

# DORADZTWO UNIJNE



## Dotacje bez zwrotu

**Zasadniczo dotacje unijne stanowią formę bezzwrotnej pomocy finansowej dla przedsiębiorców. Dlatego większość z nich częściej wybiera właśnie ten rodzaj wsparcia inwestycji zamiast tradycyjnej formy pożyczki czy kredytu.**



**Kamila Sadowska**

radca prawny  
Kancelarii Chałas i Wspólnicy

Środki uzyskane w ramach dotacji unijnych nie podlegają zwrotowi, jeśli zostały przez beneficjenta wykorzystane zgodnie z postanowieniami umowy zawartej z instytucją, która przyznała dotację oraz innych dokumentów, do których ta umowa się odwołuje (np. wniosku o dofinansowanie). Umowa zawiera warunki, których dotrzymanie pozwala na uzyskanie darmowej pomocy finansowej. W przypadku niespełnienia tych warunków beneficjent musi jednak zwrócić dotację w całości lub w części i do tego z odsetkami. Odbiorca dotacji ma więc dużą motywację do postę-

powania zgodnie z postanowieniami umowy. W interesie beneficjenta leży w związku z tym dokładne zapoznanie się z treścią umowy o przyznanie dotacji przed jej zawarciem.

### Dofinansowanie odpowiednio wydane

Działaniem wbrew zapisom umowy będzie np. wykorzystanie przyznanych środków niezgodnie z określonym przez strony umowy przeznaczeniem. Przykładowo, jeśli określonym w umowie przeznaczeniem dotacji jest zakup laptopa, a otrzymane pieniądze zostaną wydane na meble biurowe, beneficjent będzie musiał otrzymać środki zwrócić wraz z odsetkami. Jeśli pieniądze zostały przyznane na zasadach refundacji, a więc już po zakupie określonych towarów sfinansowanym bezpośrednio przez beneficjenta, także istnieje ryzyko zwrotu dotacji. Dzieje się tak w przypadku zakupu innych towarów niż tych określonych w umowie. Za dotację wydatkowaną niezgodnie z przeznaczeniem uznaje się także dotację wy-

korzystaną po upływie terminu, na jaki została przyznana. Kolejnym częstym przypadkiem niestosowania się przedsiębiorców do postanowień umowy o przyznanie dotacji z instytucją jest nierozliczenie dotacji w umówionym terminie. Beneficjent musi udowodnić, że otrzymane pieniądze zostały wydane zgodnie z przeznaczeniem i w tym celu powinien dostarczyć do instytucji określone w umowie dokumenty, np. faktury VAT. Jeżeli tego nie zrobi, będzie zobowiązany do zwrotu dotacji wraz z odsetkami. Dokumenty, jakimi posługuje się przedsiębiorca przy dokumentowaniu wydatków muszą być zgodne z prawdą.

### Kiedy należy liczyć się ze zwrotem dotacji?

Zwrot środków finansowych z dotacji może dotyczyć całości lub części tych środków, w zależności od tego, jaka część kontraktu została niewykonana. Inwestycja, na którą przedsiębiorca otrzyma dofinansowanie może się składać z kilku zadań, np. z użycia nowej technologii do wykonania inwestycji, dokonania zakupów określonych towarów, stworzenia określonej ilości miejsc pracy. Wówczas niewywiązanie się z niektórych tylko założeń projektu powoduje konieczność zwrotu jedynie takiej części dotacji,

która była przeznaczona w umowie na wykonanie niezrealizowanej części. Zgodnie z przełomowym wyrokiem Sądu Najwyższego z dnia 7.10.2015 r. (I CSK 878/14) przedsiębiorca nie może z obawy przed utratą całego dofinansowania gospodarować środkami pochodzącymi z dotacji w sposób nieracjonalny, jeśli częściowo prawidłowo to dofinansowanie wykorzystał i osiągnął cel, któremu służyła pomoc unijna. Ponadto, przy ustalaniu części dotacji, która została przez beneficjenta wykorzystana niezgodnie z przeznaczeniem należy według Sądu Najwyższego brać pod uwagę stopień zawinienia beneficjenta. Każdy przypadek powinien być oceniany indywidualnie, ponieważ przy wykazaniu przesłanek braku winy w niezrealizowaniu części projektu przy jednoczesnym zrealizowaniu celu przedsięwzięcia, może się zdarzyć, że wartość dotacji, którą będzie musiał zwrócić beneficjent będzie odpowiednio niższa. Obowiązek zwrotu może nawet zostać zredukowany do zera. Dzięki temu wyrokowi, beneficjentom łatwiej będzie bronić odstępstw od założonego projektu, jeśli mają one oparcie w racjonalizacji wydatków i nie wpływają w sposób znaczący na osiągnięcie celu, na jaki została przyznana dotacja.

