

Rozwój rynku: Pojazdy nieszynowe i części (CN 87) — 2015–2025

Wprowadzenie

Dział 87 Nomenklatury Scalonej (pojazdy nieszynowe oraz ich części i akcesoria) obejmuje samochody osobowe, ciężarowe, ciągniki, motocykle, przyczepy oraz podzespoły. W latach 2015–2025 handel Unii Europejskiej w tej kategorii przeszedł głębokie przeobrażenia strukturalne i geograficzne. Poniższy raport analizuje zmiany wartości, wolumenu i cen, koncentrację partnerów, zmienność dostaw oraz specjalizację poszczególnych krajów członkowskich. Wszystkie dane pochodzą z pełnego przeglądu handlu.

1. Dynamika handlu: rosnący import, kurcząca się nadwyżka i presja cenowa

Wartość przywozu wzrosła o 72,4%, napędzana głównie przez pojazdy z Chin i Turcji

Import unijny w dziale 87 wzrósł z 81,6 mld EUR w 2015 r. do 140,7 mld EUR w 2025 r. (+72,4%), a wolumen zwiększył się o 38,1%. Oznacza to, że średnia cena jednostkowa towarów sprowadzanych spoza UE podniosła się o 24,8% (z 8 539 EUR/t do 10 661 EUR/t). Za wzrost odpowiadają przede wszystkim dwaj dostawcy:

- Chiny – wartość importu skoczyła z 5,3 mld EUR do 30,0 mld EUR (+464,6%),
- Turcja – z 10,9 mld EUR do 24,5 mld EUR (+125,6%).

Szczegółowe dane dla głównych partnerów importowych przedstawia tabela.

Partner (import)	2015 (mld EUR)	2025 (mld EUR)	Zmiana (%)
Chiny	5,31	30,00	+464,6
Turcja	10,86	24,50	+125,6
Japonia	10,63	16,37	+53,9
Korea Płd.	5,69	13,05	+129,3
Maroko	1,48	5,64	+280,7
Wlk. Brytania	21,10	15,11	–28,4

Źródło: kluczowi partnerzy handlowi.

Eksport utrzymał dodatnią dynamikę wartościową (+6,9%) wyłącznie dzięki wzrostowi cen jednostkowych

Wartość unijnego eksportu wzrosła w badanym okresie z 236,8 mld EUR do 253,2 mld EUR (+6,9%), mimo spadku wolumenu o 13,5% (z 21,4 mln jednostek do 18,5 mln). Przyczyną jest silny wzrost średniej ceny eksportowej – o 23,6%, z 11 058 EUR/t do 13 668 EUR/t. Oznacza to, że UE sprzedaje mniej pojazdów i części, ale po wyrażnie wyższych cenach jednostkowych, co odzwierciedla m.in. przesunięcie w kierunku droższych modeli oraz inflację kosztów produkcji.

Nadwyżka handlowa UE w dziale 87 spadła o 42,7 mld EUR, tj. o 27,5%

Dodatni bilans handlowy zmniejszył się z 155,2 mld EUR w 2015 r. do 112,6 mld EUR w 2025 r. Stało się tak, ponieważ wartość importu rosła znacznie szybciej niż eksportu. Zmniejszająca się nadwyżka jest sygnałem rosnącej konkurencji ze strony producentów spoza UE, zwłaszcza w segmencie samochodów osobowych i części.

2. Geograficzne przeobrażenia wymiany i szoki podażowe

Chiny wyprzedziły Wielką Brytanię jako największe źródło importu, a ich udział gwałtownie wzrósł

Jeszcze w 2015 r. głównym dostawcą pozostawała Wielka Brytania (21,1 mld EUR). W 2025 r. Chiny z wartością 30,0 mld EUR są liderem, a Wielka Brytania spadła na trzecie miejsce (15,1 mld EUR, –28,4%). Zmiana ta ma podłoże zarówno w skutkach brexitu (wprowadzenie granicy celnej), jak i w agresywnej ekspansji chińskich producentów aut elektrycznych i akumulatorów. Koncentracja dostawców mierzona wskaźnikiem HHI obniżyła się nieznacznie (z 1323 do 1216, –8,1%), co wskazuje na stopniową dywersyfikację, mimo dominacji Chin.

Eksport do Rosji załamał się po napaści na Ukrainę, podczas gdy eksport na Ukrainę i do Turcji dynamicznie rósł

Handel z najważniejszymi partnerami eksportowymi pokazuje wyraźne skutki sankcji i zmian w łańcuchach dostaw:

- Eksport do Rosji skurczył się z 6,5 mld EUR (2015) do zaledwie 0,15 mld EUR (2025) (–97,6%), co jest bezpośrednim skutkiem sankcji nałożonych po 2022 r.
- Jednocześnie eksport na Ukrainę wzrósł z 0,87 mld EUR do 4,05 mld EUR (+365,8%), a do Turcji – z 12,4 mld EUR do 25,4 mld EUR (+105,2%).

- Wywóz do Chin spadł o 28,2%, do 16,4 mld EUR, co odzwierciedla rosnącą samowystarczalność chińskiego przemysłu motoryzacyjnego.

