

Evoluzione del mercato: Giocattoli e articoli sportivi (CN 95) — 2015–2025

Introduzione

Il capitolo 95 della nomenclatura combinata comprende giocattoli, giochi, articoli per lo sport e il divertimento, nonché le loro parti e accessori. L'analisi qui presentata copre il periodo 2015–2025 e si concentra sugli scambi di beni tra l'Unione Europea (UE) e i paesi extra-UE, utilizzando frequenza annuale. I dati provengono dalla dashboard del commercio estero dell'UE e sono espressi in euro correnti e quantità (tonnellate); il periodo di osservazione è completo e non include mesi parziali.

Per orientarsi nella struttura tariffaria, si vedano le definizioni ufficiali dei sotto-capitoli nella sezione Ambito e Definizioni.

1. Un deficit commerciale persistente che si aggrava nonostante la crescita dell'export

Il valore dell'export non basta a compensare l'accelerazione delle importazioni

Nel 2025 l'UE ha esportato verso i paesi extra-UE merci del capitolo 95 per 8,59 miliardi di euro, contro i 5,84 miliardi del 2015, con un incremento del 47,2%. Nello stesso arco di tempo le importazioni sono passate da 14,53 a 21,40 miliardi di euro (+47,3%). Il saldo negativo si è quindi ampliato da –8,69 a –12,80 miliardi (–47,3%), evidenziando un peggioramento strutturale del disavanzo commerciale del settore. L'andamento generale del commercio mostra chiaramente questo divario.

Indicatore	2015	2025	Variazione %
Export (mld EUR)	5,84	8,59	+47,2
Import (mld EUR)	14,53	21,40	+47,3
Bilancia (mld EUR)	–8,69	–12,80	–47,3
Volume export (000 t)	418,2	452,7	+8,2
Volume import (000 t)	1.500,3	2.309,4	+53,9
Prezzo medio export (EUR/t)	13.964	18.985	+36,0
Prezzo medio import (EUR/t)	9.685	9.265	–4,3

L'effetto prezzi favorisce l'export europeo, mentre l'import si deprezza

La forbice tra i volumi e i valori nasconde dinamiche di prezzo opposte. Il prezzo medio delle esportazioni è cresciuto del 36,0%, passando da 13.964 a 18.985 EUR/t, indice di una riuscita riqualificazione dell'offerta europea verso prodotti a più alto valore aggiunto. Sul versante delle importazioni, invece, il prezzo medio è sceso del 4,3% (da 9.685 a 9.265 EUR/t), nonostante un aumento del 53,9% dei volumi acquistati. Ciò ha permesso di contenere la crescita del valore delle importazioni, ma ha altresì compresso gli eventuali margini sui prodotti d'importazione di fascia bassa, in prevalenza provenienti dall'Asia.

2. La riorganizzazione geografica delle forniture: Cina dominante, Vietnam in ascesa e l'effetto Brexit

La Cina resta il fornitore insostituibile ma accelera anche il Vietnam

La Cina si conferma il principale partner di approvvigionamento, con un valore di importazioni passato da 10,43 miliardi di euro (2015) a 15,96 miliardi (2025), un incremento del 53,1%. La quota cinese sul totale delle importazioni extra-UE del capitolo è rimasta preponderante, e la concentrazione misurata dall'indice HHI (valore) è cresciuta da 5.280 a 5.686 (+7,7%), come mostra la concentrazione delle importazioni.

Parallelamente, il Vietnam ha registrato un'espansione straordinaria: da 132 milioni a 792 milioni di euro (+500,3%), diventando il quarto fornitore. Anche India (+133,1%) e Thailandia (+58,6%) hanno guadagnato terreno, sebbene su basi molto più contenute. La composizione dei principali partner d'importazione è visibile nell'elenco dei partner.

Paese (import)	2015 (mld EUR)	2025 (mld EUR)	Var. %
Cina	10,43	15,96	+53,1
Regno Unito	1,44	0,57	-60,1
Stati Uniti	0,56	0,70	+24,8
Vietnam	0,13	0,79	+500,3
Taiwan	0,35	0,28	-19,9
Thailandia	0,15	0,23	+58,6
India	0,06	0,13	+133,1

La Brexit trasforma il Regno Unito da partner privilegiato a mercato di frontiera

L'uscita del Regno Unito dall'UE ha ridefinito drasticamente i flussi in entrata. Le importazioni britanniche sono crollate da 1,44 miliardi di euro nel 2015 a soli 0,57 miliardi nel 2025 (-60,1%). La volatilità di questo flusso, misurata dal coefficiente di variazione della

quantità (0,578), è la più elevata tra i principali fornitori, come illustrato nella sezione volatilità. Il Regno Unito è passato dalla seconda alla sesta posizione tra i fornitori, mentre sul fronte delle esportazioni esso rimane il primo mercato di sbocco (1,99 miliardi nel 2025, +39,5% rispetto al 2015), segno che l'industria europea ha mantenuto la propria competitività su quel mercato, come confermato dai dati sui principali partner commerciali.

