Tomasz Rynarzewski

LOBBING PRZEDSIĘBIORSTW A TEORIA STRATEGICZNEJ POLITYKI HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

1. Wprowadzenie

W „nowej" teorii handlu międzynarodowego rozpatruje się struktury rynkowe odbiegające od ideału wolnego handlu. Modele w niej prezentowane uwzględniają niedoskonałą konkurencję, ponieważ we współczesnej gospodarce światowej coraz więcej branż funkcjonuje szczególnie w formie rynku oligopolistycznego. W gałęziach tych powstają sytuacje strategiczne, w których pojedynczy podmiot uwzględnia w swojej kalkulacji wzajemną współzależność indywidualnych decyzji innych racjonalnie zachowujących się podmiotów[1]. Stanowi to zasadniczo odmienną sytuację w porównaniu z warunkami konkurencji doskonałej, w której występujący w zatomizowanej strukturze rynkowej podmiot jest na tyle nieznaczący, że nie ma w istocie żadnego wpływu na kształtowanie się poziomów podstawowych kategorii ekonomicznych. Tymczasem przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku niedoskonałym, inwestując w zdolności produkcyjne, osiągają korzyści skali produkcji, a także w miarę upływu czasu uzyskują efekty systematycznego uczenia się, które łącznie pozwalają im na obniżanie kosztów wytwarzania, a w rezultacie wytwarzają bariery wejścia do branży dla kolejnych konkurentów. W danej gałęzi wytwarzają się tym samym możliwości osiągania przez nielicznie występujące w niej przedsiębiorstwa ponadprzeciętnie wysokich zysków w formie renty oligopolistycznej. Zachowania strategiczne przedsiębiorstw na rynku oligopolistycznym oraz zachodzące pomiędzy nimi interakcje stanowią podstawę teorii strategicznej polityki handlu międzynarodowego.

W jej ramach konstruowane są modele uwzględniające działania interwencyjne rządu w sferze polityki handlowej mające na celu wspieranie narodowych przedsiębiorstw, które już znajdując się w strukturze oligopolistycznej rynku,

---

[1] Por. T. Rynarzewski, *Teoretyczne aspekty strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, w: *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2001, s. 76.

zajmują znaczącą pozycję w gospodarce światowej[2]. Podstawową przyczynę stosowania przez rządy państw instrumentów polityki handlowej na rynku oligopolistycznym stanowi wytworzenie na nim sytuacji, w której możliwe staje się osłabienie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa pochodzącego z innego kraju oraz przesunięcie zysków do przedsiębiorstwa z własnego kraju (w strukturze rynku, na którym zachowania podmiotów opierają się na zasadzie konkurencji ilościowej Cournota), przy jednoczesnym możliwym podniesieniu dobrobytu ogólnonarodowego. Wzrost dobrobytu może przy tym być większy aniżeli jego poziom osiągany w warunkach wolnego handlu. Dopuszczalny jest także przypadek interwencji państwa, w którym korzyści odnoszą zarówno przedsiębiorstwa krajowe, jak i zagraniczne uczestniczące w grze strategicznej, przy czym odbywa się to kosztem dobrobytu kraju trzeciego (w strukturze rynku, na którym zachowania podmiotów opierają się na zasadzie konkurencji cenowej Bertranda)[3].

W bazowych modelach strategicznej polityki handlu międzynarodowego przyjmuje się kilka upraszczających założeń, wśród których wymienić można między innymi[4]:

- rozpatrywaną strukturą rynku niedoskonałego jest duopol międzynarodowy;
- brane są pod uwagę dwa przedsiębiorstwa (krajowe i zagraniczne), które produkują dobro bądź homogeniczne (model Brandera-Spencer), bądź heterogeniczne (model Eatona-Grossmana) i sprzedają je wyłącznie na rynku kraju trzeciego;
- producenci zachowują się strategicznie na zasadach konkurencji ilościowej Cournota (model Brandera-Spencer) lub na zasadach konkurencji cenowej Bertranda (model Eatona-Grossmana);
- jako stosowane przez rządy krajów instrumenty polityki handlowej występują subwencje eksportowe (model Brandera-Spencer) lub podatki eksportowe (model Eatona-Grossmana).

---

[2] Patrz szerzej T. Rynarzewski, *Teoria handlu międzynarodowego a zachowania strategiczne przedsiębiorstw*, w: *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2004, s. 134–146.

[3] Szeroki przegląd modeli strategicznej polityki handlu międzynarodowego patrz T. Rynarzewski, *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2005.

[4] Por. J. A. Brander, B. J. Spencer, *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics" 1985, No. 18, s. 83–100; J. Eaton, G. M. Grossman, *Optimal Trade and Industrial Policy Under Oligopoly*, „Quarterly Journal of Economics" 1986, No. 101, s. 383–406; P. Welzel, *Strategische Handelspolitik. Nationale Anreize und Internationale Koordinationsaufgaben*, Physica – Verlag, Heidelberg 1991, s. 65; E. Paulsen, *Strategische Handelspolitik und hochtechnologische Industrien*, Verlag V. Florentz GmbH, München 1989, s. 39; H. Feldmann, *Wie merkantylistisch ist die Theorie strategischer Handelspolitik?*, „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik" 1993, No. 212, s. 528.

Przedstawione założenia traktowane są jako stosunkowo restrykcyjne. Twórcom modeli bazowych zarzuca się, że nie uwzględnili wielu istotnych przesłanek, których występowanie może obalić adekwatność wynikających z rozważań modelowych wniosków. Chodzi tu między innymi o niebranie pod uwagę możliwości podjęcia przedsięwzięć retorsyjnych ze strony innych krajów, wejścia na rynek oligopolistyczny kolejnych podmiotów, multinarodowego charakteru przedsiębiorstw uczestniczących w walce konkurencyjnej itp.[5]

W przedmiotowych modelach charakteru endogenicznego nie ma również aktywna działalność grup interesu, które mogą wywierać wpływ na decyzje rządu dotyczące stosowania określonych instrumentów polityki handlowej oraz ich „rozmiarów" i zakresu w kierunku mającym na celu uzyskanie wyższych zysków przez przedsiębiorstwa. Powstaje pytanie o znaczenie tego czynnika dla interpretacji konsekwencji uprawiania strategicznej polityki handlu międzynarodowego. Czy jego inkorporacja do modeli bazowych może wywołać istotną zmianę w sferze zysków przedsiębiorstwa oraz czy oznacza ona wzrost, czy też spadek dobrobytu narodowego. Innymi słowy, czy nadanie działalności lobbingowej – grup interesu tworzonych przez przedsiębiorstwa – charakteru endogenicznego może w istotny sposób wpłynąć na wnioski wynikające z bazowych modeli strategicznej polityki handlu międzynarodowego. Intuicyjnie należy oczekiwać, że uwzględnienie działalności grup interesu powinno stanowić dodatkowe źródło obniżenia dobrobytu, ponieważ część środków, zamiast być przeznaczona na działalność produkcyjną, zostaje wyprowadzona poza tę sferę.

Celem niniejszego artykułu jest ustosunkowanie się do powyższych pytań na podstawie prześledzenia rozważań prowadzonych w kilku prezentowanych w literaturze modelach uwzględniających sferę ekonomii politycznej protekcjonizmu. Ich autorzy analizują relacje zachodzące pomiędzy działalnością lobbingową przedsiębiorstw a konsekwencjami wynikającymi z uprawiania strategicznej polityki handlu międzynarodowego.

---

[5] Na temat słuszności bądź niepełności założeń przyjętych w bazowych modelach strategicznej polityki handlu międzynarodowego toczy się w literaturze fachowej ożywiona dyskusja. Patrz szerzej między innymi: P. Welzel, *Das Argument der „strategischen" Handelspolitik – was ist geblieben?*, Diskussionsbeitrag No. 172/1998, Institut für Volkswirtschaftslehre, Universität Augsburg; E. Helpman, P. R. Krugman, *Trade Policy and Market Structure*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 1985; S. Lee, *International Equity Markets and Trade Policy*, „Journal of International Economics" 1990, No. 29; A. R. Dick, Strategic *Trade Policy and Welfare: The Empirical Consequences of Cross-Ownership*, „Journal of International Economics" 1993, No. 35; G. Maggi, *Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition*, „American Economics Review" 1996, No. 86; L. D. Qiu, *Strategic Trade Policy under Uncertainty*, „Review of International Economics" 1994, No. 36.

