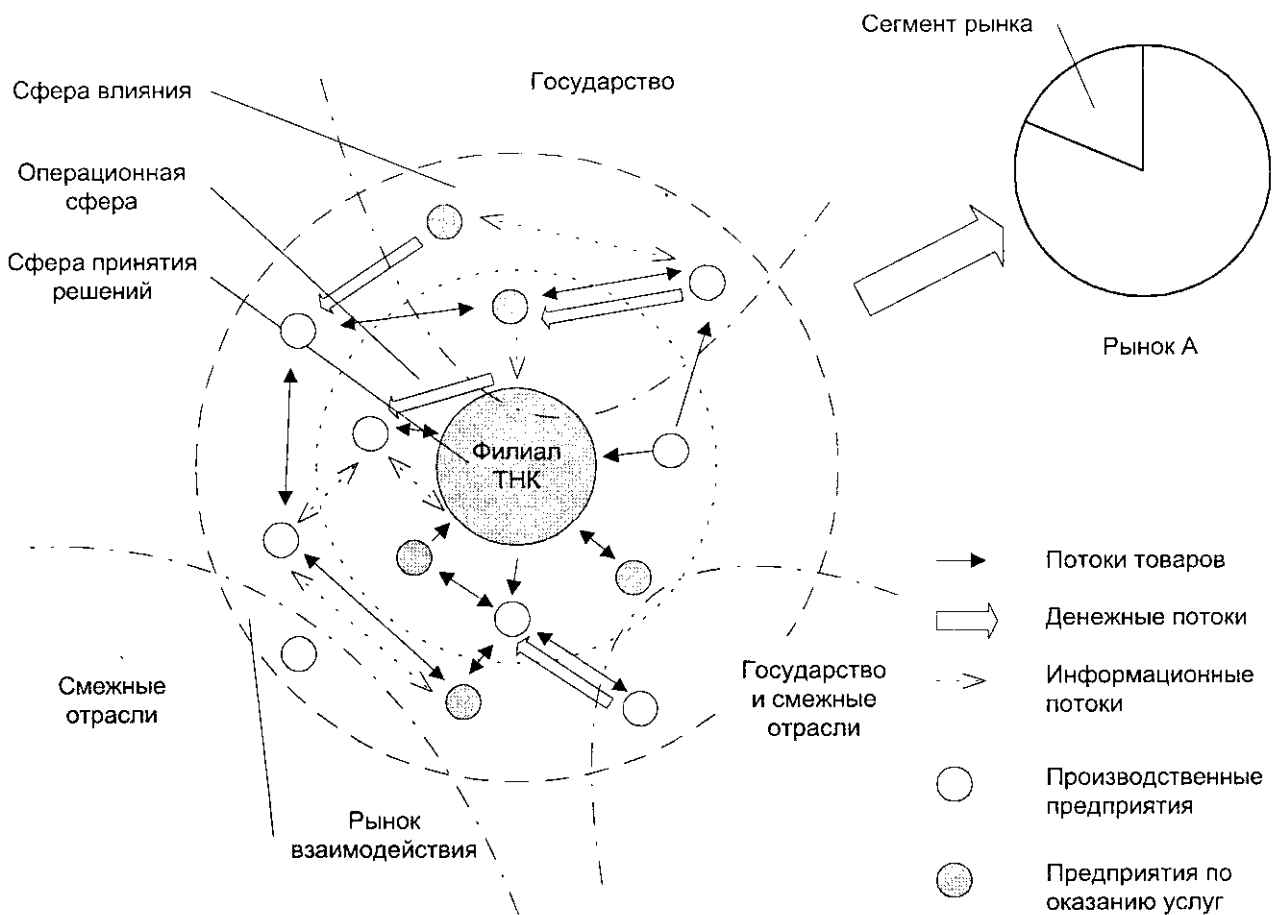


Рис. 1. Модель ТНК на рынке страны.

