

Nowe zjawiska w ruchu cen handlu międzynarodowego

Jerzy Dudziński

Tendencje zmian cen w handlu międzynarodowym będą uzasadnione zainteresowaniem, zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i praktycznym. Ruch cen można bowiem traktować jako syntetyczny wyraz prawidłowości rozwojowych gospodarki i przekształceń koniunkturalnych. Szczególne zainteresowanie budziła problematyka cen światowych w latach 70., a ówczesne gwałtowne zmiany cen uzasadniały to zainteresowanie. Mniejszą uwagę skupiał ruch cen w handlu międzynarodowym w okresie ich względnej stabilności, przypadającym na ostatnie dwie dekady XX w. Obecnie zmiany cen światowych budzą zainteresowanie przede wszystkim w kontekście ich wpływu na **gospodarkę wewnętrzną**. Z jednej strony dotyczy to skutków wzrostu cen ropy naftowej, z drugiej zaś wpływu cen w handlu międzynarodowym na tempo i kierunek zmian cen krajowych (tempo inflacji i ewentualne zjawiska deflacyjne).

Od drugiej połowy lat 90. ubiegłego wieku można obserwować **nowe zjawiska** w kształtowaniu się cen w handlu międzynarodowym. Wyraźnie odbiegają one od dotychczasowych długookresowych prawidłowości uwidaczniających się w ruchu cen światowych. Szerza analiza tego problemu wydaje się zasadna również z tego względu, że wspomniane długookresowe tendencje cen w handlu międzynarodowym znalazły poczesne miejsce w literaturze, w tym także podręcznikowej,

zawierającej teoretyczną analizę podstaw ich kształtowania się (np. Bożyk, Misala, Puławski 2002; Dudziński, 1998a).

Nowe zjawiska cenowe można - w sposób syntetyczny - sprowadzić do:

a) trwającego dłuższy okres (od 1997 r.) **bezwzględnego spadku** poziomu ogólnego wskaźnika cen handlu międzynarodowego; spadek ten występuje w obu podstawowych grupach towarowych, tzn. dóbr przetworzonych oraz surowców i żywności (wcześniej notowano go zwykle tylko w przypadku tych ostatnich), mimo wysokiego od 2000 r. wzrostu cen ropy naftowej;

b) swoistego procesu **zamykania się „nożyc cen”**, a więc poprawiania się relacji cen na korzyść surowców i żywności;

c) relatywnie **szybszego wzrostu cen w eksporcie krajów rozwijających się** w porównaniu z dynamiką cen w wywozie krajów rozwiniętych gospodarczo; zjawisko to łączy się częściowo z poprzednimi; zwieranie się „nożyc cen” przyczynia się także do poprawy **terms of trade** krajów rozwijających się o surowcowej orientacji wywozu;

d) wyższej dynamiki cen eksportowych artykułów przetworzonych w wywozie **krajów rozwijających się** w porównaniu z krajami uprzemysłowionymi.

Niektóre ze wskazanych zjawisk notowano już wcześniej (np. poprawa relacji cen na korzyść surowców i żywności pojawiła się w latach 70.). Występowały one jednak w innych warunkach rozwoju gospodarki światowej, charakteryzujących się bardzo wysokim tempem ogólnego wzrostu cen światowych.

Stosunkowo długi już okres trwania wskazanych zjawisk (od drugiej połowy lat 90.), a także pojawienie się nowych strukturalnych podstaw funkcjonowania gospodarki światowej (znajdujących coraz szerszą podbudowę teoretyczną w literaturze światowej) są przesłanką podjęcia próby analizy charakteru i przyczyn nowych zjawisk w kształtowaniu się cen handlu międzynarodowego, przedstawionej w tym artykule. Jeśli nawet notowane od 2002 r. osłabienie dolara amerykańskiego (USD) wywoła wzrost cen w handlu międzynarodowym (liczonych na bazie tej waluty), wiele przyczyn nowych zjawisk w sferze światowego cenotwórstwa pozostanie aktualnych. Również z tego względu głębsza analiza tego zagadnienia wydaje się zasadna.

Bezwzględny spadek cen handlu międzynarodowego

Zjawisko **stałego** bezwzględnego spadku ogólnego wskaźnika cen handlu międzynarodowego notuje się od 1997 r. (na bazie USD). Do 2002 r. łączny wskaźnik obniżył się aż o około 20 punktów procentowych w porównaniu z poziomem 1996 r. – por. tabela 1.

Co więcej, szacunkowe dane wskazują, że ogólny poziom cen nominalnych handlu międzynarodowego w latach 2001–2002 (na bazie USD) jest nawet nieco niższy w porównaniu z 1980 r., a więc zniżka cen dotyczy okresu ponad 20 lat. Wprawdzie wcześniej notowano również zjawisko bezwzględnego spadku cen handlu międzynarodowego ogółem, jednak dość rzadko i w okresach wyraźnie krótszych (zwykle rok – 2 lata). Wyjątkiem są lata 1981–1985.

Wydaje się, że obecna obniżka cen w handlu międzynarodowym różni się nieco od tej z lat 1981–1985. Wprawdzie poprzednia również wiązała się z osłabieniem koniunktury światowej, lecz wynikała przede wszystkim ze wzrostu kursu USD. Dlatego w zasadzie nie obserwowano w zasadzie spadku cen w przeliczeniu na SDR (co, na przykładzie cen artykułów przemysłu przetwórczego, obrazuje tabela 2). Obecna deflacja w handlu międzynarodowym – jakkolwiek również wiąże się ze wzrostem kursu USD – daje się zaobserwować, w niektórych latach, **we wszystkich trzech walutach podstawowych (USD, SDR, euro)** – por. tabela 4. Jej przyczyny leżą więc poza sferą pieniężną i wiążą się ze zmianami strukturalnymi w gospodarce światowej. Do problemu tego powrócę w dalszej części artykułu.

