

*Monika Słupińska**

TERYTORIUM JAKO PODSTAWOWA PŁASZCZYŻNA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW

Streszczenie. Przyjęcie terytorialnego paradygmatu rozwoju jako podstawy badawczej w rozważaniach i studiach z zakresu rozwoju lokalnego reorientuje klasyczne podejście do badań w tym zakresie, poprzez wprowadzenie analiz związanych z szeroko rozumianym kontekstem społecznym i kulturowym procesów rozwoju gospodarczego. W koncepcji tej tzw. „miękkie” czynniki rozwoju, tj. instytucje, kapitał relacyjny czy regulacje, determinujące budowę konkurencyjności przedsiębiorstw lokalnych sprawiają, że dla pełnego wyjaśnienia związków terytorium z przedsiębiorczością konieczne stają się badania natury socjologicznej, kulturowej i społecznej, obok tradycyjnych badań prowadzonych na gruncie nauk ekonomicznych. W koncepcji tej terytorium urasta do rangi swoistego aktora życia gospodarczego i społecznego. Procesy globalizacyjne, które wymuszają na przedsiębiorstwach przyjmowanie określonych strategii włączających firmy w globalną gospodarkę, wskazują na konieczność prowadzenia badań umożliwiających znalezienie odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób terytorium pozwala na wypracowanie na gruncie lokalnym strategii pozwalających na aktywne uczestnictwo firm w globalnym rynku? Budowa terytorium to proces, w którym jednakowo ważną rolę odgrywają zarówno władze, jak i podmioty prywatne, to proces polegający na dialogu i rozwoju wzajemnych relacji prowadzących do współdziałania na rzecz osiągania celów rozwoju lokalnego.

Słowa kluczowe: terytorium; rozwój przedsiębiorstw

JEL: R59

1. WPROWADZENIE

Ostatnie lata to okres ożywionej dyskusji nad terytorialnym paradygmatem rozwoju, którego przyjęcie za podstawę badawczą w rozważaniach z zakresu rozwoju lokalnego wzbogaca klasyczne podejście do badań o wprowadzenie analiz związanych z kontekstem społecznym i kulturowym procesów rozwoju gospodarczego. W podejściu terytorialnym do rozwoju tzw. „miękkie” czynniki, tj. instytucje, kapitał społeczny czy sposób zarządzania procesami rozwoju sprawiają, że dla pełniejszego wyjaśnienia związków pomiędzy terytorium a przedsiębiorczością celowe wydaje się prowadzenie badań natury kulturowej i społecznej, obok tradycyjnych badań charakterystycznych dla nauk ekonomicznych. Terytorialny

* Uniwersytet Łódzki, Katedra Gospodarki Regionalnej i Środowiska.

paradygmat rozwoju to koncepcja, w której terytorium staje się podmiotem życia gospodarczego i społecznego. Wpływ takich czynników jak kapitał społeczny czy *governance* na funkcjonujące w ramach danego terytorium podmioty gospodarcze powoduje, że celowym staje się poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób terytorium – rozumiane jako „konstrukt” społeczny – pozwala na wypracowanie na gruncie lokalnym strategii pozwalających na aktywne uczestnictwo firm w globalnym rynku?

Celem artykułu jest przedstawienie wybranych koncepcji teoretycznych oraz prezentacja na ich tle wyników badań empirycznych wyjaśniających rolę uwarunkowań terytorialnych dla rozwoju przedsiębiorstw.

2. TERYTORIUM – ISTOTA POJĘCIA

W ostatnich latach daje się zaobserwować tendencję do rosnącej popularyzacji terminów związanych z terytorialnym paradygmatem rozwoju. Coraz częściej w literaturze przedmiotu mamy do czynienia z pojęciami *terytorium*, *terytorialność* czy też *terytorializacja*, pojawiającymi się zarówno w dokumentach i politykach przyjmowanych na poziomie regionalnym i krajowym, jak i na poziomie Unii Europejskiej.

