

Evoluția pieței: Încălțăminte și articole similare (CN 64) — 2015–2025

Introducere

Categoria vamală CN 64 – „Încălțăminte, ghetre și articole similare; părți ale acestor articole” – cuprinde întreaga gamă de încălțăminte și componentele aferente, de la pantofii din piele la articolele impermeabile și cele din materiale textile. În perioada 2015–2025, comerțul exterior al Uniunii Europene cu țări terțe pentru aceste produse a cunoscut transformări semnificative: valoarea totală a crescut, volumele s-au decuplat de prețuri, iar harta partenerilor comerciali s-a reconfigurat sub impactul Brexitului, al tensiunilor geopolitice și al schimbărilor din lanțurile de aprovizionare. Raportul de față analizează aceste dinamici pe baza datelor anuale disponibile, scoțând în evidență tendințele majore ale exporturilor, importurilor și structurii pieței.

1. Creșterea valorii comerțului și decuplarea dintre volum și preț

Exporturile au înregistrat un avans valoric semnificativ, în pofida unei contracții a cantităților livrate

În intervalul analizat, valoarea exporturilor extra-UE de încălțăminte a urcat de la 11,14 miliarde EUR în 2015 la 15,00 miliarde EUR în 2025, marcând o majorare de 34,7 %. În schimb, volumul exportat s-a diminuat de la 293,4 mii tone la 237,3 mii tone (–19,1 %). Această evoluție contrastantă indică o creștere puternică a prețului unitar de export, de la 37 947 EUR/tonă la 63 212 EUR/tonă (+66,6 %), semn al orientării exporturilor europene către segmente de calitate superioară. Cel mai afectat an a fost 2020, când volumul exporturilor a scăzut la 268,5 mii tone din cauza pandemiei COVID-19, dar valoarea a rezistat mai bine (12,84 miliarde EUR). Un vârf valoric s-a atins în 2023, cu 16,29 miliarde EUR, după care a urmat o ușoară corecție.

Importurile au crescut atât valoric, cât și cantitativ, cu o dinamică a prețurilor mult mai modestă

Pe partea de import, valoarea a evoluat de la 18,28 miliarde EUR în 2015 la 23,61 miliarde EUR în 2025 (+29,1 %), iar volumul de la 1,20 milioane tone la 1,50 milioane tone (+25,4 %). Spre deosebire de exporturi, prețul unitar al importurilor a rămas relativ stabil,

cu o creștere de doar 2,9 % (de la 15 265 EUR/tonă la 15 715 EUR/tonă). Prin urmare, cererea UE pentru încălțăminte din afara blocului comunitar s-a manifestat mai ales printr-o expansiune a cantităților, nu prin sofisticarea produselor achiziționate. Pandemia a provocat și aici o contracție temporară – volumul importurilor a căzut la 1,09 milioane tone în 2020 –, depășită rapid în 2021 și mai ales în 2022, când valoarea importurilor a atins un maxim al perioadei, de 26,96 miliarde EUR.

Deficitul comercial s-a adâncit, însă dinamica recentă sugerează o ușoară temperare

Soldul negativ al comerțului cu încălțăminte s-a deteriorat cu 20,4 %, de la –7,15 miliarde EUR în 2015 la –8,60 miliarde EUR în 2025. Cel mai pronunțat deficit s-a înregistrat în 2022 (–10,94 miliarde EUR), pe fondul creșterii bruște a importurilor, după care s-a redus treptat. Diferența dintre ritmul de creștere al prețurilor de export și cel al prețurilor de import sugerează că producătorii europeni și-au consolidat poziția pe nișe cu valoare adăugată ridicată, chiar dacă dependența cantitativă de exterior rămâne ridicată.