Można więc stwierdzić, że w handlu międzynarodowym od połowy ubiegłej dekady występowało zjawisko **deflacji** i miało ono charakter względnie trwały. Wydaje się, że świadomość tego faktu nie jest zbyt rozpowszechniona w społeczności międzynarodowej, skoncentrowanej bardziej na obserwacji cen – jako miernika koniunktury – w gospodarce wewnętrznej. Na temat deflacji toczy się obecnie ożywiona dyskusja w literaturze światowej, a także w prasie codziennej, jednak zwykle w odniesieniu do gospodarki i rynku wewnętrznego (Boote, 1998; Dudziński, 1999). Deflacji obawiają się także politycy i ekonomiści wielu krajów najwyżej rozwiniętych gospodarczo (Kumar, 2003, s. 16-19; Sławiński, 2003; Bińczak, 2003; Zieliński, 2003; Rostowski, 2003). Obawy te potwierdza wieloletnie negatywne doświadczenie Japonii.

W efekcie spadku cen w handlu międzynarodowym mamy do czynienia ze zjawiskiem zachodzącym dotąd dość rzadko. **Chodzi o szybszy wzrost wolumenu światowego handlu niż jego wartości.** W latach 1990–2000 wolumen światowego eksportu prawie podwoił się (wskaźnik 196), podczas gdy wartość globalnego eksportu wzrosła zaledwie o 81% (*International Trade ... 2001*, s. 29).

Tabela 1 *Dynamika cen w handlu międzynarodowym w latach 1980–2002 (1990 = 100 na bazie USD)*

Wskaźniki cen	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Ceny eksportu światowego – ogółem	89	73	100	109	108	99	94	93	92	88	85 ^a
Ceny artykułów przemysłu przetwórczego	76	66	100	110	106	99	95	91	88	86 ^b	
Ceny surowców i żywności	127	108	100	90	96	90	71	80	103	92	97 ^a
w tym:											
paliwa	143	134	100	80	93	86	57	79	123	107	114 ^a
surowce i żywność											
bez ropy naftowej	106	82	100	103	101	96	88	81	81	81	83 ^a
Ceny w eksporcie krajów rozwiniętych											
gospodarczo	79	67	100	109	107	99	95	92	89	87	84 ^b
Ceny w eksporcie krajów rozwijających się	122	96	100	108	110	99	90	95	101	92	87 ^a

^a I kwartał

^b II kwartał

Źródło: *Monthly Bulletin ... (odpowiednie lata). Zestawienie i obliczenia własne.*

Tabela 2 Dynamika cen artykułów przemysłu przetwórczego w eksporcie krajów rozwiniętych godpodarezo w latach 1980-2002

Lata	USD	SDR
1980 r. = 100		
1981	94	104
1982	92	109
1983	88	108
1984	86	109
1985	87	111
1986	103	114
1987	117	117
1988	124	120
1989	123	125
1990	136	131
1990 r. = 100		
1991	100	99
1992	103	99
1993	97	95
1994	99	94
1995	110	98
1996	106	99
1997	99	97
1998	95	95
1999	91	91
2000	87	90
2001	85	91
2002	82 ^a	89 ^a

^a I kwartał

Źródło: jak w tabeli 1.

Zmiany poziomu cen nominalnych determinowane są przez dwa czynniki. Jednym jest **siła nabywczą (cena) pieniądza**, w którym wyraża się ceny towarów i usług. Jeśli siła nabywczą waluty rośnie, to ceny wyrażone w tej walucie mają tendencję do spadku. Obniżka cen jest z kolei odzwierciedleniem i miarą wzrostu siły nabywczą waluty. Drugim czynnikiem jest koniunktura gospodarcza, która - poprzez zmiany relacji popytu i podaży - oddziałuje na poziom cen. Zmiany cen (ich kierunek i natężenie) są efektem **jednoczesnego oddziaływania** obu czynników. Oddziaływanie wspomnianych czynników może się wzajemnie znosić lub wzmacniać w danym kierunku (Dudziński, 2000, s. 30-32).

W odniesieniu do cen w handlu międzynarodowym (wyrażanych zwykle na bazie USD) istotną rolę odgrywają kierunki zmian kursu walutowego. W przypadku cen w gospodarce wewnętrznej (rynek wewnętrzny) podstawą ruchu cen towarów i usług jest wewnętrzna siła nabywczą waluty (mierzona za pomocą miar inflacji na rynku krajowym). Na marginesie rozważań należy zaznaczyć, że wewnętrzne i zewnętrzne zmiany siły nabywczą waluty nie muszą być identyczne (zarówno ich skala, jak i kierunek). Dobrym tego przykładem jest siła nabywczą USD, która rosła w ostatnim okresie w handlu międzynarodowym (spadek cen ogółem) i spadała w gospodarce wewnętrznej USA

(bezwzględny wzrost wskaźnika cen ogółem na rynku wewnętrznym) - por. tabela 3.

Można więc stwierdzić, że USD podlegał aprecjacji na rynku międzynarodowym (spadek cen towarów i usług) i deprecjacji na rynku wewnętrznym (wzrost cen). Charakterystyczne jest także to, że tempo wzrostu cen w latach 70. było wyższe na rynku międzynarodowym niż wewnętrznym USA. Od lat 80. obserwujemy wyższą dynamikę cen w gospodarce wewnętrznej niż w handlu międzynarodowym. W latach 90. nastąpił spadek bezwzględnych cen światowych, podczas gdy w gospodarce wewnętrznej USA ceny rosły w ujęciu bezwzględnym, jakkolwiek wolniej niż w poprzednich dekadach (por. tabela 3).

Wskazana rozbieżność między dynamiką cen światowych i krajowych - wyrażonych w tej samej walucie (USD) - wiąże się z dużym napływem kapitału zagranicznego do USA, umożliwiającym utrzymanie określonego poziomu kursu dolara amerykańskiego. Jak wskazuje się w literaturze, sfinansowanie deficytu handlowego Stanów Zjednoczonych, sięgającego 450 mld USD rocznie wymaga napływu netto zagranicznego kapitału w wielkości 1,2 mld USD **dziennie**. Niezbyt duże zmniejszenie tego napływu może zatem spowodować wyraźne osłabienie waluty amerykańskiej (Oręziak, 2002, s. 11).