Pojęcia te, stosowane zamiennie, służą definiowaniu regionów jako określonych jednostek przestrzennych. Biorąc jednak pod uwagę złożoną naturę terytorium, trudno zgodzić się na ograniczenie pojęcia terytorium do wąskiego rozumienia przestrzeni.

O ile bowiem w sensie gospodarczym przestrzeń rozumiana jest jako bierny element rozwoju, o tyle w przypadku terytorium mamy do czynienia z czynnikiem aktywnym, oddziałującym zarówno na instytucje władzy, jak i podmioty gospodarcze. Dlatego też terytorium i przestrzeń nie są pojęciami tożsamymi i jako takie nie powinny być stosowane zamiennie.

W ujęciu K. Colletis-Wahl terytorium daje podmiotom gospodarczym możliwość zakorzenienia się, poprzez tworzenie odpowiednich warunków sprzyjających twórczemu rozwojowi (Colletis-Wahl, 1995: 805–806, za: Jewtuchowicz, 2014: 12). Przestrzeń w wymiarze gospodarczym rozumiana jest jako bezpośrednie otoczenie przedsiębiorstw, zapewniające niezbędne do prowadzenia działalności i rozwoju działalności zasoby. To miejsce, w którym w ramach jednokierunkowych relacji następuje organizacja działania mechanizmów rynkowych.

Relacje te z natury obejmują możliwości korzystania z określonych czynników (i/lub ich kombinacji), oferowanych podmiotom gospodarczym przez daną przestrzeń.

Niemniej jednak wskazane czynniki mogą ulegać wyczerpaniu, a tym samym, poprzez zmniejszenie oczekiwanych korzyści, obniżeniu może ulegać atrakcyjność

danej przestrzeni jako lokalizacji dla działalności przedsiębiorstw. Dzieje się tak ze względu na brak występowania głębszych więzi pomiędzy przedsiębiorstwami a przestrzenią z wyjątkiem bezpośrednich korzyści lokalizacji. W konsekwencji wyczerpanie tych korzyści, a tym samym utrata atrakcyjności przez przestrzeń, stanowią bodziec dla delokalizacji przedsiębiorstw.

Odmienne niż przestrzeń *sensu stricto*, terytorium opiera się na budowaniu wykraczających poza mechanizmy rynkowe relacji z podmiotami gospodarczymi, a więc relacji silnie związanych z kontekstem społecznym.

Zdaniem I. Pietrzyk, terytorium stanowi specyficzną konstrukcję społeczną, opartą na wspólnej dla danej społeczności historii, kulturze, wiedzy i umiejętnościach (Pietrzyk, 2004), zaś wg A. Jewtuchowicz terytorium to podmiot, który charakteryzuje własna logika organizacyjna, której efektywność może stanowić stymulant lub barierę dla rozwoju przedsiębiorstw w nim ułokowanych (Jewtuchowicz, 2005).

Geograficzna przestrzeń terytorium wraz ze specyficzną, określoną przestrzenią instytucjonalną i relacyjną składają się na terytorium jako „konstrukt” społeczny, który definiuje tożsamość i zawartość określonego terytorium. Z jednej strony terytorium pojmowane jako konstrukcja społeczna stanowi specyficzny zasób dla rozwoju, z drugiej zaś strony jest produktem tegoż rozwoju (Jean, 2008).

W ostatnich latach terytorialny paradygmat rozwoju staje się coraz częściej teoretyczną podstawą dla analiz dotyczących rozwoju lokalnego i regionalnego. W zależności od dyscypliny, różne ujęcia powodują, iż w charakterystyce terytorium dominują różne jego cechy. Przykładowo socjologia w szczególnym stopniu akcentuje znaczenie relacji międzyludzkich, zaś ekonomia w większym stopniu skupia się na procesach gospodarczych.

