ROBERT GOLEJ

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

**Inteligentna specjalizacja – szansa
czy zagrożenie dla rozwoju klastrów branży turystycznej**

Wprowadzenie

Znaczący wpływ działań Unii Europejskiej na relacje rynkowe i kształtowanie życia gospodarczego domaga się poddania analizie, jak działania podejmowane przez nią w najbliższym czasie mogą wpłynąć na kondycję poszczególnych branż. Przedmiotem artykułu jest refleksja nad możliwymi skutkami wprowadzenia koncepcji inteligentnej specjalizacji na struktury klastrowe działające w branży turystycznej. Celem prowadzonych rozważań jest wskazanie, czy wdrożenie systemu inteligentnej specjalizacji będzie sprzyjać czy osłabiać rozwój klastrów branży turystycznej. W realizacji celu artykułu posłużono się metodą wstępnej analizy wybranych klastrów branży turystycznej oraz metodą scenariuszową. Metoda scenariuszowa polega na przewidywaniu przyszłej sytuacji w wyniku oddziaływania czynników zewnętrznych. Tak podjęte badania prowadzą do sformułowania konkluzji i rekomendacji zorientowanych na rozwój branży turystycznej.

W pierwszej kolejności zidentyfikowano pojęcie inteligentnej specjalizacji (skrót IS) oraz określono, na czym polega wdrożenie tej koncepcji w działaniach praktycznych. Kolejnym etapem realizacji celu jest określenie fazy rozwoju klastrów turystycznych w Polsce, ponieważ od fazy rozwoju zależy, jakich skutków należy się spodziewać w wyniku realizacji strategii IS. Fazę rozwoju klastrów turystycznych zidentyfikowano na podstawie analizy struktury klastrów turystycznych oraz analizy podejmowanych przez nie działań. W tym celu posłużono się

analizą ogólnodostępnych danych. W trakcie badań analizie poddano 20 klastrów turystycznych, w tym: Bałtycki Klaster sEaNERGIA, Innowacyjny Klaster Zdrowie i Turystyka „Uzdrowiska–Perły Polski Wschodniej”, Karpacki Klaster Turystyczny, Klaster Jakości Życia „Kraina Podkarpacie”, Klaster Kreatywny „Lokomotywa Kultury”, Klaster Marek Turystycznych Polski Wschodniej, Klaster Turystyki i Rozwoju Regionalnego „Słońce Regionu”, Kraina Miodu i Mleka – Klaster Turystyczny Województwa Opolskiego, Lubuska turystyka warta zachodu – LOTUR Lubuska, Małopolski Klaster Turystyczny BESKID, Mazurski Klaster Turystyczny, Transgraniczny Klaster Szlak Wodny Berlin – Szczecin – Bałtyk, Klaster Uzdrowisko Supraśl, Lubuski Szlak Wina i Miodu, Ciechociński Klaster Uzdrowiskowy „Dolina Zdrowia”, Lokalna Organizacja Turystyczna Toruń, Inowrocławska Lokalna Organizacja Turystyczna, „Wrota Borów” Chojnicko-Człuchowski Klaster Turystyczny, Elbląski Klaster Turystyczny, Jurajski Klaster Turystyki w Ogrodzieńcu, Malborski Klaster Turystyczny.

Znajomość etapu rozwoju klastrów turystycznych w Polsce oraz wskazanie działań praktycznych, jakie będą podejmowane w zakresie realizacji koncepcji inteligentnej specjalizacji pozwoli zaproponować scenariusz (symulację) opisujący skutki, jakie może wywołać wdrożenie tej koncepcji na klastry branży turystycznej.

1. Inteligentna specjalizacja

Nowa perspektywa finansowa Unii Europejskiej na lata 2014–2020 zakłada, że każdy region powinien sformułować Strategię Badań i Rozwoju na rzecz Inteligentnej Specjalizacji (Regional innovation strategies for smart specialisation, RIS3). Celem budowy tak skonstruowanej strategii jest racjonalizacja wydatków przeznaczonych na badania i rozwój. Racjonalizacja prowadzona jest w oparciu o zasadę kierowania środków na takie działania, które przyczynią się do rozwoju wydzielonych w strategii branż będących motorami rozwoju regionu (inteligentnymi specjalizacjami).

