

2016

Jak ugryźć konsorcjum?



Redakcja:

Agnieszka Bartczak

Skład i korekta:

Hyperspace Sp. z o.o.

Wydawca:

Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)

ul. Pańska 81/83

00-834 Warszawa

Wydanie I

Publikacja bezpłatna

Copyrights by Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości Warszawa 2016.

Wszelkie prawa zastrzeżone

Opinie i poglądy wygłoszone przez Autorów publikacji nie muszą być zbieżne z poglądami i opiniami PARP i jego pracowników.

Spis treści

Jak ugryźć konsorcjum?	4
Czym dokładnie jest powiązanie kooperacyjne?	4
Podstawy funkcjonowania powiązań kooperacyjnych	6
Powiązanie kooperacyjne a klaster	6
Budowa powiązania kooperacyjnego	7
Korzyści z tworzenia powiązań kooperacyjnych	8
Harmonogram powiązania kooperacyjnego	8
Biznesplan powiązania kooperacyjnego	9
Określenie potencjału powiązania kooperacyjnego	10
1. Analiza SWOT	10
2. Analiza pięciu sił Portera	11
3. Analiza otoczenia przedsiębiorstwa	12
Budowanie strategii powiązania kooperacyjnego	14
Jakie firmy powinny tworzyć powiązania kooperacyjne?	15
Podsumowanie	16

Jak ugryźć konsorcjum?

W ciągu ostatnich kilku lat w Polsce zaczęły pojawiać się firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które odkrywają, że o wiele więcej są w stanie zdziałać współpracując, zamiast rywalizując. Pomiędzy przedsiębiorcami zawierane są umowy o współpracę, powstają stowarzyszenia, klastry i powiązania kooperacyjne. Pozytywny wpływ na gospodarkę takich ponadregionalnych powiązań okazuje się na tyle istotny, że stały się również przedmiotem działań Programu Operacyjnego Polska Wschodnia (2014-2020), promujących ponadregionalne powiązania kooperacyjne. W ramach poddziałań 1.3.1 oraz 1.3.2, dofinansowywane są inwestycje wspierające powstawanie innowacyjnych produktów sieciowych oraz inicjatywy wzmagające integrację podmiotów gospodarczych.

Poradnik, który właśnie Państwo czytają, ma za zadanie przybliżyć pojęcie powiązania kooperacyjnego. Omówione zostaną strategie tworzenia tego typu kooperatyw, elementy istotne dla ich powstawania, takie jak harmonogram i biznesplan oraz formalne wymogi dla powoływania powiązań kooperacyjnych. Na zakończenie przedstawiono jakie typy podmiotów powinny tworzyć tego rodzaju inicjatywy.

Czym dokładnie jest powiązanie kooperacyjne?

Zacznijmy od wyjaśnienia, czym tak w ogóle jest powiązanie kooperacyjne. Sama kooperacja to po prostu współdziałanie określonej grupy osób na podstawie umowy, w celu osiągnięcia wspólnych korzyści¹. W przypadku powiązań kooperacyjnych jest to tworzenie grup przedsiębiorstw o wspólnych celach biznesowych, najczęściej z tej samej branży, w celu podniesienia jakości i atrakcyjności oferowanych produktów lub usług i wspólne odniesienie korzyści gospodarczych, które trudniej byłoby osiągnąć, działając w pojedynkę.

Powstawanie powiązań kooperacyjnych bazuje na trzech zasadniczych kwestiach:

- **Znaczenie ekonomiczne** – jest to dążenie do osiągnięcia maksymalnych korzyści ekonomicznych.
- **Znaczenie ekologiczne** – wynika z egzystowania na określonej przestrzeni.
- **Znaczenie socjologiczne** – określa podział zadań i funkcji w celu osiągnięcia wspólnych korzyści.

