

Rozwój rynku: Materiały roślinne do wyplatania (CN 14) — 2015–2025

Wprowadzenie

Dział 14 Zharmonizowanego Systemu (CN 14) obejmuje materiały roślinne do wyplatania oraz pozostałe produkty pochodzenia roślinnego, gdzie indziej niesklasyfikowane. W praktyce handlowej są to m.in. surowce do produkcji koszy, mat, szczotek czy wypełniaczy, a także linters bawełniane. Niniejszy raport analizuje wymianę towarową Unii Europejskiej z krajami spoza UE w latach 2015–2025 na podstawie danych zagregowanych do częstotliwości rocznej. Opis koncentruje się na trzech fundamentalnych przemianach: gwałtownym wzroście unijnej produkcji i spadku zależności importowej, geograficznym przeobrażeniu struktury dostawców i odbiorców połączonym z silnymi szokami cenowymi oraz na wewnątrzunijnych wzorcach specjalizacji i dwubiegunowości segmentów produktowych.

Od całkowitej zależności importowej do samowystarczalności – rewolucja produkcyjna w UE

Przez cały badany okres deficyt handlowy pozostaje głęboki, lecz import staje się coraz bardziej cenochłonny, a mniej wolumenochłonny.

Unijny handel działem 14 charakteryzuje się trwale ujemnym saldem. Wartość importu wzrosła z 216,3 mln EUR w 2015 r. do 315,4 mln EUR w 2025 r. (+45,8%), a eksportu z 22,1 mln EUR do 39,3 mln EUR (+78,1%) Ogólny przegląd wymiany. Równocześnie wolumen przywozu obniżył się z 1 202 tys. ton do 967 tys. ton (-19,5%), a wolumen wywozu wzrósł z 43,6 tys. ton do 62,8 tys. ton (+44,2%). Rozbieżność między wartością a ilością tłumaczy gwałtowny wzrost cen jednostkowych – cena importowa skoczyła z 180 EUR/tonę do 326 EUR/tonę (+81,3%), co świadczy o drożeniu surowca na rynkach światowych i zmianie struktury asortymentowej na droższe kategorie produktów.

Wskaźnik	2015	2025	Zmiana %
Import (mln EUR)	216,3	315,4	+45,8
Eksport (mln EUR)	22,1	39,3	+78,1
Wolumen importu (tys. ton)	1 202,2	967,2	-19,5
Wolumen eksportu (tys. ton)	43,6	62,8	+44,2
Cena importowa (EUR/t)	179,9	326,1	+81,3
Cena eksportowa (EUR/t)	504,7	626,0	+24,0

W latach 2018–2024 UE uruchomiła własną, masową produkcję, co doprowadziło do załamania wskaźnika zależności od importu.

Jeszcze w 2015 r. unijna produkcja działu 14 była zerowa (dane wskazują na całkowity brak produkcji w latach 2015–2017), co oznaczało, że wskaźnik relacji importu netto sięgał 100% Zależność od importu netto. Począwszy od 2018 r. produkcja ruszyła – najpierw w ograniczonej skali (6 mln ton, 7 mln EUR), by w 2024 r. osiągnąć 13,8 mln ton o wartości 19,1 mln EUR Produkcja UE. W rezultacie wskaźnik zależności od importu netto spadł z 98,2% (2003) do 2,4% w 2024 r. Unia stała się niemal samowystarczalna w zakresie tych surowców, co zasadniczo zmienia logikę handlu – import w coraz większym stopniu pełni funkcję uzupełniającą i asortymentową, a nie zaopatrzeniową.

Geograficzne przesunięcia w dostawcach i odbiorcach – nowi gracze i szoki cenowe

W strukturze importu wyraźnie tracą znaczenie tradycyjni dostawcy z Europy Wschodniej, a zyskują kraje Azji Południowej i Południowo-Wschodniej.

Czołowi partnerzy importowi przeszli głęboką rekonfigurację. Udział Ukrainy, która w 2015 r. dostarczała towar za 61,9 mln EUR, skurczył się do 27,8 mln EUR w 2025 r. (-55,1%) przy jednoczesnym załamaniu wolumenu. Podobnie Rosja odnotowała spadek wartości z 15,0 mln EUR do 11,2 mln EUR (-24,9%). W tym samym czasie Indie zwiększyły wartość sprzedaży z 22,8 mln EUR do 81,1 mln EUR (+255,8%), a Chiny z 60,2 mln EUR do 96,0 mln EUR (+59,5%). Wyjątkowo dynamiczny wzrost dotyczy Kazachstanu (z 44,8 tys. EUR do 9,2 mln EUR, +20 364%) oraz Indonezji (z 1,9 mln EUR do 14,2 mln EUR, +648,5%) – są to jednak rynki o bardzo dużej zmienności wolumenu, na co wskazują współczynniki zmienności (CV) wynoszące odpowiednio 1,99 i 2,18 Wahania dostawców.

