

Rozwój rynku: Mydło i preparaty czyszczące (CN 34) — 2015–2025

Wprowadzenie

Dział 34 Nomenklatury Scalonej obejmuje szerokie spektrum produktów chemii gospodarczej i przemysłowej – od mydeł i detergentów, poprzez preparaty smarowe, woski syntetyczne, świece, pasty polerskie, aż po materiały dentystyczne na bazie gipsu. W latach 2015–2025 Unia Europejska systematycznie umacniała swoją pozycję globalnego eksportera netto w tym segmencie. Wartość wywozu do krajów spoza UE wzrosła w tym okresie o 45,1% (z 8,41 do 12,21 mld EUR), a przywóz o 49,4% (z 3,46 do 5,16 mld EUR). Nadwyżka handlowa powiększyła się o 42,1%, osiągając w 2025 roku 7,04 mld EUR. Za nominalnym wzrostem kryją się jednak głównie zmiany cen jednostkowych, przy niemal niezmiennym wolumenie eksportu. Poniższy raport analizuje trzy zasadnicze osie przemian: mechanizmy cenowo-wartościowe, geograficzną reorientację partnerów handlowych oraz strukturę produktową i specjalizację wewnątrz UE.

1. Wzrost wartości handlu napędzany inflacją cenową przy stagnacji wolumenu

1.1. Dwucyfrowy przyrost eksportu i importu opiera się na rosnących cenach jednostkowych

Wartość unijnego eksportu produktów działu 34 zwiększyła się z 8,41 mld EUR w 2015 r. do 12,21 mld EUR w 2025 r. Jednocześnie wolumen wysyłany poza UE pozostał praktycznie bez zmian: z 4,06 mln ton wzrósł zaledwie o 0,8%, do 4,09 mln ton. Oznacza to, że przyrost wartości został niemal w całości wygenerowany przez wyższe ceny, które średnio podskoczyły o 44,0% – z 2073 do 2984 EUR za tonę (General Overview trade). Po stronie importu tendencja była podobna, choć nieco słabsza: wartość przywozu urosła o 49,4% (do 5,16 mld EUR), wolumen o 24,6%, a cena jednostkowa o 19,9%.

Wskaźnik (2015 → 2025)	Eksport	Import
Wartość (mld EUR)	8,41 → 12,21	3,46 → 5,16
Zmiana wartości (%)	+45,1%	+49,4%
Wolumen (tys. ton)	4 058 → 4 090	1 630 → 2 030
Zmiana wolumenu (%)	+0,8%	+24,6%
Cena (EUR/t)	2 073 → 2 984	2 121 → 2 543
Zmiana ceny (%)	+44,0%	+19,9%

Dynamika ta wskazuje, że europejscy producenci zdołali przenieść rosnące koszty surowców i energii na odbiorców zagranicznych, przy czym popyt ilościowy pozostał względnie stały.

1.2. Inflacja kosztów widoczna szczególnie w eksporcie do krajów trzecich

Ogólny wzrost cen eksportowych był silniejszy niż w imporcie, co sugeruje przewagę konkurencyjną wysoko przetworzonych, markowych preparatów wytwarzanych w UE. Najwyższy skok odnotowano w segmencie preparatów smarowych (CN 3403), gdzie jednostkowa cena wywozu wzrosła z 3 141 do 5 074 EUR/t (+61,5%), a także w przypadku past modelarskich i wosków dentystycznych (CN 3407) – z 6 835 do 8 357 EUR/t (+22,3%) (Product Segment Breakdown). Zjawisko to wpisuje się w globalny trend wzrostu cen chemikaliów specjalistycznych po 2021 roku.

1.3. Unijna produkcja rosła, zwiększając bazę eksportową

Wsparciem dla ekspansji handlowej była rosnąca produkcja wewnątrz UE. W latach 2015–2024 wartość produkcji sprzedanej artykułów działu 34 wzrosła o 73,2% – z 22,25 do 29,08 mld EUR, a wolumen produkcji o 44,6% (production value & quantity). Dzięki temu skłonność do eksportu (udział wywozu w wartości produkcji) zwiększyła się z 33,7% do 42,4%, a intensywność handlu (suma obrotów do produkcji) z 30,1% do 50,8%. UE stała się więc nie tylko większym producentem, ale i głębiej włączonym w globalne łańcuchy dostaw.