Koncepcja inteligentnej specjalizacji wyprowadzona jest z pojęcia inteligentnego rozwoju jednego z trzech głównych priorytetów Strategii Europa 2020. Strategia Europa 2020 to koncepcja rozwoju oparta na wiedzy i innowacji¹.

¹ Celem strategii Europa 2020 jest uzyskanie wzrostu gospodarczego z zachowaniem zasad: inteligentnego rozwoju – poprzez efektywne inwestycje w edukację, badania naukowe i innowacje; zrównoważonego rozwoju – poprzez zdecydowane przesunięcie w kierunku gospodarki ni-

Upraszczając, polega ona na identyfikacji priorytetowych obszarów, które będą otrzymywały wsparcie ze środków UE. Wsparcie to będzie miało charakter wielokierunkowy, bowiem zasada wpisywania się projektów w cele UE jest zasadą nadrzędną dla wszystkich projektów. Zatem uznanie określonej branży za obszar kluczowy i uznanie go jako obszar inteligentnej specjalizacji oznacza nic innego jak to, że środki unijnego wsparcia będą kierowane na realizację różnorodnych projektów, które bezpośrednio będą wpływały na rozwój obszarów inteligentnej specjalizacji.

Przy wyborze obszarów inteligentnej specjalizacji oceniano potencjał regionu rozumiany jako zasoby i możliwości, w tym potencjał innowacji. Obszary te wydzielano z uwzględnieniem przewagi konkurencyjnej regionu.

Idea koncepcji inteligentnej specjalizacji jest prosta i zasadza się na typowo biznesowym myśleniu strategicznym. Po pierwsze, definiuje się jednoznaczna i nierozwodnioną wizję rozwoju, zorientowaną na wykorzystanie istniejącego potencjału. W dalszej kolejności podejmuje się działania, aby strategia była konsekwentnie realizowana.

Do podstawowych celów RIS3 zaliczono²:

- ukierunkowanie wsparcia inwestycji na kluczowe krajowe lub regionalne wyzwania i potrzeby w celu zapewnienia rozwoju opartego na wiedzy,
- wykorzystywanie mocnych stron, przewagi konkurencyjnej i potencjału doskonałości każdego kraju/regionu,
- wspieranie innowacji technologicznej oraz wyprowadzonej z praktyki gospodarczej, dążenie do stymulowania inwestycji w sektorze prywatnym,
- pełne zaangażowanie partnerów oraz zachęcanie do innowacji i eksperymentów,
- oparcie strategii na faktach i objęcie jej odpowiednim systemem monitorowania i oceny wyników.

Ostatecznie zatem o wynikach systemowego wsparcia regionalnej gospodarki zadecyduje realne spojrzenie na zdolności, szeroko rozumiany potencjał, możliwości i potrzeby. Megalomania, czy inaczej patrzenie życzeniowe może spowodować, że wsparcie nie spotka się z realnym poparciem w zasobach, a tym

skoemisyjnej; oraz rozwój sprzyjający włączeniu społecznemu, tworzenie nowych miejsc pracy i ograniczanie ubóstwa. Strategia wskazuje na pięć dalekosiężnych celów w dziedzinie zatrudnienia, innowacyjności, edukacji, walki z ubóstwem oraz w zakresie klimatu i energii.

² National/Regional Innovation Strategies For Smart Specialisation (RIS3), Cohesion Policy 2014–2020, Materiały informacyjne UE, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/smart_specialisation_en.pdf.

samym zostanie rozproszone nie wywołując zamierzonych prorozwojowych skutków.

2. Klastry

Pojęcie „klastery” w polityce gospodarczej najczęściej definiuje geograficzną koncentrację działalności gospodarczej oraz innowacyjnej³.