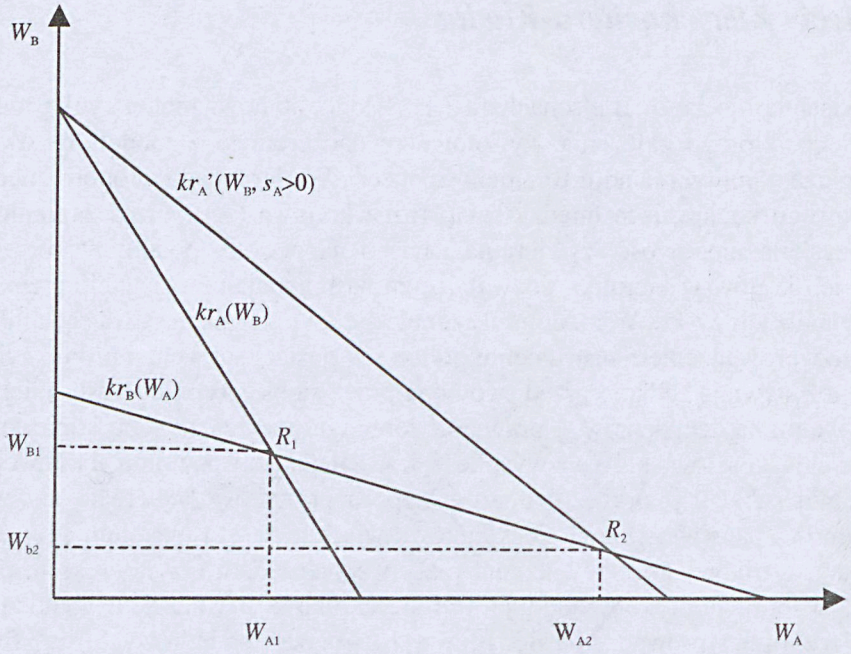
2. *Ujęcie Bletschachera-Klodta*

Podstawę ujęcia G. Bletschachera i H. Klodta stanowi model rynku niedoskonałego, którego założenia wyjściowe są zaczerpnięte z modeli bazowych strategicznej polityki handlu Brandera-Spencer[6]. W warunkach duopolu międzynarodowego konkurujące między sobą: firma krajowa (A) i firma zagraniczna (B) uzyskują możliwość wywierania nacisku na decyzje podejmowane przez rządy ich krajów w kierunku pozwalającym na potencjalne osiąganie przez nie maksymalizacji zysku. W modelu przyjmuje się, iż przedsiębiorstwa są zainteresowane wprowadzeniem instrumentu polityki w postaci subwencji produkcyjnej. Takie też stawiają zadanie przed tworzoną przez siebie grupą interesu w jej oddziaływaniu na decydentów. Uprawianie lobbingu pociąga za sobą konieczność poniesienia kosztów, których wysokość jest zależna od poziomu możliwej do uzyskania subwencji oraz „rozmiarów" oporu polityków przeciwko aktywnej działalności państwa. Obawy decydentów związane ze stosowaniem subwencji wynikają z trudnej do przewidzenia reakcji społeczeństwa w kontekście przyszłego wyboru polityków znajdujących się aktualnie u władzy, a wynikającej z konieczności wprowadzenia dodatkowych obciążeń podatkowych dla sfinansowania przedmiotowego instrumentu polityki gospodarczej. Jeżeli grupie interesu reprezentującej firmę krajową A uda się pokonać opór polityków i otrzymać zapewnienie zastosowania subwencji, podczas gdy firmie zagranicznej B działalność nie przyniesie sukcesu, dochodzi do wzajemnych interakcji strategicznych w duopolu międzynarodowym opartych na zasadach konkurencji ilościowej Cournota. Łączna wartość otrzymywanej przez firmę A subwencji jest funkcją wielkości jej produkcji oraz stopnia nacisku grupy lobbingowej na rząd. Tę wzajemną współzależność występującą pomiędzy wielkością produkcji firmy krajowej, kosztem zaangażowania w różne formy nacisku na decydentów oraz wielkością uruchamianej przez rząd subwencji przedstawia rysunek 1.

W punkcie równowagi duopolu R_1, w miejscu przecięcia się dwóch krzywych reakcji: przedsiębiorstwa A (kr_A) oraz przedsiębiorstwa B (kr_B) nie uwzględnia się działalności grupy nacisku. Punktowi temu odpowiadają wolumeny produkcji wytwarzane przez firmę krajową (W_{A1}) oraz firmę zagraniczną (W_{B1}), które są eksportowane na rynek kraju trzeciego. Przesunięcie krzywej reakcji z położenia kr_{A1} do poziomu kr_A', stanowiące skutek zastosowania pod wpływem lobbingu subwencji produkcyjnej (s_A), powoduje powstanie nowego punktu równowagi R_2. Jego położeniu odpowiadają odmienne w stosunku do

[6] G. Bletschacher, H. Klodt, *Strategische Handels- und Industriepolitik. Theoretische Grundlagen, Branchenanalysen und wettbewerbspolitische Implikationen*, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1992, s. 47–52.

BIBLIOTEKA AE Poznań



kr_A, kr_B – krzywe reakcji przedsiębiorstw A i B w kraju A i B
W_A, W_B – wolumen produkcji homogenicznego dobra w kraju A i B
R_1, R_2 – punkty równowagi duopolu międzynarodowego
S_A – subwencja produkcyjna

Rys. 1. Oddziaływanie stosowania lobbingu przez przedsiębiorstwo krajowe A na równowagę w duopolu międzynarodowym

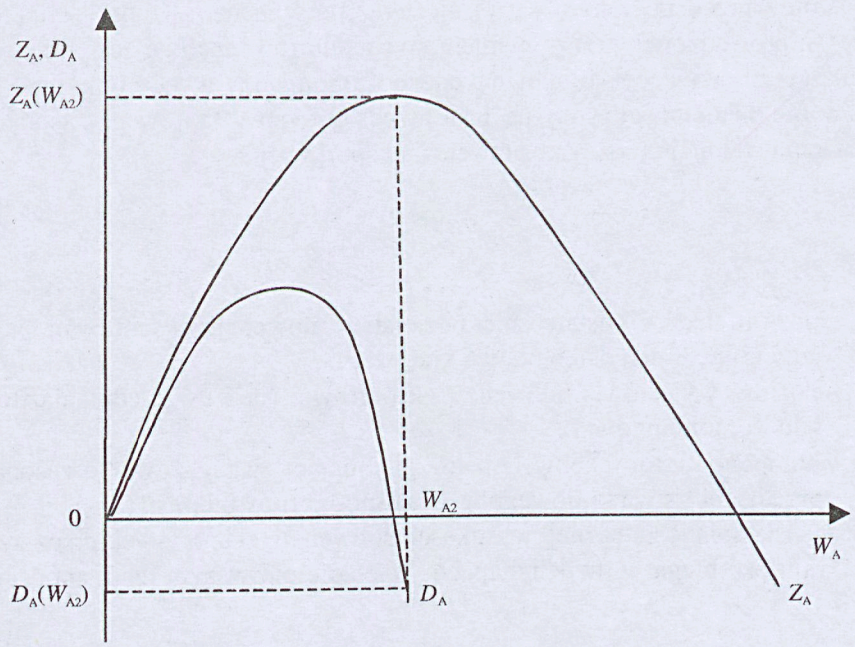
Źródło: Opracowanie na podstawie G. Bletschacher, H. Klodt, op.cit., s. 49

punktu równowagi R_1 wielkości produkcji i eksportu danego dobra w każdym z branych pod uwagę przedsiębiorstw. Wolumen eksportu firmy krajowej A zwiększa się z poziomu W_{A1} do poziomu W_{A2}, podczas gdy wielkość eksportu firmy zagranicznej B maleje z poziomu W_{B1} do poziomu W_{B2}. Zwiększenie podaży eksportowej przedsiębiorstwa A, będące wynikiem wprowadzenia subwencji, pozwala na zmniejszenie udziału w rynku kraju trzeciego przedsiębiorstwa B, czyli na przejęcie jego renty i tym samym zwiększenie zysku firmy krajowej.

Udzielana przez rząd subwencja przedsiębiorstwu A, stanowiąc korzyść z punktu widzenia firmy, jest jednocześnie kosztem na poziomie makroekonomicznym, ponieważ przeznaczone na nią środki finansowe musiały wcześniej zostać „ściągnięte" do budżetu drogą fiskalną. Z tej przyczyny w ujęciu Bletschachera-Klodta skutek netto zastosowania subwencji w sferze dobrobytu krajowego jest oceniany na podstawie bezpośredniego porównania uzyskiwanych przez przedsiębiorstwo krajowe korzyści z tytułu przesunięcia renty od firmy B oraz poniesionych kosztów lobbingu. Przypadek, w którym korzyści odnoszone

przez przedsiębiorstwo A nie pokrywają kosztów działalności grupy interesu, prowadząc w efekcie do straty dobrobytu ogólnokrajowego, przedstawia rysunek 2.