Badania nad naturą terytorium w szczególnym stopniu akcentują jego wymiar społeczny, który definiuje się przez stosunki społeczne, relacje między mieszkańcami a obszarem, który zamieszkują, a także poprzez poczucie tożsamości, przynależności do miejsca i „zakorzenienia” (Bailly, 1994: 278). Podejście terytorialne do procesów rozwoju koncentruje się na rozwoju społecznym, przebiegającym równoległe, czasem poprzedzającym rozwój gospodarczy i organizacyjny.

Pomiędzy sferą społeczną a gospodarczą zachodzi zatem dwustronna relacja, rozwój społeczny umożliwia i przyspiesza rozwój techniczny, stanowiąc o jakości i dynamice rozwoju gospodarczego jednostki terytorialnej.

Z jednej strony terytorium stanowi istotny element procesu integrowania jednostek i grupy, z drugiej zaś, oddziałując jako konstrukt społeczny, służy tworzeniu ram lokalizacji i organizacji działań realizowanych przez społeczności lokalne.

Proces przywłaszczania przestrzeni przez grupy społeczne, które zamieszkują dany obszar, w celu zabezpieczania i realizacji potrzeb życiowych (Le Berre, 1992: 622, za: Jewtuchowicz, 2014: 13), charakteryzuje niejednokrotnie powstawanie w naturalny sposób konfliktów. Ich charakter, ale także sposoby ich rozwiązywania

tworzą określoną specyfikę kulturową, społeczną, gospodarczą i historyczną danych terytoriów.

O indywidualnej charakterystyce danego terytorium przesądzają określone więzi społeczne, doświadczenia historyczne, lokalna kultura, a także występujące pomiędzy jego mieszkańcami relacje, zarówno prywatne, jak i zawodowe. Terytorium, będące dla życia, wymiany i współpracy swoistym wymiarem przestrzenno-społeczno-gospodarczym, jest z jednej strony produktem kształtowanym przez tożsamość, z drugiej zaś czynnikiem tę tożsamość kształtującym.

3. KAPITAŁ SPOŁECZNY, GOVERNANCE JAKO CZYNNIKI BUDOWY TERYTORIUM

Kapitał społeczny, jako wynik istnienia sieci społecznej, współdzielenia norm i społecznej wiarygodności, może być kojarzony z *sui generis* cnotą czy też moralnością obywatelską, która nabiera rzeczywistej wartości, jeśli budowana jest na gruncie właściwej sieci stosunków społecznych.

Kapitał społeczny postrzegany jest jako dobro wspólne, procesy społeczne, prowadzące do rozwoju sieci, kodeksów wspólnych dla danej społeczności norm, czy prowadzące do budowy zaufania pomiędzy aktorami terytorialnymi (Ślupięska, 2013: 93–104). Pozwala jednostkom opierać się w podejmowanych działaniach nie tylko na własnych zasobach, ale także na znanych oraz przewidywalnych postawach i zachowaniach innych uczestników społeczności lokalnej. Bliskość i sąsiedztwo sprzyjają wzmacnianiu kapitału społecznego i zasady wzajemności, związanej z trwałymi, powtarzalnymi i przewidywalnymi relacjami pomiędzy członkami danej społeczności. Jak zauważa S. Korenik kapitał społeczny jest jedną z form kapitału niematerialnego – w procesie jego tworzenia i korzystania z niego występują prawidłowości podobne jak przy innych formach kapitału: finansowego, rzeczowego czy ludzkiego (Korenik, 2011: 44).

Zarządzanie demokratycznymi społeczeństwami wymusza przyjęcie innych metod niż w przypadku społeczeństw tradycyjnych, podstawą działań związanych z zarządzaniem stają się zatem dialog, negocjacje i kompromis. *Governance* za jedną ze swoich podstawowych cech przyjmuje partycypację społeczną, umożliwiającą jednostkom aktywne włączanie się w procesy rozwoju. Obywatel nie jest przedmiotem zarządzania, ale stanowi zasób, którego udział w procesie rozwoju jest niezbędny. Aktywizacja grup społecznych czy organizacji możliwa jest jedynie wówczas, gdy wspólne działanie pozwoli na osiągnięcie wspólnie podzielanych celów lub zaspokojenie wspólnych potrzeb.