Do powszechnie akceptowalnych cech klastra zalicza się:

- przestrzenną koncentrację,
- charakter ponadbranżowy,
- powiązania podmiotów o charakterze strategicznym oraz
- zależności klastra o charakterze społecznym.

Główną cechą wyróżniającą klastry jest forma alokacji zasobów, jaka dokonuje się w takiej organizacji. Nie ma ona klasycznego charakteru alokacji w postaci rynku (poprzez działanie mechanizmu rynkowego) ani organizacji, rozumianej jako hierarchiczna forma koordynacji alokacji zasobów⁴. Koordynacja działań klastra opiera się na hierarchii wyprowadzonej ze struktury podziału pracy oraz na działaniu mechanizmu cenowego. Przedsiębiorstwa intensyfikują współpracę w ramach łańcucha wartości oraz łańcucha logistycznego. Wejście na wyższy poziom współpracy wymaga nie tylko gęstej ilości kontraktów handlowych, wymagane jest także oparcie współpracy na sformalizowanych i niesformalizowanych normach prawnych i etycznych, czyli kontrakcie społecznym. Kiedy o pozycji rynkowej zaczyna decydować wiedza i innowacja, która alokowana jest przez skoncentrowaną geograficznie społeczność, coraz większego znaczenia nabiera koncentracja przestrzenna zasobów oraz wzajemne zaufanie. Ten rodzaj alokacji zasobów określany jest mianem społecznej formy alokacji, a mechanizmem koordynującym proces alokacji jest wzajemne zaufanie. Zwoleńnicy formy społecznej alokacji zasobów wskazują, że we współczesnej gospodarce oprócz klasycznych form alokacji zasobów należy zauważyć, że istnieje trzecia komplementarna do obu klasycznych form alokacji. W klastrze zachodzi zatem alokacja zasobów z udziałem wszystkich trzech form. Taka forma alokacji określana jest terminem hybrydowej formy alokacji. Niektórzy badacze

³ W związku z tym, że przedmiotem opracowania nie jest deskrypcja pojęcia klastery, wskazano przede wszystkim tylko główne jego cechy wyróżniające.

⁴ Szeroko problem form alokacji zasobów podejmuje teoria kosztów transakcyjnych, która rozpatruje formy hybrydowe mieszczące się pomiędzy alokacją w formie rynkowej i formie organizacyjnej.

mówią, że mechanizm zaufania jest spoiwem pozwalającym na równoczesne działanie mechanizmu cenowego i hierarchii oraz że zaufanie pozwala na realizację postulatów równoczesnej współpracy i konkurencji. Takie widzenie klastra skutkuje sposobem jego analizy, ale również akcentem, jaki trzeba położyć przy kształtowaniu polityki klastrowej.

3. Specyfika klastrów turystycznych

Branża turystyczna poprzez:

- swoje powiązanie z wieloma branżami,
- dużą różnorodność usług w ramach kompleksowej oferty turystycznej,
- dużą ilość podmiotów i rozproszenie własnościowe,
- wrażliwość i możliwość eksploracji lokalnych zasobów kultury, przyrody, architektury, doznań i przeżyć, staje się niejako predysponowana do tworzenia i rozwoju struktur klastrowych.

Ważnym aspektem kształtowania oferty turystycznej obok zasobów przyrodniczych regionów mają duże inwestycje, których realizacja i późniejsze utrzymanie może być trudne dla pojedynczych przedsiębiorców.