Partner importowy	Wartość 2015 (mln EUR)	Wartość 2025 (mln EUR)	Zmiana %
Chiny	60,2	96,0	+59,5
Indie	22,8	81,1	+255,8
Ukraina	61,9	27,8	-55,1
Sri Lanka	11,1	19,0	+71,1
Indonezja	1,9	14,2	+648,5
Rosja	15,0	11,2	-24,9
Kazachstan	0,04	9,2	+20 364,0

W latach 2021–2022 odnotowano silne wstrząsy cenowe, szczególnie po stronie dostaw z Rosji i Ukrainy, które przełożyły się na globalny wzrost cen importu.

Analiza szoków wskazuje na cztery wyraźne wydarzenia po stronie importu: gwałtowny wzrost ceny towaru z Rosji w 2022 r. (+93,3% wobec punktu odniesienia), Ukrainy w tym samym roku (+164,0%), Chin w 2021 r. (+38,2%) oraz Indii w 2022 r. (+57,2%) Szoki cenowe – import. W przypadku Ukrainy doszło do jednoczesnego załamania wolumenu (spadek o 59% w 2022 r. względem średniej 2020–2021) i skoku ceny jednostkowej o 164%, co łączy się z perturbacjami wojennymi. Szoki te przełożyły się na ogólny wzrost średniej ceny importowej UE z 175 EUR/tonę w 2016 r. do maksymalnie 424,5 EUR/tonę w 2022 r., po czym nastąpiła częściowa korekta.

Po stronie eksportu głównym odbiorcą pozostaje Wielka Brytania, ale przybywa dynamicznych rynków, takich jak Norwegia i Maroko, podczas gdy USA i Macedonia Północna cechują się dużą niestabilnością.

Eksport unijny jest silnie skoncentrowany na Wielkiej Brytanii, która odpowiadała za 11,6 mln EUR w 2025 r. (+35,4% względem 2015 r.) Główni partnerzy eksportowi. Stany Zjednoczone zwiększyły wartość zakupów z 2,6 mln EUR do 4,6 mln EUR, jednak przy bardzo dużej zmienności (CV = 0,99) – skok w 2020 r. do 15,0 mln EUR związany był prawdopodobnie z nadzwyczajnym popytem, po którym nastąpił gwałtowny spadek. Z kolei Norwegia urosła z 0,7 mln EUR do 2,7 mln EUR (+278,2%), a Maroko z 0,2 mln EUR do 1,1 mln EUR (+547,4%), przy czym oba te rynki wykazują stabilniejszy trend wzrostowy. Macedonia Północna praktycznie zniknęła z mapy eksportowej (spadek z 0,75 mln EUR do 5,6 tys. EUR, -99,2%), co może odzwierciedlać uruchomienie własnej produkcji w tym kraju lub zmianę szlaków handlowych.

Specjalizacja wewnątrzunijna i segmentacja produktowa – kto i co napędza handel?

Mimo znacznej koncentracji handlu, eksport ulega stopniowej dywersyfikacji, a centrum obrotu przesuwają się do Holandii i Hiszpanii.

Wskaźnik koncentracji HHI dla importu pozostał stabilny (z 1820 do 1766, -3,0%), natomiast dla eksportu obniżył się wyraźnie z 1910 do 1291 (-32,4%) Koncentracja handlu. Wśród państw członkowskich największym importerem jest Holandia, która zwiększyła przywóz z 41,1 mln EUR do 90,7 mln EUR (+120,5%), oraz Hiszpania z 22,1 mln EUR do 64,3 mln EUR (+190,3%) Główni reporterzy – import. Po stronie eksportu również dominuje Holandia (15,4 mln EUR w 2025 r., +84,3% w stosunku do 2015 r.), a za nią plasują się Francja, Hiszpania i Dania, która odnotowała wyjątkowo szybki wzrost (z 0,7 mln EUR do 2,1 mln EUR, +186,0%). Jednocześnie widoczny jest spadek roli Polski w imporcie (z 76,0 mln EUR do 62,9 mln EUR, -17,2%), co może być związane z ogólną tendencją do skracania łańcuchów dostaw i wzrostu lokalnej produkcji.

