

ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ПОЛЬСКОГО ЭКСПОРТА В СВЕТЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ ЦЕНОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Ежи Дудзинский,

*доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономических наук
и управления, зав. кафедрой внешней торговли и международных экономических
отношений Щецинского университета (Польша)*

Долгосрочные ценовые тенденции, наблюдаемые в международной торговле, являются своего рода индикатором, характеризующим закономерности развития мировой экономики, поскольку, во-первых, они отражают изменение удельных издержек на товары и услуги, происходящее под влиянием технологического прогресса. Во-вторых, показывая сдвиги в соотношении спроса и предложения на продукцию, реализуемую на международных рынках, именно они, а не краткосрочные тенденции, происходящие под влиянием контрактов, спекуляций, состояния рынка ценных бумаг и т.д., служат основой для принятия долгосрочных стратегических решений. В третьих, изменение уровня и динамики цен на внешних рынках отражает в синтезированном виде трансформацию общих условий, определяющих функционирование мировой экономики и международную торговлю.

Проанализируем сдвиги в структуре польского экспорта в свете долгосрочных ценовых тенденций, наблюдаемых в международной торговле. Это позволит ответить на вопрос, в какой степени данные сдвиги согласуются с процессами, происходящими в мировой экономике, и перестраивается ли польская экономика в соответствии с изменяющимися условиями, ведь отсутствие реакции неизбежно отражается на результатах экономической деятельности. Опыт отдельных государств и регионов, например новых индустриальных стран, подтверждает, что прогресс в экономическом развитии напрямую связан с тем, насколько хорошо были учтены тенденции развития мировой экономики, нашедшие выражение в изменении уровня и соотношения цен на международных рынках. В свою очередь, неуспех экс-СЭВ стран доказал, что отсутствие приспособительной реакции к новым услови-

ям рано или поздно приводит к экономическому и политическому кризису.

Общие тенденции в изменении цен на международных рынках

Последние два десятилетия на международных рынках наблюдался усиливающийся диспаритет цен по отдельным группам товаров. Это явилось следствием структурных изменений, основу которым заложили трансформационные процессы, начавшиеся в 70-е годы прошлого столетия и определившие особенности технологического развития на современном этапе. В результате спрос на все основные виды сырья снизился, в то время как на продукцию обрабатывающей промышленности вырос, особенно это было характерно для высокотехнологичных товаров [1. С. 57–64].

Основные тенденции в изменении цен на международных рынках за последние два десятилетия могут быть сформулированы следующим образом. Во-первых, наблюдалось замедление темпов их роста, особенно по отношению к 70-м годам. В то время как в период ценовых шоков 70-х индекс экспортных цен увеличился практически в 4 раза, в 1980–2000 гг. – только на 7% (табл. 1).

Во-вторых, все более значительными становились «ножницы цен» по отношению к сырьевым товарам, что было характерно также для 1960–1970 гг. Например, в 1980–2000 гг. в номинальном выражении цены на промышленные товары выросли почти на 20%, тогда как на сырьевые снизились на такую же величину (в 1998 г. разрыв был еще больше).

В-третьих, среди товаров обрабатывающей промышленности наибольшая динамика наблюдалась в ценах на машины и оборудование, т. е. продукцию, аккумулирующую в себе результаты НИОКР и ноу-хау. По данной

группе в 1980–1995 гг. был зафиксирован рост на 90%, в то время как по промышленным товарам в целом индекс цен за соответствующий период увеличился на 44%. Подобного рода диспропорции отмечались и в 70-е годы.

В-четвертых, абсолютный уровень цен на сырьевые товары стал ниже, чем в 1980 г., т. е. в реальном выражении обесценивание произошло еще в большей степени. Сложившаяся ситуация является одной из основных причин экономического и политического неуспеха в странах, чья экономика основывалась на экспорте сырья, топлива и не претерпела структурной трансформации.

