

Evoluția pieței: Nave și vapoare (CN 89) — 2015–2025

Introducere

Prezentul raport analizează comerțul extracomunitar al Uniunii Europene cu produsele din capitolul 89 din Nomenclatura Combinată – „Vapoare, nave și dispozitive plutitoare”. Sunt incluse, printre altele, nave de transport maritim, iahturi, remorchere, platforme plutitoare și nave pentru dezmembrare. Seria de date acoperă perioada 2015–2025, cu frecvență anuală, iar toate valorile sunt exprimate în euro. Pe ansamblu, UE rămâne un exportator net puternic, cu un excedent comercial care a crescut de la 7,3 miliarde EUR în 2015 la 7,9 miliarde EUR în 2025, însă în spatele acestei stabilități se ascund transformări structurale profunde: cantitățile comercializate s-au prăbușit, prețurile unitare au explodat, iar configurația partenerilor și a statelor membre s-a modificat radical.

Evoluția generală a comerțului UE cu nave și dispozitive plutitoare

De la cantitate la valoare: transformarea structurală a profilului comerțului naval

Cantitățile exportate s-au redus dramatic, dar încasările au crescut datorită unui salt al prețurilor unitare

Exporturile UE de nave au înregistrat o scădere cantitativă de 79,2 % (de la 455 623 de unități în 2015 la 94 866 de unități în 2025), în timp ce valoarea acestora a urcat cu 30,3 % (de la 16,1 miliarde EUR la 21,0 miliarde EUR). Prețul unitar mediu a crescut cu 537,2 %, de la 20 092 EUR la 128 025 EUR per unitate. Această dinamică indică o reorientare a portofoliului de export către nave de înaltă valoare adăugată, precum iahturile de lux și navele specializate, și o ieșire din segmentul de nave mai mici sau second-hand.

Importurile au urmat un tipar similar, cu un avans și mai spectaculos al prețurilor

Pe partea de import, cantitățile s-au comprimat cu 97,8 % (de la 5,7 milioane de unități la 127 370 de unități), în vreme ce valoarea a crescut cu 47,7 % (de la 8,9 miliarde EUR la 13,1 miliarde EUR). Prețul unitar al importurilor a explodat cu 10 600,4 %, ajungând de la 385 EUR la 41 209 EUR per unitate. Acest fenomen reflectă atât importuri sporadice de

nave foarte scumpe (de exemplu, platforme de foraj sau nave de croazieră), cât și efectul retragerii din piață a unor furnizori tradiționali care livrau volume mari la prețuri mici.

Principalele tendințe ale comerțului extra-UE cu nave

Producția internă confirmă orientarea către nave de valoare ridicată

În aceeași perioadă, producția europeană a reflectat aceeași tranziție: cantitatea produsă a scăzut de la 35 836 de unități în 2015 la 54 496 în 2024, în timp ce valoarea producției a crescut de la 1,39 miliarde EUR la 3,19 miliarde EUR. Prețul mediu al producției interne a urcat astfel de la 38 737 EUR la 58 488 EUR per unitate. Astfel, constructorii navali europeni se concentrează tot mai mult pe nave complexe, cu o marjă de valoare adăugată semnificativ mai mare.

Evoluția producției de nave în UE (cantitate și valoare)

Reconfigurarea partenerilor comerciali și a poziției competitive a statelor membre

Partenerii extracomunitari: ascensiunea Chinei și a Statelor Unite, prăbușirea Rusiei

Structura partenerilor comerciali s-a modificat semnificativ, atât la import, cât și la export. La import, China și-a consolidat poziția, crescând cu 305,7 % (de la 698 mil. EUR la 2 832 mil. EUR), în timp ce importurile din Rusia s-au prăbușit cu 99,3 % (de la 273 mil. EUR la 1,95 mil. EUR), ca urmare a sancțiunilor. Parteneri precum Regatul Unit și Norvegia au evoluat moderat (de la 658 mil. EUR la 719 mil. EUR, respectiv de la 617 mil. EUR la 689 mil. EUR), însă volatilitatea lor rămâne ridicată. La export, Statele Unite sunt principalul client, cu o creștere de 106,9 % (de la 3,06 mld. EUR la 6,34 mld. EUR). Exporturile către Turcia au urcat cu 227,3 % (de la 152 mil. EUR la 497 mil. EUR), iar cele către Regatul Unit cu 57,2 % (de la 721 mil. EUR la 1,13 mld. EUR). În schimb, exporturile către Norvegia au scăzut cu 45,6 % (de la 2,0 mld. EUR la 1,09 mld. EUR).