### Regulacje dotyczące zwrotu

W przypadku stwierdzenia przez właściwą instytucję, że beneficjent nie wywiązał się z umowy o dotację w sposób prawidłowy, otrzymuje on decyzję administracyjną, z wezwaniem do zwrotu środków finansowych (w całości lub części) wraz z odsetkami (liczonymi jak w przypadku zaległości podatkowych). Zwrotu środków finansowych należy dokonać w terminie 14 dni od daty doręczenia decyzji. W tym samym terminie beneficjent może odwołać się od decyzji. Wniesienie takiego odwołania automatycznie wstrzymuje wykonanie decyzji do czasu wydania rozstrzygnięcia odwoławczego przez organ drugiej instancji (którym może być np. odpowiedni minister). Organ ten ponownie rozpoznaje sprawę, biorąc pod uwagę argumenty beneficjenta podniesione w odwołaniu. Dlatego ważne jest, aby w odwołaniu zwrócić uwagę organu na argumenty, które przemawiają na korzyść beneficjenta, np. zrealizowanie w całości celu, na jaki była przyznana dotacja mimo jej nierozliczenia. Jeśli jednak stanowisko beneficjenta nie znajdzie aprobaty w oczach organu drugiej instancji, utrzymuje on w mocy zaskarżoną decyzję i wówczas beneficjent otrzymuje upomnienie o zwrot wskazanych w decyzji środków.

# DOTACJA CZY INWESTYCJA KAPITAŁOWA

**Firmy mają bardzo duży wybór sposobów finansowania. Najczęściej, dla dopiero startujących w biznesie, zbieranie funduszy zaczyna się od słynnej metody 3F – „Friends, Family and Fools”.**



**Michał Misztal**

partner zarządzający AIP Mazowsze,  
wykładowca Uczelni Łazarskiego

Z czasem jednak, w miarę rozwoju firmy, zapotrzebowanie na środki finansowe rośnie i wykracza poza możliwość zdobywania pieniędzy od bliskich współpracowników, rodziny czy znajomych. Wtedy pomocne mogą być między innymi dotacje unijne lub inwestycje kapitałowe. Które z nich są lepsze?

## Inwestor godny zaufania

Najważniejszym aspektem różniącym obie formy finansowania jest przede wszystkim model działania. Inwestor zewnętrzny lokuje kapitał w firmie, przejmując udziały. Najczęściej wiąże się to z utworzeniem spółki, w której do zarządu wchodzi pomysłodawca, otrzymujący najczęściej większość pakietu udziałów oraz przedstawiciel inwestora, posiadający na ogół pakiet mniejszościowy. Inwestor może i najczęściej ma bezpośredni wpływ na strategiczne wybory firmy – przejmuje część decyzyjności w zamian oferując kapitał, wiedzę, kontakty, ale także biorąc na siebie ryzyko porażki. W sytuacji, kiedy wnioskodawca ubiega się o dotację, nie dochodzi do przejęcia udziałów – otrzymujemy kapitał zachowując pełną kontrolę nad firmą,

a przynajmniej tą częścią, która nie jest obwarowana rygorami rozliczania środków. To jednak my ponosimy kluczowe ryzyko. W tym przypadku jednak nie wiąże się ono z biznesową porażką przedsięwzięcia, a błędami formalnymi lub merytorycznymi przy rozliczeniu projektu. Zwykle na tym etapie trzeba zwracać uwagę na całość otrzymanych środków. To czy biznes okaże się sukcesem dla instytucji finansującej, ma znaczenie drugorzędne.