Aby powiązanie kooperacyjne działało sprawnie, Gilejko i Towalski, autorzy książki „*Partnerzy społeczni. Konflikty, kompromisy, kooperacja*”, wymienili szereg niezbędnych aspektów:

1. Świadomość wspólnoty interesów.
2. Ciągłość zaplanowanych działań.
3. Wzajemna troska o wspólne dobro.
4. Właściwe oddelegowanie poszczególnych zadań.
5. Ciągłość komunikacji wewnętrznej.
6. Wzajemna tolerancja i akceptacja.
7. Współzależność organizacji.
8. Świadomość ograniczeń wynikających ze współpracy.
9. Odpowiednie określenie zależności w grupie.
10. Zdolności negocjacyjne.
11. Dialog wewnętrzny nastawiony na kompromis.
12. Określenie zysków osiągniętych przez poszczególnych członków grupy.

¹ <https://mfiles.pl/pl/index.php/Kooperacja>

Powyższe aspekty mają istotne znaczenie dla kształtowania się kooperatyw. Pomagają określić zależności w grupie, kładą nacisk na potrzebę stałego monitorowania osiąganego postępu i stopnia realizacji celu. Ponadto wskazują na jakże istotną zależność między przedsiębiorstwami, które mają stworzyć powiązanie kooperacyjne, określenie hierarchii między nimi, jak również ponoszone koszty i osiągnięte korzyści ekonomiczne.

Jest bowiem bardzo ważne, żeby firmy, które aspirują do stworzenia powiązania kooperacyjnego, przez cały czas jego funkcjonowania miały świadomość, że pracują **wspólnie**, przez **oznaczony czas** i w celu odniesienia **wspólnych korzyści**.

Prowadzi to bezpośrednio do trzech zasad funkcjonowania kooperatywy:

- **Trwałość powiązań** – powiązania kooperacyjne powinny powstawać na okres przynajmniej jednego roku i od początku zakładać dłuższą współpracę.
- **Suwerenność podmiotów** – przedsiębiorstwa tworzące kooperatywę nie powinny mieć udziałów majątkowych w innych podmiotach w tej samej grupie.
- **Ramowość umowy kooperacyjnej** – podmioty powinny z góry założyć, na jaki czas zawiązują porozumienie.



Podstawy funkcjonowania powiązań kooperacyjnych

Powiązanie kooperacyjne a klaster

Rozważania na temat powiązań kooperacyjnych i klastrów zaczniemy od przytoczenia definicji tego drugiego terminu. Klaster w szerokim ujęciu, preferowanym m.in. przez amerykańskiego ekonomistę Michaela M. Portera, to „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących”². W węższej definicji jest to natomiast grupa przedsiębiorstw i występujących między nimi interakcji.



Główne składowe klastra wg Portera

² http://www.pszw.edu.pl/images/publikacje/t037_pszw_2011_lis_-klaster_inicjatywa_klastrowa_powiazanie_kooperacyjne_-_rozroznienie_pojec.pdf

Jak zatem mają się do tego powiązania kooperacyjne i dlaczego wyróżnia się je z definicji klastra, skoro na pierwszy rzut oka są to podobne inicjatywy?