пакета акций в уставном фонде совместного с ТНК предприятия, возникает жесткая связь при принятии решений, т.е. интересы государства автоматически могут учитываться в экономической политике ТНК. С другой стороны, существует опасность непосредственного лоббирования интересов ТНК в национальном хозяйстве, вплоть до принятия нормативно-правовых актов, нарушающих равновесие на местном рынке. Это уже является предметом изучения и регулирования государственных органов, ответственных за антимонопольную политику. Участие в управлении ТНК предполагает наличие развитой системы доверительного управления (закон о трасте), а также квалифицированных специалистов в этой сфере деятельности. С позиций экономической безопасности это наиболее выгодная форма взаимодействия с ТНК. Реализация такой формы, тем не менее, может быть более вероятна лишь в условиях развивающихся стран и стран с транзитивным типом экономики – там, где исторически доля государственного сектора в экономике существенна.

Вторая форма взаимодействия государства с ТНК будет носить косвенный характер и осуществляться преимущественно экономическими методами, реализуемыми посредством нормативно-правовой базы и складывающейся конъюнктуры рынка, что усложняет систему взаимоотношений, но предполагает и возможность большего маневра как для ТНК, так и для государства. В этой ситуации нет опасности непосредственного лоббирования интересов ТНК, за исключением традиционных методов подкупа ответственных лиц в случае преобладания разрешительных методов в нормативных актах. Методом взаимодействия здесь является инициирование внесения изменений в нормативно-правовое регулирование сферы взаимных интересов.

Проникновение предприятий или фирм из смежных отраслей в сферу принятия решений ТНК маловероятно и возможно лишь в случае желания ТНК диверсифицировать свою деятельность на рынке страны при условии соответствия политике предприятия (предприятий) смежной отрасли. В этом случае возникает вероятность инвестирования

ТНК в данную область и изменения ситуации на рынке смежной отрасли, что можно рассматривать как сильное воздействие, предполагающее генерацию волны развития на смежные отрасли и рынки.

Взаимодействие ТНК и смежных отраслей лишь через сферы влияния можно расценивать как ситуацию, экономически безопасную для этих отраслей.

Можно выделить два уровня взаимодействия ТНК с национальным хозяйством. На первом уровне, когда ТНК не является резидентом экономики страны, взаимодействие строится на основе торговли товарами и услугами (экспорт), интеллектуальным продуктом (лицензирование), а также на основе экспорта капитала в форме портфельного и/или венчурного инвестирования, не предполагающего участия в управлении национальными агентами (рис. 2а).

В среднем 45% общего объема продаж ТНК – экспорт. На протяжении последних двух десятилетий ежегодно примерно половина американского экспорта приходится на американские и иностранные ТНК, в Великобритании эта доля достигает 80%, в Сингапуре – 90%. ТНК могут перемещать производство из страны в страну, базируясь на своем международном опыте и практически неограниченных возможностях транспортировки. Это позволяет им разделять производство компонентов и /или целых изделий между странами, оптимально используя разницу в издержках.

Лицензирование с его разновидностями (франчайзинг, контракты «под ключ» и т. п.) могут оказать как позитивное, так и дестабилизирующее воздействие на экономику страны в зависимости от своей специфики. Мировая практика показывает, что лицензирование бывает двух видов.

Внешнее лицензирование используется ТНК при: а) налаживании связей с принимающей страной; б) неблагоприятном инвестиционном климате (политическая нестабильность, большая вероятность экспроприации филиала, наличие государственных ограничений и т. д.). Такая форма не способствует привлечению долгосрочных инвестиций и передовых технологий ТНК, а лишь является средством достижения краткосроч-

