

*Dorota Kornacka*

# Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a dyfuzja technologii

## Wprowadzenie

**W** szeroko dyskutowanej w literaturze zachodniej teorii wzrostu endogenicznego, szczególną uwagę zwraca się na międzynarodowy transfer technologii jako czynnik warunkujący i przyspieszający wzrost gospodarczy. Zwolennicy nowej teorii wzrostu endogenicznego („*neoszumpeterianie*”), większość rozważań koncentrują na międzynarodowej wymianie handlowej jako zasadniczym kanale dyfuzji technologii<sup>1)</sup>, ale coraz większą uwagę poświęca się również bezpośrednim inwestycjom zagranicznym<sup>2)</sup>.

W teorii wzrostu endogenicznego istotną rolę przypisuje się innowacjom<sup>3)</sup>, ich kreowaniu i wdrażaniu. W odniesieniu do gospodarek krajów rozwijających się, uznaje się zależność pomiędzy stopą wzrostu gospodarczego a zdolnością „doścignięcia” poziomu technologicznego gospodarek wiodących. Oznacza to, że przynajmniej w części możliwości wzrostu gospodarczego determinowane są przez skalę adaptacji i implementacji nowych technologii używanych w krajach wiodących<sup>4)</sup> przez kraje rozwijające się. Biorąc pod uwagę fakt, że technologia transferowana jest w skali międzynarodowej, szczególnie istotne staje się dla tych krajów stworzenie takich warunków, które umożliwią w jak największym stopniu dyfuzję nowoczesnej technologii do ich gospodarek.

W literaturze przedmiotu powszechnie uznaje się, że międzynarodowy transfer technologii odbywa się poprzez kanały, które obejmują zarówno transfer idei (postać nieuprzedmiotowiona), jak i nowych technologii (postać uprzedmiotowiona). Do głównych form transferu zalicza się: wymianę towarową (głównie import produktów *high-tech*) i usług, migrację personelu, licencjonowanie, rozmaite formy współpracy gospodarczej oraz zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

Temu ostatniemu kanałowi przypisuje się współcześnie coraz większe znaczenie, szczególnie akcentując potencjalne efekty, jakie inwestycje bezpośrednie dokonywane przez międzynarodowe korporacje przynieść mogą gospodarce kraju goszczącego. Zasadnicza funkcja międzynarodowych korporacji transnarodowych polega na transferowaniu oraz realokacji zasobów i zdolności wytwórczych. Według M. Todaro firmy te dostarczają pakiet niezbędnych zasobów, wliczając w nie również doświadczenie menedżerów, zdolności przedsiębiorcze i umiejętności technologiczne, które mogą być transferowane do lokalnych partnerów<sup>5)</sup>. Dzięki transferowi, dokonywanemu przez zagraniczne inwestycje bezpośrednie, nastąpić może

zatem podniesienie ilości i jakości dostępnych zasobów produkcyjnych, a w konsekwencji pobudzenie wzrostu i efektywności gospodarek krajów goszczących<sup>6)</sup>.

## Korzyści kraju przyjmującego zagraniczne inwestycje bezpośrednie

**Z**agraniczne inwestycje mogą wpływać na gospodarkę kraju goszczącego – zarówno w sposób bezpośredni, jak i pośredni. Oddziaływanie bezpośrednie oznaczać może pozytywne zmiany w następujących parametrach o charakterze makroekonomicznym: wpływy budżetowe, zatrudnienie, wydajność pracy, saldo wymiany zagranicznej, akumulacja. Oddziaływanie o charakterze pośrednim przejawia się w formie tzw. efektu przenikania (*spillover*) i wynika z tego, że obok przepływu kapitału, zagraniczne inwestycje bezpośrednie wiążą się z przepływem technologii, wiedzy, umiejętności i innych zasobów, stanowiących własność zagranicznych korporacji. Efekt przenikania może zaistnieć, ponieważ korporacje transnarodowe importują i wykorzystują w swoich filiach technologie, które niejednokrotnie nie były wcześniej używane w kraju goszczącym oraz ponieważ ich obecność może poprawić poziom konkurencyjności firm lokalnych (poprzez presję na to, by poszukiwały bardziej efektywnych metod wytwarzania)<sup>7)</sup>.