Badania dotyczące *governance*, rozumianego jako pewne regulacje, były przedmiotem licznych rozważań przeprowadzanych na gruncie teorii kosztów transakcyjnych, której prekursorami byli R. Coase i O.E. Williamson. Koszty transakcji wiążą się z określonymi mechanizmami rynkowymi i dotyczą z jednej

strony poszukiwania właściwych cen, z drugiej zaś dotyczą negocjowania umów w określonym czasie, co jest związane z istniejącymi w obrębie rynku relacjami pomiędzy przedsiębiorstwami (Słupińska, 2013: 93–104).

Nie można *governance* traktować i rozumieć jako synonimu zarządzania. Zarządzanie oznacza sprawowanie realnej władzy, zaś *governance* rozumieć należy jako zespół różnego rodzaju działań opartych na dobrej woli angażujących się w nie podmiotów. *Governance* zatem znacznie wykracza poza ramy zarządzania, obejmuje bowiem zachowania ludzi i instytucji, a także ich wzajemne relacje.

Przyjęcie koncepcji *governance* jako metody zarządzania procesami rozwoju nabiera wyjątkowego znaczenia w przypadku jednostek terytorialnych, jakimi są regiony, które mogą i powinny stać się najważniejszym polem wdrażania tej koncepcji.

W analizach dotyczących terytorium *governance* postrzegać należy jako koordynację zachowań podmiotów lokalnych i ich relacji rozgrywanych na formalnych i nieformalnych płaszczyznach. Koncepcja ta ma bliski związek z badaniami dotyczącymi wpływu terytorium na rozwój społeczno-gospodarczy. W obu tych obszarach badawczych uwzględnia się analizę stosunków pomiędzy lokalną przedsiębiorczością a instytucjami władzy. *Governance* należy rozumieć jako lokalną formę współzarządzania rozwojem, pozwalającą na odnajdywanie płaszczyzn kompromisów pomiędzy partnerami publicznymi a prywatnymi, koncepcję, w której lokalne firmy, zorganizowane w sieci, stają się podmiotem współzarządzającym (Słupińska, 2013: 93–104). *Governance* na poziomie lokalnym jest zatem ciągłym procesem ewolucji władzy, sektora biznesu i społeczeństwa obywatelskiego, a kierunek tej ewolucji jest konsekwencją ciągłego poszukiwania optymalnych metod rozwiązywania problemów i zaspakajania potrzeb znajdujących się we wspólnym obszarze zainteresowań.

4. TERYTORIUM W PRAKTYCE

Przeprowadzone rozważania eksponują kluczową rolę, jaką w rozwoju społeczno-gospodarczym odgrywają czynniki o wymiarze terytorialnym. Terytorium, jego specyficzne cechy, sposób zorganizowania, logika oraz jakość i charakter relacji społeczno-instytucjonalnych, stanowią bezpośrednie otoczenie przedsiębiorstw i jeden z głównych zasobów ich rozwoju.

Konieczne jest jednak, aby władze lokalne rzeczywiście rozumiały głęboki sens kryjący się w samym rozumieniu terytorium i jego związków z funkcjonowaniem sektora przedsiębiorczości, a co za tym idzie z rozwojem jednostki terytorialnej. Oczywiście jest, że takich wartości, a zarazem czynników budujących terytorium, jak zaufanie, wspólnota doświadczeń, kody zachowań, nie można wprowadzić w trybie rozporządzeń, są one bowiem wynikiem wieloletnich

procesów doświadczanych przez określone społeczności. Można jednak – i należy – podejmować działania promujące wdrażanie mechanizmów decyzyjnych, budujących te cechy terytorialne, na które wpływ może i powinna mieć władza publiczna. Do takich cech należy chociażby kapitał relacyjny, skuteczne mechanizmy współzarządzania czy sposób sprawowania władzy, budujący zaufanie i sprzyjający rozwojowi prawidłowych relacji pomiędzy instytucjami publicznymi a sektorem biznesu (Słupińska, 2014: 193–198).