## Oczekiwania partnerów

Kolejną fundamentalną różnicą są oczekiwania, jakie będą wobec nas mieli partnerzy – instytucja finansująca lub inwestor w postaci np. anioła biznesu czy funduszu założkowego. Podmioty wdrażające środki publiczne odpowiadają bardzo rygo-

rystycznie za ich dystrybucję, a także finalnie – rozliczenie. Stąd też kluczowe w tym obszarze jest nie tyle pozyskanie dotacji, ale jej rozliczenie. Często wymaga to ogromnego wysiłku i niekiedy wręcz „przeprawy” z urzędnikami. W przypadku inwestycji kapitałowych od pomysłodawcy oczekuje się przede wszystkim realizacji założonych kluczowych wskaźników, które zawierane są na ogół w umowie. Inwestor oczekuje także silnego lidera, zgranego zespołu i determinacji w dążeniu do sukcesu. Ponadto koncepcji czy pomysłu, który jest zyskowny i skalowalny – co powinno być uprzednio potwierdzone przynajmniej analizami rynkowymi. Kolejnym istotnym elementem jest dokonanie wyboru między programami i inwestorami. Założmy, że mamy świetny, innowacyjny pomysł, który wymaga dokapitalizowania. Jeżeli zdecydujemy się na dotację, kluczowym czynnikiem wyboru będą aspekty formalne – wpasowanie projektu w cele pro-

gramu operacyjnego i konkretnego konkursu. W przypadku wyboru inwestora ogromną rolę powinna odgrywać nie tylko oferta czy procent zwrotu, ale także znajomość branży, relacje biznesowe i własne odczucia dotyczące inwestora. Będzie to bowiem człowiek, z którym zwiążemy się na dłużej – stąd jeżeli daje nam dobrą ofertę, ale nie potrafimy mu zaufać, należy szukać dalej.

## Kwestie finansowe

Jak się to ma do kwot, o które można się ubiegać? W przypadku dotacji z urzędu pracy przyszli przedsiębiorcy, posiadający status osoby bezrobotnej, mogą starać się o wsparcie w minimalnej wysokości wynoszącej sześciokrotność średniej krajowej przypadającej na dane województwo. Oznacza to na warunki warszawskie ponad 24 tys. zł. Górną skalę dotacji na start przez lata wyznaczały programy oscylujące w granicach 800 tys. zł np. program operacyjny 8.1 z Innowacyjnej Gospodarki. Obec-

nie najciekawszy program dotacyjny dla początkującego przedsiębiorcy realizowany jest pod szyldem „Platform Startowych” – finansowanych z programu operacyjnego „Polska Wschodnia”. Przewidziano w nim, po okresie akceleracji i budowy prototypów, możliwość ubiegania się również o kwotę do 800 tys. zł przy 15 proc. wkładzie własnym. Natomiast w przypadku inwestycji starać się możemy o kwoty zaczynające się od 10-20 tys. zł od osoby prywatnej, czyli tak zwanego anioła biznesu. Niemniej jednak żaden poważny fundusz inwestycyjny nie rozdrabnia się do tak niskich kwot – najczęściej zaczynają się one w okolicach 100 tys. zł, dochodząc nawet do kilku milionów złotych. Warto jednak dodać, że nikt nie zaryzykuje aż takich pieniędzy w przypadku, gdy na starcie mówimy jedynie o bystrym właścicielu, pomysle i kilku analizach w programie kalkulacyjnym. Gdy ubiegamy się o sumy idące w miliony złotych, musimy mieć już sprawnie działające przedsiębiorstwo, które dzięki tym środkom może wypłynąć na szerokie wody.

Jak więc wybrać pomiędzy dotacją a inwestycją? Należy wziąć pod uwagę przede wszystkim to, czy wolimy oddać komuś część naszego biznesu w zamian za środki finansowe na jego rozwój i wsparcie czy raczej po swojej stronie zachować zarówno własność, jak i ryzyko biznesowe. Jeżeli zdecydujemy się na dotację – warto upewnić się czy wybraliśmy optymalny dla naszych celów biznesowych program. Lista projektów jest znacznie krótsza niż w przypadku poprzedniej perspektywy finansowej Unii Europejskiej w latach 2007-2014. Jeżeli wybierzemy inwestora – upewnijmy się, że to człowiek, któremu możemy zaufać, i który do naszego biznesu jest w stanie wnieść więcej niż tylko pieniądze.