Zaprezentowane na rysunku 2 konsekwencje działalności grupy nacisku na dobrobyt kraju A nawiązują do sytuacji równowagi w duopolu międzynarodowym w warunkach otrzymania subwencji przez przedsiębiorstwo krajowe (patrz punkt R_2 na rysunku 1). Punktem wyjścia jest sytuacja, w której na skutek braku wprowadzenia przez rząd kraju A instrumentu polityki gospodarczej zarówno zysk realizowany przez firmę krajową (Z_A), jak i dobrobyt kraju A (D_A) kształtują się na poziomie zerowym. Skuteczna działalność grupy nacisku prowadzi do uruchomienia subwencji wobec firmy krajowej, w wyniku czego zwiększa się jej produkcja oraz eksport na rynek kraju trzeciego danego dobra osiągając poziom W_{A2}. W stosunku do sytuacji wyjściowej podnosi się również zysk przedsiębiorstwa A do poziomu $Z_A(W_{A2})$. Przebieg krzywej zysku firmy A (Z_A) istotnie różni się od przebiegu krzywej dobrobytu krajowego (D_A) wskazując, iż koszty lobbingu są istotnie wyższe w porównaniu z wielkością otrzymywanej w wyniku zastosowania subwencji renty od firmy zagranicznej. Sytuację tę obrazuje punkt $D_A(W_{A2})$, wskazując na obniżenie poziomu dobrobytu społecznego w porównaniu z przypadkiem braku działania lobbingu.



Z_A – zysk przedsiębiorstwa A
D_A – dobrobyt kraju A
W_A – wolumen produkcji przedsiębiorstwa A

Rys. 2. Wpływ lobbingu przedsiębiorstwa krajowego A na dobrobyt kraju A

Źródło: Opracowanie na podstawie G. Bletschacher, H. Klodt, op.cit., s. 50

W przedstawionym ujęciu Bletschachera-Klodta ewidentną korzyść odnosi przedsiębiorstwo krajowe, otrzymując subwencję oraz zwiększając swój zysk na skutek przejęcia części udziałów rynkowych przedsiębiorstwa zagranicznego. Jak wynika z powyższych rozważań, ta korzyść na poziomie mikroekonomicznym nie musi jednak znaleźć pozytywnego odzwierciedlenia w kształtowaniu się dobrobytu ogólnokrajowego.

Ujęcie Bletschachera-Klodta ma charakter poglądowy, mało sformalizowany. Z tego względu trudno jest określić ewentualne przesłanki, które musiałyby być spełnione, aby możliwe było w warunkach uprawiania przez przedsiębiorstwo lobbingu uzyskanie skutku korzystnego zarówno na płaszczyźnie mikro-, jak i makroekonomicznej.

3. *Model Moore'a-Suranovica*

Model M. O. Moore'a-S. M. Suranovica, opierając się także na założeniach bazowego modelu Brandera-Spencer, ma charakter bardziej sformalizowany w porównaniu z przedstawionym wyżej ujęciem Bletschachera-Klodta[7]. Punktem wyjścia w prowadzonej przez wymienionych autorów analizie jest przyjęcie równania (1) obrazującego funkcyjną zależność pomiędzy wyodrębnionymi dla finansowania działalności grupy nacisku przedsiębiorstwa krajowego zasobami[8] a poziomem ustalonej przez rząd subwencji eksportowej[9]:

$$S_A = s_A + \partial (Z_{SA}), \tag{1}$$

gdzie:

S_A – poziom łącznej ostatecznie udzielanej subwencji eksportowej przez rząd kraju A przedsiębiorstwu krajowemu,

s_A – poziom wyjściowej subwencji eksportowej (bez uwzględnienia działalności lobbingowej),

$\partial (Z_{SA})$ – komponent stopy subwencji uwzględniający zaangażowanie zasobów przedsiębiorstwa krajowego w działalność grupy interesu (Z_{SA}).

Proces ustalania ostatecznej wysokości subwencji eksportowej przez rząd danego kraju przebiega w dwóch etapach. W etapie pierwszym rząd, anonsując

[7] Patrz M. O. Moore, S. M. Suranovic, *Lobbying and Cournot – Nash Competition. Implications for Strategic Trade Policy*, „Journal of International Economics" 1993, No. 35, s. 367–376.

[8] Zasoby te nie mogą tym samym służyć rozwojowi procesu produkcyjnego przedmiotowego dobra.

[9] Wyprowadzenia wzorów na podstawie M. O. Moore, S. M. Suranovic, op.cit., s. 369.

wprowadzenie instrumentu polityki handlowej, szacuje jednocześnie jego jednostkową wysokość na poziomie s_A. W etapie drugim uwzględniona zostaje działalność lobbingowa przedsiębiorstwa A pociągająca za sobą określony koszt zaangażowania nieprodukcyjnych zasobów (Z_{SA}) i rząd ustala ostateczny poziom subwencji (S_A), który winien być wyższy w porównaniu z subwencją wyjściową, ponieważ bierze się pod uwagę wpływ komponentu (∂) utożsamianego ze wskaźnikiem skuteczności wpływu grupy interesu na wysokość udzielanej subwencji.

Kalkulacja przez rząd krajowy poziomu wyjściowej subwencji opiera się na uwzględnieniu dążenia do maksymalizacji dobrobytu ogólnokrajowego:

$$D_A = Z_A - (s_A + \partial (Z_{SA}))\, W_A \tag{2}$$

gdzie:
D_A – dobrobyt kraju A,
Z_A – zysk firmy A,
W_A – wolumen produkcji i eksportu firmy A.

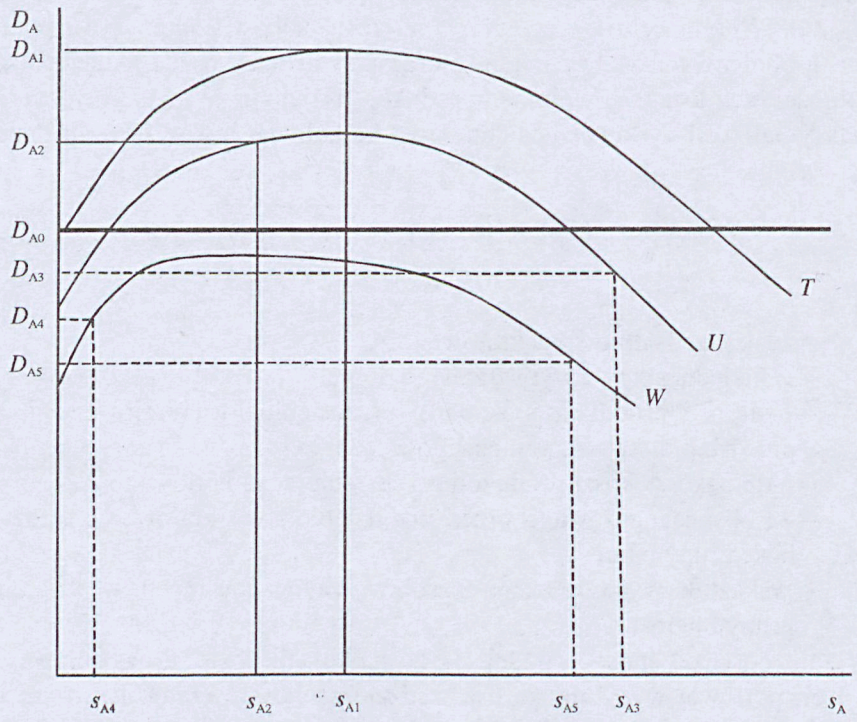
Reagując na zapowiedź przez rząd wprowadzenia subwencji eksportowej, przedsiębiorstwo A podejmuje działania mające na celu maksymalizację zysku firmy (Z_A). W tym celu tworzy grupę interesu, zobowiązując ją do podjęcia działań lobbingowych wobec rządu, biorąc pod uwagę koszt i skuteczność jej działalności oraz ustalając wolumen produkcji. Działania te mają przyczynić się do maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa kalkulowanego w oparciu o następującą formułę:

$$Z_A = c(W_A + W_B) - k(W_A) + [s_A + \partial (Z_{SA})]\, W_A - d\, Z_{SA} \tag{3}$$

gdzie:
Z_A – zysk przedsiębiorstwa krajowego A,
c – cena jednostkowa wytwarzanego dobra,
W_A, W_B – wolumen produkcji i eksportu przedsiębiorstwa krajowego A oraz przedsiębiorstwa zagranicznego B,
k – jednostkowy koszt produkcji przedsiębiorstwa krajowego A,
Z_{SA} – zasoby zaangażowane przez przedsiębiorstwo krajowe A w działalność grupy interesu,
d – wskaźnik wynagrodzenia zasobów zaangażowanych w działalność grupy interesu.

