



ECG

EUROFUNDS

EUROFUNDS CONSULTANTS GROUP

INFOLINIA

0801.88.55.22

P n - p t : 0 8 : 0 0 - 1 6 : 0 0
Koszt połączenia jak za jeden impuls lokalnie

MOBILE: +48.0500.738.229
E-mail: ecg@eurofunds.org

EUROFUNDS CONSULTANTS GROUP

(ECG) Sp. z o.o. to międzynarodowy zespół Ekspertów i Konsultantów Funduszy Europejskich posiadający Akredytację Rady Programowo-Akredytacyjnej Education and Accreditation Program - European Funds Advisor. EUROFUNDS CONSULTANTS GROUP Sp. z o.o. posiada Certificate Referencing otrzymany w ramach Education and Accreditation Program - European Funds Advisor

Akredytacja KFE (Education and Accreditation Program - European Funds Advisor) którą posiadają nasi Konsultanci nadawana jest przez niezależną Radę Programowo - Akredytacyjną składającą się z uznanych i doświadczonych praktyków w zakresie rozwoju regionalnego, prawa międzynarodowego, finansów publicznych i funduszy europejskich. Posiadanie Akredytacji jest obiektywnym sprawdzianem - co roku aktualizowanym - posiadanych umiejętności i doświadczeń Konsultantów Funduszy Europejskich. Kluczowym kryterium oceny KFE są kwalifikacje i doświadczenie zawodowe poparte konkretnymi sukcesami w zakresie rozwoju regionalnego, rozwoju przedsiębiorczości innowacyjnej przy wykorzystaniu funduszy europejskich.

Posiadanie Akredytacji KFE jest pierwszym Certyfikatem Referencyjnym, który został uznany przez liczne grono wybitnych osób i instytucji w Polsce i Unii Europejskiej za liczące się świadectwo potwierdzające wysokie kompetencje w zakresie wykorzystania funduszy europejskich.

KADRA - EUROFUNDS CONSULTANTS GROUP

ECG skupia wszystkich Akredytowanych Konsultantów Funduszy Europejskich działających w obszarze konsultingu funduszowego. Konsultant KFE, który zostaje zaproszony do współpracy i reprezentacji ECG w kontakcie z Klientem posiada minimum 3 letnie doświadczenia funduszowe poparte konkretnymi sukcesami. Kadra, która stanowi trzon naszego zespołu to grupa ponad 100 Ekspertów z minimum 5 letnim doświadczeniem projektowym. Eksperci ECG są głównymi koordynatorami wszystkich działań projektowych dostarczając naszym Klientom kompleksowe rozwiązania. Posiadanie tak licznej grupy Konsultantów na terenie RP i Europy umożliwia ECG bezpośredni kontakt z Klientem.

KRÓTKI KATALOG CECH, JAKIMI WYRÓŻNIA SIĘ KONSULTANT ECG

- Ma podstawową wiedzę o branży, którą chce obsługiwać.
- Ma pojęcie o finansach: zna się na przepływach, analizie efektywności, badaniu kondycji finansowej firm.
- Jest krytyczny - wskazuje zarówno alternatywne rozwiązania, jak i zagrożenia (osoba z, zewnątrz, która nie jest emocjonalnie związana z firmą, łatwiej dostrzeże słabe punkty przedsięwzięcia).
- Jest przygotowany, aby otwarcie, stwierdzić, że projekt ma małe szanse na dofinansowanie, jeśli tak jest.
- Nie obiecuje klientom czegoś, czego nie sprawdził.
- Uczciwie mówi swoich referencjach - klient musi być świadom ryzyka, jakie wiąże się z zatrudnieniem konkretnego doradcy.
- Jest dobrze poinformowany. Powinien umieć pokazać szanse i nowe możliwości.

