

*Svetlana Keil**

SPECJALIZACJA I JEJ ZNACZENIE DLA INNOWACJI – PERSPEKTYWA HISTORYCZNA W ODNIESIENIU DO KONCEPCJI STRATEGII INTELIGENTNEJ SPECJALIZACJI

Z a r y s t r e ś c i: Koncepcja strategii inteligentnej specjalizacji stanowi nowatorskie podejście polityki innowacyjnej Unii Europejskiej względem regionów. Ze względu na nowość koncepcji, dorobek naukowy z zakresu tematyki jest stosunkowo nieliczny. Mimo to, poszczególne zagadnienia, nawiązujące do koncepcji były już wcześniej poruszane w zakresie ekonomii i nauk o zarządzaniu. Celem danego artykułu jest przedstawienie wątku w świetle rozwoju myśli ekonomicznej i uplasowanie koncepcji strategii inteligentnej specjalizacji w zakresie istniejących teorii organizacji i zarządzania innowacjami.

S ł o w a k l u c z o w e: strategia inteligentnej specjalizacji, proces przedsiębiorczego odkrywania, innowacje

Klasyfikacja J E L: O20, O31, O38, N01.

WSTĘP

W nowej perspektywie programowania finansowego Unii Europejskiej 2014-2015 ważną rolę odgrywa strategia inteligentnej specjalizacji (ang. *smart specialisation strategy*). Posiadanie takiej strategii jest niezbędnym warunkiem dla każdego regionu Unii Europejskiej, ubiegającego się o środki z Funduszy Strukturalnych. Chociaż autorem danej koncepcji mianuje się Dominiquea Foraya, który najbardziej przyczynił się do jej rozpowszechnienia, jednak zdaniem samego Foraya [2015], dana koncepcja, a w szczególności z nią powiązany proces przedsiębiorczego odkrywania nawiązują do polityki regionalnej Hausmana i Rodricka [2003]. Hausman i Rodrick [2003] opisują proces samo-odkrywania gospodarki (ang. *self-discovery process*), który polega

* Adres do korespondencji: Svetlana Keil, Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Katedra Teorii Organizacji i Zarządzania, Zakład Teorii i Metod Organizacji, ul. Szturmowa 1/3, 02-678 Warszawa, e-mail: keil.svetl@gmail.com

na tym, że pod warunkiem istnienia odpowiedniej aglomeracji pewnych zasobów gospodarka jest w stanie sama się rozwijać w kierunku specjalizacji. Jednak podkreślają ważną rolę wykonawców polityki regionalnej, które to mają rozpoznać potencjał poszczególnych kierunków rozwoju i używając dostępnych narzędzi politycznych ukierunkować proces i tak uniknąć rozproszenia zasobów. Właśnie idee Hausmana i Rodrika posłużyły podstawą do koncepcji procesu przedsiębiorczego odkrywania, która stanowi podłoże definiowania priorytetowych obszarów strategii inteligentnej specjalizacji.

Nie tylko koncepcja inteligentnej specjalizacji, ale także idee Hausmana i Rodricka [2003], są stosunkowo nowe. Jednak w związku z popularnością, jaką się cieszy koncepcja inteligentnej specjalizacji w Unii Europejskiej, a szczególnie w krajach członkowskich, które wstąpiły do UE w roku 2004 lub później, budzi ona zainteresowanie zarówno w gronach realizatorów polityki regionalnej, jak i naukowców. Ze względu na nowość podejścia, badania empiryczne, dotyczące efektywności strategii inteligentnych specjalizacji są nieliczne, a dogłębnie ocenić faktyczny wpływ na innowacyjność przedsiębiorstw będzie możliwe dopiero po zakończeniu perspektywy finansowej 2014-2020.

Jednak należałoby uwzględnić, że wątki specjalizacji, polityki regionalnej i roli państwa, oraz zarządzania istniejącymi zasobami były poruszane już na dosyć wczesnych etapach rozwoju myśli ekonomicznej, poczynając od wczesnych myślicieli greckich jak Hesiod czy Xenophon, którzy poruszali problematykę wydajności i podziału pracy. Wątki, nawiązujące do specjalizacji, były rozwijane w okresie klasycznym, za czasów Smitha i Ricardo, aż do czasów obecnych. Spojrzenie na problematykę z perspektywy historycznej może być pomocne w zrozumieniu koncepcji oraz związków z dotychczasowym dorobkiem naukowym.