Tabela 3 *Dynamika cen w eksporcie światowym i w USA (w USD)*

Wyszczególnienie	1970–1980	1980–1990	1990–2000
Wskaźnik dynamiki średnich cen			
eksportu światowego ^a	10,88	2,41	-0,26
Wskaźnik dynamiki cen			
w gospodarce wewnętrznej			
USA ^b	6,98	4,25	2,15

^a Wskaźnik MUV - liczony przez Bank Światowy.

^b Deflator GDP.

Źródło: *Global Economic ... 2002*, s. 231.

Warto również zwrócić uwagę, że premier rządu Chin (kraju, który ma obecnie największą nadwyżkę w handlu z USA, wynoszącą w 2002 r. aż 103 mld USD) podkreślił, że to właśnie Chiny - dzięki tej nadwyżce - **współfinansują wydatki amerykańskiego budżetu**. Na przykład w I połowie 2003 r. Chiny mogły dzięki niej kupić obligacje skarbowe USA na sumę 41 mld USD (Juan, 2003).

W przypadku USA wystąpienie typowego kryzysu walutowego uważa się za mało prawdopodobne ze względu na to, że dług tego kraju wyraża się głównie w USD. Jednak szybko rosnące zadłużenie USA – prędzej czy później – doprowadzi do deprecjacji dolara amerykańskiego (Oręziak 2002, s. 11).

Jak wynika z wcześniejszych rozważań, bezwzględny spadek wskaźnika cen ogółem w handlu międzynarodowym (na bazie USD) można w znacznej mierze wyjaśnić wzrostem zewnętrznej siły nabywczej (ceny) USD, czyli jego kursu do innych walut (Dudziński, 2000, s. 30-36).

W poprzedniej części artykułu wskazałem, że w pierwszej połowie lat 80. ceny ogółem w handlu międzynarodowym spadały bezwzględnie tylko na bazie USD (notowano wówczas silny wzrost jego kursu wobec innych walut). W przeliczeniu na inne waluty nie

obserwowano zjawisk deflacyjnych (np. SDR). W latach 1980–1985 kurs USD do SDR wzmościł się o 22%, a ceny w handlu międzynarodowym spadły o około 15% (Dudziński, 2000, s. 31).

Bliższa analiza danych zawartych w tabeli 4 wskazuje, że chociaż zmiany ruchu cen handlu międzynarodowego zdeterminowane są przez przekształcenia relacji kursów walutowych, jednak w poszczególnych latach (1998,2001) notowano spadek cen handlu międzynarodowego **we wszystkich** podstawowych walutach (USD, SDR, euro), a w niektórych zarówno w USD, jak i SDR (lata 1997 i 1999).

W niektórych latach wystąpił zatem bezwzględny spadek ogólnego wskaźnika cen zarówno w **USD, jak i SDR oraz euro**. Widać więc, że zmiany kursu walutowego – jak już wspomniano - nie w pełni wyjaśniają przyczyny spadku cen w handlu międzynarodowym notowane w ostatnim czasie. Trzeba więc z większą uwagą przyrzeć się wpływowi czynników pozapieniężnych. Chociaż – jak wskazują badania – związek ruchu cen handlu międzynarodowego z dynamiką światowej produkcji przemysłowej jest obecnie słabszy niż ich związek z siłą nabywczą walut (Dudziński, 2000), to jednak niewątpliwie istnieje. Świadczy o tym m.in. fakt, że na przykład w 2001 r., gdy notowano spa-

Tabela 4 *Dynamika cen w handlu międzynarodowym w latach 1985 - 2003 (w %)*

	1985-1994	1995-2004	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ^a
Ceny w USD	2,7	-0,1	-6,4	-6,2	-1,6	0,1	-3,7	0,7	9,0
Ceny w SDR	-0,7	0,3	3-1,3	-4,9	-2,4	3,8	-0,2	-0,9	2,4
Ceny w USD									
- wyroby przetworzone	5,0	-0,1	-8,0	-1,8	-2,0	-5,2	-2,1	3,1	8,2
- ropa naftowa	-5,7	4,6	-5,5	-32,2	37,8	56,9	-13,9	2,8	24,2
- surowce ^b	1,5	-0,8	-3,0	-14,7	-7,0	1,8	-5,4	3,8	9,4
Ceny w SDR									
- wyroby przetworzone	1,6	0,3	-3,0	-0,4	-2,8	-1,8	1,5	-1,3	1,6
- ropa naftowa	-8,8	5,0	-0,3	-31,2	36,7	62,6	-10,9	1,1	16,7
- surowce ^b	-1,8	-0,4	2,3	-13,5	-7,8	5,5	-2,0	2,0	2,8
Ceny w euro									
- wyroby przetworzone	0,8	0,8	2,9	-0,6	2,9	9,4	1,0	-2,2	-6,2
- ropa naftowa	-9,5	5,5	5,8	-31,3	44,7	81,2	-11,2	-2,4	7,7
- surowce ^b	-2,5		18,6	-13,7	-2,3	17,6	-2,4	-1,6	5,1

^a Wskaźnik MUV - liczony przez Bank Światowy.

^b Deflator GDP.

Źródło: *Global Economic ... 2002*, s. 231.

dek cen we wszystkich trzech kluczowych walutach, wystąpiło również osłabienie koniunktury w krajach uprzemysłowionych, a także obniżka wolumenu handlu międzynarodowego (por. *Koniunktura gospodarcza ...*, 2003, s. 11).

