

Rozwój rynku: Futra i skóry futerkowe (CN 43) — 2015–2025

Wprowadzenie

Przedmiotem analizy jest unijny handel zagraniczny towarami objętymi kodem celnym CN 43 (skóry futerkowe i futra sztuczne oraz wyroby z nich) z krajami spoza UE w latach 2015–2025. W ciągu tej dekady wymiana handlowa w tym dziale przeszła głęboką transformację – od wyraźnej nadwyżki eksportowej opartej na surowych skórkach futerkowych do znacznie skromniejszego, bardziej zrównoważonego handlu, w którym UE stała się importerem netto. Całkowita wartość eksportu spadła o 74,4%, a importu o 58,1%, a struktura partnerów oraz asortymentu uległy radykalnym zmianom. Poniższy raport przedstawia najważniejsze dynamiki, opierając się wyłącznie na danych z systemu Trade Dashboard.

Gwałtowny spadek eksportu i reorientacja kierunków geograficznych

Eksport UE skurczył się niemal trzykrotnie, tracąc przede wszystkim tradycyjne rynki azjatyckie

Wartość unijnego eksportu futer i skór futerkowych zmniejszyła się z 2,82 mld EUR w 2015 r. do 0,72 mld EUR w 2025 r. (–74,4%), przy jednoczesnym spadku wolumenu o 83,7%. Jednostkowa cena eksportowa wzrosła natomiast o 57,1%, co wskazuje, że załamanie dotyczyło przede wszystkim wywozu masowych surowców o niższej wartości jednostkowej. Import okazał się bardziej odporny – jego wartość obniżyła się z 0,57 mld EUR do 0,24 mld EUR (–58,1%), a wolumen o 40,5%.

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki handlu zagranicznego UE, CN 43, 2015 vs. 2025

Wskaźnik	2015	2025	Zmiana (%)
Eksport (mln EUR)	2 816,2	720,6	–74,4
Eksport (tony)	27 490,7	4 477,9	–83,7
Cena eksportowa (EUR/tonę)	102 432	160 875	+57,1
Import (mln EUR)	567,9	238,0	–58,1
Import (tony)	9 047,3	5 378,7	–40,5
Cena importowa (EUR/tonę)	62 766	44 225	–29,5
Bilans handlowy (mln EUR)	+2 248,3	+482,7	–78,5

Źródło: Ogólny przegląd handlu (Trade Dashboard)

Główni partnerzy eksportowi ulegli całkowitej reorientacji: spadek Chin i Hongkongu, dynamiczny wzrost Kambodży, Tajlandii i Turcji

W 2015 r. największymi odbiorcami były Chiny (743,7 mln EUR) i Hongkong (1 061,1 mln EUR), odpowiadające za większość eksportu. Do 2025 r. eksport do Chin zmalał o 90,0% (do 74,4 mln EUR), a do Hongkongu o 94,9% (do 54,3 mln EUR). W tym samym czasie pojawiły się nowe centra popytu, przede wszystkim w Azji Południowo-Wschodniej: eksport do Kambodży wzrósł o 461,0% (do 131,0 mln EUR), do Tajlandii aż o 27 468,6% (do 111,3 mln EUR), stanowiąc obecnie dwa najważniejsze kierunki. Wyraźnie umocniła się też Turcja (+32,7%, do 31,8 mln EUR). Indeks koncentracji HHI dla eksportu spadł z 2 271,7 do 974,1 (–57,1%), sygnalizując znaczne zdywersyfikowanie rynków zbytu.

Tabela 2. Zmiana głównych partnerów eksportowych UE (mln EUR)

Partner	2015	2025	Zmiana (%)
Chiny	743,7	74,4	–90,0
Hongkong	1 061,1	54,3	–94,9
Kambodża	23,4	131,0	+461,0
Tajlandia	0,4	111,3	+27 468,6
Turcja	23,9	31,8	+32,7
Wielka Brytania	72,0	35,0	–51,3

Źródło: Główni partnerzy handlowi – eksport (Trade Dashboard)

Głębokie przemiany struktury asortymentowej i kurczenie się produkcji

Załamanie eksportu surowych skór futerkowych towarzyszyło relatywnie stabilnemu handlowi gotowymi artykułami odzieżowymi

Analiza na poziomie podpozycji CN 43 ujawnia, że za spadkiem eksportu stoi przede wszystkim kategoria surowych skór futerkowych (4301). W 2015 r. wywieziono ich za 2,17 mld EUR, a w 2025 r. już tylko za 283 mln EUR (–87,0%). Wolumen spadł z 22,2 tys. ton do 2,2 tys. ton. Eksport skór garbowanych (4302) obniżył się o 56,6% (do 80 mln EUR), natomiast artykuły odzieżowe i dodatki (4303) – najbardziej wartościowa kategoria w 2025 r. – zanotowały spadek jedynie o 24,4% (do 346 mln EUR). Futra sztuczne (4304), choć wciąż marginalne, zyskały na znaczeniu (+308,2% do 11,9 mln EUR).