Chociaż bezpośrednie efekty napływu inwestycji zagranicznych mogą być szczególnie istotne w niektórych sytuacjach lub/i niektórych krajach, to generalnie uważa się, że najważniejszą korzyścią o charakterze długoterminowym jest zaistnienie efektów pośrednich. Podobne konkluzje formułuje Ph. Kotler, stwierdzając, że obecność zagranicznych inwestorów oznacza możliwość wypełnienia następujących luk w dochodzie narodowym kraju goszczącego: luki zasobów, luki dewizowej, luki w wydajności, luki budżetowej oraz luki technologicznej i organizacyjnej. Ph. Kotler uznaje, że zniwelowanie wymienionych w pierwszej kolejności luk przynieść może efekty krótko- i średniookresowe, natomiast wypełnienie ostatniej luki przyczynia się do długookresowego wzrostu gospodarczego<sup>8)</sup>.

Efekt przenikania (*spillover*) powstaje zarówno na poziomie przedsiębiorstw krajowych, sektorów goszczących kapitał zagraniczny, jak i całej gospodarki. Korzyści te odnoszą się, co prawda, głównie do dyfuzji technologii, ale technologia traktowana jest tu

w znacznie szerszym ujęciu i obejmuje obok technicznych aspektów, również aspekty związane z organizacją i zarządzaniem – inaczej całokształt wiedzy techniczno-organizacyjnej<sup>9)</sup>. W literaturze przedmiotu przeważa opinia, że efekt przenikania oznacza w ostatecznym rozrachunku wzrost konkurencyjności w sektorze kraju goszczącego, a także w całej gospodarce. Wyróżnia się następujące potencjalne kanały przenikania<sup>10)</sup>:

- efekt demonstracji – krajowe firmy mogą adaptować technologie wprowadzane przez korporacje transnarodowe,
- migracja kadr – pracownicy szkoleni przez korporacje mogą transferować wiedzę do firm lokalnych, nie tylko zmieniając miejsce pracy, ale również poprzez zakładanie własnych firm, w których zastosują transferowaną wiedzę i technologie,
- powiązania pionowe – korporacje mogą transferować technologie do firm, które są potencjalnymi dostawcami podzespołów, półproduktów lub do klientów kupujących ich produkty.

Warto dodać, że efekt przenikania wystąpić może również w odniesieniu do lokalnych dostawców i przejawia się w poprawie jakości świadczonych usług, podnoszeniu ich standardu w szeroko rozumianym znaczeniu – zarówno w odniesieniu do jakości oferowanych produktów, terminowości dostaw, jak i metod działania służących poprawie efektywności<sup>11)</sup>.

Zakres i skala wystąpienia efektu przenikania zdefiniowane są wieloma czynnikami i zależą od kraju, a nawet sektora, goszczącego bezpośrednio inwestycje zagraniczne. I tak na przykład, spodziewane efekty dyfuzji nowoczesnych technologii mogą pozostawać w sferze potencjalnej, wówczas gdy korporacje lokalizują w danym kraju działalność opierającą się na prostych technologiach lub wręcz montowaniu komponentów. Sytuacja taka może mieć miejsce w krajach słabiej rozwiniętych, gdzie głównym motywem lokowania zagranicznych inwestycji jest możliwość wykorzystania prostych przewag komparatywnych, tj. niskiej ceny pracy lub/i niskiej ceny surowców. Inaczej jest w krajach wysoko rozwiniętych (zasadniczy kierunek napływu zagranicznych inwestycji) – tam kumulują się światowe wydatki na badania i rozwój. I właśnie te kraje są największymi beneficjentami zagranicznych inwestycji, głównie w sferze korzyści o charakterze pośrednim. Ma to niewątpliwie swoje uzasadnienie w wyższych zdolnościach innowacyjnych tych krajów, które to zdolności są pochodną wielu rozwiązań o charakterze systemowym.

### **Przegląd badań empirycznych dotyczących korzyści kraju przyjmującego zagraniczne inwestycje bezpośrednie**

**W** literaturze przedmiotu podejmowane są próby oceny korzyści, jakie uzyskuje z napływu inwestycji kraj goszczący. Jednak ze względu na trudno kwantyfikowalny charakter zasobów, które ulegają lub ulegać mogą transferowi do konkurentów lokalnych, badania te stanowią jedynie znikome odzwierciedlenie procesów rzeczywistych.