W literaturze wskazuje się także na występowanie zjawiska o charakterze strukturalnym, które może częściowo wyjaśniać przyczyny bezwzględnie spadku cen towarów w handlu międzynarodowym. W odróżnieniu od wcześniejszych okresów (np. zwłaszcza lata 70.) popyt, w tym popyt spekulacyjny, przeniósł się z towarów na **aktywa finansowe** (Coxe, 2001, s. 43). Wolne środki pieniężne są obecnie lokowane w coraz większym zakresie na rynkach finansowych a nie towarowych (Lansley, 2001). Wyrazem tego był silny wzrost cen akcji w USA, a zwłaszcza cen aktywów firm zaangażowanych w produkcję dóbr o najnowszej technologii. Warto w tym kontekście zauważyć, że dawniej (np. w latach 70.) wzrost cen towarów podatnych na spekulację był wyraźnie wyższy od pozostałych (Laby, 1974).

Trzeba bowiem podkreślić, że globalizacja rynków finansowych wpłynęła – zwłaszcza od lat 90. – na ich bardzo silny rozwój. Stąd też **dzienne** obroty na rynkach walutowych zwiększyły się z 600 mld USD do ok. 1,2–1,5 bln USD (**roczne** obroty towarowe całego handlu międzynarodowego wynoszą około 6-7 bln USD). Jednocześnie bezpośrednie inwestycje zagraniczne wzrosły ponad pięciokrotnie, a stan derywatów (opcje, *futures*, *swapy*) ponad dziesięciokrotnie (Rymarczyk, 2003, s. 5).

W obecnych warunkach wzrost popytu może się uwidaczniać w wyższości cen aktywów finansowych (np. ceny akcji w USA) przy umiarkowanym wzroście, a nawet spadku cen towarów. Jest tak zwłaszcza w warunkach coraz ostrzejszej konkurencji rynkowej. Dlatego – jak wskazuje się w literaturze – pojawił się „nowy typ inflacji”, przybierający formę wzrostu cen aktywów finansowych przy umiarkowanej dynamice cen towarów, czyli tradycyjnie stosowanych mierników inflacji (Lansley, 2001).

Wyjaśnia to obserwowane pod koniec ubiegłego wieku i na początku obecnego zjawisko spadku cen w handlu międzynarodowym przy względnie stabilnej koniunkturze gospodarki światowej¹. Problem ten budził wówczas kontrowersje, które znalazły odzwierciedlenie w literaturze fachowej, także w naszym kraju (zob. *Kryzys instytucjonalny ...*, 1999 oraz Dudziński, 1999).

Można więc stwierdzić, że w obecnych warunkach funkcjonowania gospodarki ceny w handlu międzynarodowym – **w mniejszym zakresie niż dawniej** – powinny być traktowane jako odzwierciedlenie stanu koniunktury gospodarki światowej.

Niezależnie od powyższych uwag i niejako na marginesie rozważań należy także zauważyć, że w literaturze teoretyczno-metodologicznej zwraca się ostatnio uwagę na fakt, iż stabilność cen uwidacznia się dopiero w dłuższych okresach, jako ogólna prawidłowość rozwojowa gospodarki; koncepcje te wywodzi się z teorii J.M. Keynesa (Chadna, Sarno, 2002).

Przekształcenia relacji cen handlu międzynarodowego

Interesującym i wymagającym podkreślenia zjawiskiem obserwowanym w analizowanym okresie jest swoiste zamykanie się „nożyc cen”, czyli wyraźna **poprawa relacji cen na korzyść surowców i żywności**, kosztem cen dóbr przetworzonych. Przy silnym spadku bezwzględnym cen wyrobów przemysłu przetworczego (w latach 1990-2000 zmniejsza bezwzględna aż o 12 punktów) łączny wskaźnik cen surowców i żywności utrzymał się na poziomie zbliżonym do 1990 r. W ostatnich latach wskaźnik cen surowców i żywności kształtuje się na poziomie bezwzględnie wyższym niż w 1998 r. (nawet o kilkadziesiąt punktów) – por. tabela 1.

Szybszy wzrost cen wyrobów podstawowych niż przetworzonych nie jest – jak wspomniano – zjawiskiem całkowicie nowym. Tendencję tę zaobserwowano w latach 70. i to w skali relatywnie większej. Zasadniczo jednak zdecydowanie przeważają okresy szybszego wzrostu cen wyrobów przetworzonych zdecydowanie przeważają. Prawidłowość ta znajduje zresztą uzasadnienie w teorii i doczekała się obszernej literatury (*The Economics of Commodity Markets* 1999, s. 3–176).

Notowana w ostatnich dwóch dekadach relatywnie wyraźnie wyższa dynamika cen wyrobów przetworzonych wydawała się zatem zjawiskiem trwałym, zwłaszcza po przekształceniach strukturalnych zjawiskiem lat 80. i w obecnym etapie postępu naukowo-technicznego.

Należy jednak zwrócić uwagę na istotną różnicę między sytuacją w latach 70. i obecną. Wcześniejszą poprawę relacji cen na korzyść dóbr podstawowych notowano w okresie przyspieszonej inflacji o charakterze globalnym. Do wysokiego tempa ogólnego wskaźnika cen w handlu międzynarodowym przyczyniła się zresztą w znacznym (o ile nie decydującym) stopniu właśnie drastyczna wyższość cen surowców, a zwłaszcza ropy naftowej. Ponadto poza wysokim tempem wzrostu cen ropy notowano także silną wyższość cen innych surowców i żywności. Wprawdzie obecnie – podobnie jak w latach 70. – relatywna wyższość cen surowców i żywności wiąże się ze zmianami cen ropy naftowej, ale jest to właściwie jedyne podobieństwo do ówczesnej sytuacji. Poprawę relacji cen na korzyść dóbr podstawowych notuje się bowiem obecnie w okresie **ogólnego spadku cen w handlu międzynarodowym. Zwyżka cen**

¹ Przykładowo, w latach 1999-2001, gdy ceny światowe spadły bezwzględnie, wzrost światowego PKB wyniósł: 2,8% (1999 r.), 3,4% (2000 r.), 2,8% (2001 r.). Por. *Koniunktura gospodarcza ...*, 2000, s. 8.

ropy nie zmieniała bowiem do 2002 r. ogólnego trendu spadkowego łącznego wskaźnika cen handlu międzynarodowego (Gogoi, 2000). Wynika to z faktu, że rola ropy naftowej w handlu międzynarodowym jest obecnie mniejsza niż wówczas, a skala podwyżki jej cen jest skromniejsza.

