



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

**POZYCJA KONKURENCYJNA
GŁÓWNYCH PRODUCENTÓW I EKSPORTERÓW
NASION OLEISTYCH I OLEJÓW ROŚLINNYCH
W HANDLU WEWNĄTRZWPÓLNOTOWYM***

Karolina Pawlak

Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu

Abstrakt. Celem artykułu było zidentyfikowanie pozycji konkurencyjnej największych producentów i eksporterów nasion oleistych i olejów roślinnych w handlu wewnątrz-wspólnotowym w 2004 i 2012 roku. Badania zrealizowano z wykorzystaniem celowo do-branego zestawu ilościowych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post*. Ponadto oszacowano udziały badanych krajów w handlu wewnątrz-wspólnotowym oraz względną intensywność eksportu nasion oleistych i olejów roślinnych w poszczegól-nych państwach. Na podstawie wykonanych analiz można stwierdzić, że najwięksi produ-cenci i eksporterzy nasion oleistych w UE, z wyjątkiem Niemiec w handlu rzepakiem i soją oraz Holandii w obrotach rzepakiem i słonecznikiem, byli konkurencyjni na Jedno-litym Rynku Europejskim. Pomijając olej sojowy, wytwarzany w UE głównie z surowca importowanego, przewagi konkurencyjne większości analizowanych krajów zmniejszały się wraz ze stopniem przetworzenia produktów i w wymianie olejami były niższe.

Słowa kluczowe: pozycja konkurencyjna, przewagi komparatywne, nasiona oleistych, oleje roślinne, handel wewnątrz-wspólnotowy

*Publikacja została sfinansowana ze środków Narodowego Centrum Nauki. Praca wykonana w ramach projektu badawczego nr N N112 395940 pt. „Wpływ zmian kierunków wykorzystania rzepaku na uczestników polskiego rynku roślin oleistych i produktów ich przetwarzania”.

WSTĘP

Sektor olejów roślinnych jest w ostatnich dekadach jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się działów przemysłu spożywczego. Zaszły w nim duże zmiany zarówno w wolumenie, jak i strukturze produkcji, konsumpcji, obrotu oraz wykorzystania olejów roślinnych¹. Światowa produkcja tej grupy asortymentowej zwiększyła się z 17,4 mln ton w 1961 roku do 155,9 mln ton w 2012 roku, eksport – z niespełna 3 mln ton w 1961 roku do 69,1 mln ton w 2011 roku, a konsumpcja – z 4,7 kg/osobę w 1961 roku do 11,5 kg/osobę w 2009 roku. Znaczące, ale mniej dynamiczne niż w skali świata przeobrażenia obserwowano w tym segmencie rynkowym także w krajach Unii Europejskiej. W ciągu ponad 60 lat wolumen produkcji olejów roślinnych wzrósł w państwach Wspólnoty niemal 5-krotnie, osiągając 16,9 mln ton i stanowiąc około 10% produkcji światowej, a eksportu – ponad 20-krotnie, przekraczając w 2011 roku 10,3 mln ton i zapewniając UE blisko 15-procentowy udział w eksporcie globalnym. Ponad 2-krotny był wzrost konsumpcji, która w 2009 roku ukształtowała się na poziomie 20,2 kg/osobę, prawie 2-krotnie przewyższając średnie spożycie tej grupy artykułów na świecie [FAOSTAT 2014]. Wpływ na te zmiany miały: różnorodność wykorzystania olejów roślinnych, szeroka gama pozyskiwanych z nich produktów, polepszenie ich wartości odżywczych, a także możliwość substytucji między nimi i w stosunku do tłuszczów zwierzęcych² [Niewiadomski 1984]. Do czynników o znaczeniu podstawowym w procesie formowania obecnej struktury geograficznej i asortymentowej rynku produktów oleistych, znajdujących uzasadnienie już w klasycznych i neoklasycznych teoriach rozwoju wymiany handlowej, należą również regionalne zróżnicowanie warunków, wydajności i kosztów produkcji surowców oleistych, a ponadto polityka wsparcia producentów oraz regulacje obrotów surowcami oleistymi, olejami i śrutami oleistymi³.

Dostępne prognozy wskazują, że w najbliższych latach można spodziewać się wzrostu zapotrzebowania na surowce oleiste i oleje roślinne na cele konsumpcyjne, ale przede wszystkim na cele niespożywcze, do produkcji biopaliw i w przemyśle oleochemicznym⁴. Z projekcji Kim i in. [2013] wykonanych z użyciem modelu FAPRI-UK wynika, że do 2018 roku zużycie rzepaku w UE może się zwiększyć o niemal 70% w porównaniu z rokiem 2008, przekraczając 35,5 mln ton, przy wzroście produkcji na poziomie około 40%, do 26,8 mln ton. Zużycie i produkcja oleju rzepakowego mogą w tym czasie wzrosnąć odpowiednio do 19,3 mln ton oraz 14,4 mln ton, tj. ponad 2-krotnie i o około 70% w porównaniu z rokiem 2008. Szacuje się, że w Europie wykorzystanie olejów roślinnych na cele niespożywcze stanowi około 11% całkowitego zużycia, pod-

¹ Por. Basiron [2001], Boczar i Sznajder [2011].

² Zastąpienie w codziennej diecie tłuszczów zwierzęcych olejami roślinnymi jest jedną z najbardziej istotnych zmian obserwowanych w realizowanym modelu konsumpcji. Notowane zmiany trendów w konsumpcji znalazły też odzwierciedlenie w przeobrażeniach światowej struktury produkcji olejów i tłuszczów. Jak podaje Gunstone [2000], masło, łój i smalec, które na początku lat 60. XX wieku zajmowały odpowiednio pierwsze, drugie i czwarte miejsce pod względem wielkości produkcji, czterdzieści lat później plasowały się na pozycjach siódmej, piątej i szóstej, a cztery pierwsze lokaty w rankingu zajmowały: olej sojowy, palmowy, rzepakowy i słonecznikowy, których produkcja łącznie wynosiła 62,5 mln ton.

³ Por. Jaafar i Sukaimi [2001].

⁴ Szerzej na temat niespożywczego wykorzystania nasion oleistych i olejów roślinnych zob. m.in. Zanetti i in. [2013].

czas gdy w krajach uprzemysłowionych sięga 14% zużycia ogółem [Metzger i Bornscheuer 2006]. W przypadku państw UE niższy stopień wykorzystania olejów roślinnych na cele pozakonsumpcyjne może wynikać z wysokiego importu nasion i produktów oleistych, wobec niedostatecznej produkcji wewnętrznej koniecznego do zaspokojenia popytu na żywność, pasze i surowiec dla przemysłu [Krautgartner i in. 2013].

Presja popytu, determinująca wzrost produkcji i wysoką intensywność obrotów handlowych sprawia, że sektor nasion i produktów oleistych stawia wysokie wymagania konkurencyjne podmiotom w nim uczestniczącym. Stąd też celem artykułu było zidentyfikowanie pozycji konkurencyjnej największych producentów i eksporterów nasion oleistych i olejów roślinnych w handlu wewnątrzspółnotowym w 2004 i 2012 roku.