Изменение общего индекса средних экспортных цен вызвано, с одной стороны, процессами в мировой экономике, определяемыми деловой активностью в основных мировых экономических центрах, а с другой, падением покупательной способности доллара США, являющимся основой для расчетов данного индекса. Направление изменения средних мировых экспортных цен зависит также от того, как ведут себя цены на две основные группы товаров: промышленные и сырьевые. Как уже отмечалось ранее, за последние два десятилетия, также как и перед «ценовым шоком» 70-х годов, средние цены мирового экспорта росли быстрее, чем цены на сырьевые товары. Это явилось следствием более быстрого роста цен на продукцию обрабатывающих отраслей, и в первую очередь на машины и оборудование (за исключением 70-х годов), что объясняется, особенно в последние годы, значительным увеличением спроса на высокотехнологичную продукцию. Такая тенденция обуславливалась рядом факторов, в основном

связанных с современным характером научно-технического прогресса.

Суммируя все вышесказанное, можно выделить два направления влияния технологического прогресса на цены продукции обрабатывающей промышленности. Первое из них вызвано снижением уровня цен в связи с повышением производительности труда и уменьшением удельных издержек, второе – ростом цен в результате улучшения качества данной группы товаров. Последнее, как правило, сопровождается ростом расходов на основные факторы производства. При преобладании второй тенденции цены будут неуклонно увеличиваться, даже если покупательная способность валюты не будет уменьшаться (однако относительная цена товара может снизиться [1. С. 43–56]).

Направления изменения структуры польского экспорта

Начало политической и системной трансформации Польши, которое было положено в начале 90-х годов, не могло не отразиться как на экономике страны, так и на структуре ее внешнеторгового оборота, что может рассматриваться как пример взаимосвязи внутренних и внешних условий экономического развития.

В 90-х годах в географической структуре товарооборота Польши государства бывшего социалистического лагеря стали вытесняться более развитыми странами, особенно странами ЕС, доля которых в последнее десятилетие достигла 50–70%, что сопоставимо с долей СЭВ в период наиболее интенсивного обмена товарами. Схожая тенденция наблюдалась в торговле Польши со своим основным партнером

Таблица 1

Индексы экспортных цен* в международной торговле (1980 г. = 100)

Индекс экспортных цен	1970 г.	1975 г.	1985 г.	1990 г.	1991 г.	1995 г.	1998 г.	2000 г.
На промышленные товары	34	62	87	135	136	144	127	119
Из них машины и оборудование	33	62	115	148	153	186	-	-
На сырьевые товары	15	44	85	79	72	72	56	81
Из них топливо	6	36	94	70	62	56	40	86
Всего	23	55	86	116	112	122	107	107

*) Индексы рассчитаны статистическим департаментом ООН и секретариатом ЮНКТАД.

Источник. Таблица составлена на основе «Handbook of International Trade and Development Statistics». New York, 1995. P. 40» и «Monthly Bulletin of Statistics» (за соответствующие годы).

– Германией, чей удельный вес в 2001 г. равнялся 34,4%, приблизительно такую долю занимал в дореформенные годы СССР [2. С. 127]. Следует отметить также, что с середины 90-х годов роль стран Центральной и Восточной Европы в польском внешнеторговом обороте опять возросла.

Упомянутые выше сдвиги в географической структуре привели к существенному изменению товарной структуры внешней торговли, и в первую очередь экспорта. Наиболее значимым стало снижение в экспорте в первой половине 90-х годов доли товаров, характеризующихся высокой степенью обработки, в основном электротехнического оборудования, и увеличение удельного веса изделий металлургической, лесной и целлюлозно-бумажной промышленности, полезных ископаемых, а также трудоемких товаров (например, продукции легкой промышленности). Дело в том, что развитые западные государства не проявляли интереса к изделиям обрабатывающей промышленности, поскольку они не соответствовали их требованиям к цене и качеству. В свою очередь, ослабление отношений со странами бывшего СЭВ, вызванное, кроме прочих, процессами реструктуризации, не позволило сохранить прежнюю структуру экспорта так-

же и на восточном направлении. В результате даже при самом беглом рассмотрении очевидно, что описанные выше изменения товарной структуры польского экспорта, произошедшие в начале переходного периода, были схожи с теми, которые характерны для развивающихся стран.

