

Konkurencyjność Andyjskiego Wspólnego Rynku (CAN) w handlu zagranicznym kawą i jej substytutami

Kamil Majcher*

Streszczenie

Celem artykułu jest ocenie konkurencyjności krajów Andyjskiego Wspólnego Rynku – CAN (Kolumbia, Peru, Ekwador, Boliwia) w odniesieniu do handlu zagranicznego kawą i jej substytutami na rynku międzynarodowym w 1995 i 2019 r. W badaniu wykorzystano metodę analizy ilościowych wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej *ex post*: RCA, IPR, RTA, LFI.

Analiza wykazała, że w 1995 r. wszystkie kraje CAN miały silną przewagę komparatywną w handlu zagranicznym kawą i jej substytutami, przy czym relatywnie najwyższy poziom konkurencyjności na rynku międzynarodowym osiągnęła Kolumbia (wysokie indeksy RTA: 17,92 i LFI: 25,28). W 2019 r. przewagę komparatywną utraciły Boliwia (niski indeks RTA: –0,56) i Ekwador (RTA: –0,21). Tendencję zniżkową zaobserwowano w przypadku każdego z członków wspólnoty (spadek indeksów RCA, RTA, LFI, wzrost indeksu IPR).

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, konkurencyjność, kawa i jej substytuty, Andyjski Wspólny Rynek, CAN

JEL: F10, F14, Q17

* Kamil Majcher – mgr, Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, kamil.majcher.wroclaw@gmail.com

Wstęp

Kolumbia, Peru, Boliwia i Ekwador (członkowie i założyciele Andyjskiego Wspólnego Rynku, hiszp. *Comunidad Andina de Naciones*, CAN) to kraje, które wiele łączy: położenie geograficzne w subregionie andyjskim, kultura, historia, partnerstwo i współpraca polityczno-gospodarcza w ramach CAN. Wszystkie cztery kraje należą również do grona gospodarek rozwijających się, w przypadku których ekonomiczna funkcja sektora rolno-spożywczego jest szczególnie zauważalna. W tekście poruszono problematykę konkurencyjności handlu zagranicznego wybraną grupą dóbr (kawą i jej substytutami¹) sektora rolno-spożywczego krajów CAN.

Od dziesięcioleci w krajach CAN kawa jest tradycyjnym produktem o ważnym znaczeniu gospodarczym – jej uprawa, produkcja i obrót nią przekładają się na wzrost dochodów budżetowych, dochodów ludności, zatrudnienia i rozwoju regionalnego (Cumbicus Torres, Jiménez Azuero 2012, s. 1). Decydującym czynnikiem wpływającym na uprawę kawy w krajach CAN są uwarunkowania klimatyczne i geograficzne. Wydajność produkcji zależy od rodzaju i odmiany rośliny, interakcji ze środowiskiem oraz praktyk zarządzania (Ocampo López i in. 2016). Warto podkreślić, że w 2019 r. udział kawy i jej substytutów w eksporcie produktów sektora rolno-spożywczego CAN wyniósł 11,84%. Jeśli chodzi o poszczególne gospodarki, to wyniósł on odpowiednio: 45,33% – Kolumbia, 6,15% – Peru, 0,75% – Ekwador, 0,68% – Boliwia. Według danych Międzynarodowej Organizacji Kawy (ICO) z 2020 r. eksport kawy i jej substytutów przez ugrupowanie CAN w 1995 i 2019 r. stanowił odpowiednio 46,80% i 44,09% eksportu tej grupy asortymentowej w odniesieniu do wszystkich krajów Ameryki Południowej.

Problematykę konkurencyjności handlu zagranicznego można rozpatrywać w skali zarówno mikro, mezo, makro, jak i mega, co sprawia, że trudno znaleźć w literaturze jednoznaczne pojęcie konkurencyjności. Warto zatem w tym miejscu przywołać zaproponowaną przez Szymanik (2016, s. 112) ogólną definicję tego pojęcia, zgodnie z którą konkurencyjność należy rozumieć jako zdolność do funkcjonowania w warunkach gospodarki wolnorynkowej. Im większa konkurencyjność, tym pewniejsza pozycja, a działanie mniej narażone na bodźce zewnętrzne i dekoniunkturę. Według Rudianto (2009, s. 32) pojęcie to można zdefiniować jako trwałą zdolność do zyskowego zdobywania i utrzymywania udziału w rynku. Poziom konkurencyjności określonego sektora gospodarki można określić za pomocą indeksów specjalizacji. Balassa (1965) jako pierwszy zaproponował autorski indeks ujawnionych przewag komparatywnych

¹ W przedmiotowym tekście podsegment 071 SITC (*standard international trade classification*): łącznie kawa zielona, palona, ekstrakty i esencje kawowe, łupiny i skóra z kawy, substytuty zawierające kawę.