W modelu potrójnej helisy ważnym uczestnikiem klastra obok przedsiębiorstw są organy administracji ze swoim oddziaływaniem przez plany, decyzje i inwestycje oraz podmioty sfery B + R, które swoimi rozwiązaniami wspierają rozwój branży. W przypadku branży turystycznej działania sfery B + R oddziałują w sposób bezpośredni i pośredni. Działaniami bezpośrednio skierowanymi na rozwój sfery B + R są:

- badania związane z optymalizacją procesu odpoczynku i regeneracji organizmu z wykorzystaniem lokalnych zasobów (sposoby eksploatacji tych zasobów i sposobów ich dystrybucji),
- reagowanie na zmiany potrzeb populacji w zakresie zdrowia,
- proponowanie systemów rozliczeniowych i wykorzystywanych w tym procesie systemów informatycznych, które są niezbędne do tworzenia zwartych propozycji produktowych,
- proponowanie rozwiązań zarządczych optymalizujących działalność klastra, w tym łatwość nawiązywania i realizacji kontraktów handlowych i społecznych,
- integrowanie ofert gastronomicznych, hotelowych, muzealnych, krajoznawczych, rekreacyjnych w spójne produkty turystyczne.

4. Krótka inteligentna specjalizacja a klastry

W filozofii inteligentnej specjalizacji klastry mogą być podstawowym narzędziem:

- identyfikacji obszarów priorytetowych – silnego przemysłu, zasobów regionalnych, wyznaczania priorytetów,
- podejmowania przez władze decyzji,
- wdrażania samej strategii (przez inwestycje i połączenia międzysektorowe).

Inteligentna specjalizacja wykorzystuje klastry jako narzędzie intensyfikacji i skuteczności podejmowanych przez UE wysiłków rozwojowych wykorzystując własności klastrów opartych na zaufaniu ułatwiającym transfer wiedzy i dyfuzję innowacji (dostęp do badań, edukacji, rozwój umiejętności). Kontynuacją myślenia łączącego koncepcję IS z klastrami jest w przypadku Polski wskazanie tzw. Krajowych Klastrow Kluczowych i Regionalnych Klastrow Kluczowych. Dramatycznym ograniczeniem w takim podejściu jest regionalizacja wprowadzona z podziału politycznego kraju.

Analizując zestaw działań podejmowanych w perspektywie finansowej UE na lata 2014–2020 z uwzględnieniem koncepcji IS można wydzielić skutki działań:

- wzmocnienie inwestycyjne, możliwość realizacji przez organizacje klastrów większych inwestycji niż podejmowanie działań rozproszonych,
- intensyfikacja transferu wiedzy (transfer technologii), orientacja badań na wzmacnianie obszarów IS,
- rozwój współpracy przedsiębiorstw w ramach klastra, przeniesienie akcentu współpracy z działań „miękkich” na działania „twarde” innowacyjne i związane z nimi działania inwestycyjne,
- integracja i harmonizacja działań infrastrukturalnych, społecznych, edukacyjnych, badawczych oraz biznesowych na obszarach inteligentnej specjalizacji.

5. Etapy rozwoju klastrów

Rozwój klastrów opisywany jest przez wiele różnorodnych modeli. Najbardziej znanym modelem rozwoju klastrów jest model M.E. Portera⁵, który podzielił klastry według stadium rozwoju, tzn.: klastry embrionalne – powstające, klastry wzrostowe – rozwijające się, klastry dojrzałe – rozwinięte, klastry schyłkowe – „upadające”

⁵ M. Porter, *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001, s. 298–307.

ce”. Ważną zaletą tego modelu jest wskazanie, że otwarcie się struktury klastra na zewnątrz na etapie dojrzałości pozwoli mu wejść w proces sanacji i uniknąć tym samym wejścia w fazę schyłkową. Podobnym do tego modelu jest model cyklu życia klastra M.P. Menzela oraz D. Fornahla. Autorzy, budując swój spójny model cyklu życia klastra, próbowali zidentyfikować siły sprawiające, że on powstaje, rozwija się, stabilizuje i upada. Wyróżnili cztery fazy jego rozwoju⁶:

