

Rozwój rynku: Nakrycia głowy (CN 65) — 2015–2025

Wstęp

W latach 2015–2025 unijny handel zagraniczny nakryciami głowy i ich częściami (dział CN 65) przeszedł głęboką transformację. Z jednej strony odnotowano gwałtowny wzrost wartości zarówno importu, jak i eksportu, z drugiej – pogłębił się deficyt handlowy i wzrosła zależność od dostawców spoza UE. Celem niniejszego raportu jest przedstawienie i interpretacja głównych dynamik w oparciu o dane z narzędzia Trade Dashboard, obejmujące okres od stycznia 2015 r. do grudnia 2025 r., zestawione w częstotliwości rocznej.

Automatycznie wyliczone wskaźniki wskazują na istotną reorientację geograficzną, postępującą specjalizację eksportową wybranych państw członkowskich oraz przesunięcie unijnej produkcji w kierunku wyrobów o wyższej wartości jednostkowej. Poniższe trzy sekcje szczegółowo omawiają te procesy, odwołując się wyłącznie do liczb zawartych w analizowanym zbiorze danych.

Szybki wzrost wartości wymiany i przebudowa kierunków handlu

Chiny pozostają absolutnym liderem wśród dostawców, lecz Wietnam, Turcja i Bangladesz dynamicznie zwiększają swoje udziały

Wartość importu nakryć głowy spoza UE wzrosła z 1,33 mld EUR w 2015 r. do 2,42 mld EUR w 2025 r., co oznacza przyrost o 81,9% (Ogólny przegląd handlu). Za ten wzrost w głównej mierze odpowiadają Chiny, których sprzedaż do UE zwiększyła się z 941 mln EUR do 1 582 mln EUR (+68,1%). Równocześnie struktura dostaw ulegała znaczącej dywersyfikacji (Główni partnerzy handlowi):

Partner importowy	2015 (mln EUR)	2025 (mln EUR)	Zmiana (%)
Chiny	941,15	1 582,47	+68,1
Wietnam	33,24	195,98	+489,7
Turcja	7,04	61,47	+772,9
Bangladesz	23,28	62,34	+167,7
Wielka Brytania	101,62	61,26	-39,7
Stany Zjednoczone	38,05	80,11	+110,5

Spadek importu z Wielkiej Brytanii o blisko 40% (z 102 mln EUR do 61 mln EUR) związany jest z wyjściem tego kraju z jednolitego rynku, natomiast spektakularny wzrost dostaw z Wietnamu i Turcji świadczy o przenoszeniu części zamówień z Chin do krajów o niższych kosztach pracy i korzystnych umowach handlowych.

Eksport UE rósł szybciej niż import, napędzany popytem ze Stanów Zjednoczonych, Szwajcarii i Ukrainy

W analogicznym okresie unijny eksport poza Wspólnotę zwiększył się ze 505,55 mln EUR do 1 138,14 mln EUR (+125,1%). Oznacza to, że tempo wzrostu sprzedaży zagranicznej przewyższało dynamikę zakupów, co złagodziło – choć nie odwróciło – tendencję do powiększania się deficytu handlowego, który i tak pogorszył się z -824,17 mln EUR do -1 281,08 mln EUR. Największymi rynkami zbytu dla unijnych producentów stały się:

Partner eksportowy	2015 (mln EUR)	2025 (mln EUR)	Zmiana (%)
Stany Zjednoczone	62,77	196,79	+213,5
Szwajcaria	61,07	138,13	+126,2
Wielka Brytania	125,51	152,99	+21,9
Ukraina	6,75	51,64	+664,8
Turcja	13,64	43,59	+219,5
Norwegia	23,28	58,99	+153,4
Rosja	35,68	23,06	-35,4

Wyraźnie widać efekt sankcji w przypadku Rosji, której wartość eksportu spadła o ponad jedną trzecią, a także wpływ wojny na handel z Ukrainą – mimo działań zbrojnych dostawy do tego kraju wzrosły ponad sześciokrotnie, napędzane m.in. dostawami sprzętu ochronnego i odzieży.