W zależności od sposobu podejścia do kalkulacji poziomu wyjściowej subwencji eksportowej wyróżnia się dwa rodzaje zachowań rządu. Rząd „mocny" (smart) uwzględnia w tej kalkulacji przewidywanie powstania grupy interesu oraz kosztu jej działalności, natomiast rząd „naiwny" (naive) nie bierze pod uwagę skutków działania lobbingu.

Na rysunku 3 przedstawiono zależności pomiędzy kształtowaniem się dobrobytu społecznego w kraju A (D_A) a wysokością ustalonej przez rząd ostatecznej wysokości jednostkowej subwencji eksportowej (s_A). Przedstawione na rysunku krzywe (*T*, *U*, *W*) odzwierciedlają kształtowanie się poziomu dobrobytu w zależności od tego, czy istnieje lobbing przedsiębiorstwa (krzywe *U* i *W*), czy też grupa interesu nie podjęła działalności (krzywa *T*). Poziom dobrobytu w warunkach braku zastosowania jakiegokolwiek instrumentu polityki handlowej reprezentuje linia wyznaczona na wysokości D_{A0}. Wprowadzenie optymalnej subwencji eksportowej na poziomie s_{A1} przy jednoczesnym abstrahowaniu – jak w bazowym modelu strategicznej polityki handlu międzynarodowego Brandera-Spencer – od kosztów lobbingu pozwala na osiągnięcie najwyższego z przedstawianych na rysunku poziomu dobrobytu społecznego w wysokości D_{A1}. Uwzględnienie kosztów działalności grupy interesu powoduje zmniejszenie poziomu osiąganego w danym kraju dobrobytu. Przebieg krzywej dobrobytu (*U*) odzwierciedla sytuację, gdy „mocny" rząd, antycypując lobbing przedsiębiorstwa, uwzględnia jego koszty przy ustalaniu ostatecznej wysokości subwencji eksportowej, powodując jej obniżenie do wysokości niższej aniżeli optymalna stawka subwencji kształtowana w oparciu o założenia modelu Brandera-Spencer



Rys. 3. Lobbing a zależność pomiędzy dobrobytem społecznym (D_A) oraz wysokością ustalonej przez rząd jednostkowej subwencji eksportowej (s_A)

Źródło: M. O. Moore, S. M. Suranovic, op.cit., s. 373

(s_{A2}). Temu poziomowi subwencji odpowiada wielkość dobrobytu wyznaczona na poziomie D_{A2}, który jest niższy aniżeli dobrobyt społeczny osiągany w warunkach braku działalności grupy interesu ($D_{A2} < D_{A1}$). Jednocześnie jednak poziom dobrobytu uzyskiwany w warunkach stosowania przez rząd instrumentu polityki handlowej jest nadal wyższy aniżeli jego wielkość osiągana w sytuacji braku działań interwencyjnych rządu ($D_{A2} > D_{A0}$).

Przedstawiony wyżej przypadek oznacza możliwość osiągnięcia wzrostu dobrobytu w warunkach uprawiania przez rząd danego kraju aktywnej polityki handlowej przy jednoczesnym oddziaływaniu przedsiębiorstwa za pośrednictwem grupy interesu na decydentów w kierunku ustalenia najkorzystniejszego z punktu widzenia firmy poziomu instrumentu tej polityki. Niezbędnym warunkiem ustalenia przez „mocny" rząd takiego poziomu subwencji, który umożliwi równoczesne osiągnięcie korzyści na płaszczyźnie mikro- i makroekonomicznej w sytuacji działania lobbingu przedsiębiorstwa, jest dysponowanie wiarygodnymi informacjami odnoszącymi się do możliwych do uzyskania przez przedsiębiorstwo korzyści z tytułu przesunięcia renty od firmy zagranicznej oraz wzrostu udziału rynkowego, a także posiadanie wiedzy co do kształtowania się rzeczywistych kosztów lobbingu. W praktyce może się okazać, że koszty działalności grupy interesu są na tyle duże, iż nie są w stanie ich zrekompensować korzyści przedsiębiorstwa wynikające z przesunięcia renty od przedsiębiorstwa zagranicznego. Taki przypadek odzwierciedla przebieg krzywej dobrobytu (W). Jej położenie wskazuje, iż żaden poziom subwencji eksportowej ustalony przez rząd kraju A (np. s_{A4}, s_{A5}) nie ma pozytywnego wpływu na kształtowanie się jego dobrobytu społecznego, gdyż każdemu punktowi na tej krzywej odpowiada wielkość dobrobytu znajdująca się poniżej linii wyznaczonej przez D_{A0} (np. $D_{A4} < D_{A0}$ oraz $D_{A5} < D_{A0}$). Tym samym stosowanie lobbingu przez przedsiębiorstwo krajowe powoduje uzyskiwanie poziomu dobrobytu ogólnonarodowego kształtującego się poniżej jego wysokości osiąganej w warunkach braku aktywnej polityki państwa.

W przypadku rządu „naiwnego" w ogóle nie ma możliwości równoczesnego osiągnięcia korzyści w sferze makro- i mikroekonomicznej. Wprowadzenie subwencji eksportowej odbywa się bowiem bez uprzedniego uwzględnienia kosztów lobbingu uprawianego przez przedsiębiorstwo krajowe. Zgodnie zatem z postacią równania (1), ustalenie przez rząd ostatecznego poziomu subwencji eksportowej (S_A) następuje z pominięciem kosztów zaangażowania zasobów przedsiębiorstwa krajowego w działanie grupy interesu (∂ (ZS_A)). W etapie pierwszym dochodzi do określenia poziomu subwencji w wysokości zbliżonej do subwencji optymalnej w modelu bazowym Brandera-Spencer (s_{A1}). Uwzględnienie w drugim etapie kosztów lobbingu powoduje konieczność podniesienia poziomu ustalanej subwencji eksportowej do s_{A3}, przy którym osiągany dobrobyt społeczny jest niższy aniżeli możliwy do uzyskania w warunkach braku uprawiania przez rząd aktywnej polityki handlowej ($D_{A3} < D_{A0}$).

Na podstawie powyższej analizy modelowej Moore'a-Suranovica można dojść do stosunkowo jednoznacznego wniosku, że uwzględnienie w modelu bazowym strategicznej polityki handlu międzynarodowego lobbingu przedsiębiorstw oraz związanego z nim kosztu działalności grupy interesu może istotnie osłabić motywację rządu danego kraju do zastosowania subwencji eksportowej. Wprowadzenie bowiem tego narzędzia w oczekiwaniu na równoczesne osiągnięcie korzyści po stronie przedsiębiorstwa oraz po stronie dobrobytu społecznego wymaga dla ustalenia jego optymalnej wysokości dysponowania niezbędnymi i wiarygodnymi informacjami co do kształtowania się wielkości – możliwych do uzyskania przez przedsiębiorstwo krajowe wskutek przesunięcia od firmy zagranicznej – rent oraz poziomu kosztów zaangażowania zasobów firmy krajowej w działalność lobbingową. Nie ma przekonania, iż dostęp do takich informacji jest możliwy. Ponadto próba pozyskiwania wiedzy w powyższym zakresie byłaby również związana z koniecznością ponoszenia dodatkowych kosztów dla systematycznej aktualizacji uzyskiwanych informacji, ich monitorowania oraz permanentnego sprawdzania ich wiarygodności. Możliwą konsekwencją braku spełnienia powyżej sformułowanych warunków jest bądź przeszacowanie korzyści uzyskiwanych przez firmę krajową wskutek przesunięcia z zagranicy renty, bądź nieoszacowanie kosztów związanych z działalnością grupy interesu, względnie ich równoczesne wystąpienie. W każdym takim przypadku doszłoby do ustalenia poziomu subwencji eksportowej, który wywołałby obniżenie wielkości dobrobytu społecznego. Także jednak w przypadku prawidłowego przewidywania kształtowania się kosztów lobbingu można przyjąć, iż rząd danego kraju, ustalając wysokość subwencji, najpierw będzie starał się określić jej poziom na względnie niskim poziomie, aby następnie skompensować wpływ kosztów działalności grupy interesu. Ustalona ostatecznie subwencja eksportowa kształtowałaby się poniżej jej optymalnego poziomu występującego w modelu bazowym Brandera-Spencer, w którym lobbing przedsiębiorstw w ogóle nie jest brany pod uwagę. Tym samym możliwy do osiągnięcia poziom dobrobytu społecznego kształtowałby się poniżej jego wysokości uzyskiwanej w warunkach braku uwzględnienia kosztów działalności grupy interesu.