# Własny biznes na wyciągnięcie ręki

**Było i jest wiele ciekawych pomysłów, które nigdy nie ujrzały i nie ujrzą światła dziennego, bo ich twórcy nie mają odwagi ich zrealizować. Jeszcze więcej jest osób, którym wydaje się, że mają mnóstwo pomysłów tylko brak im środków na zrealizowanie niesamowitych biznesów. Skąd wziąć pieniądze? I czy na pewno ich brak to najważniejszy problem?**

dr Joanna

**Wiśniewska-Mikosik**

prodziekan kierunku Zarządzanie  
Akademii Humanistyczno-  
Ekonomicznej w Łodzi

To nie brak pieniędzy, a brak pomysłów, wartych uwagi, jest prawdziwym problemem. Jeśli pomysł jest faktycznie dobry, a pomysłodawca potrafi przeko-

nać do niego właściciele kapitału, inwestorów to pozyskanie finansowania w obecnym czasie nie stanowi większego problemu, jeśli wiemy, gdzie szukać... Bardzo istotnym problemem na etapie podejmowania decyzji o uruchomieniu własnej działalności jest oszacowanie potrzeb i właśnie zapewnienie niezbędnych środków finansowych. Trzeba więc zabrać się za rozwiązywanie problemu w sposób systemowy.

## Dla kogo dotacja?

O pieniądze na założenie własnej firmy, pochodzące ze specjalnych funduszy Unii Europejskiej mogą ubiegać się osoby fizyczne, chcące założyć własną działalność gospodarczą. Najważniejszym wymogiem jest, by osoba starająca się o pomoc była pełnoletnia. Warto zaznaczyć, że pomoc ze środków unijnych jest adresowana do wielu grup społecznych. Z tych środków mogą również korzystać rolnicy, emeryci, a także pełnoletni uczniowie szkół średnich. Przewidziane są również specjalne ułatwienia m.in. dla osób bezrobotnych, niepełnosprawnych, kobiet próbujących wrócić na rynek pracy po urlopie macierzyńskim, młode osoby do 25. roku życia, osoby po 45. roku życia, a także

osoby zamieszkujące tereny wiejskie. Szukając najwłaściwszego dla siebie źródła finansowania, należy zacząć od odpowiedzi na pytanie, na co tak naprawdę i w jakiej wysokości potrzebne są nam środki finansowe? Oczywiście, odpowiedź na to pytanie będzie zależeć od rodzaju działalności gospodarczej, ale jedno jest pewne – realizując jakikolwiek pomysł każdy przyszły przedsiębiorca musi dokonać własnej skrupulatnej kalkulacji środków, jakich będzie potrzebował na uruchomienie działalności gospodarczej.

## Na co zwrócić uwagę

Kolejnym zagadnieniem, które należy rozstrzygnąć jest wielkość naszych potrzeb, bo to z kolei jest determinanta kolejnej decyzji: do

kogo zwrócić się z prośbą o pomoc. W zależności od formy i wysokości pomocy, jaka jest potrzebna, należy swoje kroki kierować do różnych instytucji lub organizacji. Poszukując środków na rozpoczęcie działalności gospodarczej, warto zwrócić szczególną uwagę na środki pochodzące z Unii Europejskiej:

## Program Operacyjny Wiedza i Rozwój (PO WER);

Regionalne Programy Operacyjne; Fundusze Europejskie dają wiele możliwości uzyskania dofinansowania na założenie swojej firmy. Są one dostępne w formie dotacji lub pożyczek. Poza wsparciem finansowym, można korzystać także ze szkoleń, porad przy prowadzeniu

**dokończenie na str. 42**



## dokończenie ze str. 41

firmy, a czasem także miejsca do pracy i potrzebnego wyposażenia. Dotacja to świadczenie bezzwrotne. W jej ramach można otrzymać nawet do 40 tysięcy złotych. Najczęściej dotyczy osób bezrobotnych, w tym zwłaszcza takich, które niedawno utraciły pracę.