Koncentracja geograficzna obrotów systematycznie maleje, zwłaszcza po stronie eksportu

Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana dla wartości importu obniżył się z 5 109 do 4 451 (-12,9%), natomiast dla eksportu spadł z 1 066 do 796 (-25,3%) (Koncentracja rynku). Oznacza to, że zarówno po stronie dostaw, jak i odbiorców liczba znaczących partnerów rosła, czyniąc unijny handel bardziej odpornym na wstrząsy w pojedynczych krajach.

Rosnąca specjalizacja eksportowa przy pogłębiającej się zależności importowej

Zależność od importu netto skoczyła z 6,4% do 44,7%, odzwierciedlając malejącą samowystarczalność UE

Wskaźnik zależności od importu netto (udział importu spoza UE w krajowej konsumpcji po odjęciu eksportu) wzrósł z 6,4% w 2015 r. do 44,7% w 2024 r., czyli niemal 600% (Zależność od importu netto). Jeszcze dekadę temu UE zaspokajała przytłaczającą część swojego zapotrzebowania produkcją własną; obecnie niemal połowa nakryć głowy dostępnych na unijnym rynku pochodzi z importu spoza Wspólnoty. Równolegle intensywność handlu, czyli suma eksportu i importu w stosunku do produkcji, wzrosła z 45,7% do 79,6%, potwierdzając głębokie włączenie branży w międzynarodowe łańcuchy wartości.

Eksportochłonność produkcji wzrosła ponad dwukrotnie, a Włochy, Francja i Polska stały się liderami specjalizacji

Udział eksportu w produkcji (eksportochłonność) podniósł się z 27,2% do 52,5% w 2024 r. Za tym wzrostem stoją przede wszystkim kraje o silnej specjalizacji eksportowej (Specjalizacja eksportowa) – w 2025 r. najwyższy wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (RSCA) odnotowały:

Kraj	RSCA	RCA	Udział w eksporcie UE
Włochy	0,263	1,714	13,7%
Portugalia	0,221	1,566	2,2%
Francja	0,215	1,546	12,1%
Polska	0,095	1,211	8,0%
Hiszpania	0,053	1,112	6,4%

Z kolei kraje takie jak Irlandia (RSCA -0,950), Malta (-0,871) czy Cypr (-0,839) pozostają praktycznie nieobecne w eksportowych statystykach tego działu. Segment nakryć głowy wykazuje więc wyraźną koncentrację przemysłową w Europie Południowej i w części Europy Środkowo-Wschodniej.

Produkcja unijna kurczy się ilościowo, ale rośnie wartościowo – przesunięcie w stronę wyrobów premium

Wolumeny produkcji wewnętrznej UE zmniejszyły się z 55,5 mln sztuk w 2015 r. do zaledwie 24,1 mln sztuk w 2024 r., co oznacza spadek o ponad 56% (Produkcja unijna). Jednocześnie wartość wytworzonych wyrobów wzrosła z 445,7 mln EUR do 644,2 mln EUR (+46,6%), co przełożyło się na potrojenie średniej ceny jednostkowej – z 8,03 EUR do 26,72 EUR za sztukę. Tendencja ta wskazuje na celowe odchodzenie od masowej pro-

dukcji tanich nakryć głowy i koncentrację na wyrobach modowych, technicznych lub chro-
niących, gdzie unijni wytwórcy wciąż utrzymują przewagę jakościową.

Segmenty produktowe i presja cenowa – eksport oparty na wyższej jakości

Import zdominowany jest przez wyroby włókiennicze (CN 6505) i pozostałe nakrycia głowy (CN 6506)

Analiza według kodów podpozycji (Struktura produktowa) pokazuje, że w 2025 r. blisko po-
łowa wartości importu przypada na działy:

- CN 6505 (nakrycia głowy dziane lub z materiałów włókienniczych) – 1 127 mln EUR,
- CN 6506 (pozostałe nakrycia głowy, gdzie indziej niesklasyfikowane) – 1 054 mln EUR.