Как уже отмечалось ранее, существенно возросла доля промышленной продукции, относящейся к категории трудоемкой (одежда, обувь и т. д.) и классифицируемой как «разнообразные промышленные товары». Удельный вес данной группы, в целом, вырос с 6,7% в 1989 г. до 22,0% в 1996 г., а мебели и одежды – в пять и четыре раза соответственно (табл. 2).

Ориентация польского экспорта на низкотехнологичные товары также подтверждается расчетами соотношения экспорта и общего объема реализованной продукции по отраслям промышленности. Рост данного показателя был характерен в первой половине 90-х годов преимущественно для низкотехнологичных отраслей (металлургической, лесной, целлюлозно-бумажной промышленности и производства минеральных продуктов). Например, доля экспорта в продукции металлургической промышленности варьировала от 33,8% (1995 и 1996 гг.) до 43% (1992–1993 гг.), а лесной и

Таблица 2

Структура польского экспорта по отдельным товарным группам, %

Код	Наименование группы	1989 г.	1994 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.
7	Машины и транспортное оборудование	33,6	19,8	23,4	21,6	28,4	30,3	34,2	36,2
71	Энергетические машины и оборудование	2,9	1,2	1,7	1,6	1,5	2,0	5,0	5,3
72	Специализированные машины и оборудование для отдельных отраслей	10,9	2,1	2,1	2,2	2,3	2,2	2,0	1,7
73	Металлообрабатывающее оборудование	1,7	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4
75	Офисное оборудование и автоматизированные средства обработки данных	1,9	0,2	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
8	Разные промышленные товары	6,7	20,5	22,0	21,7	20,8	20,9	18,3	17,6
82	Мебель, ее части и принадлежности	1,2	5,8	6,6	6,9	6,8	7,2	6,9	6,9
84	Одежда и аксессуары	2,2	10,7	9,6	8,6	8,5	8,1	6,0	5,5
85	Обувь	0,8	1,1	1,2	1,1	1,0	1,0	0,8	0,8

Источник. Таблица рассчитана по данным сборника «Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego». GUS. Warszawa (за соответствующие годы).

целлюлозно-бумажной промышленности – от 40 до 30% за соответствующий период времени. Однако в производстве электрооборудования доля экспорта оставалась практически без изменений с 1989 г. и равнялась 25%, тогда как для некоторых из упомянутых выше отраслей за этот период она выросла от двух (химическая промышленность) до четырех раз (производство минеральных продуктов). Следует отметить, что в это же время (1998 г.) доля высокотехнологичных товаров в польском экспорте составляла 6,7%, а для так называемых трудно имитируемых продуктов – 0,8%. При этом отметим, что удельный вес высокотехнологичных товаров в импорте был в 2 раза выше [3. С. 3; 4. С. 42]. Неблагоприятные сдвиги, происходившие в товарной структуре польской внешней торговли, подтверждаются также результатами расчетов показателя интенсивности внутриотраслевой торговли [4. С. 41].

Приведенный выше анализ свидетельствует о том, что структура польского экспорта, сложившаяся в начальный период перехода к рынку, являлась крайне неблагоприятной с точки зрения тенденций развития международной торговли и изменения цен на основные группы товаров на мировых рынках. Страна специализировалась на вывозе товаров с низкой степенью обработки, находящихся в конце жизненного цикла продукта, спрос и цены на которые на мировых рынках росли медленно. Можно сказать, что структура польского экспорта, сложившаяся в первой половине 90-х годов, шла вразрез с тенденциями развития мирового спроса на товары и услуги.

Вследствие такой специализации оставалось только уповать на то, что польский экспорт будет конкурентоспособен по цене. Однако спрос на низкотехнологичные товары очень сильно зависит от экономической ситуации, складывающейся в странах – потребителях данных товаров, тогда как спрос на высокотехнологичную продукцию отличается гораздо меньшей степенью такого рода чувствительности [5. С. 40; 6. С. 8]. Например, одной из причин снижения темпов роста экспорта польских товаров стало ухудшение экономической ситуации у основного торгового партнера – Германии, которое не могло быть компенсировано ростом поставок на внешние рын-

ки товаров с высокой долей добавленной стоимости.