**Dofinansowanie odpowiednio wykorzystane**

Dofinansowanie nowo powstającej działalności gospodarczej, zwane dotacją, ma charakter bezzwrotny, ale z pewnymi obostrzeniami. Beneficjenci, czyli instytucje, które pośredniczą w przyznawaniu dotacji mają obowiązek sprawdzania wydawanych pieniędzy zgodnie z ich umownym przeznaczeniem w okre-

sie jednego roku od dnia przyznania środków finansowych z uczestnictwem projektu, czyli z osobą rozpoczynającą prowadzenie działalności gospodarczej. Ważnym warunkiem jest też to, że w przypadku rezygnacji w ciągu 12 miesięcy od rozpoczęcia działalności gospodarczej bądź założenia spółdzielni lub spółdzielni socjalnej należy się obowiązkowo zwrot uzyskanej kwoty dotacji wraz z odsetkami. Inną okolicznością wiążącą się z obowiązkowym zwrotem dotacji jest niewywiązanie się z umowy lub wydatkowaniem kwoty dotacji na inny cel niż podany w umowie. Instytucje, które pośredniczą w przyznawaniu dotacji muszą obowiązkowo kontrolować wydawane środki w okresie

12 miesięcy, od dnia zarejestrowania działalności gospodarczej. Aby uzyskać taką dotację należy zgłosić się do podmiotów udzielających takiego wsparcia. Informacje o tym, które podmioty i w jakich obszarach realizacji udzielają wsparcia zamieszczone są na stronach Wojewódzkich Urzędów Pracy, punktach informacyjnych o funduszach europejskich i punktach konsultacyjnych. Dotację na start biznesu, szkolenia i doradztwo, pomoc finansową i porady na pierwszym etapie działania firmy można uzyskać nawet w wysokości 20 tys. zł.

**Gdzie szukać pomocy?**

Jeśli osoba ubiegająca się o pomoc ukończyła 30 lat, także ma możli-

wość uzyskania dofinansowania na założenie firmy. Warunki dofinansowania mogą się różnić w zależności od województwa. Podstawowe zasady są jednak zawsze takie same. Jeśli ma więcej niż 30 lat i nie pracuje, może starać się o dotację na założenie firmy. Najczęściej konieczne jest dodatkowe wykazanie, że sytuacja zawodowa takiej osoby nie jest łatwa. Co to oznacza? Takiego określenia używa się w stosunku do kobiet, zwłaszcza wracających na rynek pracy, osób mających więcej niż 45 lat, osób niepełnosprawnych, z niskim wykształceniem, niepracujących od dłuższego czasu. Jeśli ubiegający się pracuje lub nie wpisuje się w żadną z tych grup, także może uzyskać pomoc na założenie

firmy, ale już nie w formie dotacji lecz pożyczki. Są to więc środki, które podlegają zwrotowi, ale i tak jest to forma dofinansowania znacznie łatwiej dostępna, procedury są krótsze i prostsze, a warunki spłaty korzystniejsze niż kredyt w banku. Kwoty pożyczek często są wyższe i mogą się różnić w zależności od województwa. Gdzie szukać informacji o dotacjach? Przede wszystkim w Wojewódzkich Urzędach Pracy oraz w Punktach Informacyjnych Funduszy Europejskich, a także w Wyszukiwarce Dotacji. Dotacja to najlepsze rozwiązanie na samym początku, gdy nie mamy środków ale pomysł wart jest rozwinięcia go. O tego typu środki nie mogą starać się m.in. spółki kapitałowe.

# Unijne dofinansowanie na projekty naukowe

**Jakkolwiek zazwyczaj kojarzymy prowadzenie badań naukowych z uczelniami akademickimi oraz jednostkami naukowymi typu instytut naukowy PAN, to sfera badań naukowych nie jest tylko domeną tego typu podmiotów.**



**Aleksandra Błaszczńska**

radca prawny  
Kancelarii Chałas i Wspólnicy

staje się niezwykle istotny. Jest to zatem zachęta z jednej strony dla instytucji naukowych, aby wybierały takie tematy badań, których wyniki mogą być wdrożone i przekształcone na konkretne rozwiązania gospodarcze, a z drugiej strony dla przedsiębiorców, aby inwestowali w innowacyjne rozwiązania, oparte na zaawansowanych badaniach naukowych.