- w fazie pierwszej klastery powstaje z pozornie niczym się niewyróżniającego zwyczajnego zgrupowania firm⁷ poza tym, że spełnia ono dwa warunki, czyli co najmniej jedna z firm ma wystarczająco długotrwałą wizję rozwoju technologicznego, aby inne mogły nią podążyć oraz posiada zaplecze w lokalnym środowisku, np. naukowe, technologiczne lub polityczne, które pozwoli utworzyć wystarczającą masę krytyczną firm,
- w fazie drugiej liczba firm i zatrudnionych w nich ludzi ciągle wzrasta, a przedsiębiorstwa zaczynają się coraz bardziej specjalizować, wykorzystywać powstałą pomiędzy nimi synergii i w konsekwencji skuteczniej podejmować wspólne działania,
- w fazie trzeciej, nazwanej przez autorów fazą podtrzymywania, klastery znajdują się w stanie równowagi, czyli nie powstają nowe firmy ani nie zanikają stare,
- w ostatniej fazie cyklu życia klastery zaczynają upadać, co wiąże się z postępującym spadkiem zatrudnienia i liczebności firm w klastrze.

Oba te podejścia charakteryzują się logiką zakorzenioną w myśleniu organicznym. Innym podejściem jest spojrzenie na rozwój klastra z perspektywy dynamiki organizacji sieciowej. Takie podejście proponuje J. Góra odwołując się w swoim modelu do koncepcji organizacji sieciowej, tła komunikacyjnego oraz hybrydowej formy alokacji zasobów w klastrze.

W swoim modelu J. Góra wydzielił cztery etapy rozwoju⁸ (co zostało zilustrowane na rysunku 1):

- 1) Etap negocjacji. Na tym etapie następuje selekcja partnerów w klastrze, ustalenie pozycji i ról w sieci społecznej klastra jako wynik oddziaływania tła komunikacyjnego. Przedsiębiorstwa dokonują ustaleń podziału korzy-

⁶ M.P. Menzel, D. Fornahl, *Cluster life cycles - dimensions and rationales of cluster evolution*, „Industrial and Corporate Change”, 2010, vol. 19, no. 1, s. 205–238.

⁷ Nawet niekoniecznie zbliżonych branżowo.

⁸ J. Góra, *Model dynamiki klastra jako narzędzie badania możliwości adaptacyjno-rozwojowych klastra*, materiały konferencyjne, IV Konferencja Naukowa z cyklu „Wiedza i innowacje”, Uniwersytet Jagielloński 2008.

- ści z realizacji wspólnego zamiaru strategicznego. Na tym etapie ustalane są również relacje z podmiotami z poza klastra (relacje globalne).
- 2) Etap okazywania skłonności do realizacji zamierzenia strategicznego. Na tym etapie podmioty konkretyzują sposób koordynacji działań i formalizują zawierane wcześniej kontrakty handlowe i społeczne. Następuje coraz większe otwarcie klastra na podmioty zewnętrzne.
 - 3) Etap wspólnego działania. To etap dojrzałości klastra, w którym podmioty realizują wspólny zamysł strategiczny, zanurzony coraz bardziej w lokalne tło komunikacyjne i relacje interpersonalne. Występuje coraz więcej kontraktów zewnętrznych – powiązań globalnych).
 - 4) Ostatnim etapem, a zarazem pierwszym etapem kolejnego cyklu jest rene-gocjacja kontraktów. Dotychczasowe relacje nie ulegają rozpadowi, a je-dynie przeobrażeniu.

Rysunek 1. Cykliczny model wzrostu klastra

Źródło: J. Góra, *Model dynamiki klastra jako narzędzie badania możliwości adaptacyjno-rozwojowych klastra*, materiały konferencyjne, IV Konferencja Naukowa z cyklu „Wiedza i innowacje”, Uniwersytet Jagielloński 2008.

W swojej koncepcji J. Góra wskazuje na konieczność równoczesnego utrzymania dwóch typów równowagi. Pierwszy to równowaga pomiędzy kontraktami handlowymi a społecznymi w klastrze. Drugi typ równowagi to stan stabilności pomiędzy powiązaniem globalnymi i relacjami w klastrze. Dla długotrwałego i cyklicznego rozwoju klastra zdaniem J. Góry konieczne jest utrzymanie obu stanów równowagi.