Tabela 3. Struktura eksportu UE według podkategorii CN 43 (mln EUR)

Kod CN	Opis	2015	2025	Zmiana (%)
4301	Skóry futerkowe surowe	2 167,3	282,7	−87,0
4302	Skóry garbowane / wykończone	184,3	80,0	−56,6
4303	Artykuły odzieżowe i dodatki	457,6	346,3	−24,4
4304	Futra sztuczne i wyroby	2,9	11,9	+308,2

Źródło: Porównanie podkategorii produktowych (Trade Dashboard)

Produkcja unijna zmniejszyła się dramatycznie, a jej wartość spadła w znacznie mniejszym stopniu, co odzwierciedla wzrost jednostkowych cen surowca

Dostępne dane o produkcji (w sztukach) wskazują na ogromny spadek skali wytwarzania – z 10 mln sztuk w 2015 r. do 21,2 mln sztuk w 2024 r. (wartości historyczne są silnie zaokrąglone, ale trend obrazuje redukcję wolumenu produkcji o ok. 69% od początkowych odczytów na początku lat 2000.). Jednocześnie wartość produkcji w tym samym okresie spadła zaledwie o 11,4% (z 193,8 mln EUR w 2003 r. do 171,6 mln EUR w 2024 r.), co sugeruje przesunięcie w kierunku droższych, bardziej przetworzonych wyrobów lub wzrost cen jednostkowych surowca.

Źródło: Wolumen i wartość produkcji (Trade Dashboard)

Rosnąca podatność na wstrząsy i nowa pozycja UE jako importera netto

UE z eksportera netto stała się importerem netto, a uzależnienie od importu osiągnęło przejściowo najwyższy poziom w 2022 roku

W 2015 r. UE wykazywała ujemny wskaźnik zależności od importu netto (−6,1%), co oznaczało, że była dostawcą netto futer na rynki światowe. Do 2025 r. wskaźnik ten wzrósł do +6,2% (zmiana o 202,6%), a w szczytowym 2022 r. sięgnął aż +26,5%. Towarzyszył temu wzrost intensywności handlu – relacja sumy eksportu i importu do produkcji zwiększyła się z 9,0% do 32,4%. W praktyce oznacza to, że unijny sektor futrzarski zaczął w większym stopniu opierać się na dostawach spoza UE, tracąc samowystarczalność.

Tabela 4. Wskaźniki autonomii handlowej UE (w %)

Wskaźnik	2015	2025	Zmiana (p.p.)
Zależność od importu netto	−6,1	+6,2	+12,3
Intensywność handlu	9,0	32,4	+23,4

Źródło: Zależność od importu netto (Trade Dashboard), Intensywność handlu (Trade Dashboard)

Koncentracja importu wzrosła, a najważniejsze źródła dostaw stały się bardziej zmienne

W przeciwieństwie do eksportu, koncentracja dostawców importu mierzona indeksem HHI zwiększyła się z 1 255 w 2015 r. do 1 814 w 2025 r. (+44,5%). Głównymi partnerami pozostają Chiny (87,1 mln EUR w 2025 r., –48,7%) i Turcja (42,7 mln EUR, +13,8%), przy czym import z Argentyny (–89,9%) oraz Wietnamu (–95,8%) praktycznie zanikł. Wysoka zmienność wolumenu dostaw z Wietnamu (współczynnik zmienności 1,43) oraz Argentyny (0,62) uwiadamia podatność łańcuchów dostaw na wstrząsy.

Źródło: Zmienność dostawców – import (Trade Dashboard)

Wykryte wstrząsy cenowe i ilościowe odzwierciedlają wpływ pandemii, brexitu i restrukturyzacji łańcuchów dostaw

Analiza zdarzeń wstrząsowych ujawniła trzy uderzające epizody po stronie importu i eksportu. W imporcie z Wietnamu w 2021 r. cena jednostkowa skoczyła o 323,9% przy załamaniu wolumenu (spadek o 98,3%), co odzwierciedla praktyczne wycofanie się tego dostawcy. W imporcie z Turcji odnotowano spadek ceny o 26,5%. Po stronie eksportu szok cenowy na rynku brytyjskim w 2020 r. (+182,6%) związany był z brexitem, a gwałtowne podwyżki cen w eksporcie do Pakistanu (2017 r.), Tajlandii i Kambodży (2021 r.) świadczą o turbulencjach w łańcuchach dostaw wyrobów futrzarskich.

Źródło: Wykryte wstrząsy podażyowe i cenowe (Trade Dashboard)

Wnioski

Handel zagraniczny UE w dziale CN 43 przeszedł w latach 2015–2025 złożoną transformację: z pozycji potężnego eksportera surowych skór futerkowych UE stała się znacznie mniejszym graczem, importerem netto, silniej zależnym od dostaw zewnętrznych i narażonym na gwałtowne zmiany cen oraz struktury popytu. Załamanie się tradycyjnych rynków (Chiny, Hongkong) zostało częściowo zrekompensowane popytem z Azji Południowo-Wschodniej i Turcji, przy czym handel przesunął się w stronę gotowych wyrobów odzieżowych i – w mniejszym stopniu – futer sztucznych. Kurcząca się produkcja wewnętrzna, rosnące uzależnienie od importu oraz częstsze występowanie wstrząsów cenowych stawiają przed unijnym sektorem futrzarskim wyzwania wymagające dalszego monitorowania.

Wygenerowano 2026-07-24 na podstawie danych z tradedashboard.eu

Raport wygenerowany maszynowo: przyspiesza analizę człowieka, choć czasami może ją wprowadzić w błąd. Nigdy nie może jej w pełni zastąpić.

Jeśli potrzebujesz porady dotyczącej europejskiej polityki handlowej lub reprezentacji Twoich interesów w Brukseli, nie wahaj się skontaktować ze mną pod adresem support@tradedashboard.eu. Znajdziesz moje CV pod tym adresem.