Celem danego artykułu jest przedstawienie wątku strategii inteligentnej specjalizacji z perspektywy rozwoju myśli ekonomicznej i uplasowanie koncepcji w świetle dotychczasowego dorobku nauk o zarządzaniu innowacjami i ekonomii.

ROZWÓJ MYŚLI EKONOMICZNEJ: OD WYDAJNOŚCI DO SPECJALIZACJI I KONKURENCYJNOŚCI

Początki teorii specjalizacji można dostrzec już na wczesnym etapie przedklasycznej myśli ekonomicznej. Otóż Hesiod już w ósmym wieku do naszej ery przedstawił koncepcję wydajności, którą blisko 400 lat później przejął Xenophon i zastosował w szerszym kontekście, czyli w odniesieniu do gospodarstwa domowego, producenta, armii i administracji publicznej, a następnie rozwinął na tej podstawie teorię podziału pracy [Landreth, Colander, 2002]. Teoria podziału pracy była kontynuowana poprzez późniejszych

myślicielei greckich, między innymi Arystotele i scholastyków, jednak szersze zastosowanie ekonomiczne znalazła ona dopiero u Adama Smitha, który uznał wagę danych koncepcji dla zapewnienia bogactwa narodu i zastosował je na poziomie gospodarki i społeczeństwa [Landreth, Colander 2002].

Koncepcja specjalizacji w odniesieniu do gospodarek krajów uzyskała aktualność wraz ze stworzeniem teorii przewagi komparatywnej, zgodnie z którą każda gospodarka powinna się specjalizować w produkcji tego dobra, które potrafi wyprodukować stosunkowo bardziej produktywnie, a inne dobra importować, nawet jeśli w porównaniu absolutnym potrafi je wyprodukować taniej, niż kraj, z którego są one importowane. Historycy myśli ekonomicznej nie są zgodni co do autorstwa teorii przewagi komparatywnej: jest ona przypisywana Ricardo, Torensonowi oraz Millowi, jednak to właśnie Ricardo wywarł największy wpływ na rozwój myśli ekonomicznej pod tym względem [Landreth, Colander, 2002].

Tematyka specjalizacji i jej znaczenie dla konkurencyjności jest istotna nie tylko w ekonomii, ale także w zakresie nauk o zarządzaniu. Otóż Michael Porter nawiązał ideę specjalizacji gospodarki narodowej do problematyki konkurencyjności i działań firm. Stwierdził, że żaden naród nie może być konkurencyjny we wszystkich dziedzinach, a ideałem jest zastosowanie ograniczonych zasobów, dostępnych w poszczególnej gospodarce tam, gdzie będą one używane najbardziej produktywnie [Porter, 1990]. Później rozwinął z tego teorię klastrów. Podsumowując Portera [1998], można powiedzieć, że klastr to jest koncentracja firm o pokrewnej lub dopełniającej się działalności, stwarzająca predyspozycje do odniesienia korzyści konkurencyjnych względem firm spoza klastra. Takie korzyści mogą wynikać ze względu na lepszy dostęp do klientów i dostawców, kwalifikowanej siły roboczej, wiedzy, infrastruktury, bądź innych resursów. Dana koncepcja jest zgodna z twierdzeniami Marshalla o ekonomii skali, w przypadku koncentracji podobnych gałęzi przemysłu w określonym regionie. Jak zaznaczają Malmberg i Maskell [1997] bliskość geograficzna, jak również bliskość pod względem wspólnych wartości i kultury jest istotnym warunkiem przepływu wiedzy pomiędzy przedsiębiorstwami, co pozwala wyjaśnić istniejące specjalizacje w poszczególnych regionach i krajach.

SPECJALIZACJA I INNOWACYJNOŚĆ

Znaczenie innowacji dla rozwoju gospodarki przykuło uwagę badaczy od czasu ukazania się prac Schumpetera, którego uważa się za założyciela tradycji badań nad innowacyjnością. Innowacyjność i działalność badawczo rozwojowa są uważane za podstawę zrównoważonego wzrostu gospodarki i aktywnie promowane przez Komisję Europejską (KE). Świadczy o tym fakt, że innowacje należą do jednych z pięciu celów, które KE chciałaby osiągnąć w ramach strategii *Europe 2020* [Komisja Europejska, 2014].

