

KONKURENCYJNOŚĆ NAJWIĘKSZYCH ŚWIATOWYCH EKSPORTERÓW JABŁEK

Paweł Kraciński

Institut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie
Dyrektor instytutu: prof. dr hab. Andrzej Kowalski

Słowa kluczowe: pozycja konkurencyjna jabłek, eksport jabłek
Key words: competitive position of apples, export of apples

S y n o p s i s. Celem artykułu było określenie pozycji konkurencyjnej głównych światowych eksporterów jabłek i jej zmian w latach 2006-2015. W artykule przeanalizowano wielkość światowej produkcji, plony oraz ich tendencje, a także zidentyfikowano największych światowych eksporterów jabłek. Pozycję konkurencyjną głównych światowych dostawców określono za pomocą mierników konkurencyjnych *ex-post*. Badania wykazały, że w grupie największych eksporterów rosła pozycja konkurencyjna producentów jabłek z Polski, Włoch i USA, a malała z Chin. Do grupy głównych światowych eksporterów w latach 2014-2015 dołączyła Białoruś.

WSTĘP

Problematyka konkurencyjności jest często przedmiotem badań ekonomicznych. W literaturze występuje duża różnorodność interpretacyjna tego pojęcia. Brakuje ogólnie przyjętej i akceptowalnej definicji. Jedną z przeszkód jej stworzenia jest szeroki i ciągle rosnący zakres obiektów badawczych obejmowanych analizami konkurencyjności. Zjawisko konkurencyjności wywodzi się od konkurencji, czyli wzajemnej rywalizacji podmiotów gospodarczych. Pojęcie konkurencyjności pojawiło się po raz pierwszy w literaturze ekonomicznej w latach 70. XX wieku. W latach 80. już funkcjonowało około 40 definicji tego zjawiska, a w 1999 roku naliczono ich ponad 400 [Olczyk 2008]. Konkurencyjność bada się na sześciu poziomach: globalnym (świat), regionalnym (grupy krajów), makro (gospodarki poszczególnych krajów), mezo (sektory, branże, gałęzie gospodarki), mikro (przedsiębiorstwa, gospodarstwa domowe) oraz mikro-mikro (indywidualni konsumenci, przedsiębiorcy, pojedynczy pracownicy) [Gorynia, Łązniewska 2009]. Można ją traktować jako system składający się z 4 elementów: potencjału konkurencyjnego (zasoby), instrumentów konkurowania (cena, jakość, itd.), przewagi konkurencyjnej (zastosowanie instrumentów konkurowania) oraz pozycji konkurencyjnej (rezultat procesu konkurowania) [Stankiewicz 2000, Gorynia, Łązniewska 2009]. Konkurencyjność odnosi się zarówno do rynku krajowego (konkurencyjność wewnętrzna), jak i zagranicznego (konkurencyjność zewnętrzna). Wewnętrzna konkurencyjność to pozycja, którą zajmuje dany obiekt badawczy (sektor, branża, produkt, pracownik) względem innych [Woś 2001]. Zewnętrzna

konkurencyjność odnosi się do rywalizacji na rynku międzynarodowym, a jej rozumienie jest niejednoznaczne, gdyż badacze wyróżniają międzynarodową zdolność konkurencyjną (również: konkurencyjność typu czynnikowego) oraz międzynarodową pozycję konkurencyjną (również: konkurencyjność typu wynikowego) [Pawlak 2013]. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna rozumiana jest jako możliwość radzenia sobie z konkurencją w długim okresie [Bieńkowski 1995], podczas gdy międzynarodowa pozycja konkurencyjna to zdolność konkurowania w danym momencie (statyczne ujęcie) [Bieńkowski, Sadza 2000]. Rozumienie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej bywa przez niektórych badaczy rozszerzone o zmiany udziałów danego państwa w obrotach handlowych z jednoczesnym uwzględnieniem zmian jakościowych [Misala 2007].

Na potrzeby badań posłużono się definicją Johna Freebairna, wedle której konkurencyjność to *zdolność do dostarczenia dóbr i usług w czasie, miejscu i formie oczekiwanej przez importera po cenach nie wyższych niż innych potencjalnych dostawców i przy uzyskiwaniu przez przedsiębiorstwo dochodów nie niższych niż z alternatywnego zaangażowania zasobów* [Freebairn 1987, s. 80]. Definicja zwraca uwagę na konieczność opłacalności produkcji sprzedawanej (eksportowanej), która w długim okresie jest niezbędnym warunkiem funkcjonowania podmiotów gospodarczych.

Konkurencyjność można oceniać *ex-post* lub *ex-ante*. Pomiar konkurencyjności *ex-post* przeprowadza się głównie przy wykorzystaniu licznego zbioru mierników opartych na udziałach w rynku i handlu międzynarodowym. Dzięki nim zidentyfikowana zostaje pozycja konkurencyjna badanego obiektu oraz jej zmiany. Do oceny konkurencyjności międzynarodowej *ex-post* wykorzystywane są również bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które mogą być częściowym substytutem eksportu [Traill, Da Silva 1994].