O tym, że poprawa relacji cen na korzyść surowców i żywności wynika wyłącznie z podwyżki cen ropy naftowej, świadczą dane zawarte w tabeli 1. Wynika z nich wyraźnie, że ceny **pozostałych surowców i żywności** kształtują się obecnie **bardzo niekorzystnie** dla ich eksporterów. Wskaźnik cen surowców i żywności (bez ropy naftowej) jest stale wyraźnie niższy od wskaźnika cen wyrobów przetworzonych. Można zatem stwierdzić, że gdyby nie podwyżka cen ropy naftowej nie zanotowano by omawianej poprawy relacji cen, czyli zamknięcia się „nożyc cen” w handlu międzynarodowym.

Działalność OPEC również obecnie okazała się skuteczna. Przy poparciu innych eksporterów ropy naftowej, niebędących jej członkami umożliwiła podniesienie i utrzymanie w dłuższym okresie ceny ropy naftowej na takim poziomie, który przeciwważy ogólniejszą prawidłowość szybszego relatywnie wzrostu cen dóbr przetworzonych (przeważająca w dłuższych okresach i mająca teoretyczne uzasadnienie w literaturze światowej).

Wśród przyczyn notowanego obecnie bezwzględnie spadku cen **dóbr przetworzonych** wskazuje się na niską stopę inflacji wewnętrznej w głównych krajach rozwiniętych gospodarczo. Eksponuje się także nasilenie konkurencji na rynkach odczuwających skutki globalnego osłabienia koniunkturalnego (por. *Koniunktura gospodarcza ...*, 2002, s. 16).

W literaturze podkreśla się także rolę aprecjacji USD w stosunku do innych walut jako ważną przyczynę spadku cen wyrobów przetworzonych w handlu międzynarodowym (por. *Koniunktura gospodarcza...*, 2002, s. 16). Wydaje się, że ten argument jest zasadny o tyle, o ile dotyczy spadku cen wszystkich towarów w handlu międzynarodowym (a nie tylko wyrobów przetworzonych). Nie może on jednak wyjaśnić spadku cen wyrobów przetworzonych w przeliczeniu na inne waluty (np. SDR). A zjawiska takie zachodziły, na co wskazywałem już wcześniej w tym artykule. Jak wynika z tabeli 2, w której ukazano ruch cen eksportowych wyrobów przetworzonych w wywozie krajów przemysłowych, w ostatnim okresie ceny eksportowe dóbr przetworzonych spadały zarówno w przeliczeniu na USD, jak i SDR. Muszą zatem oddziaływać inne czynniki o charakterze pozapieniężnym, w tym także wskazane wcześniej, w trakcie analizy ogólnego spadku cen w handlu międzynarodowym.

Poprawa relacji cen na korzyść surowców i żywności znalazła odzwierciedlenie także w odmiennych tendencjach zmian cen eksportowych rozpatrywanych z punktu widzenia grup krajów. Chodzi o dwie główne grupy państw: kraje rozwinięte gospodarczo (uprzemysłowane) i rozwijające się.

Ogólna, występująca do połowy lat 90. długookresowa prawidłowością, był **szybszy relatywnie wzrost cen eksportowych krajów rozwiniętych**. Miała ona dwie przyczyny. Pierwszą - o charakterze zasadniczym - była struktura towarowa eksportu, czyli większy udział dóbr przetworzonych w wywozie krajów uprzemysłowionych. Drugą była silniejsza pozycja ekonomiczna (rynkowa) krajów uprzemysłowionych, umożliwiająca uzyskanie wyższych cen, nawet w przypadku tych samych lub zbliżonych pod względem użytkowym wyrobów.

Od drugiej połowy lat 90. obserwujemy odwrotną tendencję, wyrażającą się **wyższą dynamiką cen eksportowych krajów rozwijających się**. Przyczyną tego zjawiska wydaje się przede wszystkim działalność OPEC, przyczyniająca się do wzrostu cen ropy naftowej. Najkorzystniejszą relację cen dla krajów rozwijających się uzyskano w 2000 r., kiedy notowano najwyższą dynamikę wzrostu cen ropy naftowej. Najgorszą relację zanotowano w 1998 r., gdy cena ropy była wyjątkowo niska.

Warto także podkreślić, że dane dotyczące cen eksportowych krajów rozwijających się różnią się dość wyraźnie, w zależności od źródeł. O ile bowiem dane Biura Statystycznego ONZ, na których oparto to opracowanie, wskazują na zwwyżkę cen eksportowych krajów rozwijających się w 2000 r. o 1% (wskaźnik 101) w stosunku do 1990 r. (por. tabela 1), o tyle dane UNCTAD publikowane w *Handbook of International Trade and Development Statistics* wskazują na zwwyżkę cen w tym czasie aż o 14% (wskaźnik 114) (*Handbook of International Trade ...*, 2002, s. 40).

Bez względu na źródło informacji można potwierdzić, że zmiana relacji cen w układzie towarowym i regionalnym została wywołana przez **podwyżkę cen ropy naftowej**. W przypadku obniżenia ceny tego paliwa do poziomu notowanego po 1980 r. należałoby się spodziewać również powrotu do długookresowych relacji cenowych w układzie towarowym i regionalnym. Warto w tym kontekście zauważyć, że długookresowe prognozy cenowe raczej przyjmują powyższe założenia. Przykładowo, prognoza cen Banku Światowego – sporządzona na początku obecnej dekady – zakłada następujący spadek cen ropy naftowej (w cenach wg siły nabywczej USD z 1990 r.) w porównaniu z poziomem z 2000 r.: w 2005 r. o 42% i 2010 r. o 43%, a w 2015 r. o 41% (*Global Economic Prospects ...*, 2002, s. 231).