Porter [1990] także rozpoznaje znaczenie innowacyjności dla konkurencyjności i rozwoju gospodarki i stwierdza, że ciągłe doskonalenie posiadanych kompetencji oraz osiąganie bardziej wyrafinowanego poziomu może zapewnić utrzymanie przewagi konkurencyjnej. Z tego nawiązuje się wniosek, że osiągnięcie i utrzymanie wysokiego poziomu innowacyjności wymaga specjalizacji. Aczkolwiek należałoby zaznaczyć, że Schumpeter upowszechnił pojęcie kreatywnej destrukcji w odniesieniu do innowacyjności, które odnosi się do unieważnienia dotychczasowego dorobku i wiedzy poprzez wprowadzenie nowych rozwiązań. Z perspektywy kreatywnej destrukcji, firmy, ale także i branże, a nawet gospodarki, które są wąsko wyspecjalizowane w poszczególnych dziedzinach, mogą ponieść ryzyko utraty przewagi konkurencyjnej w przypadku pojawienia się nowej technologii, bazującej na odrębnych kompetencjach i podłożu wiedzy, niż dotychczasowe rozwiązania.

Mokyr [2010] sugeruje, że technologiczny komponent gospodarki europejskiej jest skutkiem interakcji Europejczyków z ich środowiskiem i tego, jak używali zdobytej wiedzy w celu doskonalenia produkcji dóbr i usług. Zdaniem Mokyra [2010], nowoczesny wzrost ekonomiczny był sterowany poprzez wzrost wiedzy, której udostępnienie nie zmniejszało zysków z jej korzystania, a podmioty udostępniające wiedzę nie potrzebowali wynagrodzenia finansowego, lecz zadowalali się uznaniem i reputacją. Mokyr [2010] odnotowuje, że już w osiemnastym wieku był znany podział wiedzy, czyli specjalizacja, polegająca na tym, że każdy podmiot kontrolował coraz mniejszą część szybko rozwijającej się wiedzy ogólnej. Nawiązuje to do Smitha, który stwierdził, iż „spekulacja w progresie społeczeństwa... jak każdy handel, jest podzielona na wiele różnych gałęzi... i ilość nauki jest przez to znacznie zwiększona” [A. Smith, za J. Mokyra, 2010, s. 15]. Według Mokyra [2010], dostęp do wiedzy i z tym powiązane koszty są ważnym czynnikiem, wpływających na innowacyjność firm, a współpraca pomiędzy naukowcami i inżynierami oraz zainteresowanie naukowców empirią stworzyli predyspozycje do wzrostu wiedzy i możliwości odniesienia korzyści poprzez rozwój technologii w czasie pierwszej rewolucji przemysłowej. Inną składową sukcesu gospodarek zachodnich, zdaniem Mokyra [2010] jest rozwój instytucji, chroniących własność oraz zapewniających porządek w sensie prawnym.

Zagadnienia specjalizacji w odniesieniu do innowacyjności regionów były poruszane w okresie ekonomii neoklasycznej przez Marshalla w jego dziele „Principles of Economics” pod koniec dziewiętnastego wieku. Marshall przytacza argument „dzielniczy przemysłowej” (ang. *industrial-district argument*), według czego przestrzenna koncentracja produkcji wspomaga dzielenie się kapitałem, oraz dostarczanie dóbr i usług poprzez wyspecjalizowanych dostawców i lokalne zasoby siły roboczej, co z kolei umożliwia ekonomię skali [van der Panne, G., van Beers, C., 2006]. Marshall, a później Arrow i Romer stworzyli podstawy koncepcji, która następnie została sformalizowana przez Glaesera i in. [1992] i którą określa

się jako MAR model [Beaudry, Schiffauerova, 2009]. Jak zaznaczają Glaeser i in. [1992], MAR model odnosi się do rozlewu wiedzy pomiędzy firmami z tej samej branży, w skutku czego duża lokalna konkurencja może hamować innowacyjność, ponieważ innowator jest świadomy, że inni mogą ponieść korzyści z innowacji bez odszkodowania innowatora. Jednak Porter przytrzymał się odrębnego zdania i uważał, że konkurencja tworzy zachęty do tworzenia kolejnych innowacji w celu przetrwania [Glaeser i in., 1992].