Trudniejszym zadaniem jest pomiar pozycji konkurencyjnej *ex-ante*. Narzędziami wykorzystywanymi do tego celu są: metody rachunkowe, wskaźnik DRC (ang. *Domestic Resource Costs*) oraz modele matematyczne. Istotą metod rachunkowych jest porównanie kosztów produkcji i na ich podstawie wyciąganie wniosków na temat konkurencyjności potencjalnej. Wskaźnik DRC określa koszty zasobów krajowych niezbędne do zaoszczędzenia lub zarobienia jednostki waluty obcej [Tweeten 1992]. W literaturze funkcjonują również wskaźniki oparte na tych samych danych i pozostające w relacji do DRC: NEB (ang. *Net Economic Benefit*) czy SCB (ang. *Social Cost Benefit*) [Frohberg 2000]. Modele matematyczne są najbardziej zaawansowanymi narzędziami wykorzystywanymi w badaniach konkurencyjności *ex-ante*. Konkurencyjność, podobnie jak przewaga komparatywna, wywodzą się z koncepcji równowagi ogólnej, dlatego najtrafniejsze i jednocześnie najczęściej wykorzystywane są modele równowagi ogólnej oraz cząstkowej [Frohberg 2000]. Modele równowagi ogólnej zakładają, że ceny kształtowane są przez swobodną grę popytu i podaży [Shoven, Whalley 1984]. Pozwalają uzyskać średnio- i długookresowy całościowy obraz gospodarki przy uwzględnieniu powiązań między poszczególnymi jej elementami. Są jednak mniej szczegółowe w porównaniu z modelami równowagi cząstkowej [Pawlak, Poczta 2011], które jednak obejmują jedynie pojedynczy rynek, co pozwala analizować na wyższym poziomie szczegółowości, ale w oderwaniu od pozostałych rynków, co ogranicza wnioskowanie oraz uogólnianie uzyskanych wyników [Orłowski 2000].

Jabłka są jednym z podstawowych gatunków owoców umiarkowanej strefy klimatycznej. Odgrywają dużą rolę w produkcji, konsumpcji oraz handlu zagranicznym produktami ogrodniczymi. W produkcji wyróżnić można kierunek przemysłowy oraz deserowy, ale to ten drugi w głównej mierze jest przedmiotem handlu międzynarodowego. Handel jabłkami przemysłowymi ma małe znaczenie i występuje głównie w rejonach przygranicznych (np.

Polska – Niemcy) [Kraciński 2015b]. Postęp w dziedzinie przechowalnictwa umożliwia dostarczanie dobrej jakości owoców przez cały sezon [Nosecka i in. 2012]. Jabłka cechują się właściwościami fizycznymi umożliwiającymi transport na dalekie odległości.

MATERIAŁY I METODY

Celem artykułu było określenie pozycji konkurencyjnej *ex-post* głównych światowych eksporterów jabłek w latach 2006-2015. Dobór pięciu mierników pozycji konkurencyjnej *ex-post*, odnoszących eksport jabłek do innych wielkości (m.in. import, produkcja, itd.), podyktowany był chęcią uzyskania szerszego obrazu. W artykule analizowano konkurencyjność międzynarodową na poziomie mezo. Przedstawiono wielkość i dynamikę światowej produkcji oraz eksportu. Poddano analizie ceny eksportowe głównych światowych dostawców jabłek, obliczone jako stosunek wartości sprzedaży zagranicznej do jej wolumenu. Wartość eksportu wyrażona była w cenach bieżących. Głównych światowych eksporterów zidentyfikowano, przyjmawszy kryterium największego wolumenu eksportu z lat 2014-2015.

W artykule wykorzystano dane na temat produkcji z bazy danych Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO). Dane handlowe pochodziły z Organizacji Narodów Zjednoczonych (UN Comtrade) oraz Ministerstwa Finansów RP. Okres badawczy obejmował lata 2006-2015, a w przypadku danych produkcyjnych z FAO, z powodu braku późniejszych informacji, został skrócony do lat 2004-2013. W celu wyeliminowania zmienności produkcji zastosowano średnie wartości zjawiska dla dwuletnich podokresów. W opracowaniu zastosowano następujące mierniki pozycji konkurencyjnej *ex-post*:

1. Saldo handlu zagranicznego produktem ($E_{ik} - I_{ik}$), gdzie: E_{ik} – eksport produktu i z kraju k ; I_{ik} – import produktu i do kraju k .

Dodatnie saldo świadczy o konkurencyjności produktów, gdyż bardziej opłaca się eksportować produkty wytworzone w kraju niż importować odpowiedniki z zagranicy. Wytworzona nadwyżka salda jest zwykle wynikiem wzrostu efektywności wymiany powodowanej wyższą konkurencyjnością produktów krajowych [Hybel 2002].

2. Udział w światowym eksporcie $\frac{E_{ik}}{E_{iw}} \times 100\%$

gdzie E_{iw} – eksport wszystkich produktów i na świecie.

Prostszym miernikiem pozycji konkurencyjnej jest udział w światowym eksporcie. Jeżeli udział rośnie, to kraj umacnia pozycję konkurencyjną [Zawiślińska 2003]. Analogicznie możliwe jest obliczenie wskaźnika udziału w imporcie, jednak jego interpretacja nie jest tak jednoznaczna [Pawlak, Poczta 2011]. Wzrost udziału w imporcie może świadczyć o reeksportcie.

3. Wskaźnik relatywnej orientacji eksportowej REO (ang. *Relative Export Orientation Index*)

$$REO_k = \frac{E_{ik}}{P_{ik}} : \frac{E_{iw}}{P_{iw}}$$

gdzie P_{ik} – produkcja produktu i w kraju k ; P_{iw} – produkcja produktu i na świecie.

Wskaźnik porównuje stopień otwarcia gospodarki kraju ze średnim stopniem otwarcia wszystkich światowych gospodarek [Jagiello 2003]. Wartości wskaźnika przekraczające 1 oznaczają, że kraj ma orientację proeksportową, co może świadczyć o konkurencyjności zewnętrznej. Wartości poniżej 1 świadczą o braku konkurencyjności.

4. Wskaźnik hipotetycznego eksportu HE (ang. *Hypothetical Exports*)

$$HE_k = E_{ik}^0 \times r_i$$

gdzie r_i – stopa wzrostu eksportu światowego między badanymi okresami.

