

Evoluția pieței: Instrumente muzicale (CN 92) — 2015–2025

Introducere

Acest raport sintetizează evoluția schimburilor extracomunitare ale Uniunii Europene cu produse din codul vamal 92 – „Instrumente muzicale; părți și accesorii ale acestora” – în intervalul 2015–2025. Pe baza datelor puse la dispoziție pe platforma TradeDashboard, sunt analizate dinamica soldului comercial, reorientarea geografică a partenerilor, transformarea structurii pe segmente de produs și modificarea indicilor de autonomie și specializare. Toate cifrele provin exclusiv din setul de date atașat.

1. Adâncirea deficitului și traiectoria divergentă a prețurilor

Deficitul comercial al UE cu instrumente muzicale s-a majorat de la –267 milioane EUR în 2015 la –490 milioane EUR în 2025, pe fondul unei creșteri mai rapide a importurilor decât a exporturilor.

În valoare absolută, exporturile au crescut cu 13 % (de la 702,8 mil. EUR la 794,3 mil. EUR), în timp ce importurile au avansat cu 32,4 % (de la 969,8 mil. EUR la 1 284,2 mil. EUR) (tabloul general). Ritmul mai alert al achizițiilor externe a condus la o deteriorare a balanței cu 83,6 %.

Prețurile unitare la export au urcat cu 61 %, în timp ce prețurile la import s-au apreciat cu doar 10 %, semnalând o polarizare a specializării europene pe segmentele de valoare ridicată.

Prețul mediu pe tonă la export a sărit de la 49 618 EUR (2015) la 79 703 EUR (2025), iar la import de la 18 073 EUR la 19 884 EUR (sursa). Cantitățile exportate s-au contractat cu 29,7 %, în vreme ce volumele importate au crescut cu 20,4 %, ceea ce arată că UE vinde mai puține unități, dar mult mai scumpe, și cumpără un volum tot mai mare de produse cu preț unitar relativ stabil.

Dependența de importuri nete a urcat de la 10,8 % la 28,9 %, reflectând o integrare mai profundă în lanțurile globale de aprovizionare.

Indicatorul de „net import reliance” a înregistrat o creștere de 167,9 % între 2003 și 2024, iar pentru perioada recentă s-a stabilizat la aproape 29 % (dependența de importuri nete). În același timp, intensitatea comerțului (92,9 %) și propensiunea la export (84,1 %) au atins valori foarte ridicate, confirmând că sectorul a devenit puternic orientat atât spre piețele externe, cât și spre achizițiile din afara UE.

2. Reconfigurarea geografică a partenerilor comerciali

Statele Unite au devansat Regatul Unit ca principală piață de export, în timp ce China și-a consolidat poziția de furnizor dominant.

Tabelul de mai jos sintetizează evoluția primilor șapte parteneri de export și de import (parteneri):

Exporturi (mil. EUR)

Partener	2015	2025	Variație (%)
Statele Unite	149,2	212,9	+42,7
Regatul Unit	154,4	118,5	−23,3
Elveția	52,9	76,7	+44,9
China	56,8	52,4	−7,8
Norvegia	20,7	30,3	+46,4
Turcia	10,8	20,8	+92,4
Tunisia	4,0	3,8	−5,0

Importuri (mil. EUR)

Partener	2015	2025	Variație (%)
China	340,6	494,1	+45,1
Statele Unite	209,4	231,1	+10,4
Indonezia	166,5	228,1	+37,0
Japonia	100,0	102,9	+3,0
Regatul Unit	49,0	29,1	−40,5
Malaysia	1,9	37,2	+1870,5
Taiwan	24,2	28,6	+18,4

Exporturile către SUA au crescut constant, iar cele către Elveția, Norvegia și Turcia au înregistrat salturi remarcabile, în timp ce piața chineză a pierdut din atractivitate (−7,8 %).

Pe partea de importuri, China rămâne furnizorul unic cu o pondere de circa 38 % din total, urmată de o Indonezie în expansiune rapidă. Malaysia a cunoscut o explozie a livrărilor, de la sub 2 mil. EUR la peste 37 mil. EUR, ceea ce sugerează intrarea sa ca hub regional de producție.

Prăbușirea post-Brexit a schimburilor cu Regatul Unit a modificat fundamental canalul de export, forțând o tranziție de la volume mari la expedieri de nișă.

Volumul exporturilor către Regatul Unit s-a prăbușit de la 14 961 tone (2020) la circa 2 025 tone (2021), iar prețul unitar a explodat cu 290 % în același an, rămânând ulterior la peste 65 000 EUR/tonă (șocuri de preț). Fenomenul indică faptul că, după ieșirea din piața unică, exportatorii UE au reorientat fluxurile către bunuri cu valoare adăugată mare și au redus drastic expedierile de produse de masă.