2. Geograficzna reorientacja handlu – od Rosji ku Ameryce i Ukrainie

2.1. Eksport do Rosji załamał się po 2022 r., podczas gdy Stany Zjednoczone i Ukraina stały się filarami wzrostu

Wartość unijnego eksportu do Federacji Rosyjskiej spadła z 634,6 mln EUR w 2015 r. do 272,2 mln EUR w 2025 r., co oznacza regres o 57,1% (Top partners – exports). Najgłęb-

sze cięcia nastąpiły po inwazji na Ukrainę – od 2022 roku wolumen wywozu skurczył się z 213 tys. ton do 85 tys. ton, a ceny jednostkowe wzrosły o ponad 50%, co odzwierciedla ograniczenie dostępu do zaawansowanych preparatów smarowych i chemii przemysłowej.

W tym samym czasie eksport do Stanów Zjednoczonych wzrósł niemal dwukrotnie (+99,4%), osiągając w 2025 r. 1,06 mld EUR. Równie dynamicznie rozwijał się eksport na Ukrainę (+173,5%), przekraczając 339 mln EUR. Oba rynki wchłonęły część wolumenu wcześniej kierowanego na wschód, a ich struktura odbiorców sprzyjała sprzedaży droższych produktów – średnia cena wywozu do USA w 2025 r. wyniosła ok. 4 808 EUR/t, wobec 3 189 EUR/t do Rosji.

Kierunek eksportu	2015 (mln EUR)	2025 (mln EUR)	Zmiana (%)
Rosja	634,6	272,2	-57,1%
Stany Zjednoczone	531,6	1 059,9	+99,4%
Ukraina	124,1	339,5	+173,5%
Chiny	724,7	1 003,1	+38,4%
Turcja	470,3	729,7	+55,1%

2.2. Import z Chin i Turcji dynamicznie rósł, znacznie zwiększając różnorodność dostawców

Po stronie przywozu zaobserwowano wyraźną dywersyfikację. Import z Chin zwiększył się o 184,8% (do 833 mln EUR), z Turcji o 192,2% (do 368 mln EUR), a z Serbii aż o 680,8% (do 440 mln EUR) (Top partners – imports). Koncentracja mierzona indeksem Herfindahla-Hirschmana (HHI) dla importu spadła z 2 191 do 1 450, czyli o 33,8% (Concentration HHI). Oznacza to, że UE uniezależnia się od wąskiej grupy dostawców – obok tradycyjnych partnerów (Wielka Brytania, USA) pojawili się nowi, oferujący niższe ceny lub specyficzne surowce.

Dostawca	2015 (mln EUR)	2025 (mln EUR)	Zmiana (%)	Udział w imporcie 2025
Chiny	292,4	832,9	+184,8%	16,1%
Turcja	126,0	368,3	+192,2%	7,1%
Serbia	56,4	440,0	+680,8%	8,5%
Stany Zjednoczone	734,1	841,9	+14,7%	16,3%
Wielka Brytania	1 349,7	1 369,5	+1,5%	26,5%

2.3. Wielka Brytania i Szwajcaria ostoją stabilności wymiany

Wielka Brytania, mimo brexitu, pozostała największym partnerem zarówno w eksporcie (2,34 mld EUR w 2025 r., +34,5%), jak i imporcie (1,37 mld EUR, +1,5%). Stabilny, zbliżony do stałego wolumen wymiany i niska zmienność (CV importu z Wielkiej Brytanii na poziomie 0,096, eksportu 0,047) potwierdzają głęboką integrację łańcuchów dostaw (Volatili-

ty bars). Podobnie Szwajcaria wykazuje minimalną zmienność i umiarkowany, lecz stały wzrost obrotów (eksport +47,0%, import +13,7%).

3. Struktura produktowa i wewnętrzna specjalizacja – dominacja detergentów i wyraźni liderzy

3.1. Detergenty (CN 3402) trzonem handlu, a ich ceny eksportowe szybko rosły

Największą część unijnego eksportu (52,0% wartości w 2025 r.) oraz importu (48,6%) stanowiły organiczne środki powierzchniowo czynne i preparaty piorące klasyfikowane pod kodem CN 3402. Wartość ich wywozu wzrosła z 4,33 do 6,34 mld EUR (+46,5%), przy ilości zwiększonej tylko o 4,4% – główny impuls dał wzrost ceny jednostkowej z 1 661 do 2 331 EUR/t (+40,3%) (Product Segment Breakdown – exports).

