

Експорт під тиском: основні перешкоди за оцінками підприємств

за результатами
«Нового щомісячного опитування підприємств», #NRES

Андрій Бутін, старший науковий співробітник ІЕД

Київ, 29 липня 2025 року

Деякі характеристики експортної діяльності

1. Надмірна орієнтація на європейський ринок створює потенційні ризики для стабільності українського експорту.
2. Проблеми з логістикою залишаються одним із ключових стримуючих факторів для розвитку експортної діяльності в умовах війни.
3. Відсутність експорту через складнощі з переорієнтацією з ринків СНД або відсутність попиту на зовнішніх ринках може свідчити про невідповідність продукції міжнародним стандартам, що, свою чергу, утримує значну частину підприємств в межах внутрішнього ринку незважаючи на досвід експортної діяльності.
4. Частину бар'єрів і недружнього ставлення з боку суміжних країн при експорті можна зняти на рівні міждержавного діалогу, однак значна частка відповідальності також лежить на самих експортерах та їх стратегіях.



Джерела перешкод для експорту

Відсутні проблеми при експорті	Державні бар'єри (регуляторні та інституційні)	Зовнішні чинники, комерційні/операційні ризики	Війна
<p>Майже у чверті опитаних відсутні проблеми при експорті (24,3%)</p>	Черги на кордоні (29,5%)	Брак залізничних вагонів/вантажівок водіїв (25,5%)	
	Складні митні формальності в Україні (6%)	Неможливість здійснювати експорт морем (19,9%)	
	Корупція на українській митниці (5,6%)	Падіння попиту на зовнішніх ринках (21,1%)	
		Необхідність переорієнтації з ринків СНД (15,1%)	
		Неможливість задовольнити попит на зовнішніх ринках (13,9%)	
		Складні митні формальності в сусідніх країнах (6%)	
		Недружнє ставлення митників сусідніх країн (4,8%)	



Заходи, які сприяють експортній діяльності

1. Впровадження NCTS

2. Впровадження єЧерги на кордоні

3. Впровадження АЕО

4. Загальні митні спрощення (для надійних підприємств (на підставі Митного кодексу без обов'язкового статусу АЕО)

5. Цифровізація митних процедур і мінімізація людського фактору

6. Спрощення процедур для гуманітарного та військового експорту/імпорту

7. Укладання угод про вільну торгівлю.

8. Кредитування експортних контрактів

9. Заходи з підвищення експортної спроможності підприємств.



НАШІ КОНТАКТИ

Website: ier.com.ua

Email: rubanik@ier.kyiv.ua,
kuziakiv@ier.kyiv.ua

Instagram https://www.instagram.com/ier_kyiv/

Facebook: <https://www.facebook.com/IER.Kyiv/>

Telegram: <https://t.me/ukreconomic>

Twitter: https://x.com/IER_Kyiv