Wydaje się zatem, że powyższe zmiany relacji cen w układzie towarowym i regionalnym są ograniczone czasowo, podobnie zresztą jak notowane w latach 70. (Bidarkota, Crucini, 2000, s. 647-666). Cytowane prognozy cen są bowiem zgodne z długookresowymi prawidłowościami rozwoju gospodarki światowej. Nie oznacza to oczywiście, że w przyszłości nie mogą wystąpić kolejne, nawet bardziej długotrwałe zwwyżki cen ropy naftowej i (lub) ewentualnie innych surowców.

Zróźnicowanie dynamiki cen eksportowych wyrobów przemysłu przetwórczego

Ogólną, obserwowaną do połowy lat 90. prawidłowością w dziedzinie kształtowania się cen wyrobów przemysłu przetwórczego była zdecydowanie **wyższa dynamika cen produktów z krajów rozwiniętych gospodarczo**. W tych właśnie krajach przemysł osiągnął najwyższy poziom rozwoju, a eksportowane produkty odznaczają się wysoką i stale rosnącą jakością. Kraje najwyżej rozwinięte gospodarczo stosowały również – w znacznej mierze – strategię konkurencji opartej na podnoszeniu jakości wyrobów, a nie obniżaniu cen. Jak wskazują bardziej szczegółowe badania w krajach z tej grupy można było do połowy lat 90. zaobserwować również istotne różnice w dynamice cen (Dudziński, 2001). Ogólnie jednak ceny eksportowe w tej grupie państw rosły względnie szybko, a ich dynamika znacznie przewyższała tempo wzrostu cen eksportowych krajów rozwijających się.

Jak wynika z tabeli 5 w latach 1975-1990 ceny wyrobów przetworzonych wzrosły w eksporcie krajów rozwiniętych o około 55 punktów procentowych, a w przypadku krajów rozwijających się o około 45 punktów. Lepiej można zaobserwować tę prawidłowość porównując dynamikę cen w eksporcie krajów rozwiniętych gospodarczo z dynamiką cen w wywozie charakterystycznej podgrupy państw rozwijających się – krajów nowo uprzemysłowionych. Według danych UNCTAD, dotyczących średnich cen w łącznym eksporcie (wyroby przetworzone zdecydowanie jednak dominują w wywozie obu grup krajów), ceny w eksporcie krajów rozwiniętych gospodarczo **wzrosły** w latach 1980-1990 o 21 punktów procentowych, a w eksporcie krajów nowo uprzemysłowionych **spadły** bezwzględnie o 13 punktów procentowych (por. tabela 6).

Od połowy lat 90. sytuacja jednak się zmieniła. Chociaż nadal obserwujemy wyraźne zróźnicowanie dynamiki wolumenu na korzyść krajów rozwijających się, jednak w sferze kształtowania się cen występują istotne różnice. Ceny wyrobów przetworzonych spadają bezwzględnie w obu grupach krajów (taka bowiem

tendencja występuje w całym handlu międzynarodowym). Zniżka ta jest jednak wyraźnie silniejsza w wywozie krajów rozwiniętych gospodarczo (por. tabela 5).

Według wstępnych danych **spadek** ten wyniósł w latach 1995–2002 w przypadku krajów rozwiniętych gospodarczo **blisko 30 punktów procentowych**, a w krajach rozwijających się około 20 punktów procentowych. Oznacza to, że w analizowanym okresie nastąpiło – również w tym względzie – wyraźne **odwrócenie dotychczasowych tendencji** kształtowania się cen w handlu międzynarodowym.

Warto jednocześnie zwrócić uwagę na zróźnicowanie tempa wzrostu **wolumenu eksportu**. W latach 1980-1990 wolumen eksportu krajów rozwiniętych gospodarczo wzrósł zaledwie o 34 punkty procentowe, a krajów nowo uprzemysłowionych **ponad trzykrotnie** (por. tabela 6).

Podobne dysproporcje występują przy porównaniu dynamiki samych wyrobów przetworzonych (por. tabela 5). Wolumen eksportu krajów rozwijających się w latach 1975-1990 zwiększył się ponad pięciokrotnie, podczas gdy w państwach rozwiniętych gospodarczo tylko dwukrotnie. Przedstawione tendencje – notowane w latach 80. i do połowy lat 90. – występowały również wcześniej. Można je więc uznać za wyraz długookresowych prawidłowości rozwojowych gospodarki i handlu światowego. Kraje rozwijające się, w tym zwłaszcza nowo uprzemysłowione, powiększały swój wolumen wywozu wyrobów przemysłu przetwórczego kosztem niskich cen (będących odzwierciedleniem względnie niższej jakości wyrobów). Realizowały w ten sposób tzw. strategię niskich cen, bardzo często skuteczną w walce konkurencyjnej na rynku międzynarodowym (Dudziński, 2001).

Na powstanie powyższych nowych zjawisk wpłynęło kilka czynników. Pewną rolę mógł odegrać wspomniany wcześniej niższy poziom jakości i cen wyrobów eksportowanych przez kraje rozwijające się. Powoduje to – statystycznie rzecz biorąc – uzyskanie wyższych przyrostów względnych cen, nawet przy niewielkim ich wzroście. Dobrym przykładem są ceny w eksporcie Pakistanu, a więc państwa niezaliczanego do po-

Tabela 5 Wskaźniki dynamiki cen i wolumenu eksportu wyrobów przemysłu przetworzonego wg regionów ekonomicznych (1990 r. = 100)

Ceny (na bazie USD)	1975	1988	1995	1998	1999	2000	2001	2002
Ogółem	48	93	110	95	91	88	86 ^a	
- kraje rozwinięte gospodarczo	46	92	110	95	91	87	84	82 ^b
- kraje rozwijające się	55	97	111	96	89	92	91 ^a	89 ^b
Wolumen								
Ogółem	41	87	141	172	180	206	209	
- kraje rozwinięte gospodarczo	47	88	129	161	170	189	195	189 ^b
- kraje rozwijające się	17	80	196	221	226	278	271 ^a	

^a I kwartał

^b II kwartał

Źródło: Jak w tabeli 1.