Wskaźnik hipotetycznego eksportu informuje, ile dany kraj mógłby dostarczać na międzynarodowe rynki, gdyby rozwijał sprzedaż proporcjonalnie do światowej. Jeżeli wielkość rzeczywistego eksportu jest wyższa od hipotetycznej, to oznacza, że kraj jest konkurencyjny na rynku zewnętrznym. Im większa różnica *in plus*, tym produkty (branże, sektory) są bardziej konkurencyjne. W opracowaniu obliczono stosunek wolumenu eksportu rzeczywistego w badanych okresach do eksportu hipotetycznego i wyrażono go w procentach, dzięki czemu otrzymano informację, o ile procent eksport rzeczywisty przewyższał (lub był niższy) od hipotetycznego.

5. Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej RCA (ang. *Revealed Comparative Advantage*)

$$RCA = \frac{E_{ik}}{E_{ik}} : \frac{E_{jw}}{E_{jw}}$$

gdzie E_{jk} – eksport grupy produktów w kraju k bez produktu i , E_{jw} – eksport grupy produktów w świecie bez produktu i .

RCA określa przewagę komparatywną kraju. Im wyższe wartości RCA, tym większa jest przewaga produktu, branży czy sektora nad innymi krajami. Wartość wskaźnika poniżej jedności interpretowana jest jako brak przewagi komparatywnej. Mała przewaga komparatywna występuje, gdy wartości RCA mieszczą się w przedziale (1,2>. Wartości RCA z przedziału (2,4>, to przeciętna przewaga komparatywna. Kraj ma silną przewagę komparatywną, jeżeli wartości RCA przekraczają 4 [Hinloopen, Marrewijk 2001].

PRODUKCJA I EKSPORT JABŁEK NA ŚWIECIE

Z danych FAO wynika, że światowa produkcja jabłek wynosiła w latach 2012-2013 średnio 79 mln t rocznie i cechowała się dynamiką wzrostową (tab. 1.). Średnia wielkość zbiorów jabłek w latach 2012-2013 odniesiona do tej z lat 2006-2007 uwidoczniła 22-procentowy wzrost światowej produkcji. W badanym okresie zwiększyły się plony (o 5%), ale bardziej na wielkość produkcji wpłynął wzrost powierzchni sadów (o 9%), która w latach 2012-2013 osiągnęła 5,2 mln ha.

Największym producentem jabłek są Chiny. Zbiory tego kraju wyniosły w latach 2012-2013 39 mln t względem 27 mln t w latach 2006-2007. W badanym okresie wzrost chińskiej produkcji wyniósł 45%, a udział kraju w światowych zbiorach wzrósł do 49,4% w latach 2012-2013. Wydajność chińskich plantacji, które w latach 2012-2013 plonowały na średnim poziomie 16 t/ha, przewyższyła średnią światową o 1 t/ha. Wielkość zbiorów

Tabela 1. Najwięksi producenci jabłek w latach 2006-2007 i 2012-2013

Kraj	Wielkości w okresie							
	2006-2007				2012-2013			
	zbiory tys. t	udział %	powierzchnia tys. ha	plon t/ha	zbiory tys. t	udział %	powierzchnia tys. ha	plon t/ha
Świat	64 706	100,0	4 770	14,5	79 154	100,0	5 194	15,2
Chiny	26 965	41,7	1 931	14,0	39 088	49,4	2 408	16,2
USA	4 346	6,7	147	29,5	4 096	5,2	132	31,0
Turcja	2 230	3,4	125	17,9	3 009	3,8	162	18,6
Polska	1 672	2,6	169	10,1	2 981	3,8	194	15,4
Włochy	2 181	3,4	57	38,6	2 104	2,7	55	38,3
Indie	1 719	2,7	239	7,2	2 059	2,6	317	6,5
Iran	2 680	4,1	205	13,1	1 697	2,1	132	12,9
Chile	1 375	2,1	35	39,2	1 667	2,1	37	45,5
Francja	2 112	3,3	54	38,8	1 561	2,0	40	38,8
Rosja	1 984	3,1	369	5,4	1 488	1,9	185	8,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych FAOSTAT.

kolejnych państw z grupy największych producentów była znacznie niższa i nie przekraczała 6% globalnej produkcji. Drugim światowym producentem były Stany Zjednoczone Ameryki z 4,1 mln t jabłek w latach 2012-2013 względem 4,3 mln t w latach 2006-2007. Zbiory tego kraju obniżyły się w badanym okresie o 6% na skutek redukcji nasadzeń (o 10%). Z tego powodu w grupie największych producentów obniżyła się produkcja irańska (o 37%), francuska (o 26%) oraz rosyjska (o 25%) i osiągnęła w latach 2012-2013 odpowiednio 1,7, 1,6 oraz 1,5 mln t rocznie, co lokowało te kraje na 7., 9. i 10. pozycji w grupie największych producentów. Średnie zbiory jabłek w Turcji na poziomie 3 mln t w latach 2012-2013, sklasyfikowały ją jako trzeciego światowego producenta. Polska, ustępując nieznacznie Turcji pod względem wielkości zbiorów, uplasowała się w latach 2012-2013 na 4. pozycji w grupie największych producentów jabłek. Wzrost zbiorów między okresami 2006-2007 a 2012-2013 wyniósł 35% w Turcji oraz 78% w Polsce. Turecki wzrost zbiorów wynikał ze zwiększenia areалу, a polski w głównej mierze z plonowania. Areal sadów w Polsce zwiększył się w tym okresie o 15%, a średni plon o 53%. Przytoczone wartości w odniesieniu do Polski obrazują prawidłowo kierunek zmian, jednak tak duży wzrost wydajności wynikał z niskich plonów w 2007 roku spowodowanych wymarznięciami. Włochy, piąty światowy producent, cechowały się stabilnością tak pod względem wielkości zbiorów, jak areалу oraz wydajności. Zbiory jabłek w Indiach oraz Chile wzrosły o 20% w stosunku do lat 2006-2007. Należy odnotować, że na wielkość indyjskich zbiorów wpływ miał zwiększający się areal upraw, podczas gdy chilijska produkcja rosła dzięki poprawie wydajności. Krajami osiągającymi najwyższe plony jabłek były: Chile, Francja i Włochy, czyli państwa nastawione na produkcję wysokiej jakości jabłek deserowych.