W imporcie segment ten urósł wartościowo o 67,1% (do 2,51 mld EUR), napędzany zarówno wolumenem (+24,7%), jak i ceną (+33,9%). Drugie miejsce pod względem wartości eksportu zajęły preparaty smarowe CN 3403 (2,28 mld EUR, +17,1%), które charakteryzują się najwyższą jednostkową ceną (5 074 EUR/t), a w imporcie – mydła i preparaty powierzchniowo czynne CN 3401 (980 mln EUR, +45,4%).

3.2. Polska, Belgia i Dania w czołówce specjalizacji eksportowej

Analiza wskaźnika RSCA (ujawnionej symetrycznej przewagi komparatywnej) dla 2025 roku wskazuje, że najsilniejszą specjalizację eksportową w dziale 34 posiadają: Luksemburg (RSCA 0,297), Polska (0,239), Belgia (0,225), Dania (0,171) i Grecja (0,147) (Most specialised reporters). Polska, odpowiadająca za 10,8% całkowitego eksportu UE w tym dziale, zanotowała wzrost wartości wywozu o 111,5% (z 447 mln do 945 mln EUR), co odzwierciedla szybki rozwój przemysłu chemii gospodarczej i kosmetyków w kraju. Belgia i Dania to tradycyjne centra produkcji surfaktantów i enzymów, eksportujące wysoko przetworzone składniki.

Z drugiej strony Malta (RSCA –0,985), Irlandia (–0,875) i Finlandia (–0,624) praktycznie nie wyspecjalizowały się w tej branży, co jest zgodne z ich ogólną strukturą gospodarczą.

3.3. Rosnąca samowystarczalność netto i głęboka integracja handlowa

Wskaźnik zależności od importu netto (NIR) obniżył się z –12,1% w 2015 r. do –33,8% w 2025 r., co oznacza, że UE wypracowuje coraz większą nadwyżkę eksportową w stosunku do zużycia wewnętrznego (Net import reliance pct). Jednocześnie skłonność do eksportu ukształtowała się na poziomie 42,4% wartości produkcji, a intensywność handlu przekro-

czyła 50%. Oznacza to, że sektor jest nie tylko silnie zorientowany na eksport, ale także głęboko zintegrowany z rynkiem globalnym – unijne fabryki produkują z myślą o odbiorcach na całym świecie, jednocześnie uzupełniając asortyment importem wyspecjalizowanych komponentów.

Potwierdzeniem tej tezy są również zidentyfikowane szoki cenowe – nagły, 41-procentowy wzrost ceny eksportu do Egiptu w 2022 r. oraz 13,6-procentowy skok cen importu z Turcji w tym samym roku (Top shock events). Oba wydarzenia, związane z perturbacjami na rynku surowców i energii po wybuchu wojny w Ukrainie, pokazały zdolność unijnych firm do szybkiego przenoszenia kosztów i modyfikowania kanałów dystrybucji.

Podsumowanie

W latach 2015–2025 unijny handel produktami działu 34 cechował się znaczącą ekspansją wartościową przy niemal stałym wolumenie wywozu, co odzwierciedla silną pozycję producentów z UE i ich zdolność do windowania cen w odpowiedzi na szoki kosztowe. Równolegle nastąpiła głęboka reorientacja kierunków geograficznych – odpływ eksportu z Rosji został zrekompensowany gwałtownym wzrostem dostaw do USA i Ukrainy, a import uległ dywersyfikacji dzięki dynamicznemu przyrostowi towarów z Chin, Turcji i Serbii. Struktura wewnętrzna rynku pozostała zdominowana przez detergenty i surfaktanty, a wśród krajów UE wyraźnie zarysowała się grupa liderów specjalizacji (Polska, Belgia, Dania). W efekcie Unia umocniła swoją rolę globalnego eksportera netto, zwiększyła samowystarczalność i stopień integracji z rynkiem światowym, choć dalszy rozwój będzie zależał od stabilności cen surowców i utrzymania konkurencyjności zaawansowanych preparatów.

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.