Blisko osiemdziesiąt lat po ukazaniu się dzieła Marshalla Jacobs przemówiła się za dywersyfikacją jako podstawą innowacyjności i stwierdziła, że większe znaczenie dla innowacji ma rozlew wiedzy pomiędzy firmami, pochodzącymi z różnych branż [Glaeser i in., 1992]. Zgodnie z Jacobs, wymiana komplementarnej wiedzy pomiędzy różnymi podmiotami gospodarki wspomaga poszukiwania i eksperymenty w procesie innowacji, a więc to właśnie zróżnicowana regionalna struktura produkcji zwiększa zasoby dostępnej wiedzy i tym samym wspiera zewnętrzną dywersyfikację [van der Panne, van Beers, 2006].

Dwudzielność pomiędzy Marshalllem i Jacobs została omówiona w literaturze nauk ekonomicznych i liczne studia doszły do różnych wniosków, który z tych modeli bardziej sprzyja innowacyjności [van der Panne, van Beers, 2006; Beaudry, Schiffauerova, 2009]. Van der Panne i van Beers [2006] stwierdzają, że efektywność jednego czy drugiego modelu możliwie zależy od etapu rozwoju produktu, podczas gdy Beaudry i Schiffauerova [2009] stwierdzają, że różnice można dostrzec na różnych poziomach agregacji jednostek analizy oraz że w empirii często jest trudno rozpoznać i wyodrębnić wpływ jednego lub drugiego modelu.

KONCEPCJA STRATEGII INTELIGENTNEJ SPECJALIZACJI I PROCES PRZEDSIĘBIORCZEGO ODKRYWANIA

Koncepcja strategii inteligentnej specjalizacji zrodziła się w grupie ekspertów „Knowledge for Growth”, założonej przez komisarza badań Unii Europejskiej J. Potočnika w roku 2005 [Foray, 2015]. Jak twierdzi Foray [2015], jedną z podstaw pomysłu inteligentnej specjalizacji stanowił argument, bazujący na koncepcji atrakcyjności, wynikającej z ograniczenia specyficznych zasobów. David [1999] opisał to jako ekonomię aglomeracji.

Według Foray [2015], istotę inteligentnej specjalizacji stanowi zdolność gospodarki do generacji nowych dziedzin i odkrycia nowych stref możliwości, a także stworzenie lokalnej aglomeracji oraz koncentracji zasobów i kompetencji w danych strefach. Jednak Foray [2015] przestrzega, że inteligentna specjalizacja nie wynika z ważności sektora dla gospodarki jako takiego, lecz wymaga transformacji struktur produkcyjnych oraz użycia lokalnych lub postronnych zasobów, które są na tyle nowe, by urozmaiciły działalność sektora i przez to

wygenerowały nowe możliwości. Zadanie realizatorów polityki regionalnej miałyby polegać na celowym rozwoju inteligentnej specjalizacji, czyli wdrażaniu strategii. Dlatego też istotne jest rozróżnienie pomiędzy inteligentną specjalizacją i strategią inteligentnej specjalizacji (SIS). Podczas gdy inteligentna specjalizacja to raczej organiczny proces i może zajść przypadkowo, SIS, jako narzędzie polityki innowacyjnej, wymaga zaplanowania i realizacji [Foray, 2015].

W kontekście strategii inteligentnej specjalizacji ważną rolę odgrywa proces przedsiębiorczego odkrywania (ang. *entrepreneurial discovery process*). Aczkolwiek, sama nazwa „przedsiębiorczego odkrywania” (ang. *entrepreneurial discovery*) może być myląca, ponieważ na myśl przychodzi przede wszystkim teoria Kirznera [1997] i jego kontynuatorów. Jednak Foray [2015] przestrzega, że w kontekście strategii inteligentnej specjalizacji chodzi o koncepcję odrębną, mającą mało wspólnego z teorią Kirznera i przedsiębiorczością w klasycznym rozumowaniu¹. Foray [2015] używa pojęcia przedsiębiorczości raczej w szerokim zastosowaniu: nie chodzi tu tylko o przedsiębiorstwa małe czy też średnie, ale także o firmy duże, a nawet międzynarodowe i globalne, organizacje publiczne, czy też instytucje oświaty.