4. Model Funga-Lina

W odróżnieniu od powyżej przedstawionego modelu, K. C. Fung i Ch. C. Lin, przyjmując także jako bazę swoich rozważań rynek niedoskonały, przejęli strukturę lobbingu z modelu G. Grossmana-E. Helpmana[10]. W ich modelu nie

[10] K. C. Fung, Ch. C. Lin, *Political Economy of Strategic Trade Policy: Menu – Auctions with Imperfect Competition*, Santa Cruz Center for International Economics, „SCCIE Working Paper"

ma jednej ogólnej funkcji lobbingu, działanie grup interesu odnosi się bowiem osobno do wywierania nacisku na wprowadzenie i ustalenie w korzystnej dla przedsiębiorstwa wysokości dwóch instrumentów polityki handlowej, a mianowicie subwencji eksportowej oraz cła importowego. Także w przeciwieństwie do modelu Moore'a-Suranovica, w ujęciu Funga i Lina ponoszone na lobbing nakłady są potraktowane jako transfer netto w ramach krajowej gospodarki.

W rozpatrywanym modelu w branej pod uwagę branży występują dwie firmy krajowe: firma A_1, konkurująca w sferze eksportu, która produkuje dobro homogeniczne x i eksportuje je na rynek kraju trzeciego, oraz firma A_2, która z kolei konkuruje w sferze importu, produkując takie samo – jak sprowadzane z zagranicy – homogeniczne dobro y i sprzedając je na rynku wewnętrznym. Konkurencja międzynarodowa odbywa się na zasadach duopolu ilościowego Cournota, przy czym firma A_1 rywalizuje na rynku kraju trzeciego z przedsiębiorstwem zagranicznym B_1, podczas gdy firma A_2 konkuruje z przedsiębiorstwem zagranicznym B_2 na rynku krajowym.

Zastosowanie przez rząd kraju A subwencji eksportowej i/lub cła importowego pozwala na zidentyfikowanie podstawowych beneficjantów wprowadzenia tych instrumentów polityki handlowej, co umożliwia określenie motywacji firm do tworzenia grup interesu oraz wywierania tą drogą przez przedsiębiorstwa stosownego nacisku na rząd. Główną korzyść z wprowadzenia subwencji eksportowej odniesie przedsiębiorstwo A_1, ale dla konkurującego z importem przedsiębiorstwa A_2 jego skutki mogą być negatywne. Wprowadzenie lub podniesienie cła importowego stawia w korzystniejszej pozycji przedsiębiorstwo krajowe A_2, ale jednocześnie, zależnie od wzajemnej relacji pomiędzy wysokością dodatkowych przychodów celnych możliwych do wykorzystania na cele subwencyjne oraz wielkości potencjalnych strat w rencie konsumenta wywołanych podniesieniem cen krajowych, może bądź zwiększyć bądź obniżyć korzyści firmy A_1.

Poziom interwencji w polityce handlowej w przypadku braku działalności grup interesu jest identycznyz poziomem interwencji modelu bazowego Brandera-Spencer. Ich inkorporacja do modelu powoduje wywieranie nacisku na rząd na zastosowanie w korzystnie kształtujących się wysokościach instrumentów polityki handlowej zarówno w sferze eksportowej, jak importowej, powodując, że decydenci rządowi przyjmują funkcję celu, polegającą na dążeniu do maksymalizowania ważonej sumy poparcia ze strony lobbujących firm oraz zagregowanego dobrobytu społecznego. W przyjętej strukturze lobbingu wykorzystano ujęcie określane mianem menu – auctions Bernheima-Whinstona[11], które stano-

2000, No. 00–15. Por. G. M. Grossman, E. Helpman, *Protection for Sale*, „American Economic Review" 1994, Vol. 84, s. 833–850.

[11] Patrz B. D. Bernheim, M. D. Whinston, *Menu Auction, Resource Allocation and Economics Influence*, „Quarterly Journal of Economics" 1986, No. 101, s. 1–31.

wi postać zbliżoną do formuły przyjętej w teorii agencji. Zgodnie z nią, wielu mocodawców (firmy) próbuje naciskać na pojedynczego agenta (rząd) w celu podjęcia stosownych działań i decyzji. Wywieranie presji odbywa się poprzez zapowiedzenie wobec agenta zestawu (listy – menu) ofert dla różnych możliwych do przeprowadzenia przez niego akcji. Funkcja rządu jako swoistego „licytatora" (auctioneer) polega na wyborze jednej z przedstawionych ofert w zamian za uzyskanie stosownej „zapłaty". Proces wyboru przez rząd określonej oferty opiera się na postaci przyjętej funkcji celu, w której uwzględnia się wartościowanie ważonej sumy proponowanych „zapłat" oraz zagregowanego dobrobytu na poziomie makroekonomicznym. Reprezentanci grup interesu dokonują stosownej „zapłaty" do wysokości pozwalającej na zrównoważenie marginalnych korzyści z tytułu wdrożenia przez rząd korzystnej zmiany w sferze polityki handlowej z marginalnymi kosztami ponoszonymi na działalność lobbingową. W ten sposób waga dokonywanych przez grupy interesu „zapłat" mających na celu poparcie dążących do ponownej elekcji decydentów rośnie w łącznej funkcji celu państwa w miarę wzrostu znaczenia skutków potencjalnej zmiany w polityce handlowej dla zysków osiąganych przez krajowe przedsiębiorstwa.

Kształtowanie się zmian dobrobytu społecznego stosownie do oddziaływania lobbingu na zastosowanie subwencji eksportowej oraz cła importowego odzwierciedlają poniższe równania[12]:

$$\Delta D_{S_A} = D_A\,(s_A = s^L,\, c_A = 0) - D_A\,(s_A = 0,\, c_A = 0) =$$

$$= \prod^{x_A}(x_A, x_B;\, s_A = s^L) - \prod^{x_A}(x_A, x_B;\, s_A = 0) > 0 \qquad (4)$$

$$\Delta D_{C_A} = D_A\,(s_A = 0,\, c_A = c^L) - D_A\,(s_A = 0,\, c_A = 0) =$$

$$= [\prod^{y_A}(y_A, y_B;\, c_A = c^L) - \prod^{y_A}(y_A, y_B;\, c_A = 0)] +$$

$$+ c^L y_B + [rk\,(y_A, y_B;\, c_A = c^L) - rk\,(y_A, y_B;\, c_A = 0) =_{>}^{<} 0, \qquad (5)$$

gdzie:

ΔD_{S_A} – zmiany w dobrobycie społecznym kraju A w wyniku oddziaływania grup nacisku na zastosowanie i poziom subwencji eksportowej,

ΔD_{C_A} – zmiany w dobrobycie społecznym kraju A w wyniku oddziaływania grup nacisku na zastosowanie i poziom cła importowego,

D_A – dobrobyt społeczny w kraju A w warunkach braku występowania lobbingu przedsiębiorstw,

s_A – subwencja eksportowa przypadająca na jednostkę towaru,

c_A – cło importowe przypadające na jednostkę towaru,

[12] Por. K. C. Fung, Ch. C. Lin, op.cit., s. 22–23.

s^L – poziom subwencji eksportowej w warunkach oddziaływania grup interesu,
c^L – poziom cła importowego w warunkach oddziaływania grup interesu,
$\prod^{x_A}$ – zysk firmy krajowej A_1,
$\prod^{y_A}$ – zysk firmy krajowej A_2,
x_A, x_B – wolumen dobra homogenicznego x eksportowanego na rynek kraju trzeciego przez firmę krajową A_1 (x_A) oraz firmę zagraniczną B_1 (x_B),
y_A, y_B – wolumen dobra homogenicznego y importowanego na rynek kraju A przez przedsiębiorstwo zagraniczne B_2 (y_B) oraz wolumen dobra y produkowanego przez przedsiębiorstwo krajowe A_2 (y_A),
rk – renta konsumenta w kraju A odnoszona do dobra y.

Z równania (4) stosunkowo jednoznacznie wynika, iż w warunkach uprawiania lobbingu firma krajowa A_1 uzyskuje dodatkową korzyść ($\prod^{x_A}$) na skutek wprowadzenia subwencji eksportowej i ustalenia jej jednostkowej wysokości na najbardziej efektywnym poziomie ($s_A = s^L$). Rezultatem jest osiągnięcie wielkości dobrobytu, która jest większa aniżeli uzyskiwana w warunkach wolnej wymiany handlowej[13].

W przypadku odnoszącym się do zastosowania cła importowego już takiej jednoznaczności nie ma. Wynik równania (5) jest bowiem zależny od cząstkowych rezultatów jego części składowych: zysku firmy krajowej A_2 konkurującej w sferze importu ($\prod^{y_A}$), przychodów budżetowych z tytułu zastosowania cła importowego ($c^L y_B$) oraz renty konsumenta odnoszonej do dobra y (rk). Wynik jest trudny do przewidzenia. Z rozważań K. C. Funga i Ch. C. Lina wynika, iż lobbing w sferze cła importowego prowadzi do ustalenia jego wysokości na poziomie wyższym w stosunku do optymalnego. W rezultacie osiągnięcie wyższego w porównaniu z warunkami wolnego handlu dobrobytu społecznego jest możliwe jedynie w przypadku, gdy renta przesuwana od firmy zagranicznej (B_2) do firmy krajowej (A_2) przewyższa stratę ponoszoną z tytułu renty konsumenta[14].

