Департамент промисловості та розвитку підприємництва КМДА

Київська торгово-промислова палата

Експорт – нові ринки, нові можливості, 25 – 26 листопада, 2026
Місце проведення: м. Київ

Навчальна програма **«Експорт – нові ринки, нові можливості»** *проходить під час остаточного відбору компаній столиці до* ***«Каталогу експортерів м. Києва 2026»*** *та завершує цикл навчальних програм на замовлення Департаменту промисловості та розвитку підприємництва Київської міської державної адміністрації. Подія присвячена* практичним інструментам та трендам *пошуку шляхів направлених на розширення ринків збуту підприємств, залучаючи актуальні програми фінансування для сталого розвитку українського бізнесу, використання міжнародного та українського досвіду в сучасних реаліях.*

ПРОГРАМА першого дня,
Середа, 28 жовтня, 2026

09:30 – 10:00	Вітальна кава, реєстрація
10:00 - 10:05 	***Володимир Костіков, директор Департаменту промисловості та розвитку підприємництва КМДА - вітальне слово***
10.05 – 10.10 	***Микола Засульський, президент Київської ТПП – вітальне слово***
10:10 – 11:10 	• ***Експортна стратегія України: перспективи для бізнесу.*** *Спікер –* ***Володимир Власюк,*** директор ДП «Укрзовнішекпертиза», український економіст, кандидат економічних наук, та голова комітету з питань промислової модернізації Торгово-промислової палати України

Департамент промисловості та розвитку підприємництва КМДА

Київська торгово-промислова палата

11.10 – 11.40 	• ***Україна в світі,*** • ***Проблемні питання бізнесу.*** *(онлайн- включення)* *Спікер –* ***Олена Засипкіна***, Директорка Департаменту міжнародної торговельної політики Секретаріату Кабінету Міністрів України
11.40 – 12.00 	• ***Програма підтримки експорту КМДА*** *Спікер –* ***Анатолій Баган,*** заступник директора - начальник управління промисловості та інноваційної політики Департаменту промисловості та розвитку підприємництва КМДА
12:00 – 12:20 	• ***МЗС та український експорт*** • ***Проблемні питання бізнесу.*** *(онлайн- включення)* *Спікер –* ***Кіра Спиридонова***, Директорка Департаменту економічної дипломатії та відновлення Міністерства закордонних справ України.
12:20 – 12:50	**Кава з перервою на обід**
12:50 -13:20 	• ***ESG у міжнародній торгівлі*** Поговоримо про те: ➢ як екологічна та соціальна відповідальність змінює експорт та імпорт на прикладі логістичної компанії. *Спікер* ***– Віктор Шевченко***, Голова Комітету з питань ЗЕД та підтримки експорту й інвестицій Київської торгово-промислової палати. Входить до Ради експортерів та інвестицій при МЗС України, співвласник та генеральний директор (CEO) групи логістичних компаній ZAMMLER GROUP до складу якої входить ТОВ «ЗАММЛЕР УКРАЇНА». та

Департамент промисловості та розвитку підприємництва КМДА

Київська торгово-промислова палата

*Спікер – **Ірина Філімонова,*** менеджерка з якості української логістичної компанії ТОВ "ЗАММЛЕР УКРАЇНА" (ZAMMLER GROUP)

13:20 – 14:00



- **Логістичні можливості України**

*Спікер: **Юлія Павленко,*** Директорка Департаменту міжнародних операцій АТ «Укрпошта»

14:00 – 14:30



- **Практичні можливості системи Торгово-промислових палат для малого та середнього бізнесу**
- **Участь у міжнародних проектах, грантових програмах, бізнес місіях та виставкових заходах**

*Спікер: **Анна ЛЮБИМА ,*** Директорка департаменту міжнародного співробітництва Торгово-промислової палати України, Бізнес-консультантка з досвідом: ТПП України, GIZ, ПРООН, USAID, IOM, Zink Network, EU4Business та інших міжнародних проєктів.

14:30 – 15:00



- **Захист інвестицій та масштабування експорту під час війни:**
- **Інструменти державної політики підтримки експорту;**
- **Страхування інвестиційних кредитів.**

(онлайн- включення)

*Спікер – **Віталій Казимир***, начальник Управління продажів ПрАТ «Експортно-кредитне агентство»

15:00 -15:30



- ***Зовнішньо-економічна діяльність під час війни,***
- ***Практичні рекомендації*.**

(онлайн- включення)

Поговоримо про:

- Пошук партнерів за кордоном;
- тенденції зовнішньо-економічної діяльності в 2026 році.

*Спікер – **Сергій Свистіль,*** Голова ради Асоціації експортерів та імпортерів «ЗЕД», Віцепрезидент Торгово-промислової палати України (ТПП України) та один із найвідоміших українських експертів у сфері зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), міжнародної торгівлі й виробничої логістики

Департамент промисловості та розвитку підприємництва КМДА

Київська торгово-промислова палата

15:30 -16:00



- **Участь у виставках за кордоном,**
- **Практичні поради.**

Поговоримо про:

- Виставкову діяльність за кордоном;
- Можливості підтримки.