Le sanzioni alla Russia azzerano un importante sbocco per l'export europeo

Tra i paesi di destinazione, le sanzioni contro la Russia hanno provocato un crollo verticale del flusso: da 363 milioni a 117 milioni di euro (−67,8%), con un massimo di 586 milioni nel 2019. Il coefficiente di variazione delle quantità esportate in Russia (0,530) è il più alto tra i partner di esportazione, a conferma di uno shock di natura geopolitica. Contestualmente, altri mercati avanzati come Stati Uniti (+80,0%), Svizzera (+74,7%) e Norvegia (+26,2%) hanno assorbito una quota crescente delle esportazioni comunitarie.

Paese (export)	2015 (mld EUR)	2025 (mld EUR)	Var. %
Regno Unito	1,43	1,99	+39,5
Stati Uniti	0,72	1,30	+80,0
Svizzera	0,57	0,99	+74,7
Norvegia	0,36	0,45	+26,2
Cina	0,24	0,26	+5,9
Russia	0,36	0,12	−67,8

3. Videogiochi e articoli sportivi guidano la trasformazione dei flussi commerciali

L'export di console e videogiochi sale di gamma

La voce 9504 (videogiochi, console, giochi da tavolo e apparecchi da intrattenimento a moneta) ha rappresentato il segmento più dinamico sul fronte esportativo, con un balzo da 1,21 a 2,24 miliardi di euro (+84,9%). A fronte di quantità fisiche pressoché stabili (da 51.842 a 52.271 unità), il prezzo medio unitario è più che raddoppiato, passando da 23.412 a 42.932 EUR/unità. Ciò riflette non solo l'inflazione, ma soprattutto un deciso upgrading qualitativo: l'UE esporta sempre più console di fascia alta e software integrati, come si evince dal confronto per segmento di prodotto. Sul lato import, invece, il valore della stessa voce è salito da 4,25 a 6,61 miliardi (+55,4%), ma con un calo del prezzo medio da 33.254 a 26.524 EUR/unità, suggerendo che l'UE acquista prodotti di massa a costi contenuti, importando in volume ben 249 mila unità nel 2025.

La domanda post-pandemia di attrezzatura sportiva traina sia import sia export

Gli articoli per l'educazione fisica, la ginnastica e gli sport all'aperto (voce 9506) hanno registrato un incremento di valore del 57,8% per le importazioni (da 3,29 a 5,19 miliardi) e del 53,6% per le esportazioni (da 1,68 a 2,58 miliardi). Il prezzo medio delle esportazioni è salito da 10.531 a 12.677 EUR/t, mentre quello delle importazioni è rimasto quasi invariato (da 5.231 a 5.029 EUR/t). L'aumento dei volumi importati (da 628 mila a 1,03 milioni di tonnellate) riflette il forte orientamento dei consumatori verso il fitness domestico e gli sport outdoor dopo il 2020, confermato dal picco dei volumi di import nel 2021 (1,45 milioni di tonnellate) e dalla successiva stabilizzazione su livelli elevati.

Giocattoli tradizionali e articoli per feste: una crescita stabile ma meno brillante

I giocattoli tradizionali (9503) rimangono il capitolo con il maggior valore assoluto sia per l'import (7,33 miliardi, +31,1%) sia per l'export (2,71 miliardi, +29,1%). Tuttavia, la crescita è stata più contenuta rispetto ai segmenti più tecnologici o sportivi. Il prezzo medio all'export è salito da 14.281 a 19.199 EUR/t, un segnale di riposizionamento verso prodotti di qualità, mentre il prezzo all'import è leggermente diminuito da 9.647 a 9.294 EUR/t. Gli articoli per feste e carnevale (9505) e gli articoli da pesca (9507) mostrano progressi modesti (rispettivamente +10,5% e +10,6% nell'export), indicando una domanda matura e una concorrenza di prezzo serrata sui prodotti standardizzati.

Conclusione

Nel decennio 2015–2025 il commercio extra-UE del capitolo 95 si è caratterizzato per un deficit crescente, alimentato da un'impennata dei volumi importati dalla Cina e da altri paesi asiatici a basso costo. L'Europa ha saputo difendere e accrescere le proprie esportazioni puntando su segmenti ad alta intensità di conoscenza – videogiochi, attrezzatura sportiva di qualità – e su mercati avanzati come Stati Uniti, Svizzera e Regno Unito. La Brexit ha radicalmente ridimensionato il ruolo del Regno Unito come fornitore, mentre le sanzioni alla Russia hanno cancellato un mercato storicamente rilevante per l'export europeo. Il rialzo dei prezzi all'export e la stabilità (o il calo) di quelli all'import testimoniano una specializzazione dell'UE su prodotti a maggior valore aggiunto, ma non sufficiente a compensare il divario strutturale della bilancia commerciale. La concentrazione geografica delle importazioni rimane elevata, seppure con segnali di diversificazione verso Vietnam e India, rendendo la filiera ancora vulnerabile a shock esterni, come il forte rialzo dei prezzi cinesi nel 2022 evidenziato dall'analisi degli shock di prezzo.

Generato il 2026-07-24 sulla base dei dati di tradedashboard.eu

Report generato da una macchina: accelera l'analisi umana, a costo di talvolta indurla in errore. Non potrà mai sostituirla completamente.

Se hai bisogno di consigli sulla politica commerciale europea, o di rappresentanza per i tuoi interessi a Bruxelles, non esitare a contattarmi all'indirizzo support@tradedashboard.eu. Troverai il mio CV a questo indirizzo.