Wnioski wynikające z przedstawionego modelu są nieco zaskakujące w porównaniu z wynikami rozważań wcześniej prezentowanych ujęć modelowych Bletschachera-Klodta oraz Moore'a-Suranovica. Okazuje się bowiem, że przy określonych założeniach lobbing nie przeszkadza w osiągnięciu optymalnego poziomu subwencji eksportowej, dzięki któremu możliwe jest zwiększenie dobrobytu społecznego w porównaniu z jego wielkością uzyskiwaną w warunkach braku barier handlowych. Także przy spełnieniu warunku odnoszącego się do uzyskania przewagi renty przesuwanej od przedsiębiorstwa zagranicznego w stosunku do ponoszonych strat w sferze renty konsumenta, możliwe jest pod-

[13] Patrz szczegółowe uzasadnienie K. C. Fung, Ch. C. Lin, op.cit., s. 22.

[14] Przedstawiona interpretacja potencjalnych wyników zastosowania subwencji eksportowej oraz cła importowego w warunkach lobbingu przedsiębiorstw jest adekwatna przy zachowaniu założeń przyjętych w modelu Funga-Lina (Por. K. C. Fung, Ch. C. Lin, op.cit., s. 23).

niesienie dobrobytu społecznego w sytuacji oddziaływania lobbingu na wysokość cła importowego.

5. Model Damanii

W przedmiotowym modelu badane są zależności zachodzące pomiędzy strategią inwestycyjną przedsiębiorstw oraz oddziaływaniem ich grup interesu na politykę handlową rządu[15]. Na rynku krajowym funkcjonuje struktura duopolu. Przedsiębiorstwa krajowe wytwarzają dobro homogeniczne. Konkurują z firmami zagranicznymi według zasad konkurencji ilościowej Cournota. Ich koszty produkcji spadają wraz z wprowadzaniem bardziej efektywnych technologii. Przedsiębiorstwa krajowe rywalizując z firmami zagranicznymi mają tym samym bodziec do występowania do rządu o stosowanie narzędzia ochrony rynku w postaci cła importowego. Uprawiany przez ich grupy interesu lobbing bazuje na przedstawionym już wcześniej modelu agencji Grossmana-Helpmana.

W przeprowadzonej przez Damanię analizie przyjęto następującą sekwencję trzech etapów[16]. Na etapie pierwszym firmy jednocześnie określają poziom inwestycji w potencjał produkcyjny. Na etapie drugim każda z firm niezależnie determinuje polityczne poparcie za pośrednictwem swoich grup interesu, a rząd wprowadza stosownej wysokości cło importowe. Na ostatnim etapie przedsiębiorstwa konkurują między sobą wolumenami produkcji na podstawie zasad konkurencji ilościowej Cournota.

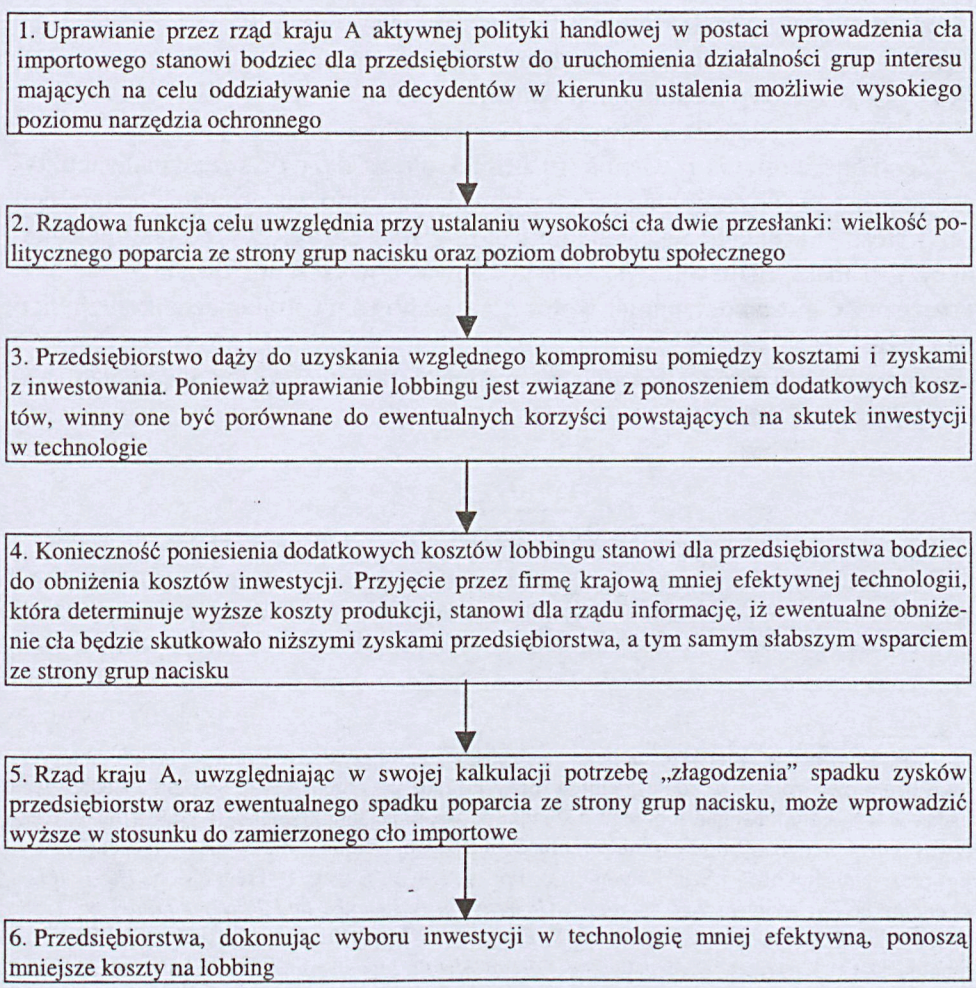
Wnioski wynikające z analizy R. Damanii dotyczące zależności pomiędzy polityką protekcyjną oraz strategią inwestycyjną przedsiębiorstw są zasadniczo odmienne w porównaniu z sugestiami wynikającymi z bazowych modeli strategicznej polityki handlu międzynarodowego. W przypadku tych ostatnich, w warunkach konkurencji ilościowej Cournota, sposób rozumowania jest następujący. Firma, chcąc uzyskać przewagę w konkurencji z przedsiębiorstwami zagranicznymi, inwestuje w bardziej efektywną technologię, oczekując, iż doprowadzi to do zwiększenia jej produkcji oraz obniżenia kosztów marginalnych. Wprowadzenie ochrony celnej ze strony rządu pozwala firmie krajowej na przesunięcie renty oligopolistycznej od firmy zagranicznej i zwiększenie udziału w rynku rokujące w perspektywie dalszym wzrostem zysków. Pomiędzy stopniem ochrony celnej oraz skłonnością do inwestowania w nowoczesne technologie zachodzi zależność funkcyjna. Wzrost inwestowania w bardziej efektywne technologie następuje w miarę podnoszenia poziomu taryfy celnej.

---

[15] R. Damania, *Protectionist Lobbying and Strategic Investment*, Discussion Paper 2002, No. 0236, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.

[16] Por. R. Damania, op.cit., s. 8 i 10.

Wprowadzenie do rozważań lobbingu przedsiębiorstw zmienia sposób rozumowania i prowadzi do odmiennych spostrzeżeń (patrz rys. 4). Zasadniczo różny jest przede wszystkim wniosek końcowy, zgodnie z którym wyższy poziom protekcji może być związany z relatywnie mniejszym poziomem inwestowania na skutek wyboru przez przedsiębiorstwo inwestycji w technologię mniej efektywną. Z punktu widzenia długookresowego jest to spostrzeżenie, które praktycznie dyskwalifikuje rolę strategicznej polityki handlu międzynarodowego. W myśl bowiem zaprezentowanego na rys. 4 sposobu rozumowania zastosowanie wyższego poziomu protekcji pociąga za sobą zwiększanie inwestycji w tech-



Rys. 4. Zależności pomiędzy strategią inwestycyjną przedsiębiorstw a polityką protekcyjną państwa w warunkach funkcjonowania lobbingu (przypadek konkurencji ilościowej Cournota)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie R. Damania, op.cit.

nologie mniej nowoczesne, pogarszając pozycję konkurencyjną kraju w przyszłości[17].