Na stronach internetowych, poświęconych strategii inteligentnej specjalizacji Smart Specialisation Platform Komisja Europejska charakteryzuje proces przedsiębiorczego odkrywania następująco [dostęp: 24/11/2018]:

- polega on na inkluzy różnych aktorów i podejściu oddolnym, czyli przedsiębiorstwa, w szerokim rozumieniu tego pojęcia, w procesie interakcji odkrywają i generują informacje o nowych dziedzinach, mających innowacyjny potencjał, który później zostaje oszacowany przez realizatorów regionalnej polityki innowacyjnej i ewentualnie otrzymuje wsparcie ze strony UE;
- celem procesu przedsiębiorczego odkrywania jest zintegrowanie przedsiębiorczej wiedzy, którą posiadają poszczególne jednostki, dlatego też dąży on do budowania więzi partnerskich i wzmacniania współpracy;
- istotę procesu przedsiębiorczego odkrywania stanowi eksploracja nowych domen możliwości w zakresie technologii i rynku, mających potencjał atrakcyjnych innowacji.

Zdaniem Foraya [2015], proces przedsiębiorczego odkrywania powinien działać na etapie poprzedzającym innowacje. Dany wątek nie jest absolutną

¹ W odróżnieniu od koncepcji Foraya [2015] proces przedsiębiorczego odkrywania w rozważaniach Kirznera [1997] bazuje na teoriach Misesa i Hayeka i ich odniesieniu do austriackiego podejścia do ekonomii. Według Kirznera [1997], postrzeganie rynku jako procesu, ukierunkowanego przez przedsiębiorczość, Austriacy zawdzięczają Misesowi, Hayekowi zaś zawdzięczają, umiejętność doceniania roli wiedzy, oraz jej zwiększenia poprzez interakcje rynkowe, co sprawia, że w ten sposób zmierza się w kierunku procesu równowagi (ang. *equilibrative process*). Podejście Kirznera jest raczej ekonomiczne i zmierza do „zrozumienia systematycznego charakteru rynku” [Kirzner, 1997].

nowością, gdyż już Schumpeter rozróżniał pomiędzy innowacją i odkrywaniem. Schumpeter traktował innowację, którą zatytułował „funkcja przedsiębiorcza”, jako nową kombinację istniejących zasobów, która zachodzi w strefie ekonomicznej w celu osiągnięcia sukcesu komercyjnego [Fagerberg, 2003]. Odkrywanie zaś, kontynuuje Fagerberg [2003] odwołując się do Schumpetera, może zachodzić w dowolnym miejscu (np. na uczelniach) i nie ma intencji komercyjnej. Nawiązując powyższe rozważania do kontekstu strategii inteligentnej specjalizacji, można powiedzieć, iż zadanie implementacji strategii inteligentnej specjalizacji polega na identyfikacji i zapewnieniu priorytetyzacji takich odkryć, które mają potencjał innowacyjny, co jest spójne z wizją Foraya. Odwołanie się do odkrywania pozwala również na szerszy zasięg definicji przedsiębiorstwa i przyjęcie perspektywy systemowej.

Nietrudno zauważyć, że koncepcje strategii inteligentnej specjalizacji i procesu przedsiębiorczego odkrywania wywodzą się z podejścia systemów innowacji. System innowacji stanowią przedsiębiorstwa, które produkują i używają innowacji, a także z publicznych i prywatnych organizacji, które prowadzą badania podstawowe i stosowane, szkolenia, doradzają, przeznaczają środki, koordynują i regulują [Altenburg, Schmitz, Stamm, 2008, s. 327]. Według Altenburga, Schmitza i Stamma [2008], zdolności innowacyjne systemu zależą od gęstości i jakości stosunków pomiędzy przedsiębiorstwami oraz przedsiębiorstwami i wspierającymi instytucjami. Jak wskazuje Freeman [1995], pojęcie „narodowych systemów innowacji” (ang. *national innovation system*) po raz pierwszy zostało użyte przez Lundvalla na początku lat 90-tych, aczkolwiek już w tamtych czasach nie było nowe. Sedno tematyki zostało poruszone przez ekonomę Lista w XIX-ym wieku w jego dziele „The National System of Political Economy” w 1841 roku [Freeman, 1995]. Należy zaznaczyć, że obecnie koncepcja systemów innowacji jest używana na różnych poziomach analizy. Carlsson [2006] wyodrębnia cztery podstawowe pojęcia, odnoszące się do tematyki systemów innowacji, które można spotkać w literaturze: narodowe/krajowe (ang. *national*), regionalne (ang. *regional*), sektorowe (ang. *sectoral*) i technologiczne (ang. *technological*), oraz dodatkowo wspomina o odrębnej koncepcji systemów innowacji, przede wszystkim koncentrującej się na poziomie firm.