MATERIAŁ I METODA BADAŃ

W badaniach wykorzystano dane statystyczne pochodzące z zasobów bazy ComExt Urzędu Statystycznego Wspólnot Europejskich (Eurostat). Analizą objęto dominujące w strukturze produkcji nasion oleistych w UE rzepak i słonecznik oraz soję, jako produkt wysoce konkurencyjny względem wytwarzanych we Wspólnocie i zajmujący pierwsze miejsce w strukturze przywozu nasion oleistych do UE, jak również wytwarzane z nich oleje. Podmiotem badań byli najwięksi w skali Wspólnoty producenci i eksporterzy nasion oleistych i olejów roślinnych, a zakres czasowy analizy, wyznaczony momentem pierwszego rozszerzenia UE o kraje z regionu Europy Środkowo-Wschodniej oraz dostępnością danych, dotyczył lat 2004 i 2012.

Badania zrealizowano z wykorzystaniem celowo dobranego zestawu ilościowych mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post*⁵. Zastosowano wskaźnik specjalizacji eksportowej (*SI*), wskaźnik pokrycia importu eksportem (*CR*), wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych, w tym indeks relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA*), indeks relatywnej chłonności importu (*MRC*) i indeks relatywnej przewagi handlu (*RTA*), oraz wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego Grubela-Lloyda (*IIT*).

Wskaźnik specjalizacji eksportowej (*SI* – *Specialization Indicator*) porównuje udział produktu *i* w eksporcie kraju *k* z udziałem tego produktu w eksporcie światowym lub regionalnym:

$$SI_k = \frac{X_{ik}}{X_k} : \frac{X_{iw}}{X_w}$$

Za pożądane uznaje się wysokie wartości tego miernika. W przeciwnym razie można wnioskować o braku satysfakcjonującej konkurencyjności danej gospodarki lub jej sektora [Jagiello 2003].

Eksportową specjalizację danego kraju w zakresie analizowanego sektora, produktu lub grupy produktów można także wyznaczyć, posługując się wskaźnikiem pokrycia importu eksportem (*CR* – *Coverage Ratio* lub *TC* – *Trade Coverage*):

⁵ Szerzej na temat metod pomiaru konkurencyjności w wymianie międzynarodowej zob. Pawlak i Poczta [2011], Pawlak [2013].

$$CR_k = \frac{X_k}{M_k} \cdot 100\%$$

Wartości tego współczynnika przekraczające wartość 100 oznaczają specjalizację badanego kraju, co pozwala twierdzić, że dysponuje on względną przewagą nad partnerami [Lubiński i in. 1995].

Wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych wyznaczono na podstawie następujących formuł [Frohberg i Hartmann 1997]:

$$XRCA_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{im}} \cdot \frac{\sum_{j,j \neq i} X_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} X_{jm}}, \quad MRCA_{ik} = \frac{M_{ik}}{M_{im}} \cdot \frac{\sum_{j,j \neq i} M_{jk}}{\sum_{j,j \neq i} M_{jm}}, \quad RTA_{ik} = XRCA_{ik} - MRCA_{ik}$$

gdzie: X – eksport; M – import; i, j – kategorie produktów; k, m – kraje, a następnie oceniono sumarycznie, wykorzystując występujące pomiędzy nimi zależności. Dodatnie wartości wskaźnika RTA i większe od jedności – $XRCA$ informują o wysokiej konkurencyjności (+), natomiast gdy wskaźnik RTA jest ujemny, a $MRCA$ powyżej jedności, badany kraj wykazuje brak konkurencyjności (–). W pozostałych przypadkach wyniki analizy nie są jednoznaczne (+/–) [Frohberg 2000].

Aby określić znaczenie handlu wewnątrzgałęziowego, zastosowano wskaźnik Grubela-Lloyda (IIT – *Intra-industry Trade*) [Grubel i Lloyd 1971, 1975]:

$$IIT_k = \frac{(X_{ik} + M_{ik}) - |X_{ik} - M_{ik}|}{(X_{ik} + M_{ik})} \cdot 100\%$$

Wysokie, zmierzające do 100, wartości wskaźników świadczą o występowaniu wymiany wewnątrzgałęziowej, tzn. takiej, w której w wysokim stopniu nakładają się strumienie eksportu i importu towarów pochodzących z tej samej gałęzi. Odzwierciedlają one zdolność kraju-eksportera do zaspokojenia preferencji popytowych odbiorcy zagranicznego, co z kolei pozytywnie świadczy o zdolnościach adaptacyjnych i konkurencyjności danej gospodarki [Jagiello 2003]. Indeksy IIT przyjmujące wartości bliskie zera wskazują z kolei na istnienie handlu międzygałęziowego.

Diagnozę przewag konkurencyjnych wsparto szacunkami udziałów badanych krajów w handlu wewnątrzspółnotowym. Wyznaczono także względną intensywność eksportu nasion oleistych i olejów roślinnych w poszczególnych państwach, mierzona jako wartość eksportu przypadająca na 1 ha użytków rolnych lub jednego pełnozatrudnionego w sektorze rolnym w odniesieniu do UE-27.

SYTUACJA KONKURENCYJNA W WEWNĄTRZSPÓLNOTOWYM HANDLU NASIONAMI OLEISTYCH

Analiza międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post* wykazała, że w latach 2004 i 2012 najwięksi producenci i eksporterzy nasion oleistych w UE, z wyjątkiem Niemiec w handlu rzepakiem i soją oraz Holandii w obrotach rzepakiem i słonecznikiem, uzyskiwali na Jednolitym Rynku Europejskim średnie lub wysokie przewagi

komparatywne (tab. 1). Stosunkowo najsilniejszą pozycją konkurencyjną w handlu rzepakiem odznaczały się Francja, Węgry, Bułgaria i Polska. W tych krajach wysokiemu poziomowi relatywnej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA*) towarzyszyła nadwyżka bilansu handlowego ($CR > 100\%$), której najwyższe wartości odnotowano w 2012 roku, kiedy wartość przychodów z tytułu eksportu przekroczyła wartość wydatków ponoszonych na import odpowiednio 45-, niemal 43-, 9- i ponad 30-krotnie. Można stwierdzić, że dodatnie saldo obrotów było konsekwencją prowadzonego modelu wymiany, w której przeważał handel międzygałęziowy (poza Polską w 2012 roku wartość indeksu Grubela-Lloyda *IIT* wynosiła co najwyżej 20%). W wymienionych państwach obserwowano także najwyższy poziom realizowanej specjalizacji eksportowej, mierzony wartością indeksu *SI*. Pomijając Bułgarię w 2004 roku i Polskę w 2012 roku, udział eksportu rzepaku w eksporcie rolno-spożywczym ogółem był w nich od niemal 2 do prawie 4 razy większy niż średnio w pozostałych krajach Wspólnoty. Należy jednak zauważyć, że spośród czterech wskazanych państw do liczących się w skali UE eksporterów rzepaku można zaliczyć tylko Francję, która w latach 2004 i 2012 realizowała