Tabela 6 *Wskaźniki dynamiki cen i wolumenu eksportu wg wybranych grup krajów (1990 r. = 100)*

	1980	1990	1995	1998	2000
Ceny (na bazie USD)					
- kraje rozwinięte gospodarczo	79	100	109	95	89
- kraje nowo uprzemysłowione	113	100	107	99	101
Wolumen					
- kraje rozwinięte gospodarczo	66	100	130	157	183
- kraje nowo uprzemysłowione	29	100	187	211	264

Źródło: *Handbook of International ...*, 2002, s. 38 i 40.

tentatów w dziedzinie eksportu dóbr przetworzonych. Kraj ten osiąga od dłuższego czasu jeden z najwyższych wskaźników dynamiki cen wyrobów przemysłu przetwórczego. Przykładowo w latach 1990–2000 średnie ceny w eksporcie wyrobów przemysłu przetwórczego (na bazie USD) Pakistanu wzrosły o 10%, podczas gdy w wywozie państw uprzemysłowionych spadły bezwzględnie o 13% (*Monthly Bulletin ...*, 2002, s. 164).

Dynamika relatywnego wzrostu cen wyrobów przetworzonych w eksporcie krajów rozwijających się mogła się jednocześnie wzmocnić, na skutek napływu kapitału z krajów uprzemysłowionych, przyczyniającego się do przyspieszenia doskonalenia jakości produkowanych w tych krajach wyrobów. Przykładowo tylko w 2001 r. do krajów rozwijających się napłynęło ponad 200 mld USD zagranicznych inwestycji bezpośrednich, z czego około 90% pochodziło z krajów rozwiniętych gospodarczo (*World Investment ...*, 2002, s. 303 i 307).

Niezależnie od powyższych uwag należy uwzględnić jeszcze – jak się wydaje – dwa nowe czynniki. Pierwszym było występowanie w krajach nowo uprzemysłowionych (np. Korei Płd.) procesów restrukturyzacyjnych w gospodarce narodowej (a jest to istotne bowiem wspomniana grupa krajów zdecydowanie dominuje w łącznym wywozie dóbr przetworzonych państw rozwijających się). Przyczyną przeprowadzenia prób restrukturyzacji, były zjawiska kryzysowe występujące w wielu krajach nowo uprzemysłowionych. Programy restrukturyzacyjne - realizowane często w uzgodnieniu z organizacjami międzynarodowymi (np. Międzynarodowym Funduszem Walutowym) – spowodowały zwiększenie nacisku na podniesienie jakości wyrobów i wzrost efektywności gospodarowania.

Próby uzdrawiania gospodarki wielu krajów nowo uprzemysłowionych (Azja Południowo-Wschodnia, Brazylia, Argentyna) wyrażały się także w dyscyplinowaniu sfery finansów publicznych i często dotyczyły systemu walutowego. Uwidoczniło się to w obniżeniu tempa inflacji i poprawie relacji kursów walutowych (m.in. wobec USD). W ten sposób - bar-

dziej lub mniej bezpośrednio - wspomniane działania przyczyniły się do relatywnego podniesienia cen w handlu zagranicznym krajów nowo uprzemysłowionych.

Dobrym przykładem jest Izrael (zaliczany obecnie przez Biuro Statystyczne ONZ do krajów rozwiniętych gospodarczo, a nie rozwijających się). Po reformie walutowej i wzmocnieniu waluty w stosunku do USD (w niektórych latach notowano nawet nominalną aprecjację do USD) ceny wyrobów przemysłu przetwórczego w eksporcie Izraela znacznie wzrosły. Na przykład w 2000 r. (1990 r. = 100) wskaźnik cen eksportowych wyrobów przetworzonych w Izraelu wyniósł 137 (czyli zanotowano wzrost cen na bazie USD o 37%), podczas gdy w łącznym eksporcie światowym tych wyrobów wystąpił bezwzględny spadek cen, aż o 12% (*Monthly Bulletin ...*, 2002, s. 164).

Powyższe wnioski potwierdza także kształtowanie się cen w imporcie krajów rozwijających się (w przeliczeniu na USD). Ich dynamika wyraźnie przewyższała tempo wzrostu cen importowych krajów rozwiniętych gospodarczo. W 2000 r. (1990 r. = 100) ogólny wskaźnik średnich cen w imporcie krajów rozwijających się ogółem wyniósł 112, krajów nowo uprzemysłowionych 106, a krajów rozwiniętych gospodarczo zaledwie 88 (*Handbook of International ...*, 2002, s. 41). Stąd też *terms of trade* krajów rozwiniętych gospodarczo – mimo słabszej dynamiki wzrostu ich cen eksportowych – nie pogorszyły się w 2000 r. w porównaniu z krajami rozwijającymi się, a w latach 1995–1999 były nawet korzystniejsze (*Handbook of International ...*, 2002, s. 42).

Przedstawione czynniki, uzasadniające relatywnie szybszy wzrost cen wyrobów przemysłu przetwórczego w eksporcie krajów rozwijających się w porównaniu z uprzemysłowionymi, są w znacznym stopniu ograniczone czasowo. Z dużym prawdopodobieństwem można zatem założyć, że wcześniejsza tendencja do wyższej dynamiki cen w eksporcie krajów uprzemysłowionych przeważy jednak w dłuższym okresie – jako ogólna prawidłowość rozwoju handlu międzynarodowego.

Wnioski

Podsumowując powyższe rozważania można stwierdzić, że od połowy ubiegłej dekady występują w handlu międzynarodowym **nowe zjawiska** w zakresie kształtowania się cen. Dotyczą one z jednej strony kierunku i dynamiki zmian cen, z drugiej zaś przekształcenia ich relacji.