(RCA), który – podobnie jak późniejsze modyfikacje tego modelu – jest skutecznym narzędziem pomiaru międzynarodowej pozycji konkurencyjnej. Oparty na kryterium eksportu wskaźnik opracowany przez Balassę uwzględnia w zasadzie wszystkie czynniki decydujące o poziomie eksportu. Różni się on zatem od teorii kosztów komparatywnych Ricarda, w której przewaga komparatywna wiąże się z opłacalnością eksportu danej dziedziny w porównaniu z innymi dziedzinami i zagranicą (Nosecka, Pawlak 2014, s. 44). Podejmując próbę empirycznej oceny konkurencyjności w pierwszym etapie, należy z pewnością określić jej poziom. W niniejszym tekście konkurencyjność kawy i jej substytutów należy rozpatrywać w perspektywie sektorowej, która – jak podkreśla Zielińska-Głębocka (2012, s. 218) – wiąże się ze specjalizacją kraju. Do autorów poruszających problematykę konkurencyjności poszczególnych krajów CAN w perspektywie mezoekonomicznej, tj. sektorowej, należą m.in. K. Sadowal i D. Avila, którzy skupili się na peruwiańskim eksporcie winogron (2019), a także R. Garcia i A. Maldonado zajmujący się m.in. kwestią kolumbijskiego eksportu obuwia skórzanego (2013). Badania w tym zakresie prowadzili również M.L. Recalde i A. Barraud, którzy pochyliłi się nad zagadnieniem argentyńskiego eksportu wołowiny (2002), J.E. Málaga i G.W. Williams zajmujący się eksportem meksykańskich produktów rolnych (2010) oraz N.D.L. Durante i in. (2017), którzy skupili się na paragwajskim eksporcie soi i wołowiny.

Celem artykułu jest ocenienie konkurencyjności krajów Andyjskiego Wspólnego Rynku w odniesieniu do handlu zagranicznego kawą i jej substytutami na rynku międzynarodowym w 1995 i 2019 r. O wyborze tematyki badań zadecydowały zainteresowania naukowo-badawcze autora oraz fakt, że w polskiej literaturze ekonomicznej niewiele badań empirycznych skupia się na konkurencyjności sektora rolno-spożywczego ugrupowania CAN na różnych poziomach jego agregacji. Dotychczasowe analizy miały na celu określenie przewag komparatywnych w handlu towarowym krajów CAN nad ugrupowaniem Mercosur (Majcher 2019). Niniejsze opracowanie jest zatem próbą wypełnienia tej luki badawczej. Uwzględniono w nim handel zagraniczny czterech krajów członkowskich (niezbędne dane statystyczne pobrano z baz handlowych międzynarodowych jednostek badawczych), a jako metodę badań przyjęto analizę *ex post* wybranych wskaźników ilościowych.

Główna hipoteza weryfikowana w badaniu brzmi następująco: zmiany w konkurencyjności handlu zagranicznego wyrobami należącymi do sekcji 071 SITC (*standard international trade classification*) w krajach CAN są zróżnicowane, następuje jednak spadek pozycji konkurencyjnej wszystkich krajów wspólnoty względem rynku międzynarodowego. Niniejsze opracowanie podzielono na dwie części – w pierwszej zaprezentowano źródła danych statystycznych i wybraną metodę badawczą, a w drugiej przedstawiono rezultaty badań empirycznych.

Materiał i metoda badań

Na potrzeby artykułu wykorzystano analizę *ex post* wybranych mierników ilościowych: salda obrotów handlowych w ujęciu wartościowym (mln USD) oraz ilościowym (tys. ton), indeksu ujawnionych przewag komparatywnych – RCA (*revealed comparative advantage*), indeksu relatywnej penetracji importowej – IPR (*relative import penetration*), indeksu relatywnej przewagi handlu – RTA (*relative trade advantage*) oraz indeksu przewag komparatywnych Lafaya – LFI (Lafay 1992).

Badaniem objęto grupę asortymentową 071 SITC, tj. kawę i jej substytuty, którą wyodrębniono przy użyciu międzynarodowej klasyfikacji towarów SITC. W tekście wykorzystano dane statystyczne dotyczące lat 1995 i 2019, pobrane z bazy danych handlowych: Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD), Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) oraz Komisji Gospodarczej Narodów Zjednoczonych ds. Ameryki Łacińskiej i Karaibów (CEPAL).

Indeks ujawnionych korzyści komparatywnych (RCA) – jeden z głównych wskaźników służących do oceny pozycji konkurencyjności międzynarodowej – jest mierzony za pomocą następującej formuły (Benedictis i Tamberi 2002, s. 5):

$$RCA = \frac{X_{ij}}{X_{iw}} : \frac{X_{nj}}{X_{nw}}$$

gdzie:

X_{ij} – eksport dobra i z kraju j (w tekście: podsegment 071 SITC),

X_{iw} – całkowity światowy w eksport dobra i ,

X_{nj} – całkowity eksport dobra n kraju j (w przedmiotowym tekście: segmenty 0, 1, 4 SITC)²,

X_{nw} – całkowity światowy w eksport dobra n .