Tabela 1. Konkurencyjność głównych producentów i eksporterów nasion oleistych w handlu wewnątrzspółnotowym w latach 2004 i 2012

Table 1. Competitiveness of the main producers and exporters of oilseeds in the intra-EU trade in 2004 and 2012

Wskaźnik Index	Rok Year	Bułgaria Bulgaria	Francja France	Holandia The Nether- lands	Niemcy Germany	Polska Poland	Rumunia Romania	Węgry Hungary	Wielka Brytania United Kingdom
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Rzepak – Rapeseed									
SI	2004	1,03	3,78	0,07	1,07	3,03	3,75	3,67	0,65
	2012	3,33	1,72	0,45	0,21	0,83	1,21	3,75	3,08
CR (%)	2004	922,21	4 514,51	46,40	32,62	3 093,53	1 468,99	4 282,74	53,90
	2012	905,93	1 475,05	71,31	6,18	148,45	85,78	1 046,38	3 656,74
XRCA	2004	1,03	3,82	0,07	1,07	3,05	3,79	3,71	0,65
	2012	3,41	1,73	0,44	0,21	0,82	1,21	3,87	3,15
MRCA	2004	0,14	0,09	0,32	2,47	0,11	0,11	0,11	0,51
	2012	0,41	0,11	1,22	2,70	0,65	0,97	0,55	0,03
RTA	2004	0,90	3,73	-0,25	-1,41	2,94	3,68	3,60	0,14
	2012	3,00	1,62	-0,77	-2,49	0,17	0,25	3,31	3,12
Ocena sumaryczna General evaluation	2004	+	+	+/-	-	+	+	+	+/-
	2012	+	+	-	-	+/-	+	+	+
IIT (%)	2004	19,57	4,33	63,38	49,19	6,26	12,75	4,56	70,04
	2012	19,88	12,70	83,25	11,64	80,50	92,35	17,45	5,32

Tabela 1 – cd. / Table 1 – cont.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Słonecznik – Sunflower-seed									
SI	2004	17,78	1,85	0,26	0,25	0,03	53,58	22,41	0,01
	2012	28,81	1,38	0,10	0,14	0,08	20,49	11,44	0,03
CR (%)	2004	385,40	943,77	19,43	29,14	4,48	1 510,28	1 894,57	4,55
	2012	877,87	327,64	14,40	13,37	23,68	335,39	856,14	7,27
XRCA	2004	18,53	1,86	0,26	0,25	0,03	61,36	23,63	0,01
	2012	33,17	1,38	0,10	0,14	0,08	22,56	12,04	0,03
MRCA	2004	5,83	0,23	3,14	0,66	0,90	1,59	1,62	0,11
	2012	4,41	0,48	1,58	0,96	0,47	4,97	2,44	0,16
RTA	2004	12,70	1,63	-2,88	-0,41	-0,87	59,77	22,00	-0,10
	2012	28,76	0,90	-1,48	-0,82	-0,39	17,60	9,60	-0,13
Ocena sumaryczna General evaluation	2004	+	+	-	+/-	+/-	+	+	+/-
	2012	+	+	-	+/-	+/-	+	+	+/-
IIT (%)	2004	41,20	19,16	32,54	45,12	8,57	12,42	10,03	8,70
	2012	20,45	46,77	25,18	23,59	38,30	45,94	20,92	13,55
Soja – Soya beans									
SI	2004	x	0,09	4,19	0,14	0,00	1,88	0,07	0,04
	2012	0,00	0,10	3,61	0,10	0,00	2,46	0,74	0,01
CR (%)	2004	x	32,98	3 856,40	2,32	0,01	1 201,52	91,83	10,70
	2012	8,82	61,24	1 995,91	3,13	1,38	438,41	305,75	1,15
XRCA	2004	x	0,09	4,22	0,14	0,00	1,89	0,07	0,04
	2012	0,00	0,10	3,64	0,10	0,00	2,47	0,74	0,01
MRCA	2004	0,01	0,26	0,20	3,92	0,18	0,06	0,08	0,15
	2012	0,04	0,20	0,44	3,06	0,17	0,48	0,47	0,31
RTA	2004	x	-0,17	4,02	-3,77	-0,18	1,83	-0,01	-0,10
	2012	-0,04	-0,10	3,20	-2,97	-0,16	1,99	0,27	-0,31
Ocena sumaryczna General evaluation	2004	x	+/-	+	-	+/-	+	+/-	+/-
	2012	+/-	+/-	+	-	+/-	+	+/-	+/-
IIT (%)	2004	x	49,60	5,06	4,54	0,02	15,37	95,74	19,32
	2012	16,21	75,96	9,54	6,07	2,72	37,15	49,29	2,28

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [dostęp: 6.11.2013]; obliczenia własne.
Source: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [access: 6.11.2013]; own calculations.

odpowiednio około 55% i 21% ogólnej wartości eksportu tego produktu w ramach Wspólnoty, implikując jednocześnie bardzo wysoki poziom względnej intensywności eksportu (tab. 2 i 3). Wartość eksportu rzepaku w odniesieniu do 1 ha UR była we Francji od blisko 30% do 3,5 razy większa niż średnio w UE, a w relacji do 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym – od ponad 3 do 9 razy większa. Wyższe przychody z tytułu eksportu rzepaku przypadające na jednostkę zasobów ziemi i pracy odnotowano tylko w Holandii i Wielkiej Brytanii w 2012 roku. Udziały pozostałych krajów w wewnątrzregionalnym eksporcie rzepaku były niewielkie i oscylowały w granicach od 0,2%

Tabela 2. Znaczenie głównych producentów i eksporterów nasion oleistych w handlu wewnątrz-wspólnotowym w latach 2004 i 2012

Table 2. Significance of the main producers and exporters of oilseeds in the intra-EU trade in 2004 and 2012

Kraj Country	Udział w eksporcie wewnątrzspółnotowym Share in the intra-EU export		Udział w imporcie wewnątrzspółnotowym Share in the intra-EU import	
	2004	2012	2004	2012
1	2	3	4	5
Rzepak – Rapeseed				
Bułgaria – Bulgaria	0,2	2,5	0,0	0,3
Francja – France	55,3	20,7	1,2	1,3
Holandia – The Netherlands	1,4	8,4	2,8	11,2
Niemcy – Germany	15,2	3,2	45,4	49,2
Polska – Poland	6,0	3,5	0,2	2,3
Rumunia – Romania	0,8	1,1	0,1	1,2
Węgry – Hungary	4,3	8,0	0,1	0,7
Wielka Brytania – United Kingdom	3,5	14,2	6,3	0,4
UE-27 – EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0
Słonecznik – Sunflower-seed				
Bułgaria – Bulgaria	3,8	21,3	1,0	2,7
Francja – France	27,1	16,6	2,9	5,6
Holandia – The Netherlands	5,4	1,9	28,1	14,6
Niemcy – Germany	3,6	2,2	12,3	17,9
Polska – Poland	0,1	0,3	1,5	1,6
Rumunia – Romania	11,2	17,9	0,7	5,9
Węgry – Hungary	26,3	24,2	1,4	3,1
Wielka Brytania – United Kingdom	0,1	0,1	1,4	1,8
UE-27 – EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabela 2 – cd. / Table 2 – cont.