W badaniu przeprowadzonym przez autorkę, dotyczącym terytorialnych czynników oddziałujących na przedsiębiorczość w regionie łódzkim i we włoskim regionie Umbrii, zidentyfikowano kilka elementów wyraźnie różnicujących relacje pomiędzy sferą władzy a biznesu w obu regionach.

Przeprowadzona analiza porównawcza badanych regionów pozwoliła na sformułowanie kilku wniosków, mogących posłużyć jako rekomendacje dla regionalnych władz publicznych, które formułują i implementują szeroko rozumiane polityki wspierania rozwoju przedsiębiorstw. Ponieważ w warunkach polskich wspieranie rozwoju przedsiębiorczości odbywa się przede wszystkim za pośrednictwem regionalnych programów operacyjnych, stanowiących główny instrument realizacji regionalnych strategii rozwoju, w sposób szczególny w badaniu przyjrano się regionalnym mechanizmom programowania i dystrybucji środków unijnych przeznaczanych na rozwój przedsiębiorczości. Sposób programowania interwencji jest kompetencją władz regionalnych, podobnie jak od władz regionu w dużym stopniu zależy regionalna organizacja dystrybucji dostępnych funduszy. Na podstawie przeprowadzonych analiz i badań sformułowano kilka wniosków, które powinny zainteresować regionalne instytucje odpowiedzialne za programowanie i realizację polityki wspierania przedsiębiorczości.

Pierwszy wniosek dotyczy postulatu wzmocnienia partycypacji społecznej, już na etapie definiowania strategii rozwoju regionu i formułowania instrumentu jej realizacji, jakim jest regionalny program operacyjny. Faktyczne reprezentowanie postulatów i opinii sektora biznesu oraz ich rzeczywiste uwzględnianie w fazie programowania polityki rozwoju pozwoliłoby w większym stopniu na uwzględnienie potrzeb tego sektora w dokumentach strategicznych. Jest to szczególnie istotne w odniesieniu do decyzji dotyczących podziału środków przeznaczonych na rozwój przedsiębiorczości w ramach regionalnego programu operacyjnego. Region jest wprawdzie zobowiązany do uwzględniania wytycznych zawartych w dokumentach unijnych i krajowych, nic jednak nie stoi na przeszkodzie, aby w ramach pozostałej autonomii decyzyjnej, preferował realizację tych działań, których przedsiębiorstwa rzeczywiście oczekują. Dobry przykład stanowi region Umbrii, w którym partycypacja społeczna przyjęła formę zinstytucjonalizowaną. Funkcjonujący w regionie system konsultacji (wł. *concertazione*) obliguje władze regionu do zasięgnięcia opinii przedstawicieli sektora biznesu przed podjęciem jakiegokolwiek decyzji mającej skutki dla podmiotów gospodarczych. Projekty aktów prawnych regionu (wł. *deliberazioni*) mających związek z przedsiębiorczością poddawane są procedurze

konsultacji, często zawierającej elementy negocjacji. Tylko instrument będący wynikiem porozumienia i wspólnej akceptacji może przynieść zamierzone rezultaty.