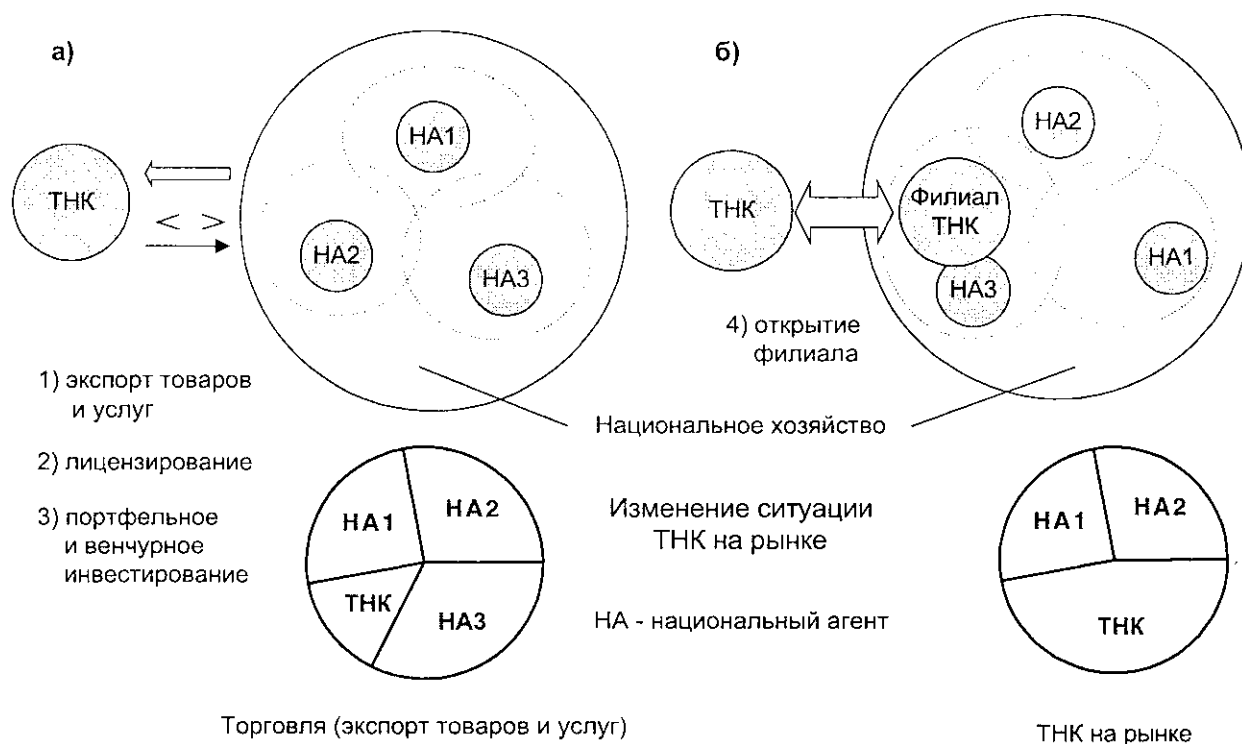


Рис. 2. Проникновение ТНК на рынок.

ной финансовой прибыли. Большинство экологически небезопасных и устаревших технологий передается по внешним каналам.

Внутреннее лицензирование – передача лицензии по внутренним каналам, когда на территории принимающей стороны уже имеется интегрированный в организационную структуру ТНК филиал. Такая форма позволяет обеим сторонам (и корпорации, и стране) использовать выгоду от разницы в издержках при ввозе передовых технологий. Однако нередки случаи, когда внутрифирменные каналы используются ТНК для сокрытия налогооблагаемой прибыли.

Дальнейшее расширение деятельности ТНК предполагает проникновение на местный рынок и может реализовываться несколькими путями, в частности: 1) созданием иностранного предприятия; 2) поглощением национального агента с созданием филиала ТНК; 3) слиянием с национальным агентом (совместное предприятие).