1	2	3	4	5
Soja – Soya beans				
Bułgaria – Bulgaria	x	0,0	0,0	0,0
Francja – France	1,4	1,2	3,3	2,3
Holandia – The Netherlands	86,9	68,1	1,8	4,1
Niemcy – Germany	2,1	1,5	71,7	56,5
Polska – Poland	0,0	0,0	0,3	0,6
Rumunia – Romania	0,4	2,1	0,0	0,6
Węgry – Hungary	0,1	1,6	0,1	0,6
Wielka Brytania – United Kingdom	0,2	0,0	1,8	3,5
UE-27 – EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [dostęp: 6.11.2013]; obliczenia własne.

Source: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [access: 6.11.2013]; own calculations.

Tabela 3. Względna intensywność eksportu (I – mierzona wartością eksportu na 1 ha UR, II – mierzona wartością eksportu na 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie) nasion oleistych w wybranych krajach UE w latach 2004 i 2012

Table 3. Relative intensity of export (I – as the export value per 1 ha of UAA, II – as the export value per one full-time employee in agriculture) of oilseeds from the selected EU countries in 2004 and 2012

Kraj Country	Względna intensywność eksportu I (UE = 100) Relative intensity of export I (EU = 100)		Względna intensywność eksportu II (UE = 100) Relative intensity of export II (EU = 100)	
	2004	2012	2004	2012
1	2	3	4	5
Rzepak – Rapeseed				
Bułgaria – Bulgaria	0,07	0,94	0,11	0,43
Francja – France	3,40	1,28	9,18	3,28
Holandia – The Netherlands	1,28	7,71	0,85	4,44
Niemcy – Germany	1,63	0,33	2,92	0,58
Polska – Poland	0,67	0,42	0,40	0,21
Rumunia – Romania	0,10	0,14	0,04	0,04
Węgry – Hungary	1,34	2,91	3,37	3,26
Wielka Brytania – United Kingdom	0,37	1,56	1,57	4,16
UE-27 – EU-27	1,00	1,00	1,00	1,00

Tabela 3 – cd. / Table 3 – cont.

1	2	3	4	5
Słonecznik – Sunflower-seed				
Bułgaria – Bulgaria	1,29	8,16	1,90	3,75
Francja – France	1,66	1,02	4,50	2,62
Holandia – The Netherlands	5,14	1,74	3,41	1,00
Niemcy – Germany	0,38	0,22	0,68	0,39
Polska – Poland	0,01	0,04	0,00	0,02
Rumunia – Romania	1,42	2,30	0,59	0,72
Węgry – Hungary	8,18	8,88	20,58	9,94
Wielka Brytania – United Kingdom	0,01	0,01	0,03	0,03
UE-27 – EU-27	1,00	1,00	1,00	1,00
Soja – Soya beans				
Bułgaria – Bulgaria	x	0,00	x	0,00
Francja – France	0,08	0,07	0,23	0,19
Holandia – The Netherlands	82,12	62,40	54,40	35,95
Niemcy – Germany	0,22	0,15	0,40	0,27
Polska – Poland	0,00	0,00	0,00	0,00
Rumunia – Romania	0,05	0,28	0,02	0,09
Węgry – Hungary	0,02	0,57	0,06	0,64
Wielka Brytania – United Kingdom	0,03	0,00	0,11	0,01
UE-27 – EU-27	1,00	1,00	1,00	1,00

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [dostęp: 6.11.2013]; Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012; obliczenia własne.

Source: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [access: 6.11.2013]; Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012; own calculations.

(Bułgaria w 2004 roku) do 8,0% (Węgry w 2012 roku). Brakiem przewag komparatywnych w wewnątrzspółnotowym handlu rzepakami ($RTA < 0$ i $MRC A > 1$), a ponadto brakiem specjalizacji eksportowej ($SI < 1$) i deficytem obrotów ($CR < 100\%$) charakteryzowały się w obu analizowanych latach Niemcy i w 2012 roku Holandia. Niemcy, w związku z rosnącym popytem wewnętrznym na olej rzepakowy wykorzystywany na cele niespożywcze (m.in. do produkcji biopaliw), były największym w UE importerem nasion rzepaku, odpowiadając za blisko połowę wydatków importowych ponoszonych przez całą Wspólnotę, z kolei Holandia, przy mniejszych udziałach w wymianie na JRE wyróżniała się najwyższą spośród wszystkich analizowanych państw intensywnością obrotów wewnątrzgałęziowych ($IIT = 63\%$ w 2004 roku i $IIT = 83\%$ w 2012 roku). Taka sytuacja sprawiała, że oba kraje zajmowały pozycję importera netto rzepaku.

W handlu nasionami słonecznika brakiem konkurencyjności na rynku UE odznaczała się jedynie Holandia (tab. 1). Choć względna intensywność eksportu zarówno w przeliczeniu na 1 ha UR, jak i na 1 pełnozatrudnionego była w tym państwie stosunkowo wysoka (zwłaszcza w 2004 roku, kiedy wartość eksportu na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie była odpowiednio ponad 5-krotnie i niemal 3,5-krotnie wyższa niż średnio w UE), Holandia nie realizowała w zakresie tego produktu specjalizacji eksportowej ($SI < 1$), a jej udział w eksporcie wewnątrzspółnotowym nie przekraczał 5,5% (tab. 1-3). Była ona natomiast jednym z ważniejszych w skali UE importerów słonecznika, posiadając w latach 2004 i 2012 odpowiednio prawie 30- i 15-procentowy udział w imporcie wewnątrzregionalnym ogółem. W rezultacie wartość importu słonecznika do Holandii była niemal o 80-85% wyższa niż jego eksport, co wskazywało na znaczący deficyt obrotów ($CR = 19\%$ w 2004 roku i $CR = 14\%$ w 2012 roku). Co istotne, najwięksi we Wspólnocie eksporterzy nasion słonecznika (Węgry, Francja, Rumunia i Bułgaria), charakteryzujący się najwyższą wśród analizowanych państw względną intensywnością eksportu, generowali wysokie przewagi komparatywne ($XRCA > 1$ i $RTA > 0$) i nadwyżkę bilansu handlowego ($CR > 100\%$). W państwach położonych w regionie Europy Środkowo-Wschodniej bardzo wysoki był również poziom specjalizacji realizowanej w eksporcie słonecznika (SI). Przychody uzyskiwane z eksportu tego gatunku nasion oleistych stanowiły w nich od 11 (Węgry w 2012 roku) do 53 razy (Rumunia w 2004 roku) większą część całości wpływów z tytułu wywozu artykułów rolno-spożywczych niż przeciętnie w krajach UE. Ponadto należy podkreślić, że we wszystkich badanych państwach wymiana handlowa słonecznikiem miała charakter międzygałęziowy ($9\% < IIT < 47\%$).