Badania empiryczne efektu pośredniego występują zasadniczo w dwóch nurtach<sup>12)</sup> – albo w formie studium przypadku, albo jako ilościowa analiza zjawiska, najczęściej z wykorzystaniem analizy regresji lub funkcji produkcji. W literaturze zachodniej ilościowe badania dotyczące korzyści, jakie uzyskuje kraj goszczący zagraniczne inwestycje, dokonywane są od drugiej połowy lat siedemdziesiątych. Jedne z pierwszych przeprowadził R.E. Caves<sup>13)</sup>, który badał (poprzez analizę wpływu obecności zagranicznych inwestycji bezpośrednich na wydajność pracy w firmach lokalnych) występowanie efektu przenikania w przedsiębiorstwach australijskich. Używając tego samego podejścia również S. Globerman<sup>14)</sup> znalazł potwierdzenie występowania efektu przenikania w przemyśle kanadyjskim. Podobne badania przeprowadził M. Blomström<sup>15)</sup> w Meksyku, gdzie udało się zidentyfikować pozytywne efekty z napływem zagranicznych inwestycji.

Odmienne wnioski uzyskano z kolei z badań wykonanych w Maroku i Wenezueli, gdzie nie stwierdzono ewidentnych korzyści pośrednich (efekt przenikania) z napływem zagranicznych inwestycji. M. Haddad i A. Harrison<sup>16)</sup> badały wpływ inwestycji na produktywność marokańskich firm produkcyjnych. Stwierdzono, że obecność zagranicznego inwestora nie przyczynia się do podnoszenia wydajności pracy oraz nie zwiększa skłonności do zewnętrznej orientacji w większej części sektorów. Zagraniczne firmy osiągają, co prawda, średnio wyższy poziom produktywności niż firmy lokalne, ale nie jest to różnica szczególnie znacząca. Autorzy badań nie znaleźli natomiast związku pomiędzy wzrostem obecności inwestorów zagranicznych w danym sektorze a wzrostem produktywności w firmach krajowych.

Podobne wnioski uzyskano z badań przeprowadzonych w Wenezueli. B. Aitken i A. Harrison<sup>17)</sup> wykazali, że firmy stanowiące oddziały lub spółki-córki korporacji zagranicznych wykazują wyższą wydajność, wyższą skłonność do importu i eksportu oraz płacą wyższe wynagrodzenie zatrudnionym niż ich lokalni partnerzy. Badanie efektu przenikania przyniosło jednak wniosek następujący: obecność zagranicznych inwestycji w gospodarce wenezuelskiej wywarła wpływ o charakterze bezpośrednim, tj. pozytywne zmiany zidentyfikowano jedynie w firmach stanowiących własność kapitału zagranicznego, natomiast nie udało się zidentyfikować efektu przenikania, a więc nie nastąpił transfer zasobów niematerialnych do przedsiębiorstw krajowych.

Z kolei na podstawie badań A. Kokko<sup>18)</sup> można stwierdzić, że zróżnicowanie skali i zakresu występowania efektu przenikania dotyczy nie tylko poszczególnych gospodarek, ale również sektorów w ramach jednej gospodarki. Wnioski z badań przeprowadzonych dla gospodarki meksykańskiej nie były jednoznaczne – w niektórych sektorach efekt przenikania zidentyfikowano, w innych z kolei wystąpiły tylko efekty o charakterze bezpośrednim. Uzyskane rezultaty sugerują, że efekt przenikania zależy od zdolności do absorpcji w danym sektorze. Jeśli firmy krajowe są zbyt słabe, nie będą w stanie absorbować transferowanych zasobów i mogą nie sprostać silnej konkurencji ze strony korporacji zagranicznych<sup>19)</sup>.

Wydaje się, że skala i zakres realnie występujących efektów pozytywnych zależne są od istniejącego w danym kraju potencjału innowacyjności, a dokładnie od zdolności kraju do absorpcji nowoczesnych technologii. Potwierdzeniem powyższego mogą być wyniki badań wykonanych w krajach OECD, w których jednoznacznie pozytywnie zweryfikowano hipotezę, że zagraniczne inwestycje bezpośrednie są tam dominującym kanałem dyfuzji technologii<sup>20</sup>.