Слияния, взаимные приобретения реальных активов или долей капитала – характерная черта глобальной стратегии ТНК. Они все более отчетливо проявляют тенденцию к образованию крупных групп, объединяющих промышленные, торговые и финансовые компании. Итогом глобальных страте-

гий в конечном счете становится формирование интегрированной международной торгово-индустриальной системы, компонентами которой выступают национальные территории и государства. В зависимости от инвестиционного климата принимающей страны или целей корпорации способ сотрудничества в системе «ТНК – национальное хозяйство» и соответственно уровень экономической безопасности могут варьироваться. В каждом случае происходит изменение ситуации на внутреннем рынке (см. рис. 2), и реакция государства должна строиться в соответствии с его антимонопольным законодательством, которое разрабатывается с учетом стратегических целей страны.

При реализации одной из стратегий проникновения на внутренний рынок ТНК может оказывать либо преимущественно положительное, либо преимущественно деструктивное влияние на социально-экономическую среду принимающей страны, и задачей государственных и местных органов самоуправления является создание условий для реализации именно положительного воздействия ТНК.

Разберем подробнее случаи проникновения ТНК на локальный рынок (рис. 3). Филиал ТНК, который мы рассматриваем в

данной модели, должен быть относительно велик по сравнению с другими объектами на этой территории: местными предприятиями, торговцами, а также сельскохозяйственными объединениями. Кроме этого, мы полагаем, что плотность населения области распределяется неравномерно: в одних районах она низка, там же, где население тяготеет к предприятиям местной промышленности, торговли, сферы услуг, – высока. В нашей модели филиал ТНК, являясь положительной точкой развития, тесно взаимодействует с объектами, находящимися в его операционной сфере. Движение его товаро-денежных и информационных потоков в принимающей стране подчиняется законам максимизации прибыли, поэтому как платежеспособность потребителей продукции филиала, так и финансовая состоятельность партнеров побуждают его развивать свою деятельность в областях концентрации (например, крупных населенных пунктов), т.е. там, где экономическая активность интенсивна и доходы сравнительно выше. В случае индифферентной позиции государства по изменению такой тенденции, присущей большим корпорациям, относительное развитие областей концентрации будет продолжаться, в то время как оставшаяся часть населе-

ния может вообще не получить никаких выгод от присутствия ТНК в регионе. Другими словами, возникает четкое разделение между развитием, от которого в большей степени выиграют ТНК и область концентрации, и развитием, которое будет распространяться на все население региона.

В нашей модели, когда филиал ТНК, благодаря транспортным магистралям и прочим коммуникационным каналам, соединяется с областью концентрации с целью взаимодействия, происходит стимулирование экономической активности, как правило, только в крайних точках соединяющей магистрали. С одной стороны, волна развития охватывает малые объекты, находящиеся в области концентрации, с другой – растет число потребителей продукции филиала. Происходит обоюдовыгодное сосуществование филиала ТНК и определенной области страны-реципиента.

Наиболее благоприятное влияние на окружающую социально-экономическую среду может заключаться в том, что филиал ТНК, помимо обеспечения поступлений финансовых средств в виде налогов и создания дополнительных рабочих мест, будет использовать местные предприятия и фирмы в качестве своих поставщиков или обслуживаю-