Do najważniejszych czynników determinujących pozycję konkurencyjną analizowanych krajów w handlu rzepakami i słonecznikami należą: potencjał produkcyjny i stopień jego koncentracji, warunki naturalne i technologie upraw wpływające na wysokość kosztów produkcji, jej wydajność, zawartość oleju i śruty w surowcu oleistym, koszty transportu i stan infrastruktury transportowej, a także polityka UE, w tym polityka wsparcia producentów i zagraniczna polityka ekonomiczna, oraz uwarunkowania makroekonomiczne, przede wszystkim wzajemne relacje wymienne walut narodowych i euro⁶.

Specyficzna sytuacja panowała w wewnątrzspółnotowym handlu soją. Wyraźnie pozbawione przewag konkurencyjnych były tylko Niemcy (tab. 1), a było to spowodowane wysokim stopniem penetracji importowej niemieckiego rynku soi, wynikającym z niedostatecznych wobec zgłaszanego popytu rozmiarów produkcji krajowej. Produkcja soi w UE ma znaczenie marginalne w stosunku do pozostałych upraw oleistych i można ją szacować na około 3% łącznej produkcji nasion oleistych we Wspólnocie [Krautgartner i in. 2013]. Jest ona niewystarczająca do pokrycia zapotrzebowania na soję, z której – jako produkt poekstrakcyjny – pozyskuje się śrutę wykorzystywaną w celach paszowych. Soja uprawiana na terenie UE stanowi zaledwie około 10% soi poddawanej procesowi przerobu [Krautgartner i in. 2013]. Większość śruty sojowej wytwarza się we Wspólnocie z nasion importowanych, przede wszystkim z Brazylii i Paragwaju, ale także z USA, sprowadzanych stamtąd bezpośrednio lub nabywanych w ramach reeks-

⁶ Szerzej na temat wyznaczników konkurencyjności największych światowych producentów i eksporterów nasion oleistych zob. Parkhomenko i in. [2003], Boczar i Sznajder [2011].

portu z innych państw UE, przede wszystkim z Holandii⁷. W latach 2004 i 2012 Niemcy miały odpowiednio blisko 72- i 57-procentowy udział w wewnątrzspółnotowym imporcie soi, z kolei Holandia, niewiele importując, realizowała odpowiednio 87% i 68% jej wewnątrzunijnego eksportu (tab. 2). Wyraźna specjalizacja eksportowa, znajdująca potwierdzenie w wartościach wskaźnika *SI* oraz względnej intensywności eksportu sprzyjała osiągnięciu przez Holandię wysokiego dodatniego wyniku bilansu handlowego. Wartość eksportu soi przypadająca na 1 ha UR była w tym kraju od 62 do 82 razy wyższa niż przeciętnie w pozostałych państwach Wspólnoty, a na 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym – od 36 do 54 razy wyższa (tab. 3). Wartość przychodów eksportowych pokrywała natomiast wydatki importowe od niemal 20 do prawie 40 razy ($CR = 1996\%$ w 2012 roku i $CR = 3856\%$ w 2004 roku).

SYTUACJA KONKURENCYJNA W WEWNĄTRZSPÓLNOTOWYM HANDLU OLEJAMI ROŚLINNYMI

Z przeprowadzonych badań wynika, że przewagi konkurencyjne większości analizowanych krajów w wewnątrzspółnotowej wymianie produktami olejnymi zmniejszały się wraz ze stopniem ich przetworzenia. Co prawda w latach 2004 i 2012 w handlu olejem rzepakowym zdecydowanym brakiem konkurencyjności odznaczała się tylko Holandia, a pozostałe państwa generowały średnie lub wysokie przewagi komparatywne, to jednak były one mniejsze niż w obrotach nasionami rzepaku (tab. 4). Wyłączając Niemcy, niższy niż w przypadku surowca olejnego był poziom realizowanej specjalizacji eksportowej mierzonej wartościami wskaźnika *SI*, a wyniki bilansu handlowego – z reguły mniej korzystne. Było to szczególnie widoczne w przypadku krajów charakteryzujących się najwyższą pozycją konkurencyjną w eksporcie rzepaku, tj. we Francji, Bułgarii, Polsce i na Węgrzech. Pierwsze trzy państwa notowały wprawdzie nadwyżkę obrotów handlowych, ale przewaga eksportu nad importem była kilku, a nawet kilkunastokrotnie mniejsza, natomiast Węgry – w przeciwieństwie do handlu surowcem – zajmowały pozycję importera netto oleju rzepakowego ($CR < 100\%$). Niepokojący jest zwłaszcza brak przewag konkurencyjnych Holandii, która w badanym okresie była jednym z bardziej znaczących uczestników wewnątrzspółnotowych obrotów olejem rzepakowym. Jej udział w wewnątrzregionalnym eksporcie tego produktu wynosił około 12-14%, wartość eksportu w przeliczeniu na 1 ha UR była od 11 do 13 razy większa niż średnio w krajach UE, a w odniesieniu do 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie – od 6,5 do blisko 9 razy większa (tab. 5 i 6). Jednocześnie Holandia odpowiadała za około 25% importu oleju rzepakowego w ramach JRE, co determinowało wyraźnie wewnątrzgałęziowy charakter wymiany ($74 < IIT < 80\%$), poza Bułgarią dostrzegalny także w pozostałych państwach Wspólnoty.

⁷ Można zauważyć, że wysoki stopień uzależnienia państw UE od importu soi w większości przypadków implikował dominację w strukturze obrotów wymiany międzygałęziowej (wyłączając Francję i Węgry współczynnik *IIT* w latach 2004 i 2012 przyjmował wartości niższe niż 20%). Należy jednak wskazać, że import nasion soi do UE w ostatnich kilku latach zmniejsza się na rzecz importu śrutu sojowej, a procesowi przerobu częściej niż soję poddaje się nasiona rzepaku lub słonecznika [Krautgartner i in. 2013].