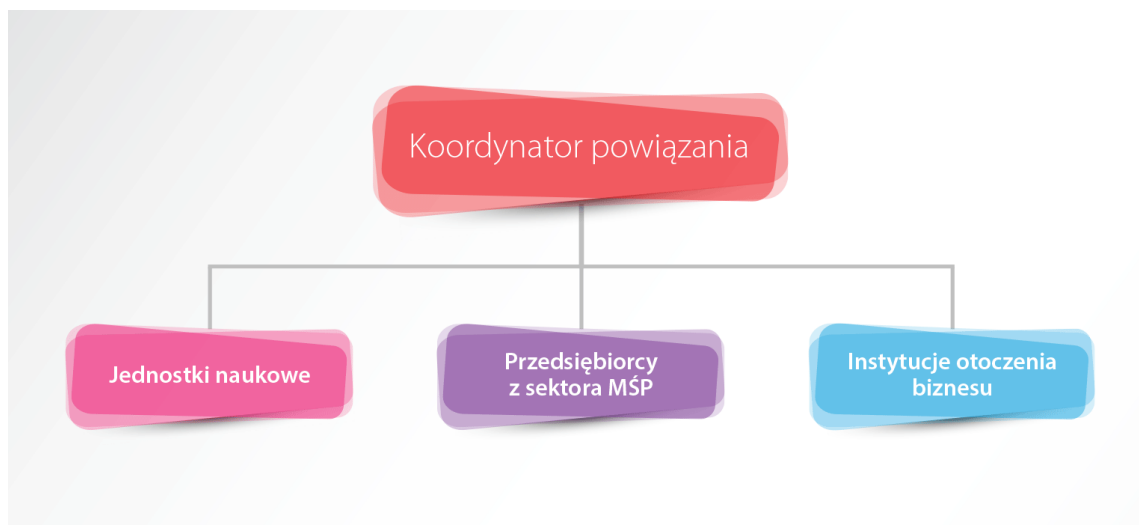
Pojęcie powiązania kooperacyjnego zostało wyróżnione w nomenklaturze Unii Europejskiej ze względu na wieloznaczną interpretację pojęcia klastra. Aby uściślić, jakie inicjatywy mogą się ubiegać o dofinansowanie w ramach kolejnych działań, zdecydowano się na zastąpienie określenia klastrów pojęciem powiązania kooperacyjnego. Definicją powiązania kooperacyjnego, jaką przyjęto na potrzeby Programów Operacyjnych, jest „zgrupowanie działających w określonym sektorze niezależnych przedsiębiorców, w tym nowopowstałych przedsiębiorców, prowadzących działalność innowacyjną oraz organizacji badawczych i instytucji otoczenia biznesu, które ma na celu stymulowanie działalności innowacyjnej poprzez promowanie intensywnych kontaktów, korzystanie ze wspólnego zaplecza technologicznego, wymiana wiedzy i doświadczeń, przyczynianie się do transferu technologii, tworzenia sieci powiązań oraz rozpowszechniania informacji wśród przedsiębiorców wchodzących w skład tego zgrupowania”³.

Podsumowując tę część, powiązania kooperacyjne tworzą **niezależne** przedsiębiorstwa, które na mocy **czasowej** umowy realizują **wspólne** działania, w celu odniesienia **korzyści ekonomicznych**, przyczyniając się do rozwoju własnej działalności i atrakcyjności gospodarczej **regionu**.

Budowa powiązania kooperacyjnego

Istotnym krokiem jest wyznaczenie lidera grupy (koordynatora), czyli podpisanie pełnomocnictwa. Szczególnie w przypadku projektów realizowanych w obrębie działań 1.3 POPW jest to o tyle istotne, że o dofinansowanie może starać się konsorcjum złożone z minimum pięciu podmiotów z sektora MŚP w przypadku poddziałania 1.3.1 i dziesięciu w poddziałaniu 1.3.2.

Poza koordynatorem, ze względu na wymaganą innowacyjność projektów, w skład powiązania kooperacyjnego powinien wchodzić jednostka naukowa lub badawczo-rozwojowa. Częstym uczestnikiem omawianych powiązań są również instytucje otoczenia biznesu.



Pełnomocnictwo pozwala jednemu z tych podmiotów, wybranemu jako lidera, kontaktować się ze zleceniodawcą oraz rozliczać się ze środków przeznaczonych na realizację projektu. W przypadku ubiegania się o dotacje w ramach działań realizowanych przez PARP i programy operacyjne, to właśnie koordynator składa wnioski o dofinansowanie i jest odpowiedzialny za dostarczenie wszystkich dokumentów, wymaganych w ramach programu.

³ Regulamin przeprowadzania konkursu w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka, Priorytet 5: Dyfuzja innowacji, Działanie 5.1: Wspieranie rozwoju powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym. PARP, s. 2, <http://poig.parp.gov.pl/index/index/630>.

Drugim, ważnym zarówno ze względu na aspekty prawne powoływania konsorcjum jak i ubieganie się o dotację w ramach wspomnianego działania, jest podpisanie odpowiedniej umowy. Kwestie powoływania konsorcjum reguluje ponadto Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych.