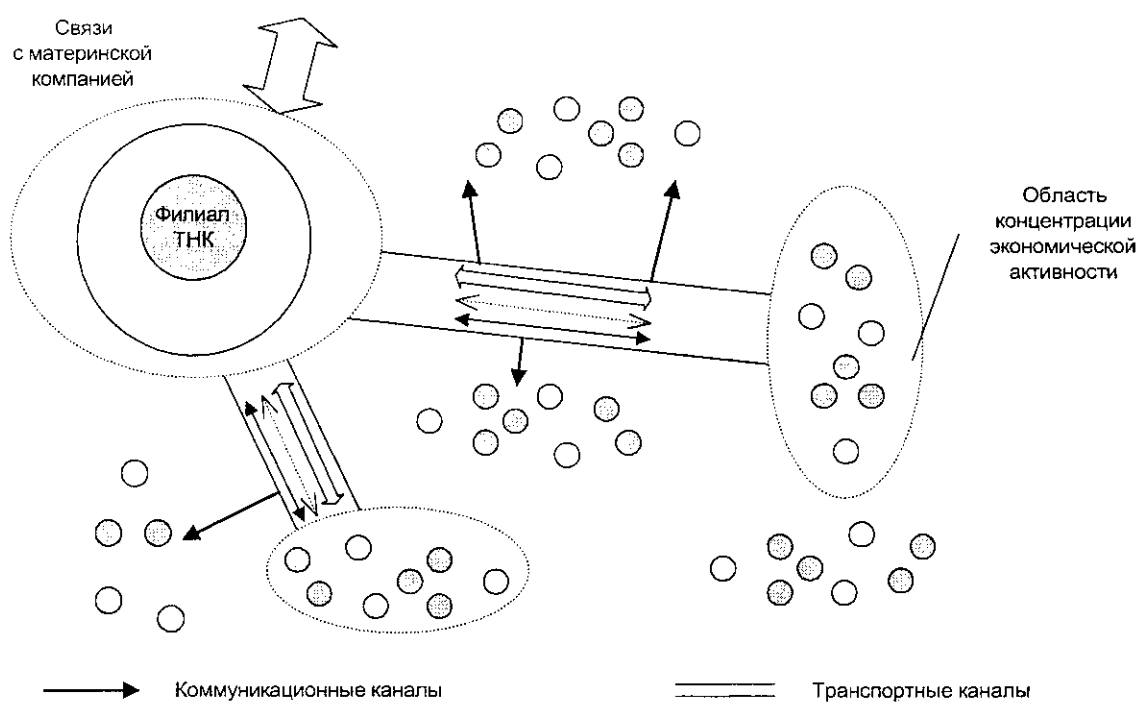


Рис. 3. Влияние ТНК на рынке.

щих агентов. В этом случае управленческие навыки, практика международного маркетинга, опыт предпринимательской деятельности, ноу-хау и прочее смогут передаваться не только непосредственному персоналу филиала, но и партнерам из числа местных предпринимателей. Это и будет являться основным импульсом развития, генерируемым ТНК [5]. Существенными элементами благоприятной деятельности филиала являются постоянное увеличение экспорта собственной продукции (с участием местных производителей), косвенное стимулирование посредством распространения развития, экспорта местных предприятий и фирм, а также усиление конкуренции на местном рынке, стимулирующей местных производителей. Впоследствии страна станет способна перейти от импортозамещения к экспортоориентированному производству и таким образом увеличивать объемы экспорта. Так, товарному насыщению мировых рынков в 70–90-е годы способствовал рост экспорта из развивающихся стран во многом благодаря проникновению ТНК в этот регион. Если в 1970 г. на все развивающиеся страны приходилось 7,2% мирового экспорта, то в середине 90-х годов – уже 18% [6]. В последние годы усиливается конкурентоспособность этих стран за счет высокой специализации и улучшения качества продукции.

Таким образом, если государству необходимо интенсифицировать развитие всего региона, а не только области концентрации, следует строить сеть транспортных путей со всей инфраструктурой и соединять их с главным транспортным каналом, который связывает филиал ТНК с областью концентрации, имеющей платежеспособных потребителей. Эти дополнительные каналы, осуществляя связь ТНК с малыми промышленными и сельскохозяйственными объектами, будут способствовать созданию новых осей развития в регионе. Создание каналов взаимодействия с «точкой роста», т.е. филиалом ТНК, является фактором, определяющим в дальнейшем распространение развития. Не случайно уровень богатства страны сильнее всего коррелирует именно с показателями развития транспорта, связи, информационных сетей; о степени развитости на-

ции судят в первую очередь по наличию автомобилей, авиaperевозкам, потреблению бумаги, плотности компьютерной сети, доступу к международным информационным сетям, например Интернет, поездкам за границу [7]. Строительство транспортных путей и обеспечение других коммуникационных каналов во многом зависит от совместных решений ТНК и местных органов власти, инициируемых прежде всего последними. Каналы будут возникать и спонтанно, однако их развитие без вмешательства государства может происходить медленно или же не в полной мере соответствовать целям региональной политики.