Również powyżej omówione poglądy Marshalla i Jacobs są istotne w kontekście inteligentnej specjalizacji i procesu przedsiębiorczego odkrywania. W przypadku inteligentnej specjalizacji chodzi o zbudowanie strategii na podstawie istniejącej struktury ekonomicznej gospodarki oraz dywersyfikacji możliwości w zakresie dziedzin pokrewnych [McCann, Ortega-Argilés 2013; Cooke, 2016], co nawiązuje do koncepcji powiązanej różnorodności (ang. *related variety*) [Frenken, Van Oort, Verburg, 2007]. Założeniem koncepcji powiązanej różnorodności jest istnienie wspólnego podłoża wiedzy dla poszczególnych działalności gospodarczych [Boschma, Gianelle, 2014]. Jest to spójne ze

wzmianką o kompetencjach kluczowych, które mogą stanowić podstawę dla powstania różnych produktów [Prahalad, Hamel, 1990]. Idea inteligentnej specjalizacji nawiązuje również do zdolności dynamicznych [Teece, Pisano, 1994; Teece, Pisano, Shuen, A., 1997]. Podczas gdy kompetencje odnoszą się do posiadanych zasobów organizacji i są atrybutem organizacji lub osób je posiadających, zdolności uwarunkowują możliwości wykorzystania kompetencji i są rozwijane w procesie uczenia się i współpracy [Iammarino, Piva, Vivarelli, Von Tunzelmann, 2012]. Zdolności dynamiczne odnoszą się do procesów organizacyjnych i strategicznych w przedsiębiorstwach (np.: tworzenie aliansów lub rozwój produktów), których sedno stanowi przetwarzanie istniejących zasobów w strategię tworzenia wartości [Eisenhardt, Martin, 2000]. Według Eisenhardt i Martin [2000], zdolności dynamiczne mogą być określone jako „najlepsze praktyki”, które rozwijają się w procesie uczenia się oraz są zależne od żywiołowości poszczególnych rynków, na których działają firmy. Szczegółowe i dokładniej opracowane rutyny są charakterystyczne w przypadku bardziej stabilnych rynków, podczas gdy w turbulentnych warunkach będą one raczej sporadyczne i dostosowane do poszczególnej sytuacji [Eisenhardt, Martin, 2000]. Dlatego też Eisenhardt i Martin [2000] stwierdzają, że w przypadku rynków „szybkiej prędkości” (ang. *high-velocity markets*), zdolności dynamiczne polegają na szybkim tworzeniu nowej wiedzy w oparciu się na informacje otrzymane w czasie rzeczywistym, relacje pomiędzy różnymi funkcjami, a także intensywnej komunikacji pomiędzy uczestnikami procesów i rynkami zewnętrznymi, oraz iż w takich warunkach należałoby stawiać na selekcję i zmianę. Zgodnie z powyższym, Von Tunzelmann i Wang [2007] przyjmują logikę systemów innowacji, której sedno stanowi interakcja pomiędzy interesariuszami, którzy tworzą system [Lundvall, 2007] i wprowadzają pojęcie dynamicznych zdolności interaktywnych (ang. *dynamic interactive capabilities*). W odniesieniu do rozwoju technologii perspektywa dynamicznych zdolności interaktywnych przyjmuje, że proces uczenia się zachodzi nie tylko na poziomie firm-producentów, lecz również na poziomie użytkowników technologii, a zachodzące zmiany technologiczne są skutkiem interakcji pomiędzy zainteresowanymi stronami i zdolności do wykorzystania korzyści generowanych poprzez technologię [Von Tunzelmann, Wang 2007]. W tym szczególnie ważną rolę dla zdobycia zdolności zakresie technologii odgrywają związki pionowe (z klientami i dostawcami) oraz bliskość uczelni wyższych, ośrodków badawczych i firm, podczas gdy związki poziome (z konkurentami i konsultantami) nie mają istotnego wpływu [Iammarino, Piva, Vivarelli, Von Tunzelmann, 2012]. Iammarino i in. [2012] zauważają na przykładzie Wielkiej Brytanii, że w przypadku regionów otwartych pod względem globalizacji i dużych metropolii firmy są mniej zależne od partnerów bliskich geograficznie. Z tego nawiązuje się wniosek, że przeprowadzenie procesu przedsiębiorczego

odkrywania, zapewniającego włączenie obszernej bazy lokalnych interesariuszy, będzie szczególnie krytyczne dla zapewnienia sukcesu podejścia strategii inteligentnej specjalizacji w przypadku regionów peryferyjnych.