Indeks Balassy to jeden z niewielu wskaźników ilościowych uwzględniających konieczną w badaniach konkurencyjności relatywność analiz i ocen. Miernik ten odzwierciedla sukces eksportu danego kraju w porównaniu z regionami, światem lub innymi krajami (Nosecka, Pawlak 2014, s. 44). Indeks $RCA > 1$ oznacza, że badany kraj j ma przewagę komparatywną w eksporcie dobra i względem całego świata w . Wartość $RCA < 1$ wskazuje, że kraj j nie ma przewagi komparatywnej w eksporcie dobra i w porównaniu z całym światem w (Segura, Segura 2004, s. 4).

Indeks relatywnej penetracji importowej (IPR) jest bardzo podobny do indeksu RCA. Różnica pomiędzy nimi polega na tym, że ten drugi skupia się nie na

² 0 SITC – żywność i żywe zwierzęta, 1 SITC – napoje i tytoń, 4 SITC – oleje i tłuszcze.

eksportcie, tylko na imporcie. Obliczany jest według następującej formuły (Kołodziejczak, Pawlak 2010, s. 129):

$$\text{IPR} = \frac{M_{ij}}{M_{iw}} : \frac{M_{nj}}{M_{nw}}$$

gdzie:

M_{ij} – import dobra i przez kraj j (w tekście: podsegment 071 SITC),

M_{nw} – całkowity światowy w import dobra n (w tekście: segment 0, 1, 4 SITC),

M_{iw} – całkowity światowy w import dobra i ,

X_{nj} – całkowity import dobra n kraju j (w tekście: segmenty 0, 1, 4 SITC).

Poziom indeksu IPR interpretuje się odwrotnie niż RCA, tj. $\text{IPR} > 1$ oznacza, że dany kraj j nie wykazuje przewagi komparatywnej w imporcie dobra i , a $\text{IPR} < 1$ oznacza, że ją wykazuje.

Indeks relatywnej przewagi handlu (RTA) jest różnicą między indeksami RCA i IPR:

$$\text{RTA} = \text{RCA} - \text{IPR}$$

Wartość indeksu $\text{RTA} > 0$ potwierdza występowanie przewagi konkurencyjnej, a $\text{RTA} < 0$ świadczy o jej braku. Indeks RTA, uwzględniający jednocześnie sytuację importową i eksportową badanego kraju, jest kompleksowym wskaźnikiem (Kołodziejczak i Pawlak 2010, s. 129).

Indeks przewag komparatywnych Lafaya (LFI) – bazujący na strumieniach eksportu i importu, a w głównej mierze na wygenerowanych saldach obrotów handlowych – to kolejny wskaźnik oceny konkurencyjności handlu zagranicznego. Mierzy się go za pomocą następującej formuły (Affortunato i in. 2010, s. 154):

$$\text{LFI} = 100 \left(\frac{X_{ij} - M_{ij}}{X_{ij} + M_{ij}} - \frac{X_{nw} - M_{nw}}{X_{nw} + M_{nw}} \right) \frac{X_{ij} + M_{ij}}{X_{nw} + M_{nw}}$$

gdzie:

M_{ij} – import dobra i przez kraj j (w tekście: podsegment 071 SITC),

M_{nw} – całkowity światowy w import dobra n (w tekście: segment 0, 1, 4 SITC).

Wartość $\text{LFI} > 0$ oznacza, że badany kraj j ma przewagę komparatywną w handlu zagranicznym dobrem i w porównaniu z całym światem w , a $\text{LFI} < 0$ – że w porównaniu z całym światem w kraj j nie ma takiej przewagi.

Rezultaty badań

W Tabelach 1 i 2 zaprezentowano wielkość eksportu i importu kawy oraz jej substytutów w poszczególnych krajach członkowskich CAN, a także ich saldo bilansu handlowego. Z danych wynika, że łączny handel zagraniczny kawą i jej substytutami krajów CAN (w ujęciu ilościowym i wartościowym) wyraźnie wzrósł – wielkość eksportu grupy 071 SITC zwiększyła się w 2019 r. o 308,31 tys. t (w porównaniu z 1995 r.), a importu o 56,99 tys. t (w odniesieniu do tego samego okresu). W ujęciu indeksowym zmiana eksportu wynosi 40,05%, a importu – aż 1882,21%. Saldo bilansu handlowego również znacznie wzrosło – o 32,89%. W 2019 r. ugrupowanie CAN osiągnęło bezwzględny wzrost strumieni handlu w porównaniu z 1995 r. – 831,09 mln USD w przypadku eksportu (wzrost o 33,19%) i 191,01 mln USD w przypadku importu (wzrost o 1471,57%). Także nadwyżka obrotów towarowych krajów wspólnoty zwiększyła się o 640,08 mln USD (o 25,69%) – do poziomu 3131,50 mln USD.

