

Rozwój rynku: Statki powietrzne i kosmiczne (CN 88) — 2015–2025

Wprowadzenie

Analiza dotyczy unijnego handlu wyrobami objętymi Działem 88 Nomenklatury Scalonej – statki powietrzne, statki kosmiczne i ich części – z partnerami spoza UE w latach 2015–2025. W tym okresie wartość eksportu wzrosła o 11,5%, a importu aż o 48,7%, co zmniejszyło tradycyjnie wysoką nadwyżkę handlową. Za agregatem kryją się jednak głębokie przetasowania: spadek jednostkowych cen eksportu przy jednoczesnym wzroście cen importu, szybka ekspansja nowych partnerów (Chiny, Indie, kategorie niejawne) oraz zmiana struktury towarowej – obok dominujących samolotów coraz większą rolę odgrywają części i bezzałogowe statki powietrzne.

1. Rozbieżne ścieżki wolumenu i cen — wartość handlu rośnie, ale struktura cenowa ulega odwróceniu

Eksport notuje silny wzrost wolumenu przy spadku średniej ceny jednostkowej

W całym okresie wartość eksportu UE wzrosła z 67,5 mld EUR (2015) do 75,3 mld EUR (2025) – przyrost o 11,5%. Znacznie szybciej rósł wolumen: z 97,6 tys. ton do 146,7 tys. ton (+50,3%). Jednocześnie przeciętna cena za tonę spadła z 691,1 tys. EUR do 493,2 tys. EUR (–28,6%) Ogólny przegląd handlu. Oznacza to, że UE eksportuje coraz więcej towarów, ale o niższej wartości jednostkowej – efekt może wiązać się z rosnącym udziałem części i komponentów zamiast gotowych statków powietrznych.

Import drożeje, mimo spadku wolumenu

W imporcie tendencja jest odwrotna: wartość wzrosła z 30,3 mld EUR do 45,1 mld EUR (+48,7%), podczas gdy wolumen spadł ze 104,1 tys. ton do 82,3 tys. ton (–20,9%). Średnia cena importowa podskoczyła z 291,3 tys. EUR/t do 536,6 tys. EUR/t (+84,2%). Oznacza to, że UE sprowadza mniej, ale znacznie droższych produktów – prawdopodobnie bardziej zaawansowanych technologicznie statków powietrznych lub komponentów o wysokiej wartości.

Saldo handlowe kurczy się, lecz pozostaje solidnie dodatnie

Nadwyżka obniżyła się z 37,2 mld EUR w 2015 r. do 30,2 mld EUR w 2025 r. (–18,8%). Najniższy poziom (20,9 mld EUR) odnotowano w pandemicznym 2020 r. Ogólny przegląd handlu. Mimo spadku sektor pozostaje jednym z filarów unijnej nadwyżki w handlu zewnętrznym.

2. Nowe kierunki i geograficzna dywersyfikacja — od dominacji USA po rosnącą rolę Azji i partnerów niejawnych

Stany Zjednoczone utrzymują pozycję głównego partnera, ale tracą względne znaczenie w eksporcie

USA są największym dostawcą i odbiorcą. Import z USA wzrósł z 18,3 mld EUR do 24,8 mld EUR (+35,4%), a eksport spadł nieznacznie z 14,6 mld EUR do 13,9 mld EUR (–5,2%). Najważniejsi partnerzy handlowi. W efekcie deficyt dwustronny z USA pogłębia się, a udział USA w unijnym eksporcie sektora maleje.

Import z Chin i kategorii „nieokreślonych” rośnie spektakularnie

Import z Chin podskoczył z 0,37 mld EUR do 2,58 mld EUR (+590,0%), a z kategorii „Kraje i terytoria niesprecyzowane ze względów handlowych lub wojskowych” — z zaledwie 68 mln EUR do 1,93 mld EUR (+2741,7%). Tak gwałtowny przyrost sugeruje zarówno wzrost bezpośrednich dostaw z Chin, jak i coraz większe wykorzystanie poufnych kanałów dostaw, prawdopodobnie związanych z kontraktami obronnymi. Równolegle silnie zwiększył się import z Kanady (+137,7%) i Maroka (+194,9%).

Eksport dynamicznie rośnie do Indii i Szwajcarii, a kategoria niejawna staje się istotnym odbiorcą

Eksport do Indii wzrósł z 1,1 mld EUR do 4,7 mld EUR (+323,0%), a do Szwajcarii — z 1,0 mld EUR do 1,5 mld EUR (+58,0%). Jednocześnie eksport do kategorii niejawnej eksplodował z 51 mln EUR do 4,61 mld EUR (+8860,9%), co wskazuje na dostawy o charakterze strategicznym, niepodlegające standardowej klasyfikacji. Z kolei eksport do Zjednoczonych Emiratów Arabskich spadł o 28,4%, odzwierciedlając zmienne kontrakty lotnicze.