Koncentracja rynków eksportowych zmniejszyła się: HHI dla eksportu spadł z 1228 do 1012 (–17,6%), potwierdzając szersze rozproszenie unijnej sprzedaży.

Wysoka zmienność dostaw z Chin i Maroka oraz szoki cenowe w Egipcie i ZEA uwidaczniają ryzyka w łańcuchach dostaw

Analiza zmienności ilościowej importu ujawnia największą niestabilność w przypadku Chin (współczynnik zmienności CV = 0,416), Maroka (CV = 0,381) i Wielkiej Brytanii (CV = 0,234). Po stronie eksportu największe wahania ilościowe wystąpiły w handlu z Rosją (CV = 0,716), Ukrainą (0,336) i Turcją (0,327). Ponadto system wykrywania szoków cenowych wskazał na dwie gwałtowne zmiany:

- 34,8-procentowy skok średniej ceny eksportowej do Egiptu w 2023 r. (przy spadku wolumenu o 20,9%),
- 32,8-procentowy wzrost ceny w eksporcie do Zjednoczonych Emiratów Arabskich w 2017 r. (przy jednoczesnym zmniejszeniu ilości).

W obu przypadkach po szoku nastąpiła częściowa normalizacja, ale zdarzenia te sygnalizują podatność unijnego eksportu na nagłe zakłócenia cenowe.

3. Struktura produktowa i specjalizacja krajów UE

Samochody osobowe (8703) dominują w handlu, przy czym import ilościowy wzrósł o 43%, a eksport ilościowy spadł o 15%

Porównanie segmentów produktowych pokazuje, że największą kategorią pozostają samochody osobowe (kod 8703):

- Po stronie importu: wartość wzrosła z 43,6 mld EUR do 75,1 mld EUR (+72,4%), a liczba sprowadzonych pojazdów zwiększyła się z 4,04 mln do 5,78 mln szt. (+43,1%).
- W eksporcie: wartość wzrosła tylko z 149,5 mld EUR do 156,7 mld EUR (+4,8%), natomiast liczba wyeksportowanych aut spadła z 10,63 mln do 8,99 mln szt. (–15,4%). Oznacza to, że unijny eksport opiera się na droższych pojazdach, podczas gdy przywożone są coraz większe ilości tańszych aut (głównie z Chin).

Części i akcesoria (8708) pozostają kluczowym składnikiem eksportu UE, lecz ich wolumen zmalał o 19,5%

Eksport części i akcesoriów (kod 8708) osiągnął wartość 50,1 mld EUR w 2025 r. (wobec 47,0 mld EUR w 2015 r., +6,5%), jednak przy spadku wolumenu o 19,5% (z 5,23 mln t do 4,21 mln t). Wzrost cen jednostkowych o 32,3% (z 8 992 EUR/t do 11 901 EUR/t) zrekompensował spadek ilości. Podobna tendencja dotyczy pojazdów ciężarowych (8704) – wzrost wartości eksportu o 23,0%, przy lekkim spadku wolumenu. Oznacza to, że unijny eksport towarów motoryzacyjnych staje się coraz bardziej wartościowy, ale mniej masowy.

Najsilniejszą specjalizację eksportową w dziale 87 wykazują Słowacja, Czechy i Słowenia, natomiast kraje wyspiarskie pozostają marginalne

Według wskaźników specjalizacji za 2025 r. największą relatywną przewagę komparatywną (RSCA) w wywozie omawianych towarów posiadają:

- Słowacja (RSCA = 0,42; RCA = 2,47),
- Czechy (RSCA = 0,28; RCA = 1,77),
- Słowenia (RSCA = 0,27; RCA = 1,75),
- Rumunia (RSCA = 0,26; RCA = 1,70),
- Hiszpania (RSCA = 0,15; RCA = 1,36).

Kraje te są głęboko zintegrowane z unijnym łańcuchem produkcji pojazdów. Na przeciwnym biegunie znajdują się Irlandia (RSCA = -0,97), Cypr (-0,96) i Malta (-0,93), gdzie branża motoryzacyjna nie odgrywa istotnej roli. Wyraźnie negatywna specjalizacja Holandii (-0,51) wynika natomiast ze struktury jej całkowitego eksportu, w którym dominują inne sektory.

Wnioski

Handel UE w dziale 87 zmienił się w latach 2015–2025 fundamentalnie. Import urósł o 72,4%, głównie za sprawą Chin i Turcji, podczas gdy eksport zwiększył się tylko o 6,9%, wyłącznie dzięki wyższym cenom. W efekcie nadwyżka handlowa stopniała o ponad 27%. Geograficzne centrum ciężkości przesunęło się na wschód – Chiny zastąpiły Wielką Brytanię jako główny dostawca, a handel z Rosją praktycznie zanikł. Jednocześnie struktura produktowa pokazuje, że unijny eksport koncentruje się na droższych samochodach i częściach, przy spadającym wolumenie. Specjalizacja w produkcji pojazdów pozostała domeną krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Hiszpanii, co może być atutem w dalszej trans-

formacji sektora w kierunku elektromobilności. Obserwowana zmienność dostaw i szoki cenowe podkreślają jednak potrzebę dywersyfikacji łańcuchów dostaw i monitorowania ryzyka.

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.