Kolejny wniosek, a raczej zalecenie, dotyczy zdecydowanie większego uwzględniania postulatów przedsiębiorstw przy formułowaniu narzędzi interwencji. Decyzje o podziale środków pomiędzy określone działania przewidziane do wdrożenia dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), decyzje o maksymalnym i minimalnym poziomie wartości projektu, o limicie dofinansowania czy kosztach kwalifikowalnych są decyzjami mającymi zasadnicze znaczenie dla przedsiębiorców. Niestety, wydaje się, że zarówno przedsiębiorcy nie dość wyraźnie artykułują swoje oczekiwania w tym zakresie, z drugiej strony władze regionalne nie w pełni te postulaty uwzględniają w swoich politykach i strategiach. Brak jest rzeczywistych płaszczyzn dialogu, w ramach których realne konsultacje między władzami samorządowymi a sektorem biznesu mogłyby mieć miejsce. Konsultacje społeczne – obligatoryjny element uchwalania regionalnych programów operacyjnych – nie są mechanizmem rzeczywistej partycypacji. Jest to z jednej strony wynikiem stosunkowo małego zainteresowania ze strony władz regionu poznaniem potrzeb środowiska biznesu, z drugiej zaś wynikiem niechęci samych przedsiębiorców do samoorganizowania się, niewiary w sens wyrażania swoich postulatów i opinii. Nie budzi jednak wątpliwości, że gdyby władze regionu rzeczywiście chciały, a instytucje reprezentujące biznes chciały i umiały prowadzić dialog, to miałyby to zdecydowanie pozytywny wpływ na ostateczny kształt decyzji podejmowanych odnośnie do głównego instrumentu wspierania sektora MŚP w regionach, którym są regionalne programy operacyjne.

Przykładem dobrej praktyki są rozwiązania funkcjonujące w regionie Umbrii. W wyniku konsultacji i negocjacji władz regionu z sektorem biznesu w poprzednim okresie programowania (2007–2013) udało się zdywersyfikować wsparcie w ramach regionalnego programu operacyjnego. Aplikować o dofinansowanie mogą nawet przedsiębiorstwa, które są zainteresowane pomocą w zakupie maszyny lub urządzenia (bez konieczności ujmowania takiej inwestycji w ramy „projektu”). Jest to dofinansowanie niewielkie, stanowi 10% kosztu inwestycji, ale stanowi realne wsparcie dla firm chcących poprawić swoją konkurencyjność bez rozwijania działalności innowacyjnej. Przedsiębiorstwa regionu łódzkiego objęte badaniem deklarowały często niemożność realizacji dużego projektu inwestycyjnego, wskazując przy tym zainteresowanie zakupem maszyn, technologii czy urządzeń, które z punktu widzenia działalności firmy są potrzebne, a na zakup których nie ma możliwości uzyskania wsparcia w ramach regionalnego programu operacyjnego.

Partycypacja społeczna i dialog z przedsiębiorstwami to także sposób na uproszczenie procedur dostępu do instrumentów wspierania przedsiębiorstw, oferowanych przez regionalne programy operacyjne. Analiza studium przypadku regionu łódzkiego wykazała istnienie wielu utrudnień, które napotykają firmy zainteresowane dofinansowaniem. Problemy zaczynają się już na etapie informacji, które są zbyt rozproszone oraz dotyczą obszernej i stosunkowo skomplikowanej dokumentacji

konkursowej, obejmującej ogromny zakres materiałów obligatoryjnych i zalecanych dla beneficjentów, w tym konieczność pozyskiwania bardzo dużej liczby załączników, których przygotowanie jest czasochłonne i często kosztowne. Powoduje to, że często dofinansowanie otrzymują nie projekty rzeczywiście wartościowe, innowacyjne, lecz projekty po prostu poprawnie napisane (najczęściej przez firmy konsultingowe, rozumiejące dokumenty i umiejące się w nich sprawnie poruszać).