Eksport jabłek w okresie 2006-2015 wykazywał tendencję wzrostową. Zgodnie z danymi Organizacji Narodów Zjednoczonych średni wolumen eksportu z lat 2014-2015 wyniósł 8,6 mln t i był o 15% wyższy niż w latach 2006-2007 (tab. 2.).

Tabela 2. Najwięksi światowi eksporterzy jabłek w latach 2006-2015

Kraj	Przeciętne wielkości średnioroczne w okresach [tys. t]				
	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013	2014-2015
Świat	7 489	7 661	8 570	8 492	8 624
Włochy	758	712	917	861	1 059
USA	657	764	812	883	939
Polska	424	584	616	1 079	936
Chiny	912	1 163	1 079	985	849
Chile	750	724	822	798	725
Francja	690	659	709	585	666
Białoruś	14	2	18	91	461
RPA	301	348	553	532	381
Nowa Zelandia	308	309	294	330	348
Litwa	195	134	53	69	283

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade.

Największym światowym eksporterem jabłek w analizowanym okresie były Włochy, których wolumen sprzedaży zagranicznej wzrósł o 40% względem lat 2006-2007, osiągając prawie 1,1 mln t w latach 2013-2015. Wyższym tempem wzrostu eksportu cechowała się Polska, której wolumen sprzedaży zagranicznej wzrósł w badanym okresie o 120% do średniego poziomu wynoszącego 936 tys. t w latach 2014-2015. Polska w latach 2012-2013 sprzedawała najwięcej w grupie głównych eksporterów, ale zmniejszyła wolumen w wyniku wprowadzenia ograniczeń w handlu z największym odbiorcą – Federacją Rosyjską. Eksport Białorusi, która w latach 2014-2015 dołączyła do grona największych światowych eksporterów, cechował się najwyższą dynamiką wzrostu w stosunku do lat 2006-2007. Białoruś pozostaje z Rosją i Kazachstanem w unii celnej, dzięki czemu ma swobodny dostęp do tych rynków. Kraj ten w przeciwieństwie do Rosji nie wprowadził zakazu przywozu owoców i warzyw z Unii Europejskiej (UE) z 1 sierpnia 2014 roku. Trzeci eksporter – USA dostarczał na światowe rynki w latach 2014-2015 średnio 939 tys. t rocznie, a 657 tys. t w latach 2004-2006. Chiński eksport rósł do lat 2008-2009, po czym zaczął się obniżać, osiągając w latach 2013-2015 niespełna 850 tys. t. W badanym okresie Chiny spadły z pierwszej na czwartą pozycję wśród największych eksporterów. W grupie głównych eksporterów wolno, ale stabilnie rósł eksport dziewiątego eksportera – Nowej Zelandii. Sprzedaż zagraniczna Francji i Chile pozostała w latach 2014-2015 na poziomie zbliżonym do lat 2006-2007, jednak z okresowymi fluktuacjami. Znacznie większą zmiennością charakteryzował się eksport RPA, która w latach 2010-2011 i 2012-2013 sprzedawała ponad 500 tys. t rocznie, po czym obniżyła sprzedaż do poziomu 350 tys. t w latach 2014-2015, czyli do poziomu o 27% wyższego niż w latach 2006-2007. Litewski eksport cechował się największą zmiennością w analizowanych okresach. Wysoki był w okresie 2006-2007 obejmującym pierwsze rosyjskie embargo na polskie owoce. Pierwszy zakaz sprzedaży owoców i warzyw z Polski do Rosji obowiązywał w latach 2005-2008 i to w tym okresie Litwa wyrosła na znaczącego reeksportera polskich jabłek [Kraciński 2015a].

POZYCJA KONKURENCYJNA GŁÓWNYCH ŚWIATOWYCH EKSPORTERÓW JABŁEK

Pod względem salda obrotów jabłkami najwyższą pozycję konkurencyjną zajmowały w latach 2014-2015 Włochy z eksportem netto wynoszącym ponad 1 mln t (tab. 3.). Czołówka eksporterów netto zmieniała się w badanym okresie. W latach 2012-2013 na pierwszym miejscu znajdowała się Polska, podczas gdy w latach 2006-2007, 2008-2009 i 2010-2011 Chiny. W latach 2006-2007 oraz 2008-2009 Chile pod względem eksportu netto wyprzedzały Włochy. Poziom chilijskiej sprzedaży zagranicznej netto był bardziej stabilny w porównaniu z rosnącym systematycznie wolumenem Włoch, USA oraz w latach 2012-2013 Polski, co zaowocowało spadkiem tego kraju z 2. pozycji pod względem wielkości eksportu netto w latach 2006-2009 na 5. w latach 2014-2015. Analiza salda obrotów wykazała, że przez cały okres rosła konkurencyjność eksportu jabłek z Włoch, USA oraz do lat 2014-2015 Polski, podczas gdy konkurencyjność międzynarodowa jabłek z Francji, RPA oraz Nowej Zelandii pozostawała na zbliżonym poziomie. Eksport netto Litwy przez cały badany okres był niski, co potwierdza, że Litwa była reeksporterem owoców. Eksport netto Białorusi miał ujemne wartości, co oznacza, że kraj importował jabłka na eksport oraz potrzeby rynku wewnętrznego.