Tabela 1. Intensywność handlu zagranicznego kawy i jej substytutów CAN (w tys. t) oraz indeks zmian (100 = 1995) w latach 1995 i 2019

Wyszczególnienie	1995	2019	Indeks zmian (100 = 1995)
	tys. ton		
CAN			
eksport	769,89	1078,20	140,05
import	2,98	59,97	1 982,21
saldo	766,91	1019,13	132,89
Boliwia (BO)			
eksport	5,78	1,20	20,76
import	0,43	1,85	430,23
saldo	5,35	-0,65	-12,15
Kolumbia (CO)			
eksport	570,00	820,32	143,92
import	0,02	47,34	236 700,00
saldo	569,98	772,98	135,62
Ekwador (EC)			
eksport	88,29	30,36	34,39
import	2,29	2,54	110,92
saldo	86,00	27,82	32,35
Peru (PE)			
eksport	105,82	226,32	213,87
import	0,24	7,34	3 058,33
saldo	105,58	218,98	207,41

Źródło: ICO (2020).

Z dekompozycji wyników zbiorczych CAN wynika, że w całym analizowanym okresie liderem wśród krajów wspólnoty pod względem sprzedaży kawy i jej substytutów na rynku międzynarodowym była Kolumbia. W 2019 r. kolumbijski eksport wzrósł o 250,32 tys. t, tj. o 43,92%, a import o 47,32 tys. t – 236600,00%. Z kolei nadwyżka salda bilansu handlowego wzrosła o 203,00 tys. t, czyli o 35,62%. Kolumbijskie obroty handlowe produktami z grupy 071 SITC w ujęciu wartościowym również pozostawały najwyższe w porównaniu z innymi krajami CAN i wykazywały tendencję zwyżkową. Wyraźnie zintensyfikował się eksport, który wzrósł z 1956,71 mln USD w 1995 r. do 2609,39 mln USD w 2019 r. (o 33,36%). Wielkość importu również wzrosła – o 101,37 mln USD, tj. o 59629,41%.

W Peru odnotowano zintensyfikowanie eksportu rzędu 120,50 tys. t (o 113,87%) oraz jego absolutny wzrost – do 350,78 mln USD (o 122,60%), co jest najlepszym wynikiem wśród państw członkowskich CAN. W przypadku peruwiańskiego importu, który w 1995 r. był znikomy (podobnie jak kolumbijski), nastąpił wzrost o 7,10 tys. t, tj. o 2958,33%. Pomimo zdynamizowania się krajowego importu (do poziomu 55,38 mln USD, czyli o 1928,57%), nastąpił wyraźny przyrost wielkości salda obrotów handlowych – z 283,39 mln USD w 1995 r. do 581,52 mln USD (wzrost o 105,20%) w 2019 r.

Tabela 2. Intensywność handlu zagranicznego kawą i jej substytutami CAN (w mln USD) oraz indeks zmian (100 = 1995) w latach 1995 i 2019

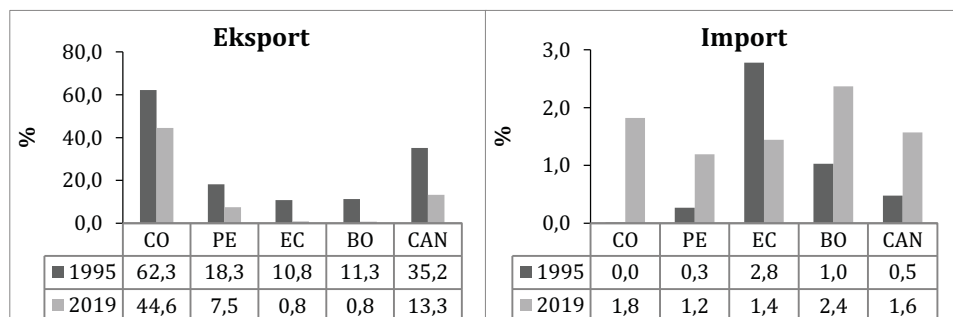
Wyszczególnienie	1995	2019	Indeks zmian (100 = 1995)
	w mln USD		
CAN			
eksport	2 504,40	3 335,49	133,19
import	12,98	203,99	1 571,57
saldo	2 491,42	3 131,50	125,69
Boliwia (BO)			
eksport	17,70	9,03	51,02
import	1,36	17,98	1 322,06
saldo	16,34	-8,95	-54,77
Kolumbia (CO)			
eksport	1 956,71	2 609,39	133,36
import	0,17	101,54	59 729,41
saldo	1 956,54	2 507,85	128,18
Ekwador (EC)			
eksport	243,87	80,17	32,87
import	8,72	29,09	333,60
saldo	235,15	51,08	21,72
Peru (PE)			
eksport	286,12	636,90	222,60
import	2,73	55,38	2 028,57
saldo	283,39	581,52	205,20

Źródło: UNCTAD (2020), FAO (2020), CEPAL (2020).