6. Ocena etapu rozwoju klastrów branży turystycznej

W wyniku przeprowadzonych badań stwierdzono, że większość klastrów branży turystycznej realizuje głównie zadania o charakterze marketingowym, promocyjnym oraz przy budowaniu wspólnej oferty uzupełniającej główny profil działalności. Lokalne organy władzy samorządowej realizują programy rewitalizacji i inne programy wspierające bezpośrednio lub pośrednio branżę turystyczną. Są to jednak często działania nieskoordynowane i nie mieszczą się w jakiejś wspólnej wiązce celów strategicznych dla branży turystycznej.

O niskim poziomie relacji społecznych świadczy brak wspólnych działań, z którymi związany jest wysiłek inwestycyjny podmiotów, uczestników klastra. W praktyce oznacza to, że klastry są na etapie negocjacji, znają swoją obecną sytuację, wiedzą o możliwościach finansowania z UE większych inwestycji prowadzonych przez klastry, znają swoje potrzeby strategiczne i konieczność współpracy. Z drugiej strony nie wiedzą, jak podzielić przyszłe korzyści. Wydaje się, że stąd właśnie pochodzi główna bariera do dalszego rozwoju klastra. W subdziedzinach branży turystycznej nie ma tradycji współpracy, a nawet kontraktów handlowych. Hotele zawsze raczej ze sobą konkurowały niż współpracowały. Podobnie było z ofertami stoków narciarskich. Przykład ten podano specjalnie, ponieważ pokazuje on jak, wiele barier trzeba było pokonać, by wprowadzić w Polsce SkiPass, które od dekad są powszechne w ośrodkach narciarskich Europy zachodniej. Brak kontaktów handlowych utrudnia budowanie kontraktów społecznych i tworzenie atmosfery zaufania.

Odnosząc się do koncepcji organicznego rozwoju należy stwierdzić, że klastry branży turystycznej znajdują się w fazie początkowej, bowiem podmioty nie upatrują swojego sukcesu w doskonaleniu specjalizacji i budowaniu wspólnej komplementarnej oferty. Każdy z podmiotów chce raczej skupić jak największy portfel usług. Stąd ogromne obiekty turystyczne z własnym hotelem, basenem, restauracją, kawiarnią, dyskoteką, stokiem lub jeziorem, ofertą rehabilitacyjną, odnową itp.

Ważnym aspektem dla kierunków rozwoju gospodarki regionów są wskazania działań priorytetowych przez poszczególne województwa⁹ w IS w obszarze możliwości badawczo-rozwojowych oraz aktywności biznesowej. Na rysunku 2 i 3 przedstawiono jak kształtuje się relacja pomiędzy priorytetowymi obszarami B + R, a kluczową działalnością biznesową w poszczególnych regionach Unii Europejskiej.

Rysunek 2. Obszary inteligentnej specjalizacji
możliwości badań i innowacji – turystyka

Źródło: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu>.

Rysunek 3. Obszary inteligentnej specjalizacji
aktywność biznesowa – turystyka

Źródło: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu>.

Jednoznacznie można zaobserwować, że w Polsce turystykę jako jeden z obszarów inteligentnej specjalizacji w obszarze prowadzenia badań i rozwoju wskazały cztery województwa, należą do nich: województwo zachodniopomorskie, pomorskie, podlaskie oraz świętokrzyskie. Natomiast w obszarze biznesu i docelowego rynku tylko trzy województwa wskazały turystykę jako kierunek rozwoju (świętokrzyskie, podlaskie i pomorskie).

Jako główny obszar rozwoju turystykę wskazały województwa pomorskie oraz zachodniopomorskie. W większości krajów Europy można zaobserwować,

⁹ Nie wszystkie województwa przedstawiły kompletne strategie RIS3.

że w obszarze turystyki większość regionów zorientowana jest bardziej na działalność biznesową niż działalność badawczo-rozwojową.