Tabela 3. Saldo wolumenu obrotów handlowych jabłkami latami 2006-2015

Kraj	Przeciętne wielkości średnioroczne w okresach				
	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013	2014-2015
Włochy	717	662	877	819	1 017
Polska	344	555	564	1 035	914
Chiny	878	1 114	1 007	935	791
USA	475	590	643	692	758
Chile	750	724	821	797	723
Francja	522	502	553	350	492
RPA	301	348	552	532	381
Nowa Zelandia	306	307	293	329	347
Litwa	38	6	1	5	14
Białoruś	-91	-55	-63	-73	-112

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade.

Pod względem udziału w wolumenie światowego eksportu najwyższą pozycję konkurencyjną w latach 2014-2015 miały Włochy (12,5%), a tuż za nimi USA (11%), Polska (11%) i Chiny (10%) (tab. 4.). Najbardziej dynamicznie z grupy pięciu największych światowych eksporterów rósł udział Polski w wolumenie światowego eksportu, która zwiększyła go z 6% w latach 2006-2008 do niespełna 13% w latach 2012-2013. W wyniku zamknięcia rynku rosyjskiego udział Polski obniżył się jednak do 11% w latach 2014-2015. Chiny w szczytowym okresie, tzn. latach 2008-2009, osiągnęły 15-procentowy udział w wolumenie światowego eksportu, obniżając go w kolejnych okresach łącznie o 5 p.p. Pozycja konkurencyjna jabłek, mierzona udziałem w światowym eksporcie rosła w odniesieniu do owoców z Włoch, USA i Polski. Natomiast obniżała się konkurencyjność międzynarodowa jabłek z Chin, Chile oraz Francji, których udział w wolumenie światowego eksportu w badanym okresie obniżał się. W przypadku jabłek z RPA i Nowej Zelandii nie można

Tabela 4. Udział największych eksporterów w wolumenie światowego eksportu jabłek w latach 2006-2015

Kraj	Przeciętne wielkości średnioroczne w okresach				
	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013	2014-2015
Włochy	10,6	9,3	11,2	10,1	12,5
USA	9,2	10,0	9,9	10,4	11,0
Polska	5,9	7,7	7,6	12,8	11,0
Chiny	12,8	15,2	13,2	11,6	10,0
Chile	10,5	9,5	10,1	9,4	8,5
Francja	9,7	8,6	8,7	6,9	7,8
Białoruś	0,2	0,0	0,2	1,1	5,4
RPA	4,2	4,6	6,7	6,3	4,5
Nowa Zelandia	4,3	4,0	3,6	3,9	4,1
Litwa	2,7	1,7	0,6	0,8	3,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Un Comtrade.

jednoznacznie określić kierunków zmian pozycji konkurencyjnej mierzonej udziałami w wolumenie światowego eksportu, gdyż nie wykazywały one wyraźnych tendencji. Najszybciej w wolumenie światowego eksportu jabłek wzrósł udział Białorusi, która z 0,2% w latach 2006-2007 zwiększyła go do 5,4% w latach 2014-2015. Nie powinno się jednak interpretować tych zmian jako wzrostu konkurencyjności, lecz jako wynik wprowadzenia barier handlowych utrudniających swobodną wymianę towarową, które umożliwiły Białorusi eksport na rosyjski rynek.

Ze względu na dostępność danych możliwe było obliczenie wskaźnika REO tylko do lat 2012-2013, czyli okresu poprzedzającego embargo wprowadzone przez największego światowego importera jabłek – Rosję. Najwyższe wartości REO zanotowano na Litwie, gdyż kraj ten był znaczącym eksporterem i jednocześnie niewielkim producentem, który posiłkował się importem z sąsiednich państw (tab. 5.). Najwyższe wskaźniki REO dla Litwy z lat 2006-2007 oraz 2008-2009 wynikały z dużego eksportu w czasie pierwszego

Tabela 5. Wskaźnik REO głównych światowych eksporterów jabłek w latach 2006-2013

Kraj	Przeciętne wielkości średnioroczne w okresach			
	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013
Litwa	24,02	21,35	10,91	9,57
Nowa Zelandia	6,86	6,51	5,62	6,93
RPA	3,86	4,31	6,27	6,17
Chile	4,71	4,56	4,37	4,46
Włochy	3,01	2,93	3,39	3,81
Francja	2,82	3,13	3,33	3,49
Polska	2,19	2,76	2,41	3,37
Białoruś	0,33	0,05	0,43	2,05
USA	1,31	1,65	1,64	2,01
Chiny	0,29	0,37	0,27	0,23

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade i FAOSTAT.

rosyjskiego embarga. Dysponując danymi handlowymi UN Comtrade wskazującymi na wzrost eksportu z Litwy w latach 2014-2015, można spodziewać się, że wskaźnik REO dla tego kraju będzie w latach 2014-2015 wyższy niż na początku badanego okresu.