W przypadku Ekwadoru i Boliwii zauważa się zdecydowany spadek eksportu przy jednoczesnym wzroście wolumenu importowanych towarów. W latach 1995–2019 ekwadorska sprzedaż produktów należących do grupy 071 SITC zmniejszyła się o 65,61%, do 30,36 tys. t, a boliwijska o 79,24%, co odpowiada wielkości eksportu na poziomie 1,20 tys. t. W przypadku Ekwadoru oznacza to zmniejszenie wpływów z eksportu o 163,70 mln USD, a w przypadku Boliwii – o 8,67 mln USD. Co ciekawe, w 1995 r. wartość sprzedaży ekwadorskiej kawy na rynki zagraniczne była zbliżona do peruwiańskiej. W 2019 r. wzrost importu przyczynił się do pogorszenia salda bilansu handlowego o 184,07 mln USD (spadek o 78,28%). Podobna sytuacja miała miejsce w Boliwii – na skutek spadku produkcji i wzmożonego importu w 2019 r. kraj ten osiągnął ujemne saldo obrotów towarowych (–8,95 mln USD).

Jak wynika z danych zaprezentowanych na Wykresie 1, eksporterzy produktów sektora rolno-spożywczego krajów CAN w 2019 r. w mniejszym stopniu koncentrowali się na eksporcie kawy i jej substytutów. Udział produktów z grupy 071 SITC zmniejszył się o 21,9 p.p. w porównaniu z 1995 r. W przypadku Peru i Boliwii nastąpił istotny spadek – odpowiednio o 10,8 p.p. i 10,5 p.p.

Wykres 1. Udział (w %) eksportu (importu) kawy i jej substytutów krajów CAN w eksporcie (importcie) produktów rolno-spożywczych ogółem w latach 1995 i 2019



Źródło: CEPAL (2020).

Zauważalne są także przekształcenia w strukturze importu produktów sektora rolno-spożywczego CAN i poszczególnych krajów członkowskich. Mianowicie w 1995 r. wyłącznie w Ekwadorze i Boliwii zagraniczne produkty należące do grupy 071 SITC stanowiły co najmniej 1,0% importu danego sektora ogółem – odpowiednio 2,8% i 1,0%. W 2019 r. ich udział znacznie wzrósł w przypadku gospodarki zarówno Boliwii (o 1,4 p.p.), Peru (o 0,9 p.p.), Kolumbii (o 1,8 p.p.), jak i ugrupowania CAN ogółem (o 1,1 p.p.). W badanym okresie jedynie w Ekwadorze udział produktów z grupy 071 SITC w strukturze importu produktów sektora rolno-spożywczego zmniejszył się, i to znacznie – o 1,4 p.p.

Wartości indeksów konkurencyjności – RCA, IPR, RTA, LFI dotyczące handlu zagranicznego produktami należącymi do sektora 071 SITC poszczególnych krajów CAN, tj. Kolumbii, Peru, Ekwadoru, Boliwii oraz wspólnoty ogółem w 1995 r. i 2019 r. zestawiono w Tabeli 3, a dynamikę zmian ilustruje Wykres 2. Można stwierdzić, że konkurencyjność poszczególnych członków CAN w handlu kawą i jej substytutami na rynku międzynarodowym jest zróżnicowana.

Tabela 3. Wartości wskaźników RCA, IPR, RTA, LFI krajów CAN w 1995 i 2019 r. oraz zmiana indeksu w 2019 r. w porównaniu z 1995 r.