Oslabienie dynamiki wzrostu cen notowano już od lat 80. ubiegłego wieku (Dudziński, 1998, s. 46-50). W ostatnim okresie notuje się jednak nowe jakościowo zjawisko – bezwzględny **spadek ogólnego poziomu cen handlu międzynarodowego**. Występowanie tego zjawiska należy wiązać w znacznym stopniu z nowymi warunkami funkcjonowania gospodarki (globalizacja działalności gospodarczej, silniejsze powiązanie rynków finansowych, nowe formy inwestowania środków finansowych, coraz silniejsze oderwanie sektora realnego od finansowego itd.). Wprawdzie po ostatnim osłabieniu gospodarczym USA coraz mniej mówi się o aktualności też tzw. nowej ekonomii (której cechą miał być m.in. stały wzrost gospodarczy bez występowania faz rozwojowych), nie ulega jednak wątpliwości, że obecne wa-

runki funkcjonowania gospodarki odbiegają od dawnych. Konsekwencje tego dotyczą również sfery cen – zarówno krajowych, jak i handlu międzynarodowego.

Jakkolwiek nie można wykluczyć w przyszłości przyspieszenia dynamiki wzrostu cen światowych, jednak umiarkowane tempo zmian ich średniego poziomu, należy uznać obecnie za względnie **trwałą cechę ruchu** cen handlu międzynarodowego.

Inaczej przedstawia się natomiast przekształcenie relacji cen w układzie towarowym i regionalnym. Nowe zjawiska – wprawdzie trwające już dłuższy czas – nie wiążą się ze zmianami strukturalnych podstaw funkcjonowania gospodarki. Stąd też poprawa relacji cen surowców i żywności czy relatywnie wyższa dynamika cen eksportowych krajów rozwijających się nie powinny – jak się wydaje – być traktowane jako wyraz nowych długookresowych prawidłowości w ruchu cen handlu międzynarodowego. Czynniki determinujące ich występowanie nie mają zatem – z metodologiczno-teoretycznego punktu widzenia – charakteru czynników głównych (istotnych). Można je traktować jako czynniki uboczne, o ograniczonym czasowo zakresie występowania.

Bibliografia

1. P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski (2002): *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa PWE.
2. H. Bińczak (2003): *Ceny spadają, niepokój rośnie*. „Rzeczpospolita” nr 121.
3. P. Bidarkota, M.J. Crucini (2000): *Commodity Prices and the Terms of Trade*. „Review of International Economics” nr 8(4).
4. R. Bootle (1998): *The Death of Inflation*. London.
5. D. Coxe (2001): *Why Prices are Falling*. „Macleans” 12/17, vol. 114, issue 51.
6. J.S. Chadna, L.H. Sarno (2002): *Short and Long – run Price Level Uncertainty under Different Monetary Policy Regimes: An International Comparison*. „Oxford Bulletin of Economics and Statistics” vol. 64, nr 3.
7. J. Dudziński (1998a): *Geny rynku międzynarodowego. Tendencje i mechanizm*. US, Szczecin.
8. J. Dudziński (1998b): *Uwagi o tendencjach cen w handlu międzynarodowym*. „Gospodarka Narodowa” nr 10.
9. J. Dudziński (1999): *W kwestii spadku cen w handlu międzynarodowym*. „Nowe Życie Gospodarcze” nr 13.
10. J. Dudziński (2000): *Kurs walutowy USD a kierunki zmian cen w handlu międzynarodowym*. „Bank i Kredyt” nr 1-2.
11. J. Dudziński (2001): *Strategie cen a dynamika wolumenu eksportu we współczesnym handlu międzynarodowym*. „Firma i Rynek” nr 18-19.
12. P. Gogoi (2000): *Why High – Priced Oil Isn't Sparking Inflation*. „Business Week” 10/23.
13. *Global Economic Prospects and the Developing Countries (2002)*. Washington The World Bank.
14. *Handbook of International Trade and Development Statistics (2002)*. UNCTAD, New York.
15. *International Trade Statistics (2001)*. WTO, Geneva.
16. IMF – World Economic Outlook, April 2003 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2003/01/index.htm>).
17. *Juan kiedyś będzie wolny*. „Rzeczpospolita” nr 206 z 2003 r.
18. M.S. Kumar (2003): *Deflation. The New Treat?* „Finance and Development”, June.
19. *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 1999-2001*. Warszawa, lipiec.

20. *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2000-2002 (2002)*: Warszawa 2000 IKiC HZ.
21. *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2001-2003*. Warszawa 2003 IKiC HZ.
22. *Kryzys instytucjonalny czy gospodarczy*. „Nowe Życie Gospodarcze” nr 4/1999.
23. W.C. Labys (1974): *Speculation and Price Instability on Commodity Futures Markets*. UNCTAD, TD/B/C.1/171, Geneva.
24. D. Lansley (2001): *Inflation and Monetary Policy*. „Ecodate” August, vol. 15, issue 4.
25. „Monthly Bulletin of Statistics” nr 9/2002.
26. „Monthly Bulletin of Statistics” (za odpowiednie lata).
27. L. Oręziak: *Międzynarodowa pozycja euro*. „Bank i Kredyt” nr 8/2002.
28. J. Rymarczyk (2003): *Stabilizacja globalnych rynków finansowych*. Warszawa IKiCHZ, Studia i Materiały nr 78.
29. J. Rostowski (2003): *Pięć mitów o deflacji*. „Rzeczpospolita” nr 143.
30. A. Sławiński (2003): *Banki centralne boją się deflacji*. „Rzeczpospolita” nr 161.
31. *The Economic of Commodity Markets*. Cheltenham – Northampton 1999.
32. *World Investment Report*. UNCTAD, UN, New York – Geneva 2002.
33. W. Zieliński (2003): *Deflacja, gorsza siostra inflacji*. „Rzeczpospolita” nr 128.