Aktywność eksportowa Białorusi rozpoczęła się już w latach 2012-2013, kiedy wskaźnik REO osiągnął wartość 2, czyli 6-krotnie więcej niż w latach 2006-2007, co świadczyło o tym, że białoruski eksport jabłek był konkurencyjny już przed wprowadzeniem ograniczeń handlowych między UE a Rosją. Interpretacja REO dla grupy największych światowych eksporterów jabłek wskazuje, że w latach 2006-2013 jedynie chiński oraz białoruski (poza latami 2012-2013) eksport jabłek nie był konkurencyjny. Wysoką pozycję konkurencyjną na rynkach międzynarodowych ($REO > 4$) miały jabłka z Litwy, Nowej Zelandii, RPA, Chile, Włoch i Francji. Jabłka z Polski i USA również były konkurencyjne, ale REO nie przekraczał w ich przypadku wartości 3,5. Konkurencyjność jabłek z RPA, Polski i USA oraz w mniejszym zakresie z Włoch i Francji mierzona wskaźnikiem REO w latach 2006-2012 rosła, podczas gdy pozostałych eksporterów pozostawała na względnie stabilnym poziomie.

W opracowaniu do oceny pozycji konkurencyjnej wykorzystano również wskaźnik odnoszący wielkość rzeczywistego eksportu do hipotetycznego (tab. 6.). Miernik wzrostu światowego eksportu obliczono, odnosząc wielkość eksportu z poszczególnych podokresów badawczych do okresu bazowego, którym były lata 2004-2005. Taki okres bazowy wynikał z chęci uzyskania wskaźnika dla lat 2006-2007. Ponadprzeciętne wartości wskaźnik przyjmował dla Litwy oraz Białorusi (poza latami 2008-2009). Wynikało to z niskiego eksportu w okresie bazowym oraz dynamicznego wzrostu sprzedaży zagranicznej tych krajów. Litwa stała się znaczącym eksporterem jabłek w czasie pierwszego embarga obejmującego polskie produkty ogrodnicze i tę pozycję choć w mniejszym zakresie, utrzymała w okresach późniejszych. Wskaźnik dla Białorusi od lat 2010-2011 rósł z okresu na okres w tempie 5-krotnym, co oznacza, że w tym okresie eksport kraju rósł 5 razy szybciej niż średnia światowa sprzedaż zagraniczna jabłek. Ograniczenia w wymianie handlowej między UE a Rosją wpływały na rozwój eksportu z Białorusi, ale proces pozytywnych zmian rozpoczął się w tym kraju wcześniej.

Tabela 6. Stosunek wolumenu eksportu do hipotetycznego eksportu dla głównych światowych eksporterów jabłek w latach 2006-2015

Kraj	Przeciętne wielkości średnioroczne w okresach				
	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013	2014-2015
Białoruś	52	22	210	1020	5173
Litwa	4	1540	570	717	2917
Polska	111	116	114	193	167
Włochy	92	95	114	104	127
USA	98	111	110	115	122
RPA	103	104	155	144	103
Chiny	96	124	108	95	81
Chile	100	90	95	89	81
Francja	101	88	88	70	80
Nowa Zelandia	131	71	64	69	72

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade.

Wśród pozostałych głównych eksporterów bardziej dynamicznie niż średnio dla świata rozwijał się eksport w Polsce, Włoszech oraz USA. Wskaźnik zobrazował obniżkę dynamiki eksportu w odniesieniu do światowej w Chinach, Chile, Francji oraz Nowej Zelandii. Interpretacja wskaźnika odnoszącego eksport rzeczywisty do hipotetycznego ukazała wzrost konkurencyjności eksportu z Białorusi, Litwy, Polski, Włoch oraz USA, a spadek z Chin, Chile, Francji oraz Nowej Zelandii.

Wskaźnik RCA obliczono, odnosząc wartość eksportu jabłek do eksportu pozostałych owoców w formie świeżej. Z wyjątkiem USA wskaźnik RCA dla wszystkich krajów z grupy największych światowych eksporterów przyjmował wartości przekraczające 1. USA nie osiągnęły więc w badanym okresie przewagi komparatywnej w odniesieniu do jabłek (tab. 7.). Małą przewagą komparatywną w latach 2006-2015 cechowały się jabłka z Chile oraz RPA. Na początku badanego okresu jabłka z Nowej Zelandii charakteryzowały się przeciętną przewagą komparatywną, która jednak w latach 2012-2013 oraz 2014-2015 ($RCA > 4$) wzrosła do dużej. Rosła również z okresu na okres przewaga komparatywna włoskich jabłek, choć pozostała na przeciętnym poziomie, gdyż RCA w latach 2014-2015 przyjmował wartość 3,9 względem 2,5 w latach 2006-2007. Przewaga komparatywna jabłek z Chin obniżyła się w badanym okresie z wysokiej do przeciętnej. Wartość wskaźnika RCA dla Chin spadła z 5,6 w latach 2006-2007 do 3,5 w latach 2014-2015. Wysoką przewagą komparatywną charakteryzował się eksport z Francji (RCA w granicach 5-6), a najwyższą i jednocześnie rosnącą do lat 2012-2013 eksport z Polski. Wartość RCA dla polskich jabłek wzrosła z 7,5 w latach 2006-2007 do 13,4 w latach 2014-2015 jednak najwyższe wartości przyjmowała w latach 2012-2013 (14,3). Interpretacja wskaźnika RCA wskazuje, że wszystkie (poza USA) kraje z grupy głównych eksporterów były konkurencyjne na międzynarodowych rynkach. Najwyższą pozycję konkurencyjną mierzoną wartością RCA odnotowano w Polsce i na Białorusi. Wysokie wartości RCA dla jabłek z Polski spowodowane były tym, że głównym owocem eksportowanym z tego kraju były jabłka. Interpretując ten wskaźnik, należy jednak pamiętać, że Polska jest znaczącym eksporterem innych owoców, ale w formie przetworzonej. Przykładami takich grup towarów są mrożonki (malin, truskawek i innych) oraz soków zagęszczonych (jabłkowego, porzeczkowego). Taka sytuacja sprzyja wysokiemu RCA. W odmiernej sytuacji są inni znaczący