Koncentracja rynku maleje – zarówno w imporcie, jak i eksporcie

Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana (HHI) dla importu obniżył się z 4249 do 3683 (–13,3%), a dla eksportu z 931 do 819 (–12,1%) Koncentracja rynku. Oznacza to coraz bardziej rozproszoną strukturę partnerów handlowych, co zwiększa odporność łańcucha dostaw.

Wewnątrz UE: Polska wyrasta na nowego lidera dynamiki

Wśród unijnych importerów i eksporterów dominują Francja i Niemcy, ale największy skok odnotowała Polska – wartość importu wzrosła z 0,44 mld EUR do 1,94 mld EUR (+337,9%), a eksportu z 0,61 mld EUR do 2,55 mld EUR (+314,8%) Główni reporterzy. Świadczy to o szybko rosnącej roli Polski w europejskim przemyśle lotniczym i kosmicznym.

3. Ewolucja koszyka produktowego — części i drony zmieniają obraz działu 88

Samoloty i statki kosmiczne (8802) nadają ton, ale ich udział powoli spada

Pozycja 8802 (samoloty, śmigłowce, statki kosmiczne) generuje nadal zdecydowaną większość wartości handlu. W eksporcie jej wartość wzrosła z 54,1 mld EUR do 54,5 mld EUR, przy wolumenie od 56,9 tys. ton do 49,9 tys. ton i stosunkowo stabilnej cenie ok. 1 mln EUR/t Porównanie produktów. W imporcie wartość tej pozycji skoczyła z 13,6 mld EUR do 26,1 mld EUR, przy czym cena jednostkowa wzrosła z 530 tys. do 840 tys. EUR/t, odzwierciedlając import droższych maszyn.

Części (8807) stają się drugim filarem handlu

Kategoria 8807 (części do statków powietrznych i kosmicznych) zaczęła być wyodrębniana statystycznie od 2022 r. i od razu osiągnęła ogromne wartości: w imporcie 14,98 mld EUR w 2025 r., w eksporcie 14,95 mld EUR. Cena jednostkowa w obu kierunkach wynosi ok. 311–387 tys. EUR/t, co wskazuje na masowy obrót komponentami o średniej wartości Porównanie produktów.

Drony (8806) – od zera do miliardów, zwłaszcza w eksporcie roku 2025

Pozycja 8806 (bezzałogowe statki powietrzne) pojawia się w danych od 2022 r. W 2025 r. import osiągnął wartość 1,36 mld EUR (wolumen 3,4 tys. ton), natomiast eksport — 1,42 mld EUR. Eksportowy wolumen dronów eksplodował w 2025 r. do 52,9 tys. ton, przy czym średnia cena wyniosła zaledwie 26,9 tys. EUR/t – to skutek masowego eksportu tanich dronów (często rejestrowanych w jednostkach uzupełniających, gdzie cena za sztukę w kilogramach wynosi ok. 658 EUR/t) Porównanie produktów. Rok 2025 wyznacza zatem moment, w którym drony stały się masowym towarem eksportowym UE.

Specjalizacja: Francja, Niemcy i Hiszpania pozostają technologicznym rdzeniem

W 2025 r. najwyższy wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (RSCA) odnotowały Francja (0,57), Niemcy (0,39) i Hiszpania (0,24) Specjalizacja. Kraje te koncentrują produkcję na zaawansowanych wyrobach lotniczych. Z kolei państwa takie jak Węgry, Słowacja czy Grecja wykazują brak specjalizacji, co jest zgodne z ich ograniczoną bazą przemysłową w tym sektorze.

Wnioski

W latach 2015–2025 unijny handel statkami powietrznymi i kosmicznymi przeszedł istotną transformację. Mimo utrzymującego się dodatniego salda, struktura wymiany uległa głębokim zmianom: import stał się droższy, a eksport bardziej masowy, ale tańszy. Nastąpiła wyraźna dywersyfikacja partnerów – od historycznej dominacji USA i Wielkiej Brytanii w kierunku rosnącej roli Chin, Indii oraz kategorii niejawnych. Wewnątrz UE doszło do przesunięcia środka ciężkości na wschód, czego symbolem jest awans Polski. Produktowo tradycyjny segment samolotów został uzupełniony o ogromny obrót częściami oraz zupełnie nową, burzliwie rozwijającą się gałąź dronów. Wszystkie te trendy składają się na obraz rynku, który stale zwiększa swoją skalę, ale jednocześnie staje się bardziej złożony, rozproszony i wrażliwy na szoki cenowe oraz geopolityczne.

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.