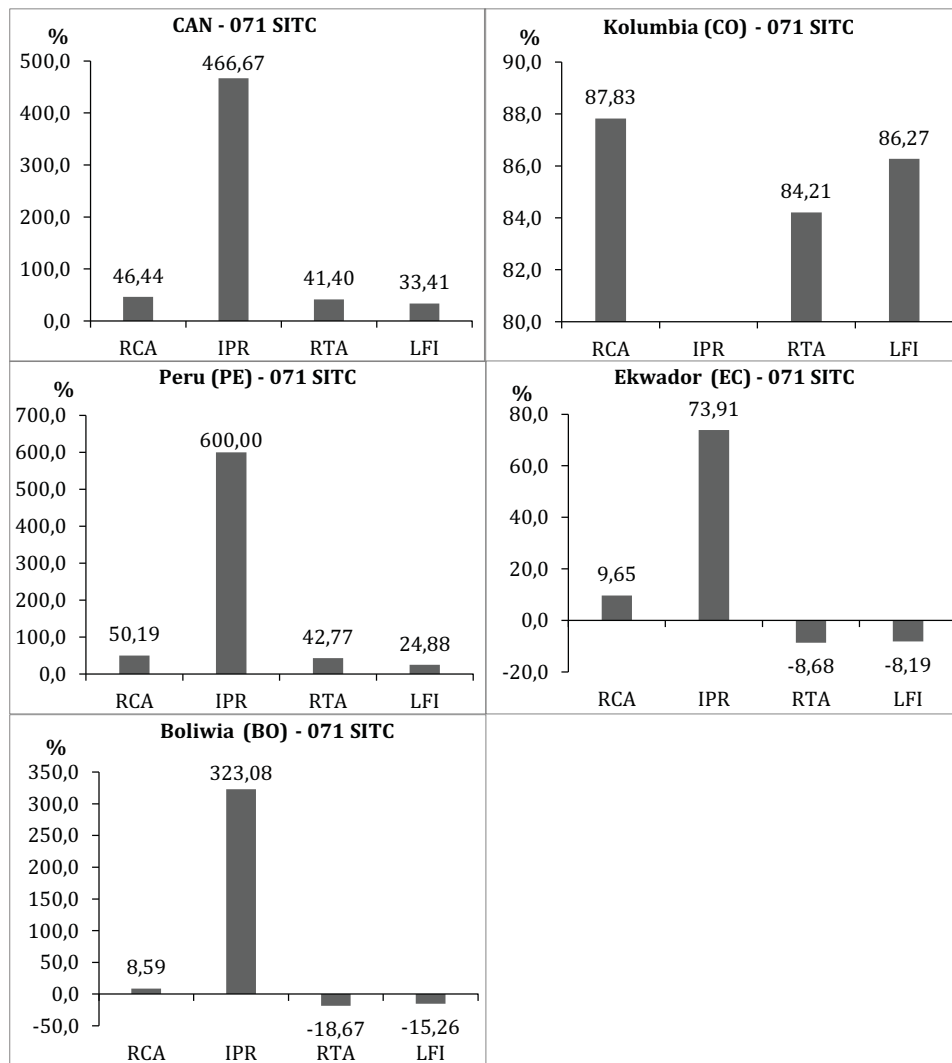
Wyszczególnienie	Indeks	1995	2019	Zmiana indeksu w 2019 r. (w pkt)
Kolumbia (CO)	RCA	17,92	15,74	-2,18
	IPR	0,00	0,65	0,65
	RTA	17,92	15,09	-2,83
	LFI	25,28	21,81	-3,47
Peru (PE)	RCA	5,26	2,64	-2,62
	IPR	0,07	0,42	0,35
	RTA	5,19	2,22	-2,97
	LFI	8,60	2,14	-6,46
Ekwador (EC)	RCA	3,11	0,30	-2,81
	IPR	0,69	0,51	-0,18
	RTA	2,42	-0,21	-2,63
	LFI	1,71	-0,14	-1,85
Boliwia (BO)	RCA	3,26	0,28	-2,98
	IPR	0,26	0,84	0,58
	RTA	3,00	-0,56	-3,56
	LFI	5,11	-0,78	-5,89
CAN	RCA	10,12	4,70	-5,42
	IPR	0,12	0,56	0,44
	RTA	10,00	4,14	-5,86
	LFI	13,83	4,62	-9,21

Źródło: obliczenia własne.

Analizując wartości indeksów przedstawione w Tabeli 3, można zauważyć, że w 1995 r. ujawniła się przewaga komparatywna w eksporcie kawy i jej substytutów zarówno w przypadku CAN, jak i czterech krajów tworzących to ugrupowanie. Indeks $RCA > 1$ w eksporcie badanej grupy rodzajowej uzyskały: Kolumbia (17,92), Peru (5,26), Ekwador (3,11) i Boliwia (3,26). Świadczy to o silnej przewadze komparatywnej krajów CAN, jeśli chodzi o eksport produktów należących do grupy 071 SITC, w porównaniu z resztą świata. Z kolei dodatnia

wartość indeksu RTA w odniesieniu do każdego z krajów członkowskich CAN, w szczególności Kolumbii (17,92) i Peru (5,19), świadczy o konkurencyjności handlu zagranicznego (eksportu oraz importu kawy i jej substytutów).

Wykres 2. Dynamika indeksów konkurencyjności (w %, 100 = 1995) krajów CAN w 2019 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Tabeli 3.

IPR < 1 występuje w przypadku wszystkich gospodarek CAN zarówno w 1995 r., jak i 2019 r., ma jednak tendencją zwyżkową (z wyjątkiem Ekwadoru). W 2019 r. przewaga komparatywna CAN w eksporcie kawy i jej substytutów ewoluowała i zaczęła przejawiać tendencje zniżkowe. RCA < 0 osiągnęły Ekwador

(0,30) i Boliwia (0,28), co oznacza, że kraje te utraciły przewagę komparatywną w eksporcie produktów z grupy 071 SITC w porównaniu z gospodarką światową. Warto podkreślić, że zmiana indeksu RCA jest ujemna i dotyczy wszystkich krajów, w szczególności Boliwii, w której odnotowano spadek indeksu na poziomie 2,98 pkt, tj. o 91,41%. Również indeks RTA tego kraju wyraźnie zmalał – o 3,56 pkt, tj. o 118,67%.