Tabela 4. Konkurencyjność głównych producentów i eksporterów olejów roślinnych w handlu wewnątrzspółnotowym w latach 2004 i 2012

Table 4. Competitiveness of the main producers and exporters of vegetable oils in the intra-EU trade in 2004 and 2012

Wskaźnik Index	Rok Year	Bułgaria Bulgaria	Francja France	Holandia The Nether- lands	Niemcy Germany	Polska Poland	Rumunia Romania	Węgry Hungary	Wielka Brytania United Kingdom
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Olej rzepakowy – Rape oil									
SI	2004	x	1,14	0,68	2,53	1,15	1,16	x	1,13
	2012	0,78	0,83	0,65	1,79	1,58	0,16	0,25	1,31
CR (%)	2004	x	169,38	58,58	237,52	173,45	37 350,07	x	76,34
	2012	428,98	197,73	66,90	409,50	175,64	81,11	51,79	213,61
XRCA	2004	x	1,14	0,68	2,55	1,15	1,16	x	1,13
	2012	0,78	0,83	0,65	1,80	1,59	0,16	0,25	1,31
MRCA	2004	0,02	0,80	2,80	0,86	0,81	0,00	0,26	0,68
	2012	0,28	0,55	2,56	0,46	1,43	0,18	0,99	0,32
RTA	2004	x	0,33	-2,12	1,69	0,34	1,16	x	0,46
	2012	0,50	0,27	-1,91	1,34	0,16	-0,02	-0,75	0,99
Ocena sumaryczna General evaluation	2004	x	+	-	+	+	+	x	+
	2012	+/-	+/-	-	+	+	+/-	+/-	+
IIT (%)	2004	x	74,25	73,88	59,26	73,14	0,53	x	86,58
	2012	37,81	67,17	80,16	39,25	72,56	89,57	68,24	63,77
Olej słonecznikowy – Sunflower-seed oil									
SI	2004	4,03	1,47	1,71	0,36	0,00	15,69	0,52	0,13
	2012	5,45	1,77	1,06	0,48	0,19	7,24	6,34	0,10
CR (%)	2004	442,07	344,42	224,12	19,93	0,22	2 470,18	x	7,80
	2012	324,60	414,70	147,52	57,36	53,41	163,15	3 262,51	3,63
XRCA	2004	4,07	1,48	1,71	0,36	0,00	16,38	0,52	0,13
	2012	5,62	1,78	1,06	0,48	0,19	7,56	6,57	0,10
MRCA	2004	1,02	0,44	1,59	1,27	1,70	0,25	x	0,64
	2012	2,06	0,45	1,51	0,70	0,46	3,33	0,32	1,19
RTA	2004	3,04	1,03	0,12	-0,90	-1,70	16,12	x	-0,51
	2012	3,55	1,33	-0,45	-0,23	-0,27	4,24	6,25	-1,09

Tabela 4 – cd. / Table 4 – cont.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ocena sumaryczna General evaluation	2004	+	+	+	-	-	+	x	+/-
	2012	+	+	-	+/-	+/-	+	+	-
IIT (%)	2004	36,90	45,00	61,71	33,23	0,43	7,78	x	14,47
	2012	47,10	38,86	80,80	72,91	69,63	76,00	5,95	7,01
Olej sojowy – Soya-bean oil									
SI	2004	0,01	0,11	1,78	2,33	0,00	4,32	0,07	0,38
	2012	0,07	0,65	1,70	0,70	0,11	0,29	0,01	0,41
CR (%)	2004	0,31	26,25	494,93	392,25	0,00	7 229,71	x	14,02
	2012	20,50	71,90	366,91	134,59	14,30	214,43	12,06	10,87
XRCA	2004	0,01	0,11	1,78	2,34	0,00	4,35	0,07	0,38
	2012	0,07	0,65	1,70	0,70	0,11	0,29	0,01	0,41
MRCA	2004	2,93	0,50	0,82	0,45	4,42	0,03	x	1,18
	2012	0,48	1,05	1,06	0,49	1,08	0,11	0,16	1,73
RTA	2004	-2,92	-0,38	0,96	1,89	-4,42	4,33	x	-0,80
	2012	-0,41	-0,41	0,64	0,22	-0,97	0,18	-0,15	-1,32
Ocena sumaryczna General evaluation	2004	-	+/-	+	+	-	+	x	-
	2012	+/-	-	+	+/-	-	+/-	+/-	-
IIT (%)	2004	0,62	41,58	33,62	40,63	0,01	2,73	x	24,59
	2012	34,03	83,65	42,83	85,25	25,02	63,61	21,52	19,61

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [dostęp: 6.11.2013]; obliczenia własne.
Source: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [access: 6.11.2013]; own calculations.

Największymi eksporterami oleju słonecznikowego w skali UE były Holandia i Francja, które w 2012 roku realizowały po około 20% całości eksportu tego produktu we Wspólnocie (tab. 5). Oba kraje podejmowały specjalizację eksportową w handlu olejem słonecznikowym ($SI > 1$) i osiągały z tego tytułu wymierne korzyści, o czym świadczy wartość generowanego dodatniego salda obrotów (CR). W Holandii nadwyżka eksportu nad importem wynosiła w 2012 roku niemal 50% ($CR = 148\%$), a we Francji wpływy z eksportu ponad 4-krotnie przekraczały wartość importu ($CR = 415\%$; tab. 4). Ponadto wyższa niż w pozostałych państwach UE była w tych krajach, a zwłaszcza w Holandii, względna intensywność eksportu (tab. 6). W roku akcesji do UE przychody z eksportu analizowanego produktu przypadające na 1 ha UR i 1 pełnozatrudnionego były tam odpowiednio o ponad 33 razy i 22 razy wyższe niż przeciętnie we Wspólnocie, natomiast w 2012 roku przekraczały średnią dla krajów UE odpowiednio o ponad 18 i prawie 11 razy. Można zatem stwierdzić, że w odróżnieniu od innych badanych państw

Tabela 5. Znaczenie głównych producentów i eksporterów olejów roślinnych w handlu wewnątrzspółnotowym w latach 2004 i 2012

Table 5. The significance of the main producers and exporters of vegetable oils in the intra-EU trade in 2004 and 2012

Kraj Country	Udział w eksporcie wewnątrzspółnotowym Share in the intra-EU export		Udział w imporcie wewnątrzspółnotowym Share in the intra-EU import	
	2004	2012	2004	2012
Olej rzepakowy – Rape oil				
Bułgaria – Bulgaria	x	0,6	0,0	0,2
Francja – France	16,6	10,0	10,2	6,4
Holandia – The Netherlands	14,1	12,3	25,0	23,3
Niemcy – Germany	36,1	27,6	15,8	8,6
Polska – Poland	2,3	6,8	1,4	4,9
Rumunia – Romania	0,2	0,1	0,0	0,2
Węgry – Hungary	x	0,5	0,2	1,3
Wielka Brytania – United Kingdom	6,1	6,0	8,3	3,6
UE-27 – EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0
Olej słonecznikowy – Sunflower-seed oil				
Bułgaria – Bulgaria	0,9	4,0	0,2	1,3
Francja – France	21,5	21,3	5,6	5,2
Holandia – The Netherlands	35,5	20,0	14,3	13,9
Niemcy – Germany	5,2	7,4	23,4	13,1
Polska – Poland	0,0	0,8	2,9	1,6
Rumunia – Romania	3,3	6,3	0,1	4,0
Węgry – Hungary	0,6	13,4	x	0,4
Wielka Brytania – United Kingdom	0,7	0,5	7,9	13,4
UE-27 – EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0
Olej sojowy – Soya-bean oil				
Bułgaria – Bulgaria	0,0	0,1	0,5	0,3
Francja – France	1,7	7,8	6,3	12,1
Holandia – The Netherlands	36,9	32,0	7,4	9,8
Niemcy – Germany	33,3	10,8	8,4	9,0
Polska – Poland	0,0	0,5	7,4	3,7
Rumunia – Romania	0,9	0,3	0,0	0,1
Węgry – Hungary	0,1	0,0	x	0,2
Wielka Brytania – United Kingdom	2,1	1,9	14,5	19,4
UE-27 – EU-27	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [dostęp: 6.11.2013]; obliczenia własne.