**Formy prawne prowadzenia działalności badawczej**

Oczywiście w zakresie prowadzenia prac badawczych prym wiodą uniwersytety oraz inne jednostki naukowe. Jak już jednak podkreślono, nie ma prawnych przeszkód, aby badania prowadziły inne podmioty – zwłaszcza przedsiębiorcy i to we wszelkich formach prawnych, zarówno jednoosobowej działalności gospodarczej, jak i spółek prawa handlowego – a nawet naukowcy samodzielnie. Niewątpliwie zaawansowane prace badawcze będą wymagały zwykle zaangażowania naukowców różnych specjalności, posiadających know-how w zakresie danej dziedziny naukowej. Naukowcy ci mogą być zatrudniani w przedsiębiorstwach, albo sami je tworzyć np. w formie spółek. Niezwykle ciekawą i coraz popularniejszą formą przeprowadzania przedsięwzięć dofinansowywanych z dotacji unijnych jest zawiązanie konsorcjum. Jest to forma umowy cywilnoprawnej, na podstawie której różne podmioty mogą zawiązać konsorcjum celem osiągnięcia pewnego celu, który przerasta indywidualne możliwości tych podmiotów. Umowa konsorcjum określa wzajemne obowiązki stron, sposób reprezentacji oraz podział zysków ze wspólnych przedsięwzięć. Stroną umowy konsorcjum

Działalność naukowo-badawcza może być prowadzona w bardzo wielu formach prawnych, a jej dopuszczalność sama w sobie nie jest ograniczona prawnie. Zatem wiele podmiotów, także ze sfery prywatnej, może prowadzić badania, a ich jakość zależeć będzie w zasadzie wyłącznie od potencjału finansowego i kadrowego takiego podmiotu. Regulacje dotyczące dotacji unijnych uwzględniają ten fakt, akcentując w szczególności potrzebę finansowego wsparcia przedsiębiorców, a także pogłębiania współpracy między nauką instytucjonalną a biznesem.

**Unijne wsparcie innowacyjności**

Podstawowym programem unijnym wspierającym obecnie innowacyjność jest Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014–2020 (Smart Growth Operational Programme 2014–2020), który zastąpił dotychczasowy Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007–2013. Program ten kładzie nacisk przede wszystkim na współpracę jednostek naukowych oraz naukowców z przedsiębiorcami. Wynika to z faktu coraz większego nacisku na prowadzenie badań w obszarach, które mają praktyczne zastosowanie w gospodarce i mogą podlegać komercjalizacji. Aspekt przełożenia wyników badań na konkretny, wymierny zysk gospodarczy,



powołanego celem pozyskania dotacji unijnej mogą być zarówno podmioty gospodarcze, jak i jednostki naukowe, ale najczęściej spotykanymi konsorcjami są konsorcja mieszane – naukowo-przemysłowe. Tego typu umowy są doskonałym przykładem współpracy jednostek naukowych z partnerami biznesowymi, gdzie dochodzi do wymiany naukowego know-how i potencjału organizacyjno-kadrowego oraz finansowego, celem monetaryzacji wyników badań.

**Współpraca uczelni z biznesem**

Polska ustawa Prawo o szkolnictwie wyższym przewiduje systemowo współpracę uczelni z ich otoczeniem społeczno-gospodarczym. Współ-

praca ta może się odbywać w formie komercjalizacji bezpośredniej lub pośredniej. Ustawa wskazuje, iż przez komercjalizację bezpośrednią należy rozumieć sprzedaż wyników badań naukowych, prac rozwojowych lub know-how związanego z tymi wynikami albo oddawanie do użytkowania tych wyników lub know-how, w szczególności na podstawie umowy licencyjnej, najmu oraz dzierżawy. Z kolei komercjalizacja pośrednia polega na obejmowaniu lub nabywaniu udziałów lub akcji w spółkach w celu wdrożenia lub przygotowania do wdrożenia wyników badań naukowych, prac rozwojowych lub know-how związanego z tymi wynikami. Jedną z ciekawszych form

komercjalizacji pośredniej jest powołanie spółki celowej, jednakże spółka taka musi być spółką kapitałową i nie może mieć za wspólników podmioty inne niż uczelnie publiczne lub niepubliczne. Warto w tym kontekście podkreślić jednak, iż współpraca tego typu posiadać może aspekt komercyjny, gdyż w szczególności uczelnie niepubliczne są silnie związane ze swoim otoczeniem biznesowym. Z kolei tego typu uczelnie często nastawione są na praktyczne podejście do tematów i nie posiadają kadry ani infrastruktury naukowej – współpraca badawczo-rozwojowa z uczelnią publiczną może prowadzić do stworzenia jakościowo nowych, cennych dla biznesu rozwiązań.