Evoluția comerțului total

2. Rearanjarea geografică a partenerilor comerciali: ascensiunea Asiei de Sud-Est și redesenarea post-Brexit

Importurile se diversifică lent, Vietnamul și Cambodgia câștigând cotă de piață, iar Regatul Unit părăsește piața unică

China a rămas cel mai mare furnizor, cu livrări evaluate la 8,53 miliarde EUR în 2025 (față de 7,56 miliarde EUR în 2015, +12,8 %). Totuși, creșterea sa modestă a fost eclipsată de ascensiunea altor furnizori asiatici. Importurile din Vietnam au urcat de la 3,15 miliarde EUR la 6,68 miliarde EUR (+112,4 %), cele din Cambodgia de la 0,32 miliarde EUR la 0,71 miliarde EUR (+125,5 %), iar cele din Bangladesh de la 0,31 miliarde EUR la 0,48 miliarde EUR (+56,0 %). Un exemplu de discontinuitate majoră este Regatul Unit: după Brexit, clasificarea sa ca partener terț a făcut ca importurile din această țară să se prăbușească de la 1,44 miliarde EUR în 2015 la doar 0,39 miliarde EUR în 2025 (–72,7 %), în condițiile în care, anterior, o mare parte a fluxurilor intra-UE nu erau contabilizate în acest cod.

Partener (import)	2015 (mld. EUR)	2025 (mld. EUR)	Variație (%)
China	7,56	8,53	+12,8
Vietnam	3,15	6,68	+112,4
Indonesia	1,37	1,66	+20,6
Regatul Unit	1,44	0,39	-72,7
India	1,04	1,09	+4,1
Cambodgia	0,32	0,71	+125,5
Bangladesh	0,31	0,48	+56,0

Exporturile se îndreaptă tot mai mult către Statele Unite și Elveția, iar partenerii tradiționali (Regatul Unit, Rusia) pierd teren

La export, cea mai spectaculoasă creștere a fost înregistrată pe piața Statelor Unite, unde livrările au ajuns la 3,03 miliarde EUR în 2025 (+81,0 % față de 2015). Elveția a rămas o destinație solidă (2,08 miliarde EUR, +56,4 %), iar Turcia a devenit un client emergent (0,78 miliarde EUR, +123,3 %). În schimb, exporturile către Regatul Unit au scăzut de la 2,89 miliarde EUR la 1,96 miliarde EUR (-32,1 %), afectate de noile bariere comerciale post-Brexit. Rusia, sub incidența sancțiunilor, a consemnat o diminuare de la 0,69 miliarde EUR la 0,43 miliarde EUR (-37,1 %).

Partener (export)	2015 (mld. EUR)	2025 (mld. EUR)	Variație (%)
Statele Unite	1,67	3,03	+81,0
Regatul Unit	2,89	1,96	-32,1
Elveția	1,33	2,08	+56,4
Turcia	0,35	0,78	+123,3
Rusia	0,69	0,43	-37,1
Bosnia și Herțegovina	0,13	0,10	-23,0
Albania	0,08	0,08	+9,9

Statele membre cu cel mai mare dinamism: Țările de Jos și Polonia devin centre logistice, în timp ce Italia își păstrează poziția de lider la export

În interiorul UE, cei mai mari importatori din țări terțe în 2025 au fost Germania (4,15 miliarde EUR, -4,0 % față de 2015), Italia (3,59 miliarde EUR, +27,0 %), Belgia (3,03 miliarde EUR, +24,4 %) și Țările de Jos, ale căror importuri au explodat de la 1,86 miliarde EUR la 4,17 miliarde EUR (+124,7 %). La export, Italia domină cu 5,75 miliarde EUR (+13,0 %), urmată de Germania (2,90 miliarde EUR, +151,3 %) și Franța (2,30 miliarde EUR, +107,9 %). Polonia, cu o creștere de 221,3 % a exporturilor (de la 0,22 la 0,69 miliarde EUR), ilustrează atractivitatea Europei Centrale și de Est ca platformă de producție și reexport.

Principalii parteneri comerciali

Principalii state membre raportoare

3. Dependența externă în creștere și reorientarea producției europene către segmentele de valoare

Rata de dependență netă de importuri crește structural, iar propensiunea la export aproape se dublează

Indicatorul net import reliance (ponderea importurilor nete în cererea internă) a urcat de la 28,7 % în 2015 la 29,4 % în 2024, cu un vârf de 40,4 % în 2022, semnalând o fragilizare a autonomiei aprovizionării. În paralel, export propensity – raportul dintre exporturi și producția internă – a crescut de la 60,5 % în 2015 la 97,6 % în 2024, ceea ce înseamnă că aproape întreaga producție UE de încălțăminte este acum orientată (direct sau indirect) către piețele extra-comunitare. Aceste două evoluții indică o integrare comercială extremă, dar și o vulnerabilitate sporită la șocuri externe.