Korzyści z tworzenia powiązań kooperacyjnych

Skoro wiemy już, czym dokładnie jest powiązanie kooperacyjne i w jakim celu zostało ono wyróżnione w nomenklaturze UE, przyjrzyjmy się korzyściom, jakie mogą odnieść przedsiębiorstwa decydujące się na tego typu współpracę⁴:

- możliwość realizacji projektów i inwestycji, których przedsiębiorstwa nie mogłyby prowadzić samodzielnie,
- obniżenie kosztów oraz ryzyka niektórych projektów i inwestycji,
- znacznie większa możliwość kształtowania i wpływania na otoczenie,
- możliwość specjalizacji, rozwoju sieci produkcji i dystrybucji, co może zaowocować niższymi kosztami,
- podnoszenie konkurencyjności na rynkach lokalnych i krajowych,
- podnoszenie atrakcyjności takich struktur kooperacyjnych dla firm zagranicznych,
- transfer wiedzy w ramach klastra,
- środowisko sprzyjające generowaniu innowacji,
- łatwiejszy dostęp do zewnętrznego finansowania (np. venture capital).

Teraz przyjrzyjmy się, jak poprawnie skonstruować harmonogram i biznesplan powiązania kooperacyjnego.

Harmonogram powiązania kooperacyjnego

Wspominaliśmy już, że powiązania kooperacyjne są tworzone na z góry oznaczony czas. Aby sprawniej zarządzać planowanymi działaniami w ramach projektu, podczas powoływania powiązania warto stworzyć harmonogram. Pozwoli on zebrać w jednym miejscu i określić w ramach czasowych wszystkie planowane inwestycje, działania, etapy finansowania i odpowiedzialne za realizację poszczególnych zadań podmioty.



⁴ <http://www.dga.pl/strony/1/i/754.php>

Biznesplan powiązania kooperacyjnego

Tak przygotowany harmonogram powinien zostać uwzględniony w biznesplanie tworzonego powiązania kooperacyjnego. Biznesplan pozwala sformułować strategię działania powiązania, określić jego misję i wizję, krótko i długookresowe cele oraz podmioty odpowiedzialne za ich realizację. To w biznesplanie uwzględnia się również analizy finansowe, analizy rynku, analiza SWOT. Pomagają one ocenić potencjał planowanych działań, ryzyko związane z planowaną inwestycją i możliwe zyski.



Określenie potencjału powiązania kooperacyjnego

Tworząc harmonogram i biznesplan powiązania kooperacyjnego, jednym z działań, które będzie należało wykonać, jest określenie potencjału planowanego produktu lub usługi.

Oceniając potencjał tworzonego powiązania kooperacyjnego, można skorzystać z wybranych rodzajów analiz⁵:

- analiza potencjału gospodarczego regionu pod kątem powiązań,
- analiza desk research,
- analiza jakościowa,
- wstępna ocena potencjału kooperacji
- analiza otoczenia,
- analiza kluczowych segmentów i produktów uczestników powiązania,
- analiza pięciu sił Portera,
- analiza trendów rynkowych,
- analiza SWOT,
- punktowa analiza SWOT.

Poniżej opisaliśmy trzy popularne metody analiz, które pomogą ocenić potencjał powiązania kooperacyjnego:

1. Analiza SWOT

Analiza SWOT to jeden z podstawowych modeli analizowania przedsiębiorstwa. Nazwa jest akronimem od angielskich słów **strengths** (mocne strony), **weaknesses** (słabe strony), **opportunities** (szanse) i **threats** (zagrożenia). Swoje zastosowanie znajduje zarówno w ocenie strategicznej całego przedsiębiorstwa, jak również w przypadku poszczególnych działów⁶. Analizę SWOT przygotowuje się zawsze w formie macierzy:



Model analizy SWOT

⁵ http://bip.barr.pl/files/files/za%C5%82_nr_1_-_instrukcja_przygotowania_strategii.pdf, s. 11-12

⁶ https://mfiles.pl/pl/index.php/Analiza_SWOT

2. Analiza pięciu sił Portera

Pięć sił Portera to rodzaj analizy strategicznej, opracowanej przez Michaela E. Portera. Pozwala na weryfikację otoczenia przedsiębiorstwa, z naciskiem na najbliższe zależności, które mogą mieć wpływ na jego funkcjonowanie. Najważniejszym założeniem tej analizy jest ocena rentowności sektora, przy czym im większe siły są wywierane przez pięć sił, tym mniejsza jest rentowność⁷.