W RAMACH STAŁEJ WSPÓŁPRACY PROPONUJEMY:

- Kompleksowe doradztwo i obsługę w zakresie planowania, przygotowania i realizacji pełnych dokumentacji dla inwestycji współfinansowanych z funduszy UE.
- Działania w zakresie planowania i wdrażania programów dotyczących reaktywacji regionów.
- Usługi doradcze w zakresie projektowania rozwoju przedsiębiorczości,
- Koordynacje projektów w ramach PPP i marketingu terytorialnego

GWARANTUJEMY:

- Międzynarodowe doświadczenie i wysokie kompetencje Konsultantów zaangażowanych w realizację zadań wynikających z umowy współpracy
- Rozliczenia wg zasady – *Success fee* przy projektach zatwierdzonych do przygotowywania.
- Gwarancję rzetelności świadczonych usług - wszyscy Konsultanci są zobowiązani do przestrzegania Kodeksu Dobrych Praktyk Konsultantów Funduszy Europejskich

PRZYKŁADOWY ZAKRES PRAC DO WYKONANIA W ZAKRESIE POZYSKANIA FUNDUSZY UE

1. Identyfikacja problemu, potrzeby, która stanowi przyczynę ubiegania się o wsparcie.
2. Identyfikacja działania programu, które w swych założeniach i celach odpowiada potrzebie wsparcia i wpisuje projekt w działanie adekwatne do potrzeb beneficjenta.
3. Analiza tzw. „kryteriów wejścia”, - Czy projektodawca wpisuje się w tzw. definicję Beneficjenta i jest uprawniony do wsparcia. Czy jego działalność lub planowana inwestycja nie znajduje się w sektorze wyłączonym ze wsparcia?
4. Analiza pełnej dokumentacji właściwej dla konkretnego działania?
5. Analiza realności i zgodności planowych inwestycji z celami instytucji finansującej?
6. Analiza potencjalnych kosztów kwalifikowanych do objęcia wsparciem?
7. Analiza dokumentacji administracyjno prawnej Beneficjenta.
8. Analiza potencjału ludzkiego zdolnego do realizacji i osiągnięcia zamierzonych rezultatów przez Beneficjenta /projektodawcę.
9. Analiza konkurencji - czy inne organizacje realizują już podobne projekty?
10. Analiza i oszacowanie szans projektu wg kryteriów instytucji finansującej.
11. Wstępne przygotowanie koncepcji projektu wg. wymogów instytucji finansującej.
12. Przygotowanie i skompletowanie wszystkich wymaganych załączników dokumentacji aplikacyjnej.
13. Przygotowanie dokumentacji aplikacyjnej (wniosku o dotacje - przygotowanie wniosku jest ostatnim etapem przygotowania aplikacji).
14. Skompletowanie pełnej dokumentacji aplikacyjnej projektu i złożenie go w odpowiedzi na ogłoszony konkurs.
15. Analiza umowy wykonawczej pomiędzy Beneficjentem a Instytucją Finansującą.
16. Przygotowanie działu księgowego i finansowego do obsługi projektu.
17. Nadzór nad przygotowaniem SWIZ w ramach wymogów PZP.
18. Kontrola realizacji harmonogramu działań w oparciu o projekcje budżetową.
19. Przygotowanie i nadzór promocji projektu.
20. Raportowanie w ramach procesu monitoringu realizacji projektu.
21. Przygotowanie raportów i sprawozdań kwartalnych, rocznych i końcowych projektu.

ZAKRES USŁUG

W ramach opłaty zryczałtowanej + prowizja liczona od wartości pozyskanej dotacji lub zewnętrznych funduszy pożyczkowych proponujemy:

A. Doradztwo na etapie planowania inwestycji pod kątem dostępności i możliwości ich współfinansowania lub finansowania z funduszy europejskich (udział w spotkaniach Zarządu lub grup zadaniowych).