Source: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [access: 6.11.2013]; own calculations.

Tabela 6. Względna intensywność eksportu (I – mierzona wartością eksportu na 1 ha UR, II – mierzona wartością eksportu na 1 pełnozatrudnionego w rolnictwie) olejów roślinnych w wybranych krajach UE w latach 2004 i 2012

Table 6. Relative intensity of export (I – as the export value per 1 ha of UAA, II – as the export value per one full-time employee in agriculture) of vegetable oils from the selected EU countries in 2004 and 2012

Kraj Country	Względna intensywność eksportu I (UE = 100) Relative intensity of export I (EU = 100)		Względna intensywność eksportu II (UE = 100) Relative intensity of export II (EU = 100)	
	2004	2012	2004	2012
1	2	3	4	5
Olej rzepakowy – Rape oil				
Bułgaria – Bulgaria	x	0,22	x	0,10
Francja – France	1,02	0,61	2,76	1,58
Holandia – The Netherlands	13,31	11,27	8,81	6,49
Niemcy – Germany	3,86	2,83	6,93	5,00
Polska – Poland	0,26	0,81	0,15	0,40
Rumunia – Romania	0,03	0,02	0,01	0,01
Węgry – Hungary	x	0,19	x	0,21
Wielka Brytania – United Kingdom	0,65	0,66	2,75	1,76
UE-27 – EU-27	1,00	1,00	1,00	1,00
Olej słonecznikowy – Sunflower-seed oil				
Bułgaria – Bulgaria	0,29	1,54	0,43	0,71
Francja – France	1,32	1,31	3,58	3,37
Holandia – The Netherlands	33,51	18,38	22,20	10,59
Niemcy – Germany	0,55	0,76	0,99	1,33
Polska – Poland	0,00	0,10	0,00	0,05
Rumunia – Romania	0,42	0,81	0,17	0,25
Węgry – Hungary	0,19	4,92	0,48	5,51
Wielka Brytania – United Kingdom	0,07	0,05	0,31	0,14
UE-27 – EU-27	1,00	1,00	1,00	1,00
Olej sojowy – Soya-bean oil				
Bułgaria – Bulgaria	0,00	0,02	0,00	0,01
Francja – France	0,10	0,48	0,28	1,23
Holandia – The Netherlands	34,90	29,32	23,12	16,89
Niemcy – Germany	3,56	1,11	6,39	1,96
Polska – Poland	0,00	0,06	0,00	0,03

Tabela 6 – cd. / Table 6 – cont.

1	2	3	4	5
Rumunia – Romania	0,11	0,03	0,05	0,01
Węgry – Hungary	0,03	0,01	0,07	0,01
Wielka Brytania – United Kingdom	0,22	0,21	0,93	0,55
UE-27 – EU-27	1,00	1,00	1,00	1,00

Źródło: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [dostęp: 06.11.2013]; Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012; obliczenia własne.

Source: ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [access: 6.11.2013]; Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012; own calculations.

pozycja konkurencyjna Holandii w wewnątrzspółnotowej wymianie olejem słonecznikowym w obu analizowanych latach, a Francji w 2012 roku była silniejsza niż w handlu nasionami słonecznika. Można zauważyć, że wyższym niż Holandia i Francja poziomem relatywnej przewagi handlu (*RTA*), stopniem specjalizacji eksportowej (*SI*) i wysoką nadwyżką obrotów w wewnątrzunijnej wymianie olejem słonecznikowym ($CR > 100\%$) wyróżniały się Bułgaria i Rumunia, a w 2012 roku także Węgry, jednak ich znaczenie w handlu UE było mniejsze, a udziały w wewnątrzspółnotowym eksporcie wynosiły w 2012 roku odpowiednio 4%, nieco ponad 6% i około 13,5% (tab. 5). Poziom przewag konkurencyjnych osiąganych na JRE przez pozostałe badane państwa można ocenić jako średni i niższy niż w obrotach nasionami słonecznika.

Podobnie jak w eksporcie soi, tak i w eksporcie oleju sojowego dominowała Holandia, realizując około 1/3 całości jego wewnątrzspółnotowych dostaw (tab. 5). Drugim ważnym eksporterem oleju sojowego w UE były Niemcy. Przeprowadzona analiza dowiodła, że oba kraje charakteryzowały się korzystną pozycją konkurencyjną na JRE. Podejmowały w tym zakresie specjalizację eksportową ($SI > 1$ z wyjątkiem Niemiec w 2012 roku), a najwyższemu spośród wszystkich analizowanych państw poziomowi ujawnionej komparatywnej przewagi eksportu (*XRCA*) towarzyszyło wysokie dodatnie saldo obrotów ($CR > 100\%$; tab. 4). Bardzo wysoka była również względna intensywność eksportu, szczególnie w Holandii, gdzie wartość wpływów z tytułu eksportu oleju sojowego w przeliczeniu na 1 ha UR była od 29 razy (2012 rok) do 35 razy (2004 rok) wyższa niż średnio w krajach Wspólnoty, a w odniesieniu do 1 pełnozatrudnionego w sektorze rolnym od około 17 do 23 razy wyższa (tab. 6). Relatywnie wysokie przewagi konkurencyjne osiągane w handlu wewnątrzspółnotowym Holandia i Niemcy zawdzięczają reeksportowi oleju tłoczonego głównie z importowanych nasion soi, którego największe ilości trafiają do Wielkiej Brytanii⁸. Można sądzić, że dalszy rozwój produkcji oleju sojowego w UE będzie zależał od jego wykorzystania na cele niespożywcze, w tym do produkcji biopaliw. Z projekcji Departamentu Rolnictwa USA (USDA) wynika natomiast, że może się ono zmniejszyć na skutek postępującej substy-

⁸ Należy dodać, że eksport oleju sojowego z UE w latach gospodarczych 2006/2007-2011/2012 zwiększył się 3-krotnie, a jego największymi odbiorcami poza Wspólnotą były RPA, Algieria i Maroko [Krautgartner i in. 2013].

tucji biodiesla produkowanego z oleju sojowego w UE biopaliwem importowanym z Argentyny i Malezji [Krautgartner i in. 2013].

PODSUMOWANIE

Cechą charakterystyczną sektora nasion i produktów oleistych jest silny związek pomiędzy produkcją surowców oleistych, olejów roślinnych i śrut oleistych. Na rynku olejów – ze względu na możliwość wzajemnej substytucji, wynikającej ze zbliżonych właściwości – panuje natomiast silna konkurencja pomiędzy poszczególnymi rodzajami olejów, producentami różnych olejów oraz tymi samymi rodzajami olejów pochodzącymi od różnych producentów [Boczar i Sznajder 2011].