Noi parteneri emergenți și creșterea rolului Malaeziei pe partea de ofertă au adăugat diversificare, însă concentrarea pe partea de import a rămas ridicată.

Indicele HHI al importurilor se situează în 2025 la 2 227 (față de 2 139 în 2015), iar cel al exporturilor la 1 232 (în scădere ușoară), semn că piața de desfacere este relativ echilibrată, dar sursele de aprovizionare rămân concentrate (concentrare). Volatilitatea extremă a unor parteneri (CV-ul de 1,24 pentru Mexic la import, 0,76 pentru Regatul Unit, 0,71 pentru Malaysia) reflectă rupturi sau intrări spectaculoase pe piață (volatilitate).

3. Transformarea structurală a producției și a mixului de produse

Instrumentele electrice și amplificate (9207) domină importurile, în timp ce exporturile UE sunt conduse de părți și accesorii (9209) și de instrumentele acustice cu valoare unitară ridicată.

Conform datelor pe subcapitole (comparație produse), în 2025 segmentele de import se prezintă astfel:

Cod	Descriere (prescurtat)	Valoare import 2025 (mil. EUR)	Cotă (%)
9207	Instrumente electrice/amplificate	594,2	46,3
9209	Părți și accesorii	226,6	17,6
9202	Instrumente cu coarde (fără claviatură)	148,5	11,6
9205	Instrumente de suflat	123,3	9,6
9206	Percuție	91,3	7,1
9201	Piane și clavecine	73,4	5,7
9208	Altele (cutii muzicale, flașnete etc.)	17,3	1,3

Exporturile UE sunt mai echilibrate: 201,6 mil. EUR (9207), 212,2 mil. EUR (9209), 123,4 mil. EUR (9205), 106,0 mil. EUR (9201), 81,3 mil. EUR (9202), 59,2 mil. EUR (9206) și 6,1 mil. EUR (9208). Prețurile unitare ale exporturilor pentru instrumentele de suflat (249 053 EUR/tonă), cu coarde (149 613 EUR/tonă) și piane (70 388 EUR/tonă) confirmă poziționarea UE pe segmentele premium, în contrast cu prețurile mult mai mici ale importurilor din aceleași categorii (68 050 EUR/tonă la suflători, 34 551 EUR/tonă la corzi).

Volumul producției interne a scăzut dramatic (–65 % din 2003), dar valoarea producției a crescut (+16 %), semnalând o migrare ireversibilă către fabricația de nișă și de calitate superioară.

Datele de producție (volume de producție) arată o scădere a cantității fabricate de la 9,39 milioane de unități (2003) la 3,25 milioane (2024), în timp ce valoarea producției a urcat de la 855 mil. EUR la 993 mil. EUR. Prin urmare, prețul unitar al producției s-a triplat, ceea ce confirmă că unitățile europene au abandonat volumele mari în favoarea articolelor cu valoare adăugată mare.

Șocurile de preț din 2021–2022 la importurile din China și Indonezia și la exporturile spre Regatul Unit subliniază vulnerabilitatea lanțurilor de aprovizionare și a relației comerciale post-Brexit.

Evenimentele detectate (șocuri de preț) indică un salt al prețului de import din China cu 40,2 % în 2022 (anormalitate 21,7) și din Indonezia cu 56,8 % în 2021. Pe partea de export, șocul Regatului Unit (290 % în 2021) a fost cel mai puternic, urmat de o ajustare în Tunisia (13,1 % în 2023). Aceste episoade pun în evidență cât de sensibil este sectorul la perturbațiile logistice și la schimbările de regim vamal, mai ales în relația cu parteneri de volum precum China și cu fosta piață unică britanică.

Concluzii

În perioada 2015–2025, comerțul UE cu instrumente muzicale s-a adâncit ca deficit, pe fondul unei cereri interne susținute pentru produse electrice și accesorii provenite din Asia,

în special din China, Indonezia și Malaysia. Exporturile europene s-au reorientat de la piața britanică, afectată de Brexit, către Statele Unite, Elveția, Norvegia și Turcia, și s-au concentrat pe segmentele de preț înalt (instrumente de suflat, plane, accesorii sofisticate). Producția internă a trecut printr-o contracție volumetrică severă, dar a crescut valoric, reflectând o specializare pe fabricația de nișă. Indicatorii de autonomie arată o integrare comercială accentuată și o dependență de importuri nete aproape triplată față de începutul anilor 2000, ceea ce face sectorul vulnerabil la șocuri de preț și la eventuale restricții ale lanțurilor de aprovizionare.

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.