|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |
|  |  |
|  |  |

**До уваги зацікавлених осіб!**

**Семінар 7 червня 2019 р. від Представництва ЄС для підприємців Сєвєродонецька та Луганської області**

«Участь у європейських торговельних форумах та виставках: можливості для українського бізнесу» **7 червня о 14 :00** у Сєвєродонецьку Представництво Європейського Союзу в Україні запрошує на захід про можливості участі українських бізнесменів у торговельних виставках ЄС, способи просування компаній на торговельних місіях та програми від Євросоюзу для підприємців України.

**Що?** Семінар «Участь у європейських торговельних форумах та виставках: можливості для українського бізнесу».

**Коли?** 7 червня (п’ятниця), 1 4 :00 – 1 7 :00.

**Де?** м. Сєвєродонецьк, Луганський центр розвитку місцевого самоврядування, вул. Гагаріна, 78-Б.

**Для кого?** Підприємці, експерти в сфері торгівлі та консалтингу, представники бізнес-асоціацій, бізнес-клубів та торгово-промислової палати, журналісти бізнес-видань та всі зацікавлені.

**Основні теми семінару:**

 \* Як підприємцю обрати захід для результативного промотування свого бізнесу;

 \* Просування товарів і послуг в Європейській Мережі Підприємств (Enterprise Europe Network);

 \* EEN календар як ефективний метод пошуку спеціалізованих бізнес-заходів та контактів з потенційними покупцями, партнерами та інвесторами;

 \* Підвищення ефективності участі в міжнародних виставках ;

 \* Послуги інтернаціоналізації бізнесу від Офісу з просування експорту України;

 \* Практичні поради участі в торговельних виставках та інші.

**Головні експерти заходу :**

 \* Сергій Козін, віце-президент представництва Міжнародної торгової палати в Україні (ICC Ukraine) з питань публічно-приватного партнерства та взаємодії з органами влади ;

 \* Єгор Слободяник, експерт Enterprise Europe Network-Ukraine ;

 \* Анастасія Крилова, фахівець відділу освіти для експортерів, менеджерка проекту Creative Export Ukraine Офісу з просування експорту України ;

 \* Аліна Стрілець, фахівець відділу аналітики Офісу з просування експорту України, експерт мережі EEN та інші.

Подія на Facebook: https ://www.facebook.com/events/444932716304130/

**Участь у семінарі безкоштовна та за попередньої реєстрації: http://bit.ly/biz-seminar2019**

Семінар проводиться Представництвом ЄС у співпраці з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, Європейською Мережею Підприємств (EEN) та ДУ "Офіс з просування експорту". Він є частиною серії інформаційно-просвітницьких заходів, які Представництво ЄС в Україні організовує по всій країні. Мета – пояснити важливість реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, поширення європейських цінностей та підвищення рівня обізнаності українців щодо розвитку відносин між Україною та ЄС.

За деталями заходу, будь ласка, звертайтесь до Аліси Тягун. тел +38(095)726-54-66, atiagun@internews.ua або до Станіслава Королькова, тел +38(099)455-23-75, skorolkov@internews.ua

З побажаннями гарного дня,

Кризовий медіа центр "Сіверський Донець"

+38 (050) 146-49-06; +38 (067) 900-21-01

Валентина Каширіна, (064450)94538

Додаток 1

**Програма грантової підтримки ЕБРР для МСБ**

Грантова програма консалтингових проектів ЄБРР розроблена для того, щоб надати малому та середньому бізнесу унікальну можливість для розвитку шляхом залучення кваліфікованих та досвідчених консультантів на умовах часткової компенсації вартості проекту.

Роки успішної реалізації Програми на прикладах демонструють, як консалтингові проекти, які допомагають бізнесу отримати інструменти, навички і знання, необхідні для масштабування бізнесу, залучення фінансування, виходу на зовнішні ринки тощо.

**Ми допомагаємо:**

1) Провести Вам загальну попередню бізнес-діагностику на першій зустрічі з аналітиком ЄБРР;

2) Залучити професійних консультантів та в подальшому використати їхні знання та інструменти для розвитку Вашого бізнесу;

3) Надаємо супровід проекту від самого початку до його завершення;

4) Компенсуємо частину вартості проекту (від 50% від вартості проекту, для проектів з енергоефективності компенсація становить 75%)

5) Знижуємо ризик невдалого проекту.

**Напрямки консалтингового проекту:** інформаційні технології, системи якості, стратегія, маркетинг, організаційне консультування, операційна ефективність, інженерні рішення, енергоефективність, управління фінансами.