Bardzo zastanawiające jest to, że województwo warmińsko-mazurskie nie wskazało turystyki jako obszaru swojej inteligentnej specjalizacji. W koncepcji IS zaproponowanej przez to województwo jest wskazanie na pojęcie „ekonomii wody” rozumianej jako konglomerat przedsiębiorstw z różnych branż, które łączy zależność od wody. W pojęciu tym mieści się również turystyka. Można postawić, z przekąsem, pytanie, czy tylko ta związana z wodą.

7. Wpływ inteligentnej specjalizacji na klastry turystyczne

Jednym z zamierzeń powstania koncepcji obszarów inteligentnej specjalizacji jest wspieranie rozwoju poszczególnych obszarów w ich rdzennych zasobach. Prowadzić to będzie do ułatwienia dostępu do wsparcia ze środków pomocowych Unii Europejskiej przedsiębiorstwom znajdującym się w obszarze wskazanym przez region jako obszar inteligentnej specjalizacji. Takie podejście jest bardzo krzywdzące dla regionów o złożonej i różnorodnej strukturze branżowej. Cechą charakterystyczną jest wydzielanie obszarów inteligentnej specjalizacji na terenie województwa. Zdarza się niejednokrotnie, że w ramach jednego województwa znajduje się kilka silnych obszarów inteligentnej specjalizacji. Przykładem mogą być województwa południowe, które nie wskazały turystyki jako obszaru inteligentnej specjalizacji, pomimo że znaczna część południowego obszaru tych województw zorientowana jest na turystykę. Oczywiście z perspektywy całego województwa turystyka nie jest kluczową branżą decydującą o rozwoju całego regionu.

Nasuwa się zatem pytanie, czy z punktu widzenia branży turystycznej nie należy zweryfikować podejścia do ustalania granic regionów, dla których ustala się obszary inteligentnej specjalizacji.

W konkurencji pomiędzy regionami w branży turystycznej będą dominować te regiony, które będą kierować większą pomoc na rozwój turystyki, a zatem te, które wskazały właśnie turystykę jako obszar swojej wewnętrznej inteligentnej specjalizacji. Pytanie, jakie należy sobie zadać brzmi: czy nie należy spojrzeć na tworzenie obszarów dla inteligentnej specjalizacji w kontekście zasobów przyrodniczych. Jeżeli tak, to zarysowują się dwa główne obszary intensywnej aktywności turystycznej. Pierwszy to pas północny kra-

ju, drugi to pas południowy, w którym skupiona jest aktywność turystyczna i uzdrowiskowa.

Biorąc pod uwagę fazę rozwoju klastrów turystycznych należy stwierdzić, że wskazanie ich w obszarach IS nie musi wpłynąć na tempo rozwoju tej branży. Organizacyjnie, prawnie, społecznie klastry turystyczne nie są gotowe na wspólną reprezentację i realizację wspólnych dużych projektów inwestycyjnych. Podobnie sytuacja prezentuje się w orientacji badań i innowacji RIS3. Faza rozwoju klastrów może nie ułatwiać transferu wiedzy ze sfery B + R w obszar biznesu. Potrzebna jest inspiracja z projektów lokalnych, do których będą dołączone podmioty z lokalnych przedsiębiorstw branży turystycznej, aby mogły doświadczyć i zrozumieć istotę współpracy. Nieodzowna jest zatem rola silnego inicjatora i koordynatora, który stopniowo będzie oddawał miejsce lokalnej sieci społecznej, z zachowaniem gwarancji pozycji własnościowej podmiotów. Klastry turystyczne będą również korzystać z rozwoju innych dziedzin życia, jak np. kultury, rozwijając produkty turystyki kulturowej, czy targowe i wystawiennicze, rozwijając zaplecze hotelowe itp. Zagrożenia wynikające z niewłaściwego zdefiniowania obszarów inteligentnej specjalizacji to głównie:

- pogoń za tymi, których się nie da dogonić. W analizie obszarów priorytetowych regionów ważnym założeniem jest ich indywidualny charakter. Brak takiego założenia może powodować wystąpienie: ryzyka rozmycia efektu koncentracji wydatków, ryzyka wynikającego z klonowania niepasujących do warunków lokalnych rozwiązań.
- podział regionów jest zbyt uproszczony i ogólny, pokrywający się zasadniczo z obszarami województw.

