

Rozwój rynku: Obuwie i getry (CN 64) — 2015–2025

Wstęp

Niniejszy raport analizuje handel zagraniczny Unii Europejskiej produktami objętymi kodem celnym CN 64 („Obuwie, getry i tym podobne; części tych artykułów”) w latach 2015–2025. Przedstawione dane pochodzą z Danych o handlu ogółem oraz towarzyszących im wskaźników strukturalnych. Unia Europejska pozostaje w tym okresie znaczącym importerem netto, jednak w handlu obuwem zaszły głębokie przeobrażenia: zmieniła się geografia dostaw i odbiorców, radykalnie wzrosła jednostkowa wartość wywozu, a krajowa produkcja ilościowa skurczyła się przy jednoczesnym przesunięciu w kierunku wyrobów o wysokiej marży.

Azjatycka dominacja w imporcie i geopolityczne przesunięcia

Wzrost znaczenia Wietnamu i Kambodży przy stabilnym udziale Chin

W całym okresie wartość importu wzrosła o 29,1% – z 18,3 do 23,6 mld EUR, a wolumen o 25,4%. Struktura dostawców przeszła jednak głęboką reorientację. Chiny pozostały największym eksporterem (8,53 mld EUR w 2025 r.), ale ich udział praktycznie się nie zmienił (+12,8%). Równocześnie nastąpił skokowy wzrost dostaw z Wietnamu (+112,4%, do 6,68 mld EUR) i Kambodży (+125,5%, do 0,71 mld EUR). Pozycję ugruntowały również Indonezja (+20,6%) oraz Bangladesz (+56,0%). Dane te ilustruje poniższa tabela, opracowana na podstawie danych o głównych partnerach w imporcie.

Partner	2015 (mld EUR)	2025 (mld EUR)	Zmiana (%)
Chiny	7,56	8,53	+12,8
Wietnam	3,15	6,68	+112,4
Indonezja	1,37	1,66	+20,6
Wielka Brytania	1,44	0,39	–72,7
Indie	1,04	1,09	+4,1
Kambodża	0,32	0,71	+125,5
Bangladesz	0,31	0,48	+56,0

Brexit jako punkt zwrotny – załamanie importu z Wielkiej Brytanii

Najbardziej gwałtowna zmiana dotknęła handel z Wielką Brytanią. Do 2019 r. kraj ten dostarczał obuwie o wartości 1,80 mld EUR; po brexicie wartość ta spadła do 0,39 mld EUR w 2025 r. (−72,7%). Zmiana ta podniosła również zmienność dostaw – zmienność (CV) ilości importu z Wielkiej Brytanii osiągnęła ekstremalną wartość 1,02, co wynika z jednorazowego załamania i późniejszego częściowego odbicia. Szczegółowe dane o wahaniach przedstawia analiza zmienności. Równocześnie koncentracja importu mierzona indeksem Herfindahla-Hirschmana (HHI) wzrosła jedynie nieznacznie – z 2200 do 2248 (+2,2%), co oznacza, że szybki wzrost innych dostawców z Azji skutecznie wypełnił lukę po brytyjskich dostawach. Ilustruje to wskaźnik koncentracji HHI.

Stabilność cen importowanych wyrobów mimo rosnących wolumenów

Mimo dynamicznego wzrostu wolumenu, przeciętna cena jednostkowa importu pozostała niemal bez zmian (wzrost z 15,3 tys. do 15,7 tys. EUR za jednostkę, +2,9%). Stabilność ta odróżnia import od eksportu i sugeruje, że UE sprowadza głównie obuwie w segmencie niskich i średnich cen, podczas gdy droższe kategorie są wytwarzane wewnątrz Unii lub eksportowane poza nią.

Eksport UE – przejście do wyższej półki cenowej i nowe rynki

Ekspansja na rynek USA i Turcji równoważy spadki w Wielkiej Brytanii i Rosji

Wartość wywozu zwiększyła się o 34,7% – z 11,1 do 15,0 mld EUR. Struktura geograficzna uległa znacznej dywersyfikacji. Stany Zjednoczone umocniły pozycję głównego rynku wzrostu: eksport do USA wzrósł o 81,0%, do 3,03 mld EUR. Jeszcze wyższą dynamikę odnotowano w Turcji (+123,3%, do 0,78 mld EUR). Szwajcaria (drugi największy odbiorca, +56,4%) oraz Chiny (jako rynek zbytu dla obuwia luksusowego) również zwiększyły swoje znaczenie. Jednocześnie dostawy do Wielkiej Brytanii spadły o 32,1%, a do Rosji o 37,1%, co odzwierciedla zarówno brexit, jak i skutki sankcji. Dane podsumowuje tabela oparta na głównych partnerach eksportowych.

Partner	2015 (mld EUR)	2025 (mld EUR)	Zmiana (%)
USA	1,67	3,03	+81,0
Szwajcaria	1,33	2,08	+56,4
Turcja	0,35	0,78	+123,3
Wielka Brytania	2,89	1,96	-32,1
Rosja	0,69	0,43	-37,1

Spektakularny wzrost jednostkowych cen wywozu

Najbardziej uderzającą cechą eksportu jest wzrost cen przeciętnego wywożonego artykułu o 66,6% – z 37,9 tys. do 63,2 tys. EUR za jednostkę. W tym samym czasie wolumen wywozu zmalał o 19,1% (z 293 tys. do 237 tys. jednostek). Oznacza to celowe przesunięcie unijnego eksportu w kierunku dóbr o wysokiej wartości jednostkowej, takich jak luksusowe obuwie skórzane (CN 6403), gdzie przeciętna cena w 2025 r. przekroczyła 90 tys. EUR za jednostkę, według danych o strukturze produktowej. Sektor obuwia skózanego (CN 6403) wygenerował w 2025 r. 8,96 mld EUR przychodów z eksportu, co stanowiło blisko 60% wartości całego wywozu.