Спікер **– *Андрій Голято***, заступник директора Центр міжнародної ділової співпраці ТПП України

16:00 -17:00



- **Торгівля, підтримка та просування експорту**
- ***проблемні питання бізнесу***

Спікер – ***Анна Міленіна,*** радниця директора державної установи «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» України, експертка проєкту в межах програми STEP IN 2 EU

Має понад 10 років професійного досвіду у сфері торгівлі, публічних закупівель, підтримки та просування експорту. Глибоко розуміється на інституційній системі підтримки експорту та торговельній політиці України, зокрема на національному та регіональному рівнях, і має практичний досвід розроблення регіональних експортних програм із залученням регіональних стейкхолдерів. Спеціалізується на експортному консалтингу та розвитку експортного потенціалу бізнесу. Авторка практичних посібників для експортерів.

17:00 -17:30



- **практичний кейс виходу на ринки Європи**

Спікер – ***Ксенія Майборода,*** комерційна директорка компанії «ТК-Домашній Текстиль»

17.30 – 18.00

- **Експорт без кордонів: та фінансові інструменти**

Поговоримо про:

- Як продавати за кордон;
- Проведення валютних операцій;
- Співпраця з міжнародними клієнтами

Спікер – ***ЗАПРОШЕНИЙ***, представник Райфайзенбанку.

Департамент промисловості та розвитку підприємництва КМДА

Київська торгово-промислова палата

ПРОГРАМА другого дня *(онлайн)*,
Четвер, 29 жовтня, 2026

9.45 – 10.00	**Ранкова кава для спікерів**
10:00 – 10:45 	● **Нові можливості розширення ринків збуту** ***Поговоримо про:*** ➢ В'єтнам: особливості та економічний потенціал; ➢ Економіка В'єтнаму: ключові галузі та перспективи розвитку; ➢ Україна — В'єтнам: перспективні напрями торговельно-економічного співробітництва; ➢ Логістика та практичні аспекти міжнародної торгівлі; ➢ Практичний досвід та результати розвитку українсько-в'єтнамської співпраці у 2026 році; ➢ Інвестиційні можливості та розвиток ділового партнерства. *Спікер:* ***Ірина РЕМІГА****,* Business Development Manager FORMAG-KIEV Більше 15 років досвіду в міжнародній логістиці, розробляла стратегію розвитку залізничного напрямку по маршруту нового середнього коридору Китай-Європа. Розробила ключову конкурентну перевагу для клієнта індивідуального супроводження документообігу, формування контракту, митноброкерських послуг.
10.45 – 11.45 The Embassy of Ukraine in the Islamic Republic of Pakistan	● **Пакистан — нові можливості для українського бізнесу** *(онлайн- включення)* ***Поговоримо про:*** ➢ Пакистан: загальна характеристика та економічний потенціал; ➢ Економіка Пакистану: ключові галузі та перспективи розвитку;

Департамент промисловості та розвитку підприємництва КМДА

Київська торгово-промислова палата

	➢ Україна — Пакистан: перспективні напрями торговельно-економічного співробітництва; *Спікер –* ***Юрій Комогоров***, Другий секретар з економічних питань Посольства України (запрошений)
11:45 – 12:35 	• **Гана — нові можливості для українського бізнесу: торгівля, інвестиції та міжнародне партнерство** ***Поговоримо про:*** ➢ Республіка Гана: загальна характеристика та економічний потенціал; ➢ Економіка Гани: ключові галузі та перспективи розвитку; ➢ Україна — Гана: перспективні напрями торговельно-економічного співробітництва; ➢ Логістика та практичні аспекти міжнародної торгівлі; ➢ Практичний досвід та результати розвитку українсько-ганського співробітництва у 2026 році; ➢ Інвестиційні можливості та розвиток ділового партнерства. *Спікер –* ***Галина Папазова***, адвокат, керуюча Адвокатського бюро, офіційний представник Національної асоціації адвокатів України в Республіці Гана, член та партнер Київської торгово-промислової палати
12:35 – 12:55	**Перерва на обід**
12:55 -13:45 	• **Японський ринок для українського бізнесу: перспективні ніші, досвід компаній та стратегії виходу** *(онлайн- включення)* ***Поговоримо про те:*** ➢ Чим Японія приваблива для українських експортерів і чому навіть якісний продукт не завжди гарантує успіх на цьому ринку?; ➢ Де шукати перспективні ніші, з якими труднощами стикаються українські компанії та як їх долати?; ➢ Як вийти на японський ринок, особливості японських покупців і партнерів та практичні підходи до перетворення ринкових можливостей на довгострокову співпрацю.