В описанном выше случае ТНК выступает положительной «точкой развития», и задачей местных и/или центральных органов власти является разработка адекватных мероприятий для того, чтобы положительные импульсы развития, генерируемые филиалом, распространялись как можно более равномерно и эффективно, с рациональным использованием имеющихся бюджетных средств. При этом следует отметить возможность вовлечения в оборот имеющихся, но не используемых в полной мере факторов производства, что наиболее характерно для стран с транзитивной экономикой, нуждающихся в реструктуризации и конверсии производства. Кроме того, участие в проекте мощной корпорации может придать уверенности частным инвесторам для вовлечения их средств в оборот.

Вместе с тем проникновение ТНК в социально-экономическую среду страны-реципиента несет и угрозу экономической безопасности региона. Наибольшей опасностью для национальной экономики принимающей страны могут оказаться филиалы, представляющие собой отрицательные «точки развития». Наиболее простой пример – «выкачивание» корпорацией ресурсов государства, как это происходило со странами третьего мира. В настоящее время такие явные случаи односторонней выгоды ТНК наблюдаются крайне редко. Превращение филиала транснациональной корпорации в отрицательную «точку развития» может произойти «незаметно» для принимающей страны. Нами выделены следующие негативные послед-

ствия деловой активности ТНК, при которой ее филиал может представлять угрозу экономической безопасности.

Во-первых, ТНК могут наносить прямой ущерб экономике страны, подавляя местное предпринимательство. Используя более высокий уровень знаний, опыт маркетинга, сеть зарубежных контактов, ряд других конкурентных преимуществ, они устраняют конкурентов из числа местных предпринимателей и препятствуют формированию национального бизнеса. Осуществляемые в последние годы развивающимися странами рыночные реформы, приватизация государственных предприятий и операции по обмену долговых обязательств на акции предприятий для уменьшения внешней задолженности предоставляют ТНК уникальные возможности для приобретения лучших и потенциально наиболее прибыльных местных предприятий. Используя этот путь, они могут вытеснять национальных инвесторов, способствуя тем самым вывозу прибылей за рубеж.

Во-вторых, ТНК используют свою экономическую силу для воздействия на формирование государственной политики, которая может не соответствовать национальным интересам развития. ТНК добиваются значительных экономических и политических уступок от принимающих стран, конкурирующих между собой за привлечение иностранного капитала. К подобным уступкам относятся: чрезмерный протекционизм по отношению к иностранному капиталу, налоговые скидки, льготы на инвестируемый капитал, предоставление дешевых земельных участков для строительства предприятий, а также коммунальных и социальных услуг по заниженным тарифам. В результате прибыли ТНК могут существенно превышать социальные выгоды, получаемые принимающей страной, и иметь негативные социальные последствия.

В-третьих, исход ТНК с рынка страны-реципиента в результате ухудшения политических, экономических, финансовых, правовых и других условий может стать причиной возникновения как финансовых, так и общеэкономических кризисов. Примером тому служит недавний азиатский кризис.

В-четвертых, могущественные ТНК могут получить контроль над местными производственными активами и рынком рабочей силы, что даст им в дальнейшем возможность оказывать значительное влияние на процесс принятия политических решений на всех уровнях. Внедрившись в народное хозяйство развивающихся государств, транснациональные корпорации захватывают там ведущие позиции в основных отраслях национальной экономики. Так, ТНК контролируют 40% всего промышленного производства развивающихся государств и половину их внешней торговли [8].

Из этого следует, что задачей органов государственного и местного управления является мониторинг деятельности ТНК, разработка мер экономического стимулирования продвижения ТНК в направлениях планируемого регионального развития, а также информирование национальных агентов, действующих на местном рынке, об открывающихся инвестиционных возможностях.