Na podstawie wykonanych analiz można stwierdzić, że najwięksi producenci i eksporterzy nasion oleistych w UE, z wyjątkiem Niemiec w handlu rzepakiem i soją oraz Holandii w obrotach rzepakiem i słonecznikiem, byli konkurencyjni na Jednolitym Rynku Europejskim. Najsilniejszą pozycją konkurencyjną w handlu rzepakiem odznaczały się Francja, Węgry, Bułgaria i Polska, a w obrotach nasionami słonecznika – poza trzema pierwszymi krajami także Rumunia. Surowcem konkurującym z tymi dwoma gatunkami nasion oleistych była soja, importowana bezpośrednio z Brazylii, Paragwaju i USA lub pochodząca stamtąd, ale nabywana w ramach reeksportu, przede wszystkim z Holandii, generującej najwyższe przewagi komparatywne i – w przeciwieństwie do większości państw UE – dodatnie saldo wewnątrzspółnotowych obrotów soją. Pomijając olej sojowy wytwarzany w UE głównie z surowca importowanego, przewagi konkurencyjne większości analizowanych krajów zmniejszały się wraz ze stopniem przetworzenia produktów i w wymianie olejami były niższe.

Poza warunkami przyrodniczo-klimatycznymi, wielkością i stopniem koncentracji potencjału produkcyjnego oraz wydajnością produkcji, do najistotniejszych czynników decydujących o pozycji konkurencyjnej badanych państw zarówno w handlu nasionami oleistymi, jak i olejami roślinnymi należy zaliczyć: poziom zawartości oleju i śruty w surowcu oleistym oraz proporcje ilościowe sprzężonych produktów oleistych. Nie mniej ważne w procesie konkurowania są skład chemiczny i możliwości modyfikacji poszczególnych olejów, koszty produkcji surowców i produktów ich przerobu determinowane m.in. przez koszty pracy i wysokość marż przetwórczych, koszty transportu i stan infrastruktury transportowej, ceny nasion i produktów oleistych na rynku wewnętrznym Wspólnoty i rynkach światowych oraz poziom kursów walutowych. Ponadto, uwagę należy zwrócić także na instytucjonalne uwarunkowania produkcji i wymiany, takie jak Wspólna Polityka Handlowa i polityka UE w zakresie wsparcia producentów rolnych lub wsparcie działalności badawczo-rozwojowej oraz procesów kontroli jakości produkcji i przetwórstwa.

LITERATURA

- Agriculture in the European Union – Statistical and economic information 2012, European Union, Directorate-General for Agriculture and Rural Development, Brussels-Luxembourg 2012.
Basiron Y., 2001. Global oils and fats business: challenges in the New Millennium. *Oil Palm Ind. Econ. J.* 1, 1-9.

- Boczar P., Sznajder M., 2011. Rozwój światowego rynku olejów roślinnych w latach 1961-2005. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
- ComExt-Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/> [dostęp: 6.11.2013].
- FAOSTAT, <http://faostat.fao.org/site/291/default.aspx> [dostęp: 5.01.2014].
- Frohberg K., 2000. Konkurencyjność polskiego rolnictwa. W: Strategiczne opcje dla polskiego sektora agrobiznesu w świetle analiz ekonomicznych. Red. E. Majewski, G. Dalton. SGGW, Warszawa.
- Frohberg K., Hartmann M., 1997. Comparing measures of competitiveness. Discussion Paper No. 2. IAMO, Halle.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., 1971. The empirical measurement of intra-industry trade. *Economic Record* 47(4), 494-517.
- Grubel H.G., Lloyd P.J., 1975. *Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*. Wiley, New York.
- Gunstone F., 2000. A change worth nothing. *Inform* 11(6), 599-600.
- Jaafar M., Sukaimi J., 2001. The future of palm oil in the New millennium in Malaysia. *Burotrop Bull.* 16, 10-13.
- Jagiello M., 2003. Wskaźniki międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. *Studia i Materiały* nr 80. IKCHZ, Warszawa.
- Kim I.S., Binfield J., Patton M., Zhang L., Moss J., 2013. Impact on increasing liquid biofuel usage on EU and UK agriculture. *Food Policy* 38, 59-69.
- Krautgartner R., Henard M., Rehder L.E., Boshnakova M., Dobrescu M., Flach B., Wilson J., Bettini O., Guerrero M., Bendz K., Foreign Agricultural Service, 2013. *EU-27 Oilseeds and Products Annual. Ample Soybean World Supplies to Boost EU-27 Soybean Meal Consumption*. USDA. Raport dostępny: <http://www.thefarmsite.com/reports/contents/EUOilseedsMay2013.pdf>.
- Lubiński M., Michalski T., Misala J., 1995. Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia. Raporty – Studia nad konkurencyjnością. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych, Warszawa.
- Metzger J.O., Bornscheuer U., 2006. Lipids as renewable resources: current state of chemical and biotechnological conversion and diversification. *Appl. Microbiol. Biot.* 71(1), 13-22.
- Niewiadomski H., 1984. *Surowce tłuszczowe*. Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.
- Parkhomenko S., Möller Ch., Deblitz C., Riedel J., 2003. Ein Vergleich der Weltweit wichtigsten Anbauregionen für Ölsaaten. Institut für Betriebswirtschaft, Agrarstruktur und ländliche Räume Bundesforschungsanstalt für Landwirtschaft (FAL), Braunschweig.
- Pawlak K., 2013. Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej. *Rozprawy Naukowe* nr 448. Wydawnictwo Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań.
- Pawlak K., Poczta W., 2011. Międzynarodowy handel rolny. Teorie, konkurencyjność, scenariusze rozwoju. PWE, Warszawa.
- Zanetti F., Monti A., Berti M.T., 2013. Challenges and opportunities for new industrial oilseed crops in EU-27: a review. *Ind. Crop Prod.* 50, 580-595.

COMPETITIVE POSITION OF THE MAIN PRODUCERS AND EXPORTERS OF OILSEEDS AND VEGETABLE OILS IN THE INTRA-EU TRADE

Summary. The aim of the paper was to assess the competitive position of the main producers and exporters of oilseeds and vegetable oils in the intra-EU trade in 2004 and 2012. The competitiveness was assessed with the use of a selected set of quantitative measures of international competitive position. Moreover, some shares of the analysed

countries in the intra-EU trade, as well as relative export intensity of oilseeds and vegetable oils in these countries were estimated. On the basis of the conducted analyses it is possible to conclude that apart from Germany in trade in rapeseed and soya beans, as well as the Netherlands in trade in rapeseed and sunflower-seed, the main producers and exporters of oilseeds were competitive on the Single European Market. Excluding soya-bean oil produced in the EU mainly from imported raw material, competitive advantage of most of the countries decreased together with the level of processing and was lower in trade in vegetable oils.

Key words: competitive position, comparative advantages, oilseeds, vegetable oils, intra-EU trade

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 26.02.2014

Do cytowania – For citation: Pawlak K., 2014. Pozycja konkurencyjna głównych producentów i eksporterów nasion oleistych i olejów roślinnych w handlu wewnątrzspółnotowym. J. Agribus. Rural Dev. 3(33), 185-203.