Mapa specjalizacji w 2025 r. wskazuje na kraje bałtyckie, śródziemnomorskie i Belgię jako wysoko wyspecjalizowane w dziale 14, podczas gdy Nordyckie i część Europy Środkowej pozostają poza tym nurtem.

W 2025 r. najwyższy wskaźnik ujawnionej symetrycznej przewagi komparatywnej (RSCA) odnotowano na Łotwie (RSCA 0,80), w Grecji (0,57) i Portugalii (0,53) Specjalizacja – najwyższa. Oznacza to, że kraje te są wysoce wyspecjalizowane w produkcji i/lub handlu tymi surowcami w stosunku do swojej ogólnej wymiany towarowej. Holandia (RSCA 0,31) i Belgia (0,28) również wykazują nadwyżkę specjalizacji, co koresponduje z ich rolą hubów logistycznych. Na przeciwległym biegunie znajdują się Szwecja (RSCA -0,95), Finlandia (-0,93) i Litwa (-0,89) Specjalizacja – najniższa. Ten rozkład sugeruje, że rozwój produkcji i handlu działem 14 w UE ma charakter punktowy, oparty o historyczne kompetencje w przetwórstwie roślinnym (Łotwa, Grecja) oraz o funkcje redystrybucyjne (Holandia, Belgia).

Wewnętrzna struktura towarowa działu 14 jest dwubiegunowa: dominujący wolumenowo segment 1404 oraz wyżej wyceniany, ale mniejszy segment 1401.

Dział 14 obejmuje dwie podkategorie: CN 1401 – materiały roślinne do wyplatania (np. bambus, rattan, łyko) oraz CN 1404 – produkty pochodzenia roślinnego niesklasyfikowane gdzie indziej. W imporcie w 2025 r. segment 1404 odpowiadał za 773,7 tys. ton i 169,8 mln EUR, podczas gdy 1401 to 113,8 tys. ton i 91,2 mln EUR Podział na segmenty. Cena jednostkowa 1401 była znacznie wyższa (801 EUR/tonę wobec 219 EUR/tonę dla 1404 w

2025 r.), co odzwierciedla różnice w przetworzeniu i zastosowaniach. W eksporcie proporcje są podobne, choć ceny obu segmentów są wyższe niż w imporcie (1404: 516 EUR/tonę, 1401: 1696 EUR/tonę), co wskazuje na eksport wyrobów o wyższej wartości dodanej. Warto zauważyć, że ceny w obu segmentach przeżyły silny wstrząs w latach 2021–2022, po czym wróciły do niższych poziomów, ale nie do stanu sprzed pandemii.

Segment (import)	Wolumen 2025 (tys. ton)	Wartość 2025 (mln EUR)	Cena 2025 (EUR/t)	Cena 2015 (EUR/t)
1404	773,7	169,8	219,5	134,8
1401	113,8	91,2	801,4	825,8

Wnioski

Handel zagraniczny Unii Europejskiej produktami objętymi CN 14 przeszedł w ciągu dekad 2015–2025 głęboką transformację. Kluczowym zjawiskiem jest uniezależnienie się od importu dzięki masowemu uruchomieniu produkcji wewnętrznej, co obniżyło relację importu netto z blisko 100% do niespełna 3%. Jednocześnie wartość importu nadal rosła, napędzana wzrostem cen surowców i przesunięciem w kierunku droższych segmentów (1401). Geografia dostawców zmieniła się radykalnie – miejsce Ukrainy i Rosji zajęły Indie i Chiny, a na scenie pojawiły się nowe, zmienne rynki jak Kazachstan czy Indonezja. Szoki cenowe z lat 2021–2022 unaocznily wrażliwość unijnego rynku na globalne zawirowania, mimo rosnącej samowystarczalności. Wewnątrz UE wykształciły się wyraźne ośrodki specjalizacji i huby handlowe (Beneluks, Hiszpania, Łotwa, Grecja), a eksport staje się coraz bardziej zdwyersyfikowany geograficznie. Przyszła dynamika handlu zależeć będzie od dalszego rozwoju produkcji europejskiej, stabilności nowych dostawców oraz od zdolności unijnych przetwórców do konkurencyjności jakością i ceną na rynkach światowych.

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.