B. Monitoring i analiza dostępności funduszy na planowane inwestycje (raportowanie w miarę potrzeb 1-3 razy na kwartał):

- Identyfikacja problemu, potrzeby, która stanowi przyczynę ubiegania się o wsparcie.
- Identyfikacja działania programu, które w swych założeniach i celach odpowiada potrzebie wsparcia i wpisuje projekt w działanie adekwatne do potrzeb beneficjenta
- Sprawdzenie tzw. „kryteriów wejścia”, - Czy projektodawca wpisuje się w tzw. definicję Beneficjenta i jest uprawniony do wsparcia. Czy działalność lub planowana inwestycja nie znajduje się w sektorze wyłączonej ze wsparcia?
- Analiza dokumentacji właściwej dla konkretnego funduszu?
- Analiza realności i zgodności planowych inwestycji z celami instytucji finansującej?
- Analiza potencjalnych kosztów kwalifikowanych do objęcia wsparciem?
- Analiza dokumentacji administracyjno prawnej Beneficjenta.
- Analiza potencjału ludzkiego zdolnego do realizacji i osiągnięcia zamierzonych rezultatów przez Beneficjenta
- Analiza konkurencji - czy inne organizacje realizują już podobne projekty?
- Analiza i oszacowanie szans projektu wg kryteriów instytucji finansującej.

C. Zakres prac przyjmowanych jako zlecenie:

1. Wstępne przygotowanie koncepcji projektu
2. Nadzór nad przygotowaniem dokumentacji technicznych związanych z inwestycją pod kątem wymogów UE
3. Opracowanie wniosku aplikacyjnego projektu
4. Opracowanie studium wykonalności lub biznes planu
5. Opracowanie analiz finansowych, ekonomicznych, Cash flow
6. Nadzór nad przygotowaniem Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia wg Prawa Zamówień Publicznych i przeprowadzenie przetargu
7. Skompletowanie pełnej dokumentacji aplikacyjnej projektu i złożenie go w odpowiedzi na ogłoszony konkurs.
8. Analiza umowy wykonawczej, pomiędzy BO a Instytucją Finansującą.
9. Przygotowanie działu księgowego i finansowego do obsługi projektu.
10. Przygotowanie wniosku kredytowego na pokrycie wkładu własnego lub prefinansowanie kosztów projektu
11. Kontrola realizacji harmonogramu działań w oparciu o projekcje budżetową
12. Nadzór promocji projektu
13. Raportowanie w ramach procesu monitoringu realizacji projektu
14. Przygotowanie raportów i sprawozdań z realizacji projektu

CENNIK			
ZAKRES USŁUG	Stawka/rodzaj opłaty		
PEŁEN A,B,C	Od 250,00 zł netto/ za efektywną godzinę pracy konsultanta / lub ryczałt miesięczny od 7500,00 zł netto przez cały czas trwania umowy. Opłata zryczałtowana dodatkowo obejmuje: Koszt transportu na terenie RP i udział w spotkaniach z Zarządem lub grupami zadaniowymi 1-2 w miesiącu, Opracowanie raportów w miarę potrzeb 1-3 razy na kwartał wg zadań określonych umową .W cenę nie są wliczone ewentualne koszty noclegów i wyżywienia i koszty podróży zagranicznych.		
OGRANICZONY A,B z % od wartości dotacji	Od 250,00 zł netto/ za efektywną godzinę pracy konsultanta / lub ryczałt zadaniowy od 3500,00 netto. Zakres zadań C1 do C14 / Wyceniane indywidualnie wg % (tabela poniżej). Prowizja liczona od WARTOŚCI DOTACJI lub zewnętrznych funduszy pożyczkowych rozliczana na zasadzie SUCCESS FEE		
	Wartość wnioskowanej dotacji dla wybranego projektu	>499tyś	>1mln <1mln
	→ 30% płatne, po uzyskaniu informacji, że projekt znalazł się na liście projektów rekomendowanych do dofinansowania → 40% podpisaniu umowy dotacji → 30% płatne po zakończeniu projektu (w przypadku, kiedy Konsultant ECG odpowiada za realizację i rozliczenie projektu)	10%	8%