Łącznie te dwie grupy odpowiadają za ponad 90% przywozu. Ich ceny jednostkowe w im-
porcie są jednak stosunkowo niskie – 15,47 EUR/kg dla CN 6505 i 27,98 EUR/kg dla CN
6506 – co odzwierciedla masowy charakter dostaw z Azji.

Ceny jednostkowe eksportu wielokrotnie przewyższają ceny importu, zwłaszcza w akcesoriach i plecionkach

Struktura eksportu różni się nie tylko udziałem, ale przede wszystkim poziomem cen. W
2025 r. średnia cena eksportowanych wyrobów CN 6505 wyniosła 103,25 EUR/kg, a CN
6506 – 74,23 EUR/kg. Jeszcze większe różnice występują w subkategoriach takich jak:

- CN 6507 (części i akcesoria) – 88,29 EUR/kg w eksporcie wobec 64,04 EUR/kg w im-
porcie,
- CN 6504 (nakrycia plecione) – 126,34 EUR/kg eksport vs 17,98 EUR/kg import.

Taki rozdzźwięk potwierdza, że unijni producenci koncentrują się na segmentach wysoko-
marżowych, sprzedając do krajów trzecich produkty projektanckie, techniczne lub luksus-
owe, podczas gdy popyt wewnętrzny w dużej mierze zaspokajają tańsze wyroby z
Dalekiego Wschodu.

Geopolityka odcisnęła piętno na cenach – silne szoki eksportowe w Ukrainie i Izraelu

Analiza zmienności cen (Szoki cenowe) wykryła dwa wyraźne zdarzenia o charakterze
nadzwyczajnym. W 2022 r., po rosyjskiej inwazji, średnia cena eksportu na Ukrainę wzro-
sła o 168,3% względem poziomu bazowego z lat 2020–2021 – efekt dostaw sprzętu
ochronnego i pomocy humanitarnej. Z kolei w 2023 r. eksport do Izraela odnotował skok
cen o 89,0%, przy nieznacznym spadku wolumenu, co może być związane z zamówienia-

mi na specjalistyczne nakrycia głowy (np. wojskowe) w następstwie eskalacji konfliktu. Oba epizody uwypuklają wrażliwość cen eksportowych na nagłe wydarzenia geopolityczne.

Wnioski

W latach 2015–2025 handel unijny nakryciami głowy charakteryzował się dynamicznym wzrostem wartości, znaczną reorientacją geograficzną oraz postępującą specjalizacją. Chiny utrzymały pozycję dominującego dostawcy, jednak wyraźnie zyskały na znaczeniu Wietnam, Turcja i Bangladesz. Eksport UE, napędzany popytem z USA, Szwajcarii i Ukrainy, росł szybciej niż import, ale deficyt handlowy i tak się pogłębił.

Równocześnie wskaźniki zależności importowej osiągnęły poziom wcześniej niespotykane – w 2024 r. niemal 45% unijnej konsumpcji nakryć głowy pochodziło spoza Wspólnoty. Produkcja wewnętrzna skurczyła się wolumenowo o ponad połowę, przesuając się w stronę wyrobów droższych i lepiej wycenianych na rynkach międzynarodowych. W efekcie eksport cechuje się znacznie wyższymi cenami jednostkowymi niż import, co zdradza przewagę konkurencyjną w niszach wysokomarżowych.

Struktura rynku stała się bardziej zdywersyfikowana zarówno po stronie dostaw, jak i odbiorców, co zwiększa odporność na szoki. Niemniej gwałtowne zmiany cen w eksporcie do Ukrainy i Izraela przypominają, że branża pozostaje podatna na zawirowania geopolityczne. Długoterminowy trend wskazuje, że przyszłość unijnego sektora nakryć głowy będzie zależeć od zdolności do utrzymania przewagi jakościowej, dalszej dywersyfikacji rynków zbytu oraz zarządzania zależnością od nielicznych, dużych dostawców azjatyckich.

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.