Pięć sił Portera, które należy wziąć pod uwagę podczas analizy, to:



Model pięciu sił Portera

⁷ https://mfiles.pl/pl/index.php/Koncepcja_pi%C4%99ciu_si%C5%82_Portera

3. Analiza otoczenia przedsiębiorstwa

Ten rodzaj analizy pozwala lepiej określić, w jakim otoczeniu ma funkcjonować przedsiębiorstwo. Wyszczególniono analizę otoczenia bliższego i dalszego, uwzględniając zarówno mikroekonomiczne, jak i makroekonomiczne zmienne, które mogą mieć wpływ na firmę lub grupę firm.

Przedsiębiorstwo	
Otoczenie bliższe	Otoczenie dalsze
Instytucje otoczenia biznesu	Warunki polityczne
Klienci	Uwarunkowania prawne
Konkurenci	Warunki ekonomiczne
Dostawcy	Warunki techniczne
	Warunki demograficzne
	Warunki społeczne
	Warunki kulturowe

Źródło: Opracowanie własne

Wymienione typy analiz pomogą lepiej zrozumieć rynkowe uwarunkowania w regionie i szanse oraz zagrożenia, jakie stoją przed planowanym powiązaniem. Pozwalają też lepiej dopasować produkt lub usługę do warunków otoczenia, dzięki czemu już od samego początku możemy lepiej określić, w czym tkwi jego innowacyjność i czy ma szanse powodzenia.

Warto też skupić się w osobnej analizie wyłącznie na kształcie przyszłego powiązania kooperacyjnego. Jako, że w jego skład mają docelowo wejść przedsiębiorstwa o różnych misjach, wizjach, celach krótko i długookresowych, technologiach i know-how, jak również zasobach kapitałowych, warto lepiej ocenić przyszłą współpracę.

Pomogą w tym⁸:

- analiza możliwości rynkowych,
- analiza określająca wspólny potencjał uczestników,
- analiza kluczowych relacji,
- analiza konfliktu interesów uczestników powiązania,
- analiza w jaki sposób powiązanie przyczyni się do podniesienia konkurencyjności,
- atrakcyjności uczestniczących podmiotów i regionu, jakie będą wartości dodane dla tych podmiotów i regionu

⁸ http://bip.barr.pl/files/files/za%C5%82_nr_1_-_instrukcja_przygotowania_strategii.pdf, s. 12

Obszar oceny	Elementy oceny	
1. Powiązania wewnętrzne	Kształt docelowy, a kształt obecny – analiza różnic Strategia rozwoju, cele i zasady obowiązujące w klastrze Historia dotychczasowej działalności – wspólne projekty Problemy i źródła konfliktów Stopień reprezentatywności klastra dla środowiska	
2. Konkurencja i kooperacja	Główne wady i zalety definiowane przez członków klastra Zasady i przebieg procesów wymiany informacji wewnątrz klastra Wpływ klastra na kondycję i pozycję firm – członków	
3. Otoczenie klastra	Zmiana liczby członków – fakty i mechanizmy Pożądane kierunki rozwoju klastra Oczekiwania wobec administracji Możliwość powiązań z dużymi firmami	
4. Kluczowe czynniki sukcesu i pozycjonowanie klastra	Kluczowy czynnik sukcesu	Pozycja klastra w zakresie czynnika: (++) – bardzo dobra (+) – dobra (0) – umiarkowana (-) – zła (--) bardzo zła
	1. Naturalny profil biznesowy na danym terenie	
	2. Pozycja i aktywność koordynatora klastra	
	3. Rzeczywiste potrzeby współpracy	
	4. Dostępność i jakość zaplecza badawczo-rozwojowego	
	5. Zasięg terytorialny działalności klastra	
5. Kluczowe bariery i ograniczenia rozwojowe dla danego powiązania	Bariery, ograniczenia	T/N
	Brak środków finansowych na bieżącą działalność koordynatora	
	Brak środków finansowych na wspólne projekty inwestycyjne	
	Zbyt duży teren działania, utrudniający koordynację	
	Zbyt mała liczba aktywnych członków klastra – przedsiębiorców	
	Duża różnorodność podmiotów w klastrze utrudniająca wspólne działania	
	Zbyt mało aktywne działania koordynatora klastra	
	Konflikty wśród członków klastra, konflikty interesów	
	Brak silnych powiązań ze światem nauki	
	Brak jasnej wizji i strategii działania	
	Inne (jakie?)	