PODSUMOWANIE I REFLEKSJA

Wątki, nawiązujące do specjalizacji i jej znaczenia dla innowacyjności i konkurencyjności były poruszane na różnych etapach rozwoju myśli ekonomicznej. Studiując perspektywę historyczną, można zaobserwować rozwój poszczególnych koncepcji i teorii, oraz dojrzeć wpływy, jakie poprzedni myśliciele i naukowcy wywarli na kształtowanie się obecnych tematów. Chociaż koncepcja inteligentnej specjalizacji może być uważana za nową, jednak jak wykazano w danym artykule, opiera się ona na logice istniejących teorii, których korzenie sięgają do klasyków ekonomii, jak na przykład Smitha czy Ricardo.

Nie trudno postrzec, że koncepcja inteligentnej specjalizacji ma podobieństwa do teorii Marshalla, który jest zaliczany do przedstawicieli neoklasycznej myśli ekonomicznej. Chociaż Foray [2015] porusza także inne aspekty, co wyodrębnia koncepcję inteligentnej specjalizacji, model zaproponowany przez Marshalla i jego kontynuatorów jest aktualny i aktywnie dyskutowany w kręgach naukowych nawet po minięciu powyżej stu lat od jego przedstawienia.

Dostrzegalne są również związki koncepcji strategii inteligentnej specjalizacji z dotychczasowym dorobkiem teoretycznym w zakresie zarządzania innowacjami. Przykładowo, w artykule wskazano związki koncepcji strategii inteligentnej specjalizacji z koncepcjami kompetencji kluczowych i zdolności dynamicznych. W szczególności podejście systemów innowacji łączy zagadnienia na poziomie innowacyjności poszczególnych firm i poziomami meso (sektora, technologii) oraz makro (regionu, kraju).

Zapoznanie się z istniejącymi teoriami ekonomii jest także ważne w wypadku gdy nie wygląda na to, by mieli one relewancję dla badanego zjawiska. Przykład stanowi koncepcja przedsiębiorczego odkrywania, która była spopularyzowana przez Kirznera [1997] i jego kontynuatorów, a obecnie Foray [2015] używa tego pojęcia w odrębnym znaczeniu. Dlatego też odnotowanie takiego faktu jest niezbędne, w celu uniknięcia nieporozumień.

Także można dostrzec, że niektóre teorie mają odniesienie do różnych poziomów: zarówno mikro, jak i makro. Przykładowo, można mówić o konkurencyjności firm lub gospodarki. Dlatego też studiowanie rozwoju myśli ekonomicznej może stworzyć inspiracje do dopasowania istniejących teorii na innym poziomie analizy i w stworzenia w ten sposób teorii odrębnej.