Департамент промисловості та розвитку підприємництва КМДА

Київська торгово-промислова палата

Спікер – ***Галина Перепелиця,*** експертка з міжнародної торгівлі та розвитку експорту, експертка проєктів із підтримки виходу українського бізнесу на зовнішні ринки, зокрема Японії у 2025–2026 роках. Авторка посібника «Як експортувати до Японії» та серії практичних тренінгів для бізнесу й експортних консультантів

13:45 – 14.45



- Відкриття та оподаткування бізнесу в Польщі: юридичні аспекти та практичні кроки для українських експортерів

Поговоримо про:

- **Карту форм ведення бізнесу в Польщі:** Порівняльний аналіз FOP (JDG), Sp. z o.o., Spółka jawna, Spółka cywilna, а також форм для іноземних компаній (філії та представництва)
- **Те, як** заробляти **Порівняння JDG vs Sp. z o.o.:** Юридичний статус, рівень відповідальності, вимоги до засновників, строки реєстрації та розмір статутного капіталу.
- **Системи оподаткування:** Вибір оптимізованого режиму (ричальт, загальна система, лінійна система, податкова карта), а також особливості сплати VAT та ZUS.

Розглянемо

Алгоритм підготовки до реєстрації: Покроковий чек-лист (вибір назви, юридичної адреси, кодів PKD, оформлення Profil Zaufany / Подпису Кваліфікованого).

Спікер – ***Анна Вінниченко,*** Офіційний представник Торгово-промислової палати України в Польщі, керуючий партнер адвокатського об'єднання WinnerLex (Україна), керівник брокерської компані' InterTrade Agency.

Фахівець із понад 20-річним досвідом у галузі міжнародного та комерційного права, правового захисту й супроводу бізнесу. Спеціалізується на юридичному та практичному супроводі українських компаній при виході на ринки Польщі та країн ЄС.

14:45 -15:45

- **Які нові можливості експорту доступні українським підприємцям**

(онлайн- включення)



Спікер – **Яна Радохлєб,** PR-спеціалістка, маркетологиня, засновниця PR & SMM Agency Crystal та Академії маркетингу Crystal. Понад 9 років працює у сфері маркетингу, PR і стратегічних комунікацій. Допомагає бізнесам, експертам і публічним особистостям будувати сильні бренди, працювати з репутацією та масштабуватися через сучасний

маркетинг. Співпрацює з українськими та міжнародними проєктами, а також є спікеркою й авторкою освітніх програм у сфері PR та SMM.

15.45 – 16.45



- **Системні бар'єри на шляху українського експорту в Європру — та як їх оминути у 2027 році**

Практична зустріч для компаній, які готуються до виходу на ринки ЄС або вже зіштовхнулись із сучасними вимогами європейських замовників

Поговоримо про:

- Які бар'єри заважають українському експорту.
- Що очікують європейські партнери: юр.особи, VAT, DDP, агентські, довіра і післяплата — без ілюзій.
- Як оформити експортне представництво в ЄС: строки, витрати, податки, облік.
- Як продавати в ЄС без відкриття компанії: реальний механізм без зайвих витрат і відповідальності.
- Контрольний список — що зробити вже зараз, щоб почати експортувати.

можливість безкоштовної перевірки вашого сценарію угоди, поради по моделі виходу і — за потреби — фінансування під експорт.

Спікер: ***Анна САВЧЕНКО****,* директорка «ГАЦКІ Україна», компанії, що працює в галузі міжнародної торгівлі, з понад 10 роками досвіду у сфері продажів

16.45 – 17.45



- **Міжнародні можливості для українського бізнесу: від грантів до контрактів та інвестицій**

Ми поговоримо про можливості, які часто залишаються поза увагою:

1. Інноваційні програми (Horizon, EIC, EIT, develoPPP) – для компаній, що готові розвивати нові продукти та технології разом із європейськими партнерами.
2. Інвестиції через іноземні фонди розвитку (DFIs, SECO тощо) – коли уряди інших країн інвестують у власні компанії, які працюють в Україні. Це шанс залучати капітал через партнерства.
3. Закупівлі ООН та інших міжнародних структур – реальні контракти, які дають гроші, досвід роботи за міжнародними стандартами і підвищують довіру майбутніх інвесторів.

Департамент промисловості та розвитку підприємництва КМДА

Київська торгово-промислова палата

Ми також дамо простий алгоритм: як швидко відсіяти нерелевантні програми і як поєднувати «реактивне» (слідкувати за конкурсами) з «проактивним» (будувати партнерства наперед).

І найголовніше — ми покажемо, як Connecta Consulting робить це для своїх клієнтів: як ми допомагаємо українським компаніям вигравати міжнародні контракти, будувати партнерства і відкривати для себе фінансові можливості.

Спікер: ***Людмила ПАЛАМАР,*** Керуюча Партнерка Connecta Consulting