Brak szerszej empirycznej weryfikacji omawianego zjawiska zdecydowanie utrudnia określenie *a priori* efektów napływu zagranicznych inwestycji do gospodarki kraju goszczącego. Tym trudniej jest określić ich rolę w dyfuzji nowoczesnych<sup>21</sup> czynników produkcji do gospodarki polskiej.

### Rola państwa w generowaniu korzyści kraju przyjmującego zagraniczne inwestycje bezpośrednie

**W**nioski z badań krajowych i zagranicznych (różne rezultaty dotyczące efektu przenikania) upoważniają do stwierdzenia, że efekt dyfuzji nowoczesnych czynników produkcji w żadnej płaszczyźnie nie zachodzi automatycznie, a zależny jest od wpływu rozmaitych uwarunkowań o charakterze ekonomicznym i technologicznym. Wydaje się, że spośród szerokiego spektrum czynników stanowiących o atrakcyjności lokalizacyjnej danego kraju, najważniejsze znaczenie mają, i mieć będą, czynniki nowoczesne, zaawansowane, tj. kapitał intelektualny, technologia i szeroko rozumiana infrastruktura. Ogólnie rzecz ujmując, rządy państwa mogą w dwojaki sposób modyfikować wysiłki w celu uatrakcyjnienia kraju inwestorom zagranicznym. Po pierwsze, ustalając lub oferując nowe spektrum zachęt finansowych; po drugie, oferując unikalne, niemobilne zasoby. Jedyne to drugie rozwiązanie daje pozytywne rezultaty w długim terminie. Kreowanie zasobów czyniących dany kraj atrakcyjnym postulował M.E. Porter w *The Competitive Advantage of Nations*. Zwracał on uwagę na fakt, że w dziedzinach rozwiniętych technologicznie dany kraj opierać będzie swoją przewagę konkurencyjną nie tyle na czynnikach dziedzicznych, ile czynnikach nowo kreowanych. W kontekście malejącego znaczenia zasobów naturalnych i nisko wykwalifikowanej siły roboczej, czynniki o charakterze zaawansowanym przesądzać będą o konkurencyjności kraju<sup>22</sup>.

Identyfikacja powyższych uwarunkowań kolejny raz potwierdza potrzebę aktywnej roli państwa w kreowaniu warunków sprzyjających napływowi inwestycji zagranicznych do gospodarki polskiej.

Niewątpliwie doświadczenia wielu krajów wskazują na to, że stworzenie odpowiednich warunków w zasadniczy sposób określa skalę i zakres realnych korzyści dla kraju przyjmującego inwestycje. Wynika z tego jednocześnie wniosek następujący: napływ inwestycji zagranicznych nie powinien mieć charakteru żywiołowego, a niezbędne z punktu widzenia interesu kraju odbiorcy jest stworzenie takich rozwiązań,

które zagwarantują rzeczywisty dostęp do nowoczesnej technologii. W przeciwnym razie ewidentne korzyści osiąga jedynie kapitał zagraniczny, a kraj goszczący traktowany jest jak rezerwuuar tanich czynników produkcji. Przy takim podejściu inwestycje zagraniczne niejednokrotnie ograniczają się tylko do dziedzin surowcochłonnych i/lub pracochłonnych.

Zadaniem rządów państw zainteresowanych napływem zagranicznych inwestycji jest kreowanie warunków zwiększających możliwości uzyskania korzyści z tytułu ich napływu.

Według R. Gastera, strategia wobec zagranicznych inwestycji bezpośrednich powinna umożliwić osiągnięcie dwóch fundamentalnych celów<sup>23</sup>. Po pierwsze, powinna powodować napływ inwestycji do gospodarki. Po drugie, przyływ kapitału powinien być tak sterowany, aby gwarantował maksymalne, długoterminowe korzyści gospodarce kraju goszczącego. Autor uzasadnia, że w dobie gwałtownych zmian technologicznych i globalizacji produkcji, potrzeba interwencjonizmu w odniesieniu do kreowania konkurencyjności gospodarki staje się uzasadniona. Konkurencyjne firmy są konkurencyjne wszędzie, niezależnie od specyficznej lokalizacji geograficznej. Jak udowodniły to japońskie firmy motoryzacyjne w Stanach Zjednoczonych, a amerykańskie w Europie, tym, co liczy się najbardziej, są: konkurencyjny produkt i produkcja klasy światowej; mniej istotna jest geograficzna lokalizacja produkcji.