**Вимоги до бізнесу, що може отримати грант на консалтинговий проект:**

- більше 2-х років на ринку

- більше 50% компанії належить громадянам України

- від 10 до 250 співробітників у штаті компанії

- потенціал для розвитку, наявність конкурентних переваг

- гарна ділова репутація власників

- потреба у залученні консультанта

**Перелік необхідних документів:**

- Якісна скан-копія анкети-заявки за підписом директора компанії;

- Якісна скан-копія виписки з державного реєстру компаній або електронної виписки з державного реєстру за підписом директора компанії 2016-2017 рр.;

- Якісна скан-копія річних фінансових звітів (форми 1 та 2) за останні два роки, завірені печаткою держоргану про їх отримання або із електронними квитанціями

- Про отримання звітів держорганом, що подавались в електронному виді (для ФОП- річні податкові накладні так само завірені);

- Якісна скан-копія статуту компанії (або копії всіх сторінок паспорту для ФОП);

- PDF звіт, який надсилається Вашій компанії по результатам проходження опитувальника Busniess Lens за підписом керівника(<http://ebrdbusinesslens.com/>) .

Прохання також заповнити короткий відгук стосовно корисності даного інструменту - <https://form.jotformeu.com/71942332028351>

**Кроки до старту консалтингового проекту:**

|  |
| --- |
| В середньому процес відбору учасників триває 2-4 тижні. |
| 1 | Заповнити анкету та надіслати, разом із необхідними документами, на електронні адреси knowhowukraine@ebrd.com та khalilot@ebrd.com |
| 2 | Перевірка комплектності наданих документів ЄБРР (2-5 робочі днів). |
| 3 | Зустріч представників ЄБРР з менеджментом та/або власниками компанії. |
| 4 | Затвердження підприємства на участь у програмі. |
| 5 | Донесення рішення до компанії, що подала заявку.  |

**Вибір консультанта**

Консалтингові послуги надаються консультантами, які перекваліфіковані згідно процедур ЄБРР. Відбір консультанта відбувається через процедури міні-тендеру. Клієнт обирає консультанта серед трьох кандидатів, запропонованих ЄБРР.

Клієнт також може самостійно пропонувати консультанта, але якщо цей консультант не має статусу пре-кваліфікованого в ЄБРР, йому необхідно пройти цю процедуру перед початком проекту.

Додаток 2

**Программа фінансової підтримки ЕБРР для МСБ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Цільовий розмір фінансування** | від 1 млн. до 10 млн. євро (можливість і умови збільшення розміру фінансування обговорюються); |
| **Цільова форма** | -прямий кредит Банку, номінований у гривні, євро або дол. США (відсутність обмежень НБУ по виплаті % і повернення позики Банку);-конвертація позики в капітал, або можливість вкладень в акціонерний капітал з часткою Банку до 35% обговорюється додатково; |
| **Цільовий термін фінансування** | від 3-х до 10 років (можливість збільшення терміну до 15 років обговорюється); |
| **Цільовий термін структурування кредита** | 9-12 місяців (з моменту надання в Банк документації):проведення поглибленої фінансової, юридичної та технічної перевірки;структурування умов і видача кредиту; |
| **Цільова ставка** | Міжбанківська ставка (Libor / Euribor для валюти) + ринкова премія за ризик (обговорюється, як плаваюча, так і фіксована ставка); |
| **Забезпечення**  | Застава активів (з урахуванням незалежної оцінки) в розмірі 1.5x до суми кредиту і корпоративних прав + інші форми забезпечення, що дозволяють знизити премію за ризик; |
| **Субсидія** | -Банк не субсидує проекти і не надає пільги, але ефективна вартість фінансування може бути знижена за рахунок використання грантів, в т. ч. для проведення аудиту за МСФЗ, отримання кваліфікованих консультацій щодо реструктуризації корпоративного управління, впровадження технологій, розробки ТЕО та ін.; |
| **Вимоги** | -EBITDA (за середнім курсом за період) від 1 млн євро;Сума всіх існуючих кредитів і планової позики Банку не вище 2.5x фактичної EBITDA;-Відповідність критеріям МCП:1. Кількість працівників (на повній ставці) - не вище 500 осіб;2.а. Річний обсяг реалізації підприємства / холдингу - не вище 50 млн євро за середнім курсом, або2.б. Обсяг активів підприємства / холдингу - не вище 43 млн євро за курсом на звітну дату; |
| **Цільове використання** | * Придбання підприємств, розширення, інновації, підвищення конкурентоспроможності, експортного потенціалу, ефективності (в т.ч. енергоефективності);
* Суворо контролюється Банком на всіх етапах фінансування;
* Банк не надає кошти для цілей рефінансування існуючих кредитів;
 |
| **Умови співробітництва** | * На момент схвалення кредиту наявність прозорої структури володіння і управління (пропонується консультаційна допомога);
* Наявність аудиту фінансової звітності за системою МСФЗ, або готовність до проведення аудиту (пропонується консультаційна допомога);
* Дотримання принципів екологічної та соціальної відповідальності;
 |
| **Переваги фінансування** | * Канікули на виплату тіла кредиту (1-2 року обговорюються);
* Підтримка Банку по залученню необхідних експертиз для успішної реалізації проекту (в т.ч. гранти ЄС на кваліфіковані консультації щодо виходу на ринки ЄС, впровадження передових технологій, аудит за МСФЗ, технічний аудит, юр. послуги і т.д.);
* Можливість збільшення розміру фінансування Банку / партнерських міжнародних фінансових організацій, у міру зростання підприємства;
* Підтримка державних органів управління завдяки репутації та місії Банку.
 |