Wartości wskaźnika LFI dla CAN również są zróżnicowane. W 1995 r. $LFI > 0$ wystąpił w przypadku Kolumbii (25,28), Peru (8,60), Boliwii (5,11) oraz Ekwadoru (1,71). Na silną pozycję konkurencyjną wspólnoty w handlu zagranicznym wybraną grupą rodzajową wskazuje także wynik zbiorczy CAN – 13,83. W odniesieniu do konkurencyjności taka sytuacja jest, bez wątpienia, wyjątkowo korzystna. W 2019 r. $LFI > 0$ osiągnęły Kolumbia (21,81) i Peru (2,14), jednak w przypadku obu indeksów obserwuje się tendencje potwierdzające stopniową utratę silnej pozycji konkurencyjnej tych państw, w szczególności Peru (spadek o 6,46 pkt).

Jeśli chodzi o pozostałe dwa kraje członkowskie CAN, to w ich przypadku również nie można mówić o umocnieniu pozycji konkurencyjnej handlu zagranicznego produktami wybranego sektora. W Ekwadorze nastąpiło relatywne osłabienie wartości indeksu, do poziomu $-0,14$ (spadek o 1,85 pkt, tj. o 108,19%), co oznacza, że kraj ten cechuje się brakiem konkurencyjności. Podobne wnioski płyną z analizy indeksu LFI sektora boliwijskiego, wyniósł on bowiem $-0,78$, a jego dynamika wykazuje silną tendencję spadkową w porównaniu z 1995 r. (o 5,89 pkt, tj. o 115,26%).

Podsumowanie

Analiza konkurencyjności handlu zagranicznego kawą i jej substytutami krajów CAN przeprowadzona na podstawie celowo dobranych mierników ilościowych *ex post* pozwala na sformułowanie kilku syntetycznych wniosków:

1. W 2019 r., w porównaniu z 1995 r., nastąpiła intensyfikacja importu kawy i jej substytutów w krajach CAN, w szczególności w Boliwii, Kolumbii i Peru. Obroty handlowe grupą asortymentową 071 SITC miały w głównej mierze (ponad 60,0%) charakter wewnątrzspółnotowy.
2. Udział kawy i jej substytutów w handlu zagranicznym produktami sektora rolno-spożywczego krajów CAN istotnie ewoluował. W przypadku eksportu wystąpiła tendencja zniżkowa w każdym z analizowanych sektorów (głównie kolumbijskim i peruwiańskim). Odwrotna tendencja pojawiła się w odniesieniu do importu wszystkich sektorów (z wyjątkiem ekwadorskiego).

3. Wyniki indeksów międzynarodowej pozycji konkurencyjnej krajów CAN zarówno w 1995 r., jak i w 2019 r. świadczą o ich dużej przewadze komparatywnej w handlu zagranicznym produktami z grupy 071 SITC względem pozostałej części światowej gospodarki (największą przewagę komparatywną wykazuje Kolumbia, drugie w kolejności jest Peru). W przypadku wszystkich krajów maleją jednak wartości indeksów RCA i RTA, a Boliwia i Ekwador utraciły przewagę komparatywną.

Należy pamiętać, że handel międzynarodowy nieustannie się zmienia, a jednym z nowych wyzwań dla producentów kawy w subregionie andyjskim mogą być zmiany klimatyczne. Rivera Silva i in. (2013, s. 311–312) prognozują, że w 2050 r. w centralnej strefie stanu Veracruz w Meksyku produkcja kawy zmniejszy się średnio o 7,0–10,0%, a przyczynią się do tego głównie słabsze opady atmosferyczne oraz w mniejszym stopniu, wzrost temperatury powietrza.

Wydaje się, że kolejnym etapem powinno być badanie nad wpływem handlu zagranicznego produktami 071 SITC na rozwój gospodarczy krajów CAN oraz analiza struktury geograficznej obrotów. Niezbędne wydaje się również określenie roli członków CAN w światowym handlu kawą i jej substytutami z uwzględnieniem pozostałych wiodących producentów i eksporterów, takich jak Brazylia czy Wietnam.