Przykład dobrego rozwiązania stanowi przytaczany region Umbrii, w którym przyjęte procedury aplikacyjne są stosunkowo proste i przejrzyste, choć i tak są przedmiotem krytyki i narzekania ze strony przedsiębiorców, a wzory dokumentów aplikacyjnych, zanim zostają wprowadzone, podlegają konsultacjom z zainteresowanymi. Co warto podkreślić, firmy starające się o dofinansowanie nie są zobligowane do dostarczenia na etapie oceny załączników, które często stanowią w Polsce nawet kilkaset stron dokumentów. Dopiero gdy wniosek zostanie oceniony pozytywnie i skierowany do dofinansowania, przedsiębiorca jest zobowiązany doręczyć wymagane dokumenty. Jest to korzystne także dla samych władz regionu, gdyż nie muszą one archiwizować obszernej dokumentacji konkursowej firm, które nie uzyskały dofinansowania. Region Umbrii zamierza wprowadzać dalsze uproszczenia, w perspektywie finansowej 2014–2020, polegające m.in. na tym, że firmy będą mogły wnioskować o dofinansowanie drogą elektroniczną, wypełniając stosunkowo prosty formularz, a wizyta w urzędzie wraz z wymaganymi dokumentami dotyczyć będzie jedynie tych przedsiębiorców, których aplikacje zostaną ocenione pozytywnie.

Partycypacja społeczna, partnerstwo i dialog pomiędzy władzami regionu a sferą biznesu to także droga do formułowania takich przepisów, które nie oznaczają nadmiernych utrudnień we wdrażaniu projektów objętych dofinansowaniem. Przedsiębiorstwa objęte badaniem, będące beneficjentami regionalnego programu operacyjnego, w sposób krytyczny oceniły procedury i wymogi związane z wdrażaniem projektów objętych dofinansowaniem. Liczne dokumenty (często pisane hermetycznym, niezrozumiałym dla przedsiębiorcy językiem), szczegółowe wytyczne (nierazko dotyczące kwestii wykraczających poza zakres realizowanego projektu i zawierające treści adresowane np. do urzędników), często nadmierne obostrzenia (np. konieczność stosowania przez przedsiębiorców korzystających z dofinansowania w regionie łódzkim przepisów niemalże zaczerpniętych z Ustawy *Prawo zamówień publicznych*, mimo że ustawa w § 3 w zasadzie wyłącza małe i średnie podmioty gospodarcze spod jej stosowania, chyba że zachodzą łącznie trzy warunki, w praktyce rzadko występujące¹).

¹ a) ponad 50% wartości udzielanego przez nie zamówienia jest finansowana ze środków publicznych lub przez podmioty, o których mowa w pkt 1–3a; b) wartość zamówienia jest równa lub przekracza kwoty określone w przepisach wydanych na podstawie art. 11 ust. 8; c) przedmiotem zamówienia są roboty budowlane obejmujące wykonanie czynności w zakresie inżynierii lądowej lub wodnej, budowy szpitali, obiektów sportowych, rekreacyjnych lub wypoczynkowych, budynków szkolnych, budynków szkół wyższych lub budynków wykorzystywanych przez administrację publiczną albo usługi związane z takimi robotami budowlanymi.

Urzędników nie zastanawia także fakt, że przedsiębiorca, który każdy zakup dofinansowuje w 30–40% ze środków własnych, raczej nie dokona zakupu nierozważnego, nierozsądnego, nie zapłaci drożej po to, żeby preferować interes innej firmy. Problemem dla niektórych firm jest również obowiązek kwartalnego raportowania realizowanego projektu, zarówno w wymiarze postępu rzeczowego, jak i dokonywanych w ramach projektu rozliczeń. Wnioski beneficjenta o płatność, które składane są co kwartał, są dosyć skomplikowane i wymagają każdorazowo kilku dni na ich przygotowanie. W regionie Umbrii zrezygnowano całkowicie z obowiązku składania cząstkowych raportów z realizacji projektu, a wytyczne w zakresie nabywania towarów i usług w ramach realizowanych projektów są proste, jasne i przejrzyste.