Sukces nowoczesnych gospodarek zależy w dużej mierze od tego, czy na ich terenie działają światowej klasy firmy. W tym kontekście waga zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest oczywista. Jeśli korporacje zagraniczne wchodzi na rynek kraju goszczącego, to ich działalność może przynieść pozytywne efekty – jednocześnie dzięki pobudzeniu konkurencji i wysokim wymaganiom co do jakości dostarczanych komponentów. Oba efekty wystąpiły w Stanach Zjednoczonych w sektorze motoryzacyjnym. Kiedy japońscy producenci samochodów wytwarzali je lepiej i taniej niż firmy amerykańskie, to w konsekwencji wielcy amerykańscy wytwórcy (Chrysler, Ford, General Motors) poprawili efektywność swojej działalności. W tym samym czasie rosnące wymagania japońskich producentów wobec lokalnych dostawców komponentów zostały przeszczepione na grunt amerykański, istotnie przyczyniając się do poprawy jakości ich produkcji.

Reasumując powyższe rozważania i przyjmując założenie, że niektóre z czynników decydujących o atrakcyjności lokalizacyjnej kraju zależne są od bezpośrednich działań rządu, celowa wydaje się potrzeba sformułowania długookresowej strategii wspierania pożądanej struktury napływu zagranicznych inwestycji do polskiej gospodarki. Pożądana z punktu widzenia interesu kraju goszczącego struktura inwestycji oznacza w tym rozumieniu nie tylko optymalny układ przedmiotowy (tj. napływ do określonych dziedzin działalności), ale również i podmiotowy (odpowiednie formy wejścia na rynek).