Tabela 7. Wskaźnik RCA dla głównych światowych eksporterów jabłek w latach 2006-2015

Kraj	Przeciętne wielkości średnioroczne w okresach				
	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013	2014-2015
Polska	7,5	9,1	11,8	14,3	13,4
Białoruś	6,8	4,1	15,9	17,3	10,3
Francja	5,0	5,6	5,9	5,5	5,8
Nowa Zelandia	3,6	3,2	3,0	4,2	4,4
Włochy	2,5	2,5	3,2	3,4	3,9
Chiny	5,6	5,7	5,3	4,0	3,5
Litwa	8,2	3,6	1,2	1,1	2,7
Chile	2,1	2,0	1,9	2,1	1,9
RPA	1,5	1,7	1,5	1,9	1,5
USA	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade.

Tabela 8. Ceny eksportu jabłek z wybranych krajów w latach 2006-2015

Kraj	Przeciętne ceny średnioroczne w okresach [USD/kg]				
	2006-2007	2008-2009	2010-2011	2012-2013	2014-2015
Świat	0,67	0,77	0,79	0,89	0,83
Białoruś	0,43	0,57	0,66	0,52	0,23
Chile	0,67	0,81	0,80	0,98	0,97
Chiny	0,48	0,61	0,81	1,01	1,21
Francja	0,92	1,03	0,97	1,15	1,01
Litwa	0,46	0,62	0,77	0,76	0,33
Nowa Zelandia	0,77	0,80	0,89	1,06	1,23
Polska	0,34	0,41	0,45	0,47	0,39
RPA	0,61	0,68	0,56	0,75	0,88
USA	0,92	0,99	1,10	1,25	1,13
Włochy	0,87	1,05	0,96	1,09	0,92

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UN Comtrade.

eksporterzy, którzy eksportują inne owoce w formie świeżej, np. Włochy (pomarańcze), czy kraje z półkuli południowej (Chile, RPA, Nowa Zelandia) dostarczające na światowe rynki szeroki asortyment owoców.

Średnie światowe ceny jabłek w badanym okresie wzrosły o 23%, osiągając w latach 2014-2015 0,83 USD/kg (tab. 8.). Najtańszą ofertę eksportową jabłek miały Białoruś, Litwa i Polska. Litewskie oraz białoruskie ceny, mimo tendencji rosnącej w początkowych okresach, uległy skokowemu obniżeniu w latach 2014-2015 względem lat 2012-2013 o odpowiednio 57 oraz 55%. Polskie ceny w tym samym czasie charakteryzował mniejszy spadek, bo o 17%. Białoruskie ceny w latach 2014-2015 były najniższe w grupie światowych eksporterów i wynosiły zaledwie 0,23 USD/kg.

Znacznie wyższe ceny eksportowe (0,90-1,20 USD/kg) notowane były w latach 2014-2015 u pozostałych światowych eksporterów. Większość tych państw dostarczała na światowe rynki owoce najwyższej jakości, atrakcyjnie zapakowane, co miało przełożenie na uzyskiwane ceny. W grupie krajów z wysokimi cenami największe wzrosty względem lat 2006-2007 odnotowano w Chinach (151%), Nowej Zelandii (61%), Chile (45%) oraz RPA, co znalazło odzwierciedlenie w spadku wartości niektórych zaprezentowanych mierników pozycji konkurencyjnej *ex-post*. Najbardziej widoczny spadek nastąpił w odniesieniu do Chin. Analiza cen uwiadcza jednak, że mimo wysokich stawek za jabłka niektóre kraje (np. Włochy, USA) zwiększały pozycję konkurencyjną, co potwierdza, że nie tylko cena wpływa na konkurencyjność zewnętrzną jabłek.

PODSUMOWANIE

Światowe zbiory jabłek rosną. W latach 2012-2013 zebrano średnio 79 mln t tych owoców. Największym producentem były Chiny, których udział w światowych zbiorach wyniósł 49,4%.

Pod względem salda obrotów najwyższą pozycję konkurencyjną w latach 2014-2015 zajęły kolejno Włochy, Polska, Chiny oraz USA. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Włoch, USA oraz do lat 2012-2013 również Polski rosła, podczas gdy Chin malała. Naj-

wyższą pozycję konkurencyjną, mierzoną udziałem w światowym wolumenie eksportu, w latach 2014-2015 osiągnęły Włochy, USA, Polska oraz Chiny. Kierunki zmian tego miernika wykazały wzrost konkurencyjności owoców z Włoch, USA i Polski oraz spadek z Chin, Chile i Francji. Na podstawie wskaźnika REO wykazano, że w latach 2012-2013 eksport wszystkich krajów, poza Chinami, z grupy największych światowych eksporterów był konkurencyjny. W badanym okresie rosła pozycja konkurencyjna owoców z Polski, RPA, USA oraz w mniejszym zakresie z Włoch i Francji. Analiza wskaźnika odnoszącego eksport rzeczywisty do hipotetycznego ukazała wzrost konkurencyjności eksportu z Białorusi, Litwy, Polski, Włoch i USA oraz spadek z Chin, Chile, Francji i Nowej Zelandii. Najbardziej konkurencyjne w latach 2014-2015 pod względem wskaźnika HE, dla którego okresem bazowym była wielkość eksportu z lat 2004-2005, były Białoruś oraz Litwa, a w dalszej kolejności Polska, Włochy oraz USA. Wskaźnik RCA wskazał brak konkurencyjności jabłek eksportowanych z USA oraz konkurencyjność pozostałych głównych światowych eksporterów. Najwyższą pozycję konkurencyjną w latach 2014-2015 odnotowano w Polsce oraz na Białorusi. Wskaźnik RCA wykazał w badanym okresie wzrost pozycji konkurencyjnej Polski (do lat 2012-2013), Włoch i Francji, a obniżenie Chin.