Для более или менее объективной оценки влияния ТНК на национальное хозяйство страны-реципиента целесообразно ввести параметры, дающие представление о деятельности ТНК, на базе которых можно получить индикаторы безопасности, в частности:

- состояние рынка труда по структуре и численности занятых как непосредственно в производстве ТНК, так и в операционной сфере; что касается сферы влияния, то возможность получения корреляции между деятельностью ТНК и созданием рабочих мест маловероятна;
- степень монополизации рынка товаров и услуг, на которых работает ТНК (см. рис. 2б);
- налоговые поступления филиала ТНК и находящихся в его операционной сфере хозяйствующих субъектов;
- валютная составляющая локального финансового рынка, связанного с деятельностью ТНК;
- динамика экспортно-импортных операций ТНК.

Особенностью индикаторов безопасности является наличие пороговых значений. Приближение их к предельно допустимой величине свидетельствует о нарастании уг-

роз социально-экономической стабильности общества, а превышение — о повышенной вероятности угроз экономической безопасности.

При выработке политики взаимоотношений с ТНК органы государственного или местного управления должны иметь ясное представление о национальных экономических интересах и приоритетах развития страны или региона, а также о сущности экономической безопасности и угрозах, связанных с проникновением ТНК на национальный рынок. На основе этого необходимо выработать стратегию и тактические методы поведения по отношению к ТНК. Именно экономические интересы должны служить основой формирования методов и инструментов воздействия, определяющих мотивы поведения субъектов хозяйствования в рамках национальной экономики страны.

Государственные интересы Беларуси на среднесрочную перспективу в целом отражены в таких программных документах, как «Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь». Однако для выработки системы взаимоотношений с ТНК необходима конкретизация до уровня региональных и отраслевых приоритетов, на основании которых должны продумываться методы привлечения иностранных инвесторов и меры прежде всего экономического воздействия. Модельным примером могут служить специальные экономические зоны, в которых уже заложены некоторые инструменты привлечения иностранных инвесторов, хотя в большинстве случаев и там приоритеты не сформулированы в окончательном виде.

В целом задача органов государственного управления сводится к созданию предпосылок проявления положительных волн развития и уменьшения отрицательного влияния деятельности ТНК. Для минимизации отрицательных эффектов принимающая страна должна определить и закрепить законодательно стратегию взаимодействия с ТНК, например в торговом кодексе, в рамках которой выбрать средства контроля и инструменты влияния на ее экономическую активность. Все эти средства находятся между двумя возможными проявлениями: спонтанным «добровольным» соглашением ТНК учи-

тывать интересы страны-реципиента и постоянным административным давлением со стороны органов государственного управления. Реализация этого в наше время представляется маловероятной, поэтому рассмотрим промежуточные варианты, например: 1) принятие стратегии развития, предложенной местными или центральными органами власти; 2) систематические переговоры между ТНК и органами власти по согласованию позиций.

Не отступая от своей цели максимизации прибыли, ТНК может объявить участие в повышении благосостояния людей и развитии окружающей территории ее собственным интересом, поскольку это позволит избежать настороженного отношения со стороны населения региона, обвиняющего ТНК в препятствии экономическому и культурному развитию. С другой стороны, нельзя полностью исключать вариант поведения ТНК по созданию собственного позитивного образа в расчете на дополнительные выгоды.

Что касается переговоров, то они могут осуществляться в режиме коммерческого уторговывания, когда местные органы, имея конкретный план развития региона, с учетом приоритетов совместно с ТНК ищут компромиссное решение.