В экономической литературе отмечается, что влияние внешних условий на польский экспорт зависит от стадий экономического цикла. На стадии экономического оживления в западных странах наблюдался его значительный рост по группе сырьевых и низкотехнологичных товаров, производство которых, как правило, достаточно легко может быть увеличено в ответ на растущий спрос. Такая ситуация была характерна для 1993–1994 гг. [7. С. 16]. В период пика экономической активности спрос на вышеназванные товары стал снижаться, в то время как на высокотехнологичные, преимущественно потребительские, расти. По изложенным выше причинам это привело к замедлению динамики польского экспорта.

Вместе с тем во второй половине прошедшего десятилетия в товарной структуре польского экспорта наметились положительные сдвиги (например, доля машин и оборудования в 2001 г. стала сопоставимой с 1985 г.), о чем свидетельствует табл. 3. Это было вызвано следующими факторами: во-первых, как уже отмечалось, увеличились торговые потоки в страны Центральной и Восточной Европы, на рынках которых требования к качеству продукции с высокой степенью обработки ниже, чем у западноевропейских потребителей. Во-вторых, произошло общее повышение качества и технических характеристик данной группы товаров, в том числе вызванное приходом прямых иностранных инвестиций, что привело к росту продаж на рынках развитых стран.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что в польской экономике начался процесс адаптации к тенденциям, наблюдаемым на мировых рынках, хотя вплоть до второй половины 90-х годов экспорт страны развивался в разрез с данными тенденциями. Можно спорить о том, является ли начавшийся процесс достаточным для того, чтобы нивелировать отрицательные сдвиги в структуре экспорта, имевшие место в начале 90-х годов, однако одно совершенно очевидно – старая система централизованного планирования не могла его генерировать, он стал возможен только благодаря переходу к рыночной экономике.

Товарная структура польского экспорта
по отдельным разделам SITC в текущих ценах, %

Продукция	1985 г.	1990 г.	1993 г.	1994 г.	1996 г.	1998 г.	2000 г.	2001 г.
Готовые пищевые продукты и живые животные	7,5	10,9	10,2	10,1	10,1	10,1	7,5	7,4
Сырье, непищевые продукты за исключением топлива	7,2	6,8	5,5	4,7	3,4	2,9	2,8	2,5
Минеральные продукты, смазочные и относящиеся к ним материалы	15,7	10,7	9,7	9,1	6,9	5,5	5,1	5,6
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	6,1	9,2	6,8	6,7	7,7	6,7	6,8	6,3
Промышленные товары, классифицированные в зависимости от использованного сырья	15,0	23,0	26,3	27,5	25,8	25,2	24,8	23,9
Машины и транспортное оборудование	39,4	26,2	20,9	19,8	23,4	28,4	34,2	36,2
Разные промышленные товары	6,8	7,5	19,4	20,5	22,0	20,8	18,3	17,6

Источник. Таблица рассчитана по данным сборника «Roczniki Statystyczne Handlu Zagranicznego». GUS. Warszawa (за соответствующие годы).

ЛИТЕРАТУРА

1. Dudziński J. Ceny rynku międzynarodowego. Tendencje i mechanizm. Uniwersytet Szczeciński. Rozprawy i Studia. Vol. (CCCLIII)279. Szczecin, 1998.

2. Dudziński J., Narekiewicz J. Podstawy handlu zagranicznego. Hobgen, Szczecin, 2002.

3. Misala J. Problemy handlu zagranicznego Polski w okresie transformacji // Rynki Zagraniczne. 1996. № 79.

4. Misala J. Czynniki wytwórcze w wymianie zagranicznej Polski // Gospodarka Narodowa. 1999. № 10.

5. Zagraniczna polityka gospodarcza i handel zagraniczny Polski. IKiC. HZ. Warszawa, 2000.

6. Rynki Zagraniczne. 1996. № 106.

7. Zmiany strukturalne w polskiej gospodarce w okresie transformacji w latach 1989–1995 // Transformacja gospodarki. № 81. Gdańsk–Warszawa, 1996.