Większość mierników wskazuje na wzrost konkurencyjności eksportu jabłek z Polski, który jednak został zahamowany w latach 2014-2015, na co największy wpływ miało wprowadzenie ograniczeń w swobodnej wymianie handlowej z Federacją Rosyjską. Wysoką i rosnącą pozycją konkurencyjną charakteryzował się eksport z Włoch. Wśród głównych eksporterów na uwagę zasługuje Litwa oraz Białoruś, które w latach 2014-2015 dołączyły do czołówki światowych dostawców jabłek. Jednym z czynników sprzyjających wzrostowi eksportu z tych krajów było rosyjskie embargo na dostawy owoców i warzyw z UE. Większość mierników wskazuje na obniżanie się konkurencyjności eksportu jabłek z Chin.

LITERATURA

- Bieńkowski Wojciech, 1995: *Reaganomika i jej wpływ na konkurencyjność gospodarki amerykańskiej*, PWN, Warszawa, s. 34-36.
- Bieńkowski Wojciech, Sadza Piotr, 2000: Rola instytucji w poprawie konkurencyjności gospodarki – zadania dla rządu. [w] *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, red. J. Podedworny, J. Grabowiecki, UwB, Białystok, s. 80.
- Freebairn John, 1987: *Implications of Wages and Industrial Policies on Competitiveness of Agricultural Export Industries*, „Review of Marketing and Agricultural Economics, Australian Agricultural and Resource Economics Society”, vol. 55, no. 1, s. 79-87.
- Frohberg Klaus 2000: Konkurencyjność polskiego rolnictwa [w] *Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych*, Majewski Edward, Dalton Graham (red.), Wieś Jutra, Warszawa, s. 224-243.
- Gorynia Marian, Ewa Łażniewska, 2009: *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 52, 55.
- Hinloopen Jeroen, Charles Marrewijk, 2001: *On the empirical distribution of the balassa index*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, vol. 137, no. 1, s. 1-35.
- Hybel Jan, 2002: *Konkurencyjność polskich producentów owoców i warzyw w handlu zagranicznym*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu”, t. IV, z. 4, s. 53-57.
- Jagiello Małgorzata, 2003: *Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki*, „Studia i Materiały, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury”, nr 80, s. 15.
- Kraciński Paweł, 2015a: *Unijny eksport produktów ogrodniczych do Rosji w latach 2004-2013*, „Roczniki Naukowe Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich”, t. 102, nr 4, s. 60-67.
- Kraciński Paweł, 2015b: *Handel zagraniczny jabłkami w UE w kontekście rosyjskiego embargo*, „Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie. Problemy Rolnictwa Światowego”, t. 15(XXX), no. 3, s. 83-93.

- Misala Józef, 2007: *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom, s. 18.
- Nosecka Bożena, Anna Bugała, Dariusz Paszko, Łukasz Zaremba, 2012: *Sytuacja na światowym rynku wybranych produktów ogrodniczych i jej wpływ na polski rynek ogrodniczy*, IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 10-13.
- Olczyk Magdalena, 2008: *Konkurencyjność, teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa, s. 12.
- Orłowski Witold, 2000: *Koszty i korzyści z członkostwa w Unii Europejskiej, modele, metody, szacunki*, CASE, Warszawa, s. 32.
- Pawlak Karolina, 2013: *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań, s. 23.
- Pawlak Karolina, Walenty Poczta, 2011: *Międzynarodowy handel rolny, teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 75.
- Shoven John, John Whalley, 1984: *Applied General-Equilibrium Models of Taxation and International Trade: An Introduction and Survey*, „Journal of Economic Literature”, vol. 22, no. 3, s. 1007-1051.
- Stankiewicz Marek, 2000: *Istota i sposoby oceny konkurencyjności przedsiębiorstwa*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8, s. 95.
- Traill Bruce, Joao Gomes Da Silva, 1996: *Measuring International Competitiveness: the Case of the European Food Industry*, „International Business Review”, vol. 5, no. 2, s. 151-166.
- Tweeten Luther, 1992: *Agricultural Trade. Principles and Policies*, „Westview Press & IT Publications”, Boulder, San Francisco, London.
- Woś Augustyn, 2001: *Konkurencyjność wewnętrzna rolnictwa*. IERiGŻ-PIB, Warszawa, s. 30-34.
- Zawiślińska Izabela, 2003: *Gospodarka Kanady przelomu wieków. Międzynarodowa pozycja konkurencyjna*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- www.comtrade.un.org, data dostępu 10.07.2016.
- www.faostat.fao.org, data dostępu 10.07.2016.

Paweł Kraciński

THE COMPETITIVENESS OF THE WORLD'S LARGEST EXPORTERS OF APPLES

Summary

The aim of the article was to examine competitive position of the world's major exporters of apples and changes of competitive position in the years 2006-2015. The article analyzes the size of world production, yields and their trends, and identifies the world's largest exporters of apples. The competitive position of the world's major suppliers was evaluated using measures of competitive ex-post. Studies showed that among the biggest exporters competitive position of Polish, Italian and American apples increased and competitive position of Chinese apples decreased. Belarus joined the group of the world's major exporters in the years 2014-2015.

Adres do korespondencji

Dr Paweł Kraciński

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PIB

Zakład Ekonomiki Ogrodnictwa

ul. Świętokrzyska 20, 00-002 Warszawa

email: pawel.kracinski@ierigz.waw.pl