Bibliografia

- Affortunato F., Ciommi M., Furia D., Vaccaro E. (2010), *International Specialization and Vertical Differentiation*, „Annals of the University of Oradea: Economic Science”, 1(1).
- Avila D., Sandoval K. (2019), *La competitividad del comercio de uva en el mercado internacional y en Estados Unidos: el caso de Mexico y Peru*, „Revista Cimexus”, 14(1).
- Balassa B. (1965), *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, „The Manchester School of Economic and Social Studies”, 33(2).
- Benedictis L., Tamberi M. (2002), *A note on the Balassa Index of Revealed Comparative Advantage*, „Working Papers. Dipartimento di Economia”, 158.
- CEPAL (2020), *Sistema Gráfico de Comercio Internacional*, <https://sgo-win-12-we-e1.cepal.org/dcii/sigci/sigci.html> (data dostępu: 14.09.2020).
- Cumbicus Torres E.M., Jiménez Azuero R.M. (2012), *Análisis Sectorial del Café en la Zona 7 del Ecuador*, <http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/2703/1/338X1227.pdf> (data dostępu: 14.09.2020).

- Durante N.D.L., da Costa J.S., González M.V., Durante C.R.L. (2017), *Competitividad de la soya y la carne bovina en Paraguay*, „Investigación Agraria”, 19(2).
- FAO (2020), *Faostat*, <https://www.fao.org/faostat/en/#search/Coffee%2C%20substitutes%20containing%20coffee> (data dostępu: 14.09.2020).
- García R., Maldonado A. (2013), *Competitividad del calzado de cuero colombiano: perspectiva de la ventaja comparativa revelada (1980–2008)*, „Revista Dimensión Empresarial”, 11(1).
- ICO (2020), *Exports of all forms of coffee by all exporting countries*, <http://www.ico.org/historical/1990%20onwards/PDF/2a-exports.pdf> (data dostępu: 14.09.2020).
- Kołodziejczak M., Kołodziejczak W., Pawlak K. (2010), *Konkurencyjność sektora rolno-spożywczego nowych krajów członkowskich UE w handlu wewnątrzwspólnotowym*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej”, 1.
- Lafay G. (1992), *The measurement of revealed comparative advantages*, [w:] M.G. Dagenais, P.A. Muet (red.), *International Trade Modeling*, Chapman and Hall, London.
- Majcher K. (2019), *Przewaga komparatywna krajów Andyjskiego Wspólnego Rynku – CAN w międzynarodowym handlu towarami z Mercosur*, „Ekonomia Międzynarodowa”, 27.
- Málaga J.E., Williams G.W. (2010), *La competitividad de México en la exportación de productos agrícolas*, „Revista Mexicana de Agronegocios”, 27.
- Nosecka B., Pawlak K. (2014), *Wybrane problemy konkurencyjności sektora rolno-spożywczego w Polsce i Unii Europejskiej*, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Warszawa.
- Ocampo López O.L., Castañeda Peláez K., Vélez Upegui J.J. (2016), *Caracterización de los ecotopos cafeteros colombianos en el Triángulo del Café*, „Perspectiva Geográfica”, 22(1).
- Recalde M.L., Barraud A. (2002), *Competitividad de la carne vacuna en Argentina*, „Actualidad Económica”, 12(52).
- Rivera Silva M.R., Nikolskii Gavrilov I., Castillo Álvarez M., Ordaz Chaparro V.M., Diaz Padilla G., Guajardo Panes R.A. (2013), *Vulnerabilidad de la producción del café (Coffea arabica L.) al cambio climático global*, „Terra Latinoamericana”, 31(4).
- Rudianto Y.L. (2009), *Competitiveness Theory*, „Die – Jurnal Ilmu Ekonomi dan Manajemen”, 6(1).
- Segura J., Segura O. (2004), *Indice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país*, http://bibliotecadigital.agronet.gov.co/bitstream/11348/5885/1/2005112116568_VentajaComparativaRevelada.pdf (data dostępu: 14.09.2020).

- Szymanik E. (2016), *Konkurencyjność przedsiębiorstwa – główne aspekty*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, 953.
- UNCTAD (2020), *Unctadstat. Data Center*, https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en (data dostępu: 14.09.2020).
- Zielińska-Głębocka A. (2012), *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Zielińska-Głębocka A., Rynarzewski T. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Summary

The competitiveness of the Andean Community (CAN) in foreign trade of coffee and substitutes

The article assesses the competitiveness of the member countries of the Andean Community – CAN in foreign trade of coffee and its substitutes in 1995 and 2019. The study was conducted using quantitative indicators of international competitive position: RCA, IPR, RTA, LFI. The study showed that in 1995, there was a strong comparative advantage in the foreign trade of coffee and its substitutes in all CAN countries, in particular Colombia (high RTA index: 17,92, high LFI index: 25,28). In 2019, Bolivia's comparative advantage (low RTA index: -0,56) and Ecuador (low index RTA: -0,21) was lost. A downward trend was observed for each member of the community (decrease in RCA, RTA, LFI index, increase in IPR index).

Keywords: foreign trade, competitiveness, coffee and substitutes, Andean Community, CAN