LITERATURA

- Altenburg, T., Schmitz, H., Stamm, A. (2008), *Breakthrough? China's and India's Transition from Production to Innovation*, „World Development”, nr. 36(2), ss. 325-344.
- Beaudry, C., Schiffauerova, A. (2009), *Who's right, Marshall or Jacobs? The localization versus urbanization debate*, „Research Policy”, nr. 38(2), ss. 318-337.
- Boschma, R., Gianelle, C. (2014), *Regional Branching and Smart Specialisation Policy*, S3 Policy Brief Series 06/2014. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Carlsson, B. (2006), *Internationalization of innovation systems: A survey of the literature*, „Research Policy”, nr. 35(1), ss. 56-67.
- Cooke, P. (2016), *Four minutes to four years: The advantage of recombinant over specialized innovation – RIS3 versus 'smartspec'*, „European Planning Studies”, Vol. 24(8), ss. 1494-1510.
- David, P. A. (1999), *Krugman's Economic Geography of Development: Negs, Pogs, and Naked Models in Space*, „International Regional Science Review”, nr. 22, ss. 162-172.
- Fagerberg, J. (2003), *Schumpeter and the revival of evolutionary economics: An appraisal of the literature*, „Journal of Evolutionary Economics”, nr. 13(2), ss. 125-159.
- Foray, D. (2015), *Smart Specialisation. Opportunities and Challenges for Regional Innovation Policy*. London and New York: Routledge.
- Freeman, C. (1995). *The 'national system of innovation' in historical perspective*, „Cambridge Journal of Economics”, nr. 19(1), ss. 5-24.
- Eisenhardt, K. M., Martin, J. A. (2000), *Dynamic capabilities: what are they?*, „Strategic management journal”, nr. 21(10-11), ss. 1105-1121.
- Frenken, K., Van Oort, F., Verburg, T. (2007), *Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth*, „Regional Studies”, nr. 41(5), ss. 685-697.
- Glaeser, E. L., Kallal, H. D., Scheinkman, J. A., & Shleifer, A. (1992), *Growth in cities*, „Journal of political economy”, nr. 100(6), ss. 1126-1152.
- Hausmann, R., Rodrik, D. (2003), *Economic development as self-discovery*, „Journal of Development Economics”, nr. 72, ss. 603-633.
- Iammarino, S., Piva, M., Vivarelli, M., Von Tunzelmann, N. (2012), *Technological Capabilities and Patterns of Innovative Cooperation of Firms in the UK Regions*, „Regional Studies”, nr. (46)10, ss. 1283-1301.
- Landreth, H., Colander, D. C. (2002), *History of economic thought. 4th edition*, Boston and Toronto: Houghton Mifflin Company.
- Lundvall, B.-Å. (2007), *National innovation systems - Analytical concept and development tool*, „Industry and Innovation”, nr. 14(1), ss. 95-119.
- Kirzner, I. M. (1997), *Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach*, „Journal of Economic Literature”, nr. 35(1), 60-85.
- Komisja Europejska (2014). *National/Regional innovation strategies for smart specialisation (RIS3): Cohesion Policy 2014-2020*, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/smart_specialisation_en.pdf [08.02.2016].
- Komisja Europejska: *Smart Specialisation Platform*, <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/entrepreneurial-discovery-edp> [24.11.2018]
- Malmberg, A., & Maskell, P. (1997), *Towards an explanation of regional specialization and industry agglomeration*, „European Planning Studies”, nr. 5(1), 25.
- McCann, P., & Ortega-Argilés, R. (2013), *Transforming european regional policy: A results-driven agenda and smart specialization*, „Oxford Review of Economic Policy”, Vol. 29(2), pp. 405-431.

- Mokyr, J. (2010), *The contribution of economic history to the study of innovation and technical change: 1750-1914*, [w] *Handbooks of economics: economics of innovation*, (red.) Hall, H. B., Rosenberg, N., nr. 1, s. 11-50, Elsevier: Amsterdam, Boston, Heidelberg, London, New York, Oxford, Paris, San Diego, San Francisco, Singapore, Sydney, Tokyo.
- Porter, M. E. (1998), *Clusters and the new Economics of Competition*, "Harvard Business Review", nr. 76(6), ss. 77-91.
- Porter., M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, "Harvard Business Review" nr. marzec-kwiecień, ss. 71-91.
- Prahalad C. K, Hamel G. (1990), *The core competence of the corporation*, „Harvard Business Review”, nr. 68(3), ss. 79–91.
- Teece, D., Pisano, G. (1994), *The dynamic capabilities of firms: An introduction*, „Industrial and Corporate Change”, nr. 3(3), ss. 537-556.
- Teece, D. J., Pisano, G., Shuen, A. (1997), *Dynamic capabilities and strategic management*, „Strategic Management Journal”, nr. 18(7), ss. 509-533.
- Van der Panne, G., van Beers, C. (2006), *On the Marshall-Jacobs controversy: It takes two to tango*, „Industrial and Corporate Change”, nr. 15(5), ss. 877-890.
- Von Tunzelmann, N., Wang, Q. (2007), *Capabilities and production theory*, „Structural Change and Economic Dynamics”, nr. 18(2), ss. 192-211.

SPECIALIZATION AND ITS MEANING FOR INNOVATION - A HISTORICAL PERSPECTIVE WITH REGARD TO THE CONCEPT OF SMART SPECIALISATION STRATEGY

A b s t r a c t: The concept of smart specialisation strategy is a novel approach to innovation policy of European Union in the regions. Because of its novelty, amount of scientific work on the topic is relatively small. Nevertheless, particular issues relating to the concept have been formerly discussed within the fields of economics and management studies. The purpose of this article is to discuss the topic in the light of development of economic thought and to place the smart specialisation strategy concept within existing theories in the field of organisation theory and innovation management.

K e y w o r d s: smart specialisation strategy, entrepreneurial discovery process, innovation