Producția internă se contractă puternic în volum, dar valoarea se menține, reflectând un pivot către calitate

Datele privind producția industrială a UE (cod PRODCOM) arată o scădere drastică a cantității fabricate: de la 512,3 milioane unități în 2015 la 371,8 milioane unități în 2024 (–56,8 % față de vârful din 2003). Totuși, valoarea producției a scăzut doar cu 5,9 % (de la 17,45 miliarde EUR la 15,29 miliarde EUR), iar prețul unitar de producție a crescut constant (de la 34,07 EUR/unitate la 41,11 EUR/unitate). Acest decalaj confirmă trecerea de la volume mari de articole de masă la o specializare pe încălțăminte cu valoare unitară ridicată, în principal din piele naturală.

Specializarea statelor membre și dinamica pe subcategorii pun în evidență poziția dominantă a încălțăminte din piele

În 2025, cele mai specializate state membre în comerțul cu încălțăminte sunt Portugalia (RSCA 0,40), Luxemburg (0,31), Croația (0,29), Belgia (0,29) și Italia (0,26), reflectând tradiții industriale puternice. La polul opus se situează Irlanda, Malta și Finlanda, cu valori negative ale indicelui de avantaj comparativ. Pe subcategorii, încălțăminte cu fețe din piele naturală (CN 6403) rămâne coloana vertebrală a exporturilor europene: 8,96 miliarde EUR în 2025, față de 7,48 miliarde EUR în 2015 (+19,7 %). Încălțăminte textilă (CN 6404) a avut cea mai rapidă creștere relativă la export, de la 1,43 miliarde EUR la 3,21 miliarde EUR (+125 %), fiind impulsionată de moda sport și casual. Importurile, în schimb, sunt dominate de aceleași segmente (CN 6403, 6404 și 6402), cu un avans notabil al texti-

lelor (de la 4,77 miliarde EUR la 7,66 miliarde EUR, +60,5 %), care atestă cererea tot mai mare pentru încălțăminte ușoară produsă în Asia.

Indicatorii de vulnerabilitate

Volumele producției interne

Specializarea statelor membre

Comparația pe subcategorii de produs

Concluzie

Comerțul UE cu încălțăminte a traversat un deceniu marcat de o creștere a valorii exporturilor susținută de o majorare semnificativă a prețurilor unitare, în contrast cu o expansiune cantitativă a importurilor la prețuri relativ stabile. Deficitul comercial s-a adâncit, dar rămâne temperat de direcționarea producției europene către segmentele premium. Geografic, dependența de China persistă, însă Vietnamul și Cambodgia au devenit furnizori tot mai importanți, iar ieșirea Regatului Unit din piața unică a redesenat fluxurile comerciale. Exporturile au câștigat teren pe piețele americane și elvețiene, compensând parțial pierderile din Rusia și Regatul Unit. Pe plan intern, producția UE s-a redus drastic ca volum, dar s-a menținut valoric, iar indicatorii de dependență externă arată o economie a încălțăminteii extrem de integrată în lanțurile globale, cu o expunere tot mai mare la șocuri externe. Aceste tendințe subliniază necesitatea de a monitoriza atât reziliența lanțurilor de aprovizionare, cât și capacitatea industriei europene de a inova și de a-și păstra avantajul competitiv pe segmentele cu valoare adăugată ridicată.

Generat la 2026-07-25 pe baza datelor de la tradedashboard.eu

Raport generat de o mașină: accelerează analiza umană, chiar cu riscul de a o induce uneori în eroare. Nu o poate înlocui niciodată complet.

Dacă aveți nevoie de consiliere privind politica comercială europeană sau de reprezentare a intereselor dvs. la Bruxelles, nu ezitați să mă contactați la support@tradedashboard.eu. Veți găsi CV-ul meu la această adresă.