Ujęcie formalne powyższych zależności przedstawiają równania (6), (7), (8), (9), (10), (11), (12), (13) i (14)[18]:

$$\text{Max}\,(L_{A1}) \quad \prod^{A1} = C\,(W)\,x_{A1} - k\,(C_z\,(\delta_{A1})\,x_{A1}) - L_{A1}, \tag{6}$$

gdzie:

L_{A1} – koszt lobbingu firmy krajowej A_1,
$\prod^{A1}$ – zysk firmy krajowej A_1,
$C\,(W)\,x_{A1}$ – sprzedaż dobra x_{A1} przez firmę krajową A_1,
$k\,(C_z\,(\delta_{A1})\,x_{A1})$ – funkcja kosztu, gdzie:
δ_{A1} – typ technologii produkcji,
$C_Z(\delta_{A1})$ – cena zastosowania danej technologii produkcji.

Zgodnie z postacią równania (6) firma krajowa dąży do maksymalizacji zysku krajowego ($\prod^{A1}$), dobierając do przewidywanej do zastosowania technologii (δ_{A1}) stosowny nakład na działalność grupy interesu (L_{A1}). W podejmowaniu decyzji o maksymalizacji zysku na podstawie powyższego równania zachodzi konieczność uwzględnienia jej wpływu na zachowania strategiczne konkurencji na rynku.

Z interpretacją równania (6) niezbędne jest również uwzględnienie warunku:

$$\frac{\partial \Pi^{A_1}}{\partial c_A} \frac{\partial c_A}{\partial L_{A1}} - 1 = 0, \tag{7}$$

gdzie:
c_A – cło importowe.

---

[17] R. Damania przytacza na potwierdzenie takiej tezy przykłady wyników badań empirycznych przeprowadzonych w odniesieniu do różnych branż przez niektórych badaczy. Według tych badań w wyniku uprawiania lobbingu dochodzi do wspomagania przez rządy krajów mniej efektywnych technologii w branży rolniczej, branży metalowej (Korea), branży elektronicznej (Brazylia) oraz samochodowej (Azja Południowa). Por. szerzej P. Elliste, P. Fredriksson, *The Political Economy of Environmental Regulations, Government Assistance and Foreign Trade*, w: *Trade Global Policy and the Environment*, ed. P. Fredriksson, Word Bank Paper 1999, No. 402, Washington D. C.; L. Truett, D. Truett, *The Korean Metals Industry and Trade*, „Journal of Asian Economics", 1997, No. 8, s. 333–347; E. Luzio, S. Greenstein, *Measuring the Performance of a Protected Infant Industry*, „Review of Economics and Statistics", 1995, No. 77, s. 622–633; Y. Okamato, *Productivity in the Automotive Industry*, „ASEAN Economic Bulletin", 2000, No. 17, s. 60–73. Wszystkie pozycje za: R. Damania, op.cit., s. 24.

[18] Postacie równań oraz ich interpretacje za R. Damania, op.cit., s. 12–13.

Jeżeli

$$\frac{\partial \Pi^{A_1}}{\partial c_A} > 0, \tag{8}$$

wtedy warunek (7) jest spełniony, jeśli

$$\frac{\partial c_A}{\partial L_{A_1}} > 0, \tag{9}$$

a to oznacza, iż lobbing zostanie przez przedsiębiorstwo krajowe uruchomiony tylko wówczas, gdy wyższy nakład na działanie grupy nacisku (L_{A_1}) zdeterminuje rząd do wprowadzenia odpowiednio wyższej taryfy celnej (c_A).

Z kolei funkcja celu rządu kraju A (D^{DL}) jest ważoną sumą społecznego dobrobytu (D) oraz skutków lobbingu przedsiębiorstw (L):

$$D^{DL} = L + \mu D, \tag{10}$$

gdzie:

μ – waga odnoszona do zagregowanego dobrobytu stosownie do poparcia ze strony grup nacisku.

Przy czym

$$D = D^C + \prod', \tag{11}$$

gdzie:

D^C – suma nadwyżki konsumenta oraz przychodów z cła importowego:

$$D^C = \int_0^Q C(Q)\, dQ - C(Q)\, Q + c_A \tag{12}$$

oraz $\prod'$ – zysk rządu wskutek poparcia ze strony grup interesu:

$$\prod' = \prod'^A + \prod'^B, \text{ a } \prod'^A = \prod^A + L^A, \tag{13}$$

gdzie:

symbole A i B oznaczają przedsiębiorstwa krajowe A i B.

Z równania (10) wynika, iż rząd w swojej funkcji celu wartościuje polityczne wsparcie ze strony grup lobbingowych uruchamianych przez przedsiębiorstwa (L), ponieważ przejawia się ono między innymi we wspieraniu kampanii poli-

tycznych, pokrywaniu kosztów przeprowadzonych wcześniej wyborów czy też osłabianiu konkurencji politycznej. Uwzględnienie społecznego dobrobytu w funkcji celu rządu (D) jest przejawem perspektywicznej oceny swoich szans wyborczych jako skutku poziomu życia społecznego. W tym kontekście waga (μ) odnoszona do wielkości dobrobytu jest wyrazem potrzeby uwzględnienia między innymi takich determinantów, jak stabilizacja polityczna w kraju, poziom politycznej konkurencji oraz polityka stosowana przez rywali politycznych.

W nawiązaniu do ujęcia Grossmana-Helpmana w warunkach funkcjonowania w gospodarce jednej grupy lobbingowej rozmiar poparcia politycznego dla rządu ze strony grupy interesu (L^L), przyjmuje następującą postać:

$$L^L = \mu \left(D^{\max}(c^{\max}) - D^L(c^L)\right), \tag{14}$$

gdzie:

$D^{\max}(c^{\max})$ – poziom dobrobytu społecznego w przypadku ustalenia cła importowego ($c^{\max}$) w wysokości maksymalizującej dobrobyt,

$D^L(c^L)$ – poziom dobrobytu społecznego w przypadku ustalenia cła importowego (c^L) w wysokości wynikającej z nacisku grupy lobbingowej.

Zgodnie z postacią równania (14) w sytuacji, gdy cło ustalone przez rząd pod wpływem grupy interesu (c^L) jest mniejsze od poziomu cła maksymalizującego dobrobyt społeczny ($c^{\max}$), różnica pomiędzy obu wielkościami dobrobytu ($D^{\max} - D^L$) stanowi stratę użyteczności dla rządu, która jest kompensowana przez wsparcie ze strony grupy lobbingowej (L^L).

6. Zakończenie

Strategiczna polityka handlu międzynarodowego jest szeroko dyskutowaną w literaturze światowej koncepcją od początków lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku. Z opracowanych w jej ramach modeli wynika, iż w warunkach rynku niedoskonałego zastosowanie instrumentów polityki handlowej w odniesieniu do określonych branż gospodarki może spowodować podniesienie dobrobytu do poziomu wyższego aniżeli osiągany w sytuacji wolnej wymiany handlowej. Koncepcja ta opiera się jednak na stosunkowo rygorystycznych założeniach, nie uwzględniając wielu przesłanek, które cechują współczesną gospodarkę światową, sposoby zachowań wielkich korporacji oraz działania rządów w ramach polityki gospodarczej. Z tej przyczyny w toczonej dyskusji, w kolejno konstruowanych modelach, badacze próbują włączać do swoich rozważań te elementy rzeczywistości, które są pominięte w modelach bazowych oraz spoglądać na

problematykę strategicznej polityki handlu międzynarodowego w sposób możliwie wielopłaszczyznowy.

Celem niniejszego artykułu było dokonanie syntetycznego przeglądu ujęć modelowych, w których rozpatrywany jest wpływ uwzględnienia lobbingu na wnioski wynikające z teorii strategicznej polityki handlu międzynarodowego kojarzonej z jej bazowymi modelami. Przyglądając się rozważaniom autorów tych ujęć postawiono pytanie, na ile nadanie endogenicznego charakteru działalności grup interesu może podważyć adekwatność wniosków formułowanych na podstawie modeli bazowych.

Przeprowadzony przegląd nie pozwala na określenie jednoznacznego poglądu w tym względzie. Najbardziej wymowny wniosek wynika z analizy R. Damanii. W jego ujęciu, wprowadzenie lobbingu prowadzi do specyficznej zależności pomiędzy poziomem protekcji a skłonnością przedsiębiorstw oligopolistycznych do inwestowania w technologie. W warunkach wyższego cła firmy inwestują w technologie mniej efektywne, co skłania do wniosku o negatywnej roli strategicznej polityki handlu międzynarodowego w kształtowaniu długookresowej pozycji konkurencyjnej firm.