## PRZYPISY

- <sup>1)</sup> W literaturze z zakresu teorii wzrostu endogenicznego najczęściej pomija się (lub w niewielkim stopniu uwzględnia) rolę zagranicznych inwestycji bezpośrednich czy korporacji zagranicznych we wzroście gospodarczym kraju. Por. L. RIVIERA-BATIZ, P. ROMER, *Economic Integration and Endogenous Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1991, No 106, s. 531 i dalsze oraz *International Trade with Endogenous Technological Change*, „European Economic Review” 1991, No 35, s. 715 i dalsze oraz G. GROSSMAN, E. HELPMAN, *Innovation and Growth in the World Economy*, MIT Press, Cambridge 1991.
- <sup>2)</sup> Por. R. BALDWIN, H. BRACONIER, R. FORSLID, *Multinationals, Endogenous Growth and Technological Spillovers: Theory and Evidence*, maszynopis powielony, materiały z warsztatów organizowanych przez Research Institute of Industrial Economics pt. *Multinational Production, International Mergers and Welfare Effects in a Small Open Economy*, Sztokholm 1998 oraz E. BORENSZTEIN, J. DE GREGORIO, J-W. LEE, *How does foreign direct investment affect economic growth?*, „Journal of International Economics” 1998, No 45, s. 115 i dalsze.
- <sup>3)</sup> Por. S. OSTRY, *Technology, productivity and the multinational enterprise*, „Journal of International Business Studies”, 1998, Vol. 29, Issue 1, s. 85 i dalsze.
- <sup>4)</sup> Por. E. BORENSZTEIN, J. DE GREGORIO, J-W. LEE, *How does ...* op. cit., s. 116.
- <sup>5)</sup> Por. M. TODARO, *Economic development in the third world*, Longman, 1985 London, s. 438.
- <sup>6)</sup> Por. A. ZORSKA, *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 210.
- <sup>7)</sup> M. BLOMSTROM, D. KONAN, R. LIPSEY, *FDI in the restructuring of the Japanese Economy*, SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance No 371, April 2000, s. 13.
- <sup>8)</sup> Ph. KOTLER, S. JATUSRIPITAK, S. MAESINCEE, *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999, s. 66.
- <sup>9)</sup> Por. K. STARZYK, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii w procesie transformacji gospodarczej*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Pr. zbior. pod red. Z. OLESIŃSKIEGO, PWE, Warszawa 1998, s. 265.
- <sup>10)</sup> Por. K. SAGGI, *Trade, Foreign Direct Investment and International Technology Transfer: A Survey*, Maszynopis powielony „Microfoundations of International Technology Diffusion” – projekt badawczy.
- <sup>11)</sup> Por. M. BLOMSTRÖM, *Host Country Benefits of Foreign Investment*, NBER Working Papers 1991, No. 3615, s. 1–2.
- <sup>12)</sup> Por. N. KUMAR, *Foreign Direct investment and technology transfers in development: A Perspective on Recent Literature*, Discussion Paper Series, The United Nations University, Institute for New Technologies 1996, No 6.
- <sup>13)</sup> Por. R.E. CAVES, *International Trade, International Investment, and Imperfect Markets*, Special Papers in International Economics 1974, No 10, Princeton University.
- <sup>14)</sup> Por. S. GLOBERMAN, *Foreign Direct Investment and „Spillover” Efficiency Benefits in Canadian Manufacturing Industries*, „Canadian Journal of Economics” 1979, No 12, s. 42 i dalsze.
- <sup>15)</sup> Por. M. BLOMSTRÖM, H. PRESSON, *Foreign Investment and Spillover Efficiency in Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry*, „World Development” 1983, Vol. 11.
- <sup>16)</sup> Por. M. HADDAD, A. HARRISON, *Are there Positive Spillovers from Direct Foreign Investment*, „Journal of Development Economics” 1993, Vol. 42, s. 51 i dalsze.
- <sup>17)</sup> Por. B. AITKEN, A. HARRISON, *Are There Spillovers From Foreign Direct Investment? Evidence from Panel Data for Venezuela*, Mimeo, MIT and The World Bank, Working Paper 1992, No 1248.
- <sup>18)</sup> Por. A. KOKKO, *Technology, Market Characteristics and Spillovers*, „Journal of Development Economics” 1994, No 43, s. 279–293.
- <sup>19)</sup> Zjawisko to zaobserwował J. Cantwell badając wpływ wejścia firm amerykańskich na rynek Europy Zachodniej. W badanym okresie, tj. 1955–1975 ich obecność wywołała dwojaki skutek. W niektórych sektorach obecność filii firm amerykańskich wpłynęła na poprawę konkurencyjności firm lokalnych, a w innych spowodowała wycofywanie się firm krajowych do tych segmentów rynku, w których nie działały filie korporacji amerykańskich. Por. J. CANTWELL, *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Basil Blackwell, Oxford 1989.
- <sup>20)</sup> Por. W. HEJAZI, A.E. SAFARIAN, *Trade, Foreign Direct Investment and R&D Spillovers*, „Journal of International Business Studies” 1999, Third Quarter, Vol. 30, s. 491.
- <sup>21)</sup> Przykładem mogą być badania przeprowadzone przez A. Bediego i A. Cieślaka, których celem było określenie roli zagranicznych inwestycji bezpośrednich w transferze wiedzy produkcyjnej z kraju macierzystego do gospodarki polskiej. Uzyskane wyniki sugerują, że skala i zakres transmisji wiedzy zależny jest od formy zaangażowania kapitału zagranicznego. Efekt dyfuzji występuje głównie w firmach typu *joint venture*, rzadziej albo wcale nie jest zauważalny w przypadku utworzenia oddziału lub spółki-córki przedsiębiorstwa zagranicznego. Por. A.S. BEDI, A. CIEŚLIK, *Formy działalności inwestorów zagranicznych a dyfuzja kapitału intelektualnego w polskim przemyśle*, „Ekonomista” 1999, nr 4, s. 419 i dalsze.
- <sup>22)</sup> Por. M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The McMillan Press Ltd, London 1990, s. 77.
- <sup>23)</sup> Por. R. GASTER, *Protectionism with purpose; Guiding foreign investment*, „Foreign Policy” 1992, Issue 88, s. 91.