STANDARDY OBSŁUGI

- W ciągu 24h(dni roboczych) po zgłoszeniu (przesłaniu KARTY INFORMACYJNEJ - załącznik do informatora) przedstawiciel Biura Obsługi Klienta ECG kontaktuje się Klientem i ustala termin spotkania z Akredytowanym Konsultantem Funduszy Europejskich.
- Spotkanie z Konsultantem KFE ma na celu uszczegółowienie pracy, jaka ma być wykonana. Spotkania weryfikacyjne są bezpłatne.
- Wszyscy Konsultanci KFE pracujący w ECG legitymują się wizytówką, na której znajduje się nr akredytacji KFE. W przypadku wątpliwości, co do statusu Konsultanta prosimy o kontakt 0.801.88.55.22 lub sprawdzić status aktywności Konsultanta na stronie www.eurofunds.org/baza

LISTA USŁUG DODATKOWYCH, KTÓRE MOGĄ BYĆ ROZLICZANYCH IDYWIDUALNIE, JEŻELI ZLECENIODAWCA NIE SKORZYTAŁ Z OPCJI RYCZAŁTOWEJ

- Opracowanie biznes planu dla projektów dofinansowanych ze środków UE
- Opracowanie studium wykonalności na infrastrukturę
- Opracowanie studium wykonalności na parki technologiczne
- Opracowanie programu rewitalizacji
- Przeprowadzenie ewaluacji ex ante, ex post programu, projektu
- Przeprowadzenie monitoringu wdrażania projektu
- Opracowanie strategii rozwoju gminy
- Przeprowadzenie audytu projektu dofinansowanego
- Opracowanie analizy wpływu oddziaływania na środowisko
- Przygotowanie planu marketingu terytorialnego
- Przeprowadzenie ewaluacji tematycznej
- Ocena konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstw (*Opracowanie raportu opisującego bieżącą sytuację firmy w powiązaniu z jej konkurencją i firmami współpracującymi. Usługi te rozpoczną się od sporządzenia analizy konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstwa poprzez porównawcze określenie sytuacji sektora w odniesieniu do innych sektorów, aż do zdefiniowania pozycji indywidualnego przedsiębiorstwa w sektorze*)
- Doradztwo w zakresie zasad prowadzenia przedsiębiorstwa na terytorium Unii Europejskiej
 - *Analiza zasad, procedur, norm, obowiązujących przepisów i wymagań koniecznych do spełnienia przez przedsiębiorstwa w celu sprawnego funkcjonowania na terytorium UE*
 - *Ocena konkurencyjnej pozycji przedsiębiorstwa na rynku*
 - *Opracowanie i przygotowanie do wdrożenia strategii rozwoju przedsiębiorstwa*
 - *Planowanie inwestycyjne*
- Opracowanie i wdrożenie planów rozwoju przedsiębiorstwa
 - *wprowadzenie nowych produktów na rynek, analizy cyklu życia produktu, wygląd produktu, zarządzanie produktem i znakiem firmowym, określenie miejsca produktu / grupy produktu / znaku firmowego na rynku,*
 - *analizy sprzedaży, reklama i promocja sprzedaży,*
 - *Public Relations - opracowanie koncepcji wizerunku przedsiębiorstwa na rynku;*
 - *Strategia cenowa (cele strategiczne: przetrwanie, maksymalny bieżący zysk, maksymalny bieżący przychód, maksymalny wzrost sprzedaży, maksymalizacja zysków bazująca na wysokiej cenie produktów o wysokiej konkurencyjności, kierowanie jakością, oszacowanie popytu, oszacowanie kosztów, analizy cenowe konkurencji, ustalanie / różnicowanie cen)*
 - *Strategia kosztów (księgowość, budżetowanie, analizy kosztów, kontrola)*
 - *Strategia organizacyjna (podział obowiązków, budowanie struktury organizacji, projektowanie mechanizmów koordynacji, systemy komunikacji, reengineering)*
 - *Strategia rozwoju zasobów ludzkich (budowanie polityki personalnej, profesjonalna rekrutacja i selekcja personelu, system oceny pracowników, strategia motywacyjna).*