Przy braku wskazania na turystykę jako obszar IS dla zachowania sprzyjających warunków funkcjonowania należy przy realizacji celów dla innych obszarów IS unikać konfliktów interesów i uwzględniać przy formułowaniu np. planów zagospodarowania przestrzennego, planów i decyzji inwestycyjnych, potrzeb związanych z rozwojem turystyki na wybranych obszarach.

Większy nacisk należy położyć na niwelowanie kosztów społecznych realizacji niektórych inwestycji, wydawanie decyzji i pozwoleń uwzględniających łagodzenie ich skutków społecznych. Przykładowo pozwolenie na eksploatację złóż piasku czy żwiru, skutkować może spadkiem wartości oferty turystycznej z uwagi na nadmierny ruch samochodów ciężarowych na

drogach lokalnych, nie wspominając o degradacji dróg, chodników czy zanieczyszczenia wynikającego z zapylenia.

Podsumowanie

Najważniejsze szanse dla rozwoju klastrów turystycznych wynikające z wskazania turystyki jako obszaru IS to:

- motywowanie do współpracy przedsiębiorców w ramach klastrów turystycznych i realizację inwestycji poprawiających szeroko pojęty produkt turystyczny, konieczność rozwoju relacji w klastrze (zdolności adaptacyjnych i rozwojowych) w celu realizacji projektów inwestycyjnych,
- rozwój współpracy sfery B + R ze sferą przedsiębiorstw w ramach klastrów, zwiększone nakłady na działalność B + R i współpracę sfery B + R ze sferą przedsiębiorstw,
- poszukiwanie i wdrażanie zintegrowanych strategii rozwoju dla branży turystycznej, integracja i harmonizacja działań infrastrukturalnych, społecznych, edukacyjnych, badawczych oraz biznesowych w obszarze turystyki,
- wspieranie inwestycji realizujących postulat redukcji emisji i zwiększenia technologii nisko-energochłonnych.

Bibliografia

- Dyrda-Maciałek S., *Badanie marketingowych uwarunkowań funkcjonowania klastrów turystycznych*, praca doktorska, Zabrze 2010.
- Góra J., *Model dynamiki klastra jako narzędzie badania możliwości adaptacyjno-rozwojowych klastra*, materiały konferencyjne, IV Konferencja Naukowa z cyklu „Wiedza i innowacje”, Uniwersytet Jagielloński 2008.
- Hermaniuk J., Krupa J. (red.), *Współczesne trendy funkcjonowania uzdrowisk – klastering*, PARP, Rzeszów 2010.
- Menzel M.P., Fornahl D., *Cluster life cycles – dimensions and rationales of cluster evolution*, „Industrial and Corporate Change”, 2010, vol. 19, no 1.
- Peña N. A., Fernandez de Arroyabe J.C., *Business Cooperation from Theory to Practice*, Palgrave Macmillan, NowyJork 2002.
- Porter M., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Wierzyński W., *Klastering w branży turystycznej*, www.pi.gov.pl/parp/chapter_86196.asp?soid=E565ED9AD2444DDA96C2D1D3021D8D7A (30.10.2014).

National/Regional Innovation Strategies For Smart Specialisation (RIS3), Cohesion Policy 2014–2020, Materiały informacyjne UE, ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/informat/2014/smart_specialisation_en.pdf.

**Smart specialization opportunity or a threat for the development
of the cluster in tourism industry**

Summary

The content of this article is to identify opportunities and threats that arise from the implementation of the concept of smart specialization on the tourism industry in particular, on the development of clusters in this industry. The article briefly presents the concept of smart specialization. Also describes the current stage of development of the Polish tourism clusters in this context presents the potential impact of the introduction of smart specialization.

Translated by: *Robert Golej*