Takiej jednoznaczności nie ma już w przypadku wniosków wynikających z modelu Moore'a-Suranovica. Inkorporacja do modeli bazowych strategicznej polityki handlu funkcjonowania grup interesu prowadzi w ich ujęciu do osłabienia motywacji rządu do zastosowania subwencji eksportowej na skutek konieczności uwzględnienia kosztu ich działalności. Wprowadzenie jednak tego środka nie musi oznaczać nawet w przypadku uwzględnienia lobbingu osiągania niższego aniżeli w warunkach wolnego handlu dobrobytu społecznego. Autorzy zastrzegają się wprawdzie, że praktyczne trudności z ustaleniem optymalnej wysokości subwencji eksportowej mogą doprowadzić do istotnego obniżenia dobrobytu, ale zastrzeżenia te nie wynikają bezpośrednio z samego prezentowanego przez nich modelu, lecz jedynie z próby oceny praktycznych możliwości i kosztów pozyskiwania niezbędnych dla ustalenia subwencji na poziomie optymalnym informacji odnoszących się do wielkości przesuwanej do przedsiębiorstwa krajowego renty oraz kosztów działalności grupy interesu.

Wprowadzenie do modelu bazowego strategicznej polityki handlu międzynarodowego lobbingu przedsiębiorstw nie wywiera natomiast negatywnego wpływu na poziom dobrobytu społecznego w modelu prezentowanym przez Funga-Lina. W ich ujęciu możliwe jest ustalenie subwencji eksportowej na najbardziej efektywnym poziomie i osiągnięcie z tego tytułu korzyści przez firmę krajową, które pozytywnie oddziałują na łączny poziom dobrobytu. Wprawdzie w przypadku zastosowania cła importowego takiej jednoznaczności już nie ma, ale przy przewadze wielkości renty oligopolistycznej przesuwanej od firmy zagranicznej do firmy krajowej nad stratami w rencie konsumenta możliwy jest tu również pozytywny rezultat w kształtowaniu się wysokości osiąganego poziomu dobrobytu społecznego.

Brak sformalizowania matematycznego utrudnia sformułowanie wniosków na podstawie ujęcia modelowego Bletschachera-Klodta. Wprawdzie z przedstawionych przez nich ujęć geometrycznych wynika wniosek o negatywnym wpływie działalności grup interesu na dobrobyt danego kraju, ale przeprowadzony w ten sposób dowód ma zdecydowanie „miękki" charakter. Brak odniesienia matematycznego utrudnia również odpowiedź na pytanie, czy istnieją warunki, których ewentualne spełnienie pozwoliłoby na podniesienie poziomu dobrobytu w stopniu przekraczającym jego wysokość w sytuacji braku barier handlowych.

Porównanie prezentowanych modeli uwzględniających wpływ lobbingu przedsiębiorstw na skuteczność i efektywność strategicznej polityki handlu międzynarodowego prowadzi do bardziej ogólnego wniosku, iż uzyskane wyniki są w znacznym stopniu zależne od przyjętych przez autorów szczegółowych założeń modelowych. Powtarza się tym samym sytuacja, którą krytycy teorii strategicznej polityki handlu międzynarodowego odnoszą do jej modeli bazowych, wskazując na wrażliwość wynikających z nich wniosków na zmianę założeń. Tym razem okazuje się, iż także w ujęciach modelowych, rozszerzających lub uzupełniających strukturę założeń przyjętą w modelach bazowych, formułowane wnioski często istotnie różnią się między sobą, stanowiąc funkcję wprowadzanych warunków odnoszących się do szczegółowej charakterystyki rynku oligopolistycznego, stosowanego narzędzia polityki handlowej, sposobu zachowań przedsiębiorstw itp. Tym samym nie można na podstawie przeprowadzonego przeglądu modeli dojść do wniosku o zasadniczym podważeniu roli strategicznej polityki handlu międzynarodowego w pozytywnym oddziaływaniu na dobrobyt społeczny w sytuacji uwzględniającej uprawianie lobbingu przez przedsiębiorstwa działające w branżach cechujących się niedoskonałą strukturą rynkową.

Bibliografia

Bernheim B. D., Whinston M. D., *Menu Auction, Resource Allocation and Economics Influence*, „Quarterly Journal of Economics" 1986, No. 101.

Bletschacher G., Klodt H., *Strategische Handels- und Industriepolitik. Theoretische Grundlagen, Branchenanalysen und wettbewerbspolitische Implikationen*, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1992.

Brander J. A., Spencer B. J., *Export Subsidies and International Market Share Rivalry*, „Journal of International Economics" 1985, No. 18.

Damania R., *Protectionist Lobbying and Strategic Investment*, Discussion Paper 2002, No. 0236, Centre for International Economic Studies, University of Adelaide.

Dick A. R., *Strategic Trade Policy and Welfare: The Empirical Consequences of Cross-Ownership*, „Journal of International Economics" 1993, No. 35.

Eaton J., Grossman G. M., *Optimal Trade and Industrial Policy Under Oligopoly*, „Quarterly Journal of Economics" 1986, No. 101.

Elliste P., Fredriksson P., *The Political Economy of Environmental Regulations, Government Assistance and Foreign Trade*, w: *Trade Global Policy and the Environment*, ed. P. Fredriksson, Word Bank Paper 1999, No. 402.

Feldmann H., *Wie merkantylistisch ist die Theorie strategischer Handelspolitik?*, „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik" 1993, Nr. 212.

Fung K. C., Lin Ch. C., *Political Economy of Strategic Trade Policy: Menu – Auctions with Imperfect Competition*, Santa Cruz Center for International Economics, „SCCIE Working Paper" 2000, No. 00–15.

Grossman G. M., Helpman E., *Protection for Sale*, „American Economic Review" 1994, Vol. 84.

Helpman E., Krugman P. R., *Trade Policy and Market Structure*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts 1985.

Lee S., *International Equity Markets and Trade Policy*, „Journal of International Economics" 1990, No. 29.

Luzio E., Greenstein S., *Measuring the Performance of a Protected Infant Industry*, „Review of Economics and Statistics" 1995, No. 77.

Maggi G., *Strategic Trade Policies with Endogenous Mode of Competition*, „American Economics Review" 1996, No. 86.

Moore M. O., Suranovic S. M., *Lobbying and Cournot – Nash Competition. Implications for Strategic Trade Policy*, „Journal of International Economics" 1993, No. 35.

Okamato Y., *Productivity in the Automotive Industry*, „ASEAN Economic Bulletin" 2000, No. 17.

Paulsen E., *Strategische Handelspolitik und hochtechnologische Industrien*, Verlag V. Florentz GmbH, München 1989.

Qiu L. D., *Strategic Trade Policy under Uncertainty*, „Review of International Economics" 1994, No. 36.

Rynarzewski T., *Strategiczna polityka handlu międzynarodowego*, PWE, Warszawa 2005.

Rynarzewski T., *Teoretyczne aspekty strategicznej polityki handlu międzynarodowego*, w: *Teoretyczne i empiryczne aspekty współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2001.

Rynarzewski T., *Teoria handlu międzynarodowego a zachowania strategiczne przedsiębiorstw*, w: *Teoria handlu międzynarodowego a współczesna gospodarka światowa*, red. T. Rynarzewski, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2004.

Truett L., Truett D., *The Korean Metals Industry and Trade*, „Journal of Asian Economics", 1997, No. 8.

Welzel P., *Das Argument der „strategischen" Handelspolitik – was ist geblieben?*, Diskussionsbeitrag 1998, Nr 172, Institut für Volkswirtschaftslehre, Universität Augsburg.

Welzel P., *Strategische Handelspolitik. Nationale Anreize und Internationale Koordinationsaufgaben*, Physica – Verlag, Heidelberg 1991.

Tomasz Rynarzewski

Lobbying of enterprises vs theory of strategic policy of international trade

Summary

The concept of strategic policy of international trade assumes that under imperfect market an active role of the state can bring more advantages in the sphere of social welfare than free trade. The base models constructed within the framework of this concept are based on relatively rigorous assumptions which do not take into account a series of features of the contemporary world economy, behaviour of large corporations and government policies. One of such phenomena which originate from protectionism and which are not of endogenous character in the models is lobbying of enterprises consisting in creating the groups of interest influencing trade policy of the state.

The aim of the article is to review the models whose authors incorporated the activity of enterprise groups of interest into base approaches. The aim of this review is to obtain an answer to the question whether taking lobbying into consideration significantly changes the conclusions concerning the influence of international trade strategic policy on social welfare. A comparison of the presented models shows that there is no univocal answer to the question formulated in this way. The results obtained indicate that they are significantly dependent on detailed assumptions accepted in particular models referring to among others the structure of the market, corporate behaviour and instrument of trade policy. Thus, the article confirms a thesis (referring to base models) about considerable sensitivity of conclusions addressed to the role of international trade strategic policy also in the case when lobbying of enterprises is of endogenous character.