Dywersyfikacja geograficzna – mniejsza koncentracja odbiorców

Wskaźnik HHI dla eksportu spadł z 1174 do 953 (-18,8%), co potwierdza, że unijni eksporterzy skutecznie rozproszyli ryzyko rynkowe. Równolegle zmalała koncentracja wolumenu eksportu (HHI ilości spadł o 28,5%). Dywersyfikację napędzał m.in. dynamiczny wzrost sprzedaży do Turcji, Szwajcarii i Chin, która zastąpiła część tradycyjnych rynków. Dane o koncentracji dostępne są w zakładce koncentracji.

Od produkcji masowej do hubu handlowego – zmiany strukturalne i podatność

Gwałtowny spadek ilości produkcji przy stabilnej wartości – efekt wzrostu wartości dodanej

Krajowa produkcja obuwia w UE (dane dostępne od 2003 r.) skurczyła się ilościowo o 56,8% – z 861,6 mln do 371,8 mln jednostek. Jednocześnie wartość produkcji spadła jedynie o 5,9% (z 16,2 mld EUR do 15,3 mld EUR), co oznacza, że średnia cena zbytu producenta wzrosła ponad dwukrotnie – z 18,85 EUR do 41,11 EUR za jednostkę. Źródłem tych danych jest analiza wolumenów produkcji. Tendencja ta świadczy o przechodzeniu unijnego przemysłu obuwniczego z masowej produkcji tanich butów na niszowe, wysokomarżowe wyroby.

Ekstremalnie wysoka skłonność eksportowa i rosnące uzależnienie od importu

Wraz z kurczeniem się bazy produkcyjnej gwałtownie wzrosły wskaźniki obrazujące powiązania z handlem zagranicznym. Skłonność eksportowa (relacja eksportu do produkcji) poszybowała z 37,6% w 2003 r. do 97,6% w 2024 r. (+159,4%). Oznacza to, że w ostatnich latach unijny eksport niemal dorównywał wartości produkcji, co jest możliwe dzięki znacznej reeksportowej roli niektórych państw członkowskich (np. Holandia, Belgia). Jednocześnie uzależnienie od importu netto wzrosło z 4,8% do 29,4% (zmiana o 508,0%), co czyni rynek UE coraz bardziej wrażliwym na zakłócenia w globalnych łańcuchach dostaw. Aktualne wartości tych wskaźników zebrano w sekcji autonomii i podatności.

Specjalizacja krajów UE: Portugalia, Włochy i centra dystrybucyjne

Struktura handlu w ramach UE pozostaje silnie spolaryzowana. Najwyższą ujawnioną przewagę komparatywną (RSCA) w eksporcie obuwia mają Portugalia (0,40) i Włochy (0,26), a także Chorwacja i Belgia, co potwierdzają dane o specjalizacji. Z kolei Holandia i Belgia – mimo umiarkowanej specjalizacji produkcyjnej – odnotowują bardzo wysoki udział w handlu, pełniąc rolę logistycznych hubów. Największymi eksporterami pod względem wartości pozostają Włochy (5,75 mld EUR w 2025 r.), Niemcy (2,90 mld EUR) i Francja (2,30 mld EUR), podczas gdy po stronie importu dominują Niemcy, Holandia i Włochy, co ukazują zestawienia państw raportujących. Należy odnotować, że Holandia w latach 2015–2025 zwiększyła swój import o 124,7%, a Polska – zarówno import (+139,9%), jak i eksport (+221,3%), co odzwierciedla rosnące znaczenie Europy Środkowo-Wschodniej jako zaplecza logistycznego i produkcyjnego.

Podsumowanie

W latach 2015–2025 handel obuwem Unii Europejskiej przeszedł od układu opartego na dużym imporcie z Chin i Wielkiej Brytanii do silnie zróżnicowanego, zorientowanego na wysoką wartość dodaną eksportu. Azja Południowo-Wschodnia, przede wszystkim Wietnam i Kambodża, wypełniła lukę po brytyjskich dostawcach. Po stronie eksportu kluczowymi rynkami stały się USA i Szwajcaria, a przeciętna cena wywożonego obuwia wzrosła o dwie trzecie, napędzana przez segment skórzanych wyrobów luksusowych. Jednocześnie produkcja ilościowa w UE zmalała o ponad połowę, podczas gdy wartość produkcji pozostała stabilna – co oznacza głęboką restrukturyzację w kierunku dóbr premium. W rezultacie unijny rynek stał się wysoce zależny od importu (uzależnienie importowe netto wzrosło do blisko 30%), a skłonność eksportowa zbliżyła się do 100%, odsłaniając znaczną podatność na globalne wstrząsy. Dalszy rozwój będzie zależał od zdolności do utrzymania prze-

wagi w segmentach wysokomarżowych przy jednoczesnym zabezpieczeniu odpornych łańcuchów dostaw z Azji.

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.