Źródło: Instrukcja przygotowania strategii rozwoju powiązania kooperacyjnego (w tym klastra), Fundusz Powiązań Kooperacyjnych, Toruń 2013, s. 12

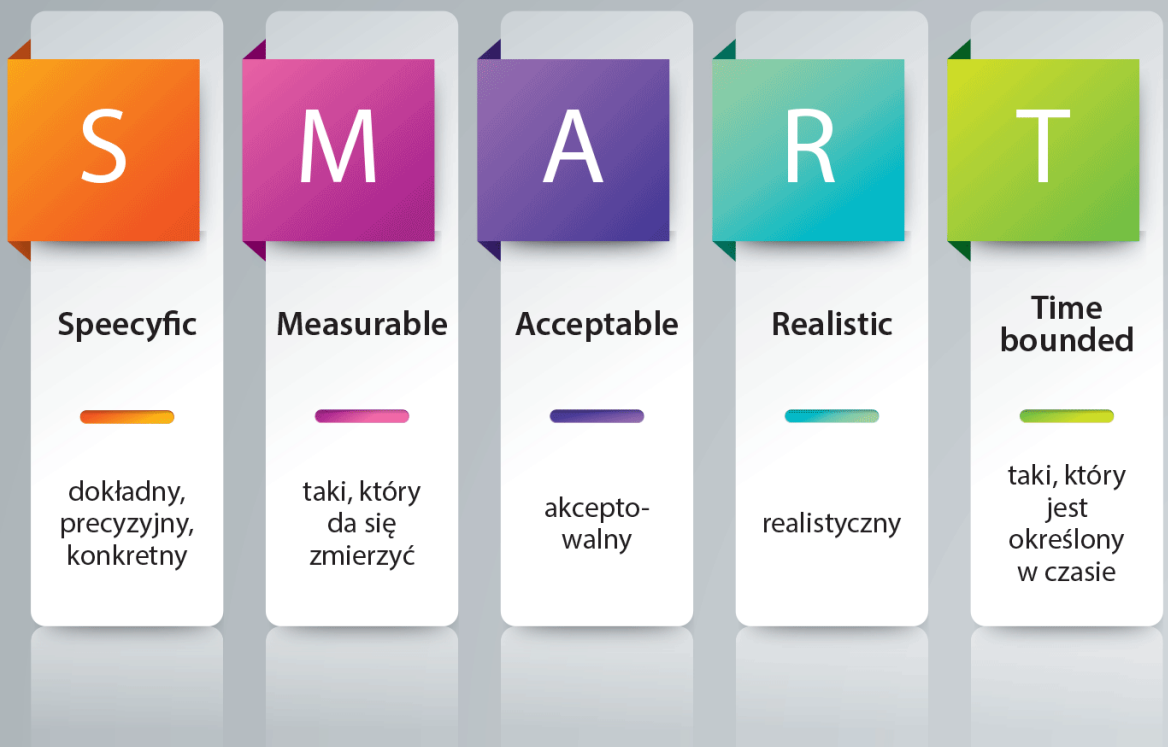
Na końcu warto również ocenić ograniczenia i zagrożenia, jakie mogą czyhać na tworzone powiązanie kooperacyjne⁹:

- przeszkody natury ludzkiej: brak zaufania (do innych uczestników powiązania) i niechęć do współpracy, strach przed przejściem innowacyjnych rozwiązań przez konkurencję,
- brak umiejętności adaptacji, bazowanie na pierwotnych założeniach (skostnienie powiązania),
- ograniczenia w absorpcji rozwiązań innowacyjnych przez powiązanie, brak elastyczności działania – przerost struktury, nieefektywność wybranej formy organizacyjnej powiązania,
- syndrom grupowego myślenia – jako wynik zbyt dużej liczby podmiotów działających w powiązaniu,
- pojawienie się substytutów lub produktów imitujących dobra wytwarzane w ramach powiązania.

Budowanie strategii powiązania kooperacyjnego

Kiedy przeanalizowaliśmy już wszystkie wewnętrzne i zewnętrzne czynniki, które mogą mieć wpływ na tworzone powiązanie kooperacyjne, warto skupić się na opracowaniu wspólnej strategii. Pozwoli ona jeszcze lepiej określić cele, jakie ma realizować grupa tworzących je przedsiębiorstw.

W stworzeniu efektywnej strategii pomoże model SMART. Zasada ta polega na rozwinięciu angielskiego akronimu, który w prosty sposób pomaga uwzględnić wszystkie najważniejsze czynniki wpływające na planowanie¹⁰:



⁹ Ibidem, s. 14

¹⁰ https://mfiles.pl/pl/index.php/Zasada_SMART

Jakie firmy powinny tworzyć powiązania kooperacyjne?

W tworzeniu powiązań kooperacyjnych zasadniczo nie ma ograniczeń co do tego, jakie przedsiębiorstwa mogą założyć tego typu grupę. Podane w tej części wymogi są oparte o kryteria formalne, jakie należy spełnić, aby z powodzeniem ubiegać się o dotację w ramach działania 1.3 Programu Operacyjnego Polska Wschodnia.

Spełnienie tych kryteriów jest istotne, ponieważ zarówno w poddziałaniu 1.3.1 Wdrażanie innowacji przez MŚP jak i w poddziałaniu 1.3.2 Tworzenie sieciowych produktów przez MŚP, dotowane są jedynie powiązania kooperacyjne.

O dofinansowanie w ramach poddziałania 1.3.1 mogą ubiegać się powiązania kooperacyjne złożone z co najmniej pięciu przedsiębiorstw z pokrewnych branż, a jego działalność musi obejmować co najmniej dwa województwa, w tym przynajmniej jednego z Polski Wschodniej (woj. lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie, warmińsko-mazurskie).

Wymagania dla poddziałania 1.3.2 prezentuje tabela:

Nazwa kryterium	Opis kryterium
Wnioskodawca jest konsorcjum składającym się z co najmniej 10 MŚP.	Wnioskodawca jest konsorcjum składającym się z co najmniej 10 przedsiębiorców, gdzie każdy z nich jest mikro, małym lub średnim przedsiębiorstwem w rozumieniu załącznika I do rozporządzenia Komisji (UE) Nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu (Dz. Urz. UE L187 z 26.06. 2014 r., s. 1). W skład konsorcjum mogą wchodzić wyłącznie MŚP.
Wnioskodawca prowadzi działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.	Wnioskodawca (każdy z członków konsorcjum) deklaruje, że prowadzi działalność gospodarczą na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej potwierdzoną wpisem do odpowiedniego rejestru. W przypadku rejestru przedsiębiorców w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS) adres siedziby lub co najmniej jednego oddziału znajduje się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. W przypadku Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG) co najmniej jeden adres wykonywania działalności gospodarczej znajduje się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej.
Wnioskodawca nie podlega wykluczeniu z możliwości uzyskania wsparcia w ramach poddziałania 1.3.2 POPW.	W odniesieniu do Wnioskodawcy (każdego z członków konsorcjum) nie zachodzą przesłanki określone w: – art. 207 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych; – art. 12 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 czerwca 2012 r. o skutkach powierzania wykonywania pracy cudzoziemcom przebywającym wbrew przepisom na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej; – art. 9 ust. 1 pkt 2a ustawy z dnia 28 października 2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary; – art. 6b ust. 3 ustawy z dnia 9 listopada 2000 r. o utworzeniu Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości; – art. 37 ust. 3 ustawy z dnia 11 lipca 2014 r. o zasadach realizacji programów w zakresie polityki spójności finansowanych w perspektywie finansowej 2014 – 2020; oraz – Wnioskodawca (każdy z członków konsorcjum) nie znajduje się w trudnej sytuacji w rozumieniu unijnych przepisów dotyczących pomocy państwa (w szczególności rozporządzenia Komisji (UE) Nr 651/2014 z dnia 17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu); – na Wnioskodawcy (każdym z członków konsorcjum) nie ciąży obowiązek zwrotu pomocy wynikający z decyzji Komisji Europejskiej uznającej taką pomoc za niezgodną z prawem lub rynkiem wewnętrznym. Kryterium będzie weryfikowane na podstawie oświadczenia Wnioskodawcy (każdego z członków konsorcjum) będącego integralną częścią wniosku o dofinansowanie. Przed podpisaniem umowy o dofinansowanie projektu IP dokona weryfikacji spełniania powyższych warunków, w szczególności w oparciu o dokumenty wskazane w Regulaminie Konkursu. Dodatkowo IP wystąpi do Ministra Finansów o informację, czy wyłoniony (rekomendowany do dofinansowania Wnioskodawca (każdy z członków konsorcjum) nie widnieje w Rejestrze podmiotów wykluczonych.

Źródło: Kryteria do działania 1.3.2¹¹

¹¹ http://www.polskawschodnia.gov.pl/media/10279/kryteria_1_3_2.pdf

Pewien obraz tego, jakie firmy mogą tworzyć powiązania kooperacyjne, które będą mogły starać się o dofinansowanie w ramach działania 1.3, daje lista tych przedsiębiorstw, które zostały z niego wykluczone¹²:



Podsumowanie

Niniejszy poradnik miał za zadanie przybliżyć pojęcie powiązania kooperacyjnego. Przytoczone zostały teoretyczne modele tego typu inicjatyw, ich budowa, korzyści wynikające z uczestnictwa w nich oraz wymogi związane z ich tworzeniem. Mamy nadzieję, że zachęciliśmy Państwa tym samym do dokładniejszej analizy Państwa otoczenia biznesowego oraz szans, jakie kryje region, w którym prowadzą Państwo – bądź planują prowadzić – działalność gospodarczą.

Tym bardziej mamy nadzieję, że pomocna przy powyższej analizie okaże się sekcja dotycząca analizowania potencjału powiązań kooperacyjnych, z uwzględnieniem otoczenia rynkowego, samego biznesu jak i partnerów przyszłego porozumienia.

Podane modele analiz, wraz z trzema przykładami, są stosowane na co dzień przez specjalistów i analityków biznesu, znajdując zastosowanie w startupach, firmach z sektora MŚP jak i międzynarodowych korporacjach. Pomagają lepiej ocenić szanse i zagrożenia, jak również dostrzec i uwzględnić w planowaniu procesy ekonomiczne zachodzące w bezpośrednim otoczeniu przedsiębiorstw.

Na zakończenie przytoczone zostały wymagania formalne, jakie muszą spełniać przedsiębiorstwa, które chcą tworzyć powiązania kooperacyjne i ubiegać się o dotacje w ramach działania 1.3 POPW. Wierzymy, że okażą się dla Państwa pomocne w planowaniu przyszłych inwestycji w innowacje i inwestowanie we wspólne inicjatywy, podnoszące atrakcyjność gospodarczą w Polsce Wschodniej.

¹² <http://www.resulto.pl/poddzialanie-1-3-1-wdrazanie-innowacji-przez-msp-program-operacyjny-polska-wschodnia-2015-popw/>