Partener (import)	Valoare 2015 (EUR)	Valoare 2025 (EUR)	Evoluție (%)
China	698 124 337	2 832 316 540	+305,7
Regatul Unit	658 369 480	718 813 885	+9,2
Norvegia	617 265 470	689 005 840	+11,6
Federația Rusă	273 474 256	1 951 581	−99,3
Serbia	9 223 519	63 092 168	+584,0

Partener (export)	Valoare 2015 (EUR)	Valoare 2025 (EUR)	Evoluție (%)
Statele Unite	3 063 919 088	6 338 202 298	+106,9
Regatul Unit	720 700 962	1 132 635 714	+57,2
Norvegia	1 999 059 655	1 087 241 619	-45,6
Turcia	151 907 236	497 119 207	+227,3

Topul partenerilor comerciali extra-UE pentru nave

Specializarea statelor membre: Cipru, Malta și Italia domină avantajul comparativ

La nivelul statelor membre, Italia este cel mai mare exportator, cu o creștere a valorii de 146,9 % (de la 1,82 mld. EUR la 4,48 mld. EUR). Țările de Jos și Germania și-au majorat exporturile cu 87,6 % și 31,4 %, în timp ce Polonia a înregistrat o scădere de 48,8 %. Pe partea de import, Țările de Jos au devenit principalul declarant (de la 157 mil. EUR la 2,70 mld. EUR, +1622,3 %), urmate de Danemarca (+69,6 %) și Franța (+395,0 %). Indicele avantajului comparativ relevat simetric (RSCA) plasează Ciprul (0,9861), Malta (0,8757) și Italia (0,6215) drept cele mai specializate economii în acest sector, în vreme ce state precum Irlanda (-0,9814), Luxemburg (-0,9754) și Ungaria (-0,9734) au o prezență marginală.

Specializarea statelor membre în comerțul cu nave

Concentrarea pieței a crescut semnificativ, atât la import, cât și la export

Indicele Herfindahl-Hirschman (HHI) al exporturilor a urcat de la 822 la 1 737 (+111,3 %), iar cel al importurilor de la 840 la 2 064 (+145,7 %). Această concentrare accentuată este alimentată de ponderea tot mai mare a câtorva parteneri dominanți și de tranzacțiile cu nave de valoare foarte mare, care cântăresc disproporționat în total.

Evoluția concentrării pieței (HHI)

O piață marcată de volatilitate extremă și șocuri de preț

Șocurile de preț, o caracteristică structurală a comerțului cu nave

Comerțul cu nave se caracterizează prin tranzacții puține, dar foarte mari, ceea ce generează șocuri de preț frecvente. Cel mai semnificativ eveniment a fost șocul de preț la importurile din Regatul Unit din 2023: prețul unitar a sărit cu 1 934,3 % față de perioada de bază, pe fondul unei scăderi drastice a cantității. La export, un șoc major a afectat relația

cu Statele Unite în 2022, unde prețul a crescut cu 115,0 % (atingând 889 328 EUR/unitate), urmat de o volatilitate ridicată în 2023–2024. Alte evenimente de preț atipice s-au înregistrat cu Serbia (import, 2017), Sierra Leone (export, 2023) și Paraguay (export, 2022), toate reflectând livrări unice de nave foarte scumpe.

Evenimente de șoc în prețurile comerțului cu nave

Volatilitatea cantității subliniază caracterul discontinuu al livrărilor

Indicatorii de volatilitate (coeficientul de variație al cantităților) confirmă această realitate. Printre cele mai volatile fluxuri de import se numără Bahamas (CV = 3,27), Federația Rusă (3,22) și Regatul Unit (3,08). La export, Paraguay (3,30), Ghana (3,31) și Sierra Leone (3,21) înregistrează cele mai mari oscilații. Chiar și fluxuri mari, precum exporturile către SUA, au un CV de 1,25, semnificativ peste mediile altor sectoare.

Volatilitatea comerțului cu nave, pe parteneri

Impactul asupra balanței comerciale rămâne moderat datorită efectului de preț

În ciuda acestor turbulențe, excedentul comercial al UE în domeniul naval s-a menținut solid, înregistrând o creștere de 9,1 % (de la 7,28 mld. EUR la 7,94 mld. EUR). Creșterea puternică a prețurilor unitare, în special la export, a compensat prăbușirea volumelor, astfel încât valoarea agregată ascunde în mare măsură discontinuitățile. Totodată, rata de dependență netă de importuri a rămas puternic negativă (–38,6 % în 2025), iar propensiunea la export a urcat la 44,4 %, confirmând autonomia structurală a industriei navale europene.

Indicatorii de autonomie comercială (dependența netă de importuri, intensitatea comerțului)

Concluzie

În perioada 2015–2025, comerțul extra-UE cu nave și dispozitive plutitoare a trecut printr-o transformare profundă: de la un model bazat pe volume mari și prețuri reduse, la unul dominat de tranzacții cu puține unități, dar de valoare foarte ridicată. UE și-a consolidat poziția de exportator net, cu un excedent sustenabil, susținut de specializarea unor state membre precum Italia, Cipru și Țările de Jos. Reorientarea geografică a comerțului (creșterea importanței Chinei și a SUA, retragerea Rusiei) și concentrarea pieței au amplificat însă volatilitatea și expunerea la șocuri izolate. În pofida acestor riscuri, valoarea adăugată tot mai mare a producției și a comerțului reflectă o industrie europeană competitivă,

adaptată la cererea globală de nave sofisticate, dar care va trebui să gestioneze cu prudență discontinuitățile inerente pieței.

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.