5. PODSUMOWANIE

Współcześnie prowadzone badania z zakresu rozwoju regionalnego i lokalnego zgodnie podkreślają rolę terytorium jako podstawowego czynnika determinującego rozwój lokalnych przedsiębiorstw. Czynniki terytorialne, takie jak kapitał społeczny, wewnętrzne relacje i sposób ich zorganizowania, umiejętność budowania partnerstw na rzecz rozwoju i wdrażanie koncepcji *governance* stają się kluczowe dla budowania zarówno pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw, jak i dla rozwoju społeczno-gospodarczego całej jednostki terytorialnej. Wskazane pewne dobre praktyki regionu Umbrii wyraźnie potwierdzają pozytywny wpływ czynników terytorialnych na programowanie i wdrażanie polityki wspierania rozwoju przedsiębiorstw. Wprawdzie samo terytorium jest podmiotem indywidualnym, wyjątkowym i specyficznym dla danej społeczności i jej kultury, wypracowane w jego obrębie relacje nie mogą być automatycznie inkorporowane do innych systemów społeczno-gospodarczych, jednak nie ulega wątpliwości, że zarówno rozważania teoretyczne, jak i ilustrujące je liczne badania empiryczne powinny skłaniać do dalszej analizy, zmierzającej w kierunku poszukiwania odpowiedzi na pytanie: jak budować skuteczne relacje pomiędzy sferą instytucji publicznych a sferą biznesu dla rozwoju przedsiębiorczości i dla rozwoju samego terytorium?

BIBLIOGRAFIA

- Colletis-Wahl K. (1995), *L'hypothèse des facteurs de concurrence spatiale, quels fondements?*, Revue d'Economie Régionale et Urbaine 1995, n° 5.
- Jewtuchowicz A. (2005), *Terytorium i współczesne dylematy jego rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

- Pietrzyk I. (2004), *Globalizacja, integracja europejska a rozwój regionalny*, [w:] Jewtuchowicz A. (red.), *Wiedza, innowacyjność, przedsiębiorczość a rozwój regionalny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Jean B. (2008), *Le développement territorial. Une discipline scientifique émergente*, [w:] G. Massicotte (ed.), *Sciences du territoire. Perspectives québécoises*, Presses de L'Université du Québec, Québec.
- Bailly A. (1994), *Territoires et territorialités*, [w:] Auray J-P., Bailly A., Derycke P-H, et Huriot J.-M., *Encyclopédie d'Economie spatiale: Concepts-Comportements-Organisations*, Economica, Paris.
- Korenik S. (2011), *Region ekonomiczny w nowych realiach społeczno-gospodarczych*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Słupińska M. (2013), *Terytorium jako środowisko dla rozwoju przedsiębiorstw*, [w:] Nowakowska A. (red.), *Zrozumieć terytorium. Idea i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Słupińska M. (2014), *Regionalna polityka wspierania konkurencyjności i innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w regionie Umbrii*, [w:] Słupińska M., (red.) *Regionalna polityka wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Studium porównawcze regionu łódzkiego i regionu Umbrii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Słupińska M. (2014), *Wnioski i rekomendacje dla regionalnej polityki wspierania konkurencyjności i innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw w ramach instrumentów polityki spójności Unii Europejskiej*, [w:] Słupińska M., (red.) *Regionalna polityka wspierania konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstw. Studium porównawcze regionu łódzkiego i regionu Umbrii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Ustawa *Prawo zamówień publicznych*, Dz.U. 2004, nr 19, poz. 177.

Monika Słupińska

TERRITORY AS A PRIMARY PLANE OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

Abstract. The adoption of territorial development paradigm as a basis for discussion and research studies in the field of local development, reorients traditional approach to research in this area, through the introduction of analyzes related to the wider context of social and cultural processes of economic development. The concept of the so-called “soft” factors of development, ie. institutions, relational capital or regulations that determine the competitiveness of local enterprises, makes necessary to introduce studies of sociological, cultural and social nature, in addition to traditional research conducted on the basis of economic sciences. Globalization processes that force the adoption of specific businesses strategies, indicate the need to conduct research leading to finding an answer to the question of how the territory allows to develop on the basis of local strategies to assist the active participation of companies in the global market.

This article presents the results of research explaining the role of territorial conditions for business development.

Keywords: territory; development of enterprises