Помимо перечисленных методов минимизации негативного влияния ТНК на социально-экономическую среду, очевидно, можно использовать нормативно-правовые методы регулирования. Так, правительство Бразилии, проявляя заботу о местных производителях информационного, телекоммуникационного оборудования, робототехники, законом от 1984 г. зарезервировало указанные отрасли для национального капитала, владеющего полностью или большей частью активов предприятий. В Египте, несмотря на действующую с 1974 г. «политику открытых дверей», оговаривается, что зарабатывать иностранную валюту можно только в экспортноориентированных и импортозамещающих производствах. С 1991 г. для иностранных компаний открыты воздушные и морские перевозки, консультационные услуги в области энергетики, водоснабжения и водочистки. Одновременно опубликован список отраслей, закрытых для иностранцев, а так-

же производств с обязательным использованием местных комплектующих. В большинстве развивающихся стран, включая Боливию, Замбию, Гану, Колумбию, Мексику, Эквадор, Саудовскую Аравию, Уганду, Йемен, иностранные компании должны получить разрешение на свою деятельность и пройти регистрацию. В некоторых странах, например Тунисе, такие формальности обязаны соблюдать корпорации, добывающиеся налоговых льгот. Во многих случаях для этих целей образованы специальные «национальные комиссии» или «департаменты по инвестициям», занимающиеся оценкой и одобрением инвестиционных проектов [8].

Однако зачастую на практике, поскольку ТНК являются крупнейшими инвесторами, руководство многих стран закрывает глаза на отрицательные последствия их деятельности и прилагает максимум усилий в борьбе за прямые иностранные инвестиции с другими государствами. На наш взгляд, для Республики Беларусь важно не только создание необходимых условий для притока инвестиций ТНК, но и соблюдение национальных интересов при обеспечении экономической безопасности страны.

Таким образом, представленная модель позволяет определить поведение ТНК при проникновении на национальный рынок и ее функционирование на этом рынке.

Главная цель деятельности ТНК – максимизация прибыли – приводит к генерированию и распространению как положительных, так и отрицательных волн развития, что напрямую связано с экономической безопасностью государства. В этой ситуации для страны-реципиента важно построить правильную политику взаимоотношений с ТНК и выработать инструменты воздействия преимущественно экономического характера с тем, чтобы минимизировать отрицательный эффект и получить выгоду от присутствия ТНК на рынке.

Следует разработать методику определения влияния деятельности ТНК на локальный рынок, учитывающую краткосрочные и среднесрочные последствия ее присутствия на рынке и позволяющую определить предельно допустимые значения для экономической

безопасности региона. Объективными критериями влияния ТНК на национальное хозяйство могут стать индикаторы безопасности, отражающие состояние социально-экономической среды региона. Органам государственного управления следует осуществлять постоянный мониторинг ситуации на рынках с тем, чтобы эти индикаторы не превысили критических значений, и коррекцию – как с помощью внесения изменений в нормативно-правовое регулирование, так и путем переговоров с руководством ТНК для подготовки взаимоприемлемых решений. Иными словами, как это ни парадоксально, «метод кнута и пряника» должен применяться обеими сторонами в равной степени.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Международные принципы, разработанные Центром ООН по транснациональным корпорациям* // Герчикова И. Н. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. М.: Изд-во ОА «Копсалгбанкпир», 1996.
2. *Дмитракович Ф.А. Транснациональные корпорации в мировой экономике* // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. 1997. №5.
3. *Михайленко А. Механизм обеспечения экономической безопасности России* // Мировая экономика и международные отношения. 1996. №7.
4. *Buttler F. Growth pole theory and economic development*. Boston: Ginn & Co, 1970.
5. *Лобач А.И. Теория точек роста в мировой экономике* // Предпринимательство: проблемы и перспективы: Тезисы докл. междуунивер. научно-практ. конф. 15-16 апреля 1998 г. Мн.: БГЭУ, 1998.
6. *Илларионов А. Экономическая безопасность и национальные интересы* // Известия. 1997. №12.
7. *Нижегородцев Р. Технологическая безопасность государства* // Мировая экономика и международные отношения. 1997. №10.
8. *Софранчук Д.А. Правовые аспекты деятельности предприятий с иностранным капиталом* // Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ). 1996. №16.
9. *Международное движение капитала. Транснациональные корпорации* // Сажина М. А., Чибриков С. С. Экономическая теория: Учебник. М., 1998.

