



EUROPEAN CLUSTER
COLLABORATION PLATFORM

Keeping up with the Euroclusters: Achievements and lessons learned

Summary



EU Clusters Talks
28 June 2023, 8:30 – 9:45 CET

An Initiative of the European Union



Držte krok s Euroklusters: Úspěchy a získané zkušenosti

SHRNUTÍ

European Cluster Collaboration Platform zorganizovala přednášku EU Clusters Talk, která proběhla 28. června 2023, 08:30-09:45, na které se dozvíte o dosavadní práci Euroclusters, jejich úspěšných aktivitách a zkušenostech získaných po zveřejnění prvních výzev pro malé a střední podniky.

Program přednášky:

Moderátorka: Chris Burns

1. Novinky z ECCP
2. První zpětná vazba a zkušenosti z iniciativy Eurocluster - **Valentino Izzo**, Programme Coordination Manager, EISMEA, European Commission
3. Panelová diskuze – **Giovanni Scaramuzzo**, Project Manager, EXO Ricerca, CREATHRIV-EU Eurocluster, **Laure de Tassigny**, European Project Officer, Minalogic, Silicon Eurocluster, **María Luisa Fernández**, Cluster Manager, ZINNAE, CirInWater Eurocluster, **Ruben Eiras**, Secretary-General, Fórum Oceano - Portugal Blue Economy Cluster, MedBAN Eurocluster, **Silvana Sanfeliu**, Senior EU Project Specialist, Fondazione Piemonte Innova, AIBC Eurocluster
4. Možnosti financování – Nina Hoppmann, ECCP

Klíčová sdělení

- Euroclusters zůstávají ambiciózní iniciativou, ale předběžné výsledky po prvních kaskádových výzvách jsou povzbudivé a ze strany malých a středních podniků byl zaznamenán velký zájem.
- Úspěšnost malých a středních podniků ve výzvách diskutovaných v tomto rozhovoru se pohybovala kolem 20 %.
- Klastry doporučují, aby výzvy byly co nejjednodušší, ale s jasným a dobře definovaným zaměřením.
- Proces hodnocení žádostí je časově náročný a měl by být přiměřeně kalkulován. Zapojení externích odborníků je ve většině případů otázkou rozpočtu.
- Mezinárodní seznamovací akce musí mít pro malé a střední podniky jasný přínos, jinak je obtížné je mobilizovat. Hodnotu osobních setkání však nelze nahradit čistě online akcemi.

1. Novinky z European Cluster Collaboration Platform

Nina Hoppmann, člen ECCP

1. [Průzkum zpětné vazby k rozhovorům](#) o klastrech EU do 1. srpna
2. Přihlaste se na akci [Matchmaking Event v Jihoafrické republice](#) ve dnech 24.-26. října.
3. Registrace na [Matchmaking Event v Singapuru](#) ve dnech 30. října - 1. listopadu.
4. [Průvodce ochranou údajů pro malé podniky](#)
5. [Zpětná vazba k hodnocení programu COSME](#) do 18. září

2. První zpětná vazba a zkušenosti z iniciativy Eurocluster

Valentino Izzo, Programme Coordination Manager, EISMEA, European Commission

Valentino Izzo představil Euroclusters, což jsou celoevropská partnerství klastrových organizací a dalších aktérů průmyslového ekosystému, která jsou financována v rámci programu jednotného trhu. Jejich hlavním účelem je pomoci řešit ekologický a digitální přechod a také výzvy v průmyslových ekosystémech, včetně cen energií, rekordní inflace, závislosti na komoditách nebo narušení dodavatelských/hodnotových řetězců. Všechny 30 Euroclusters má specifické cíle: vytváření sítí, inovace, zavádění procesů a technologií, vzdělávání a internacionalizace. Evropská komise financuje celkem 171 partnerů z 23 různých zemí s celkovým rozpočtem 42 milionů EUR, z nichž nejméně 75 % musí jít přímo malým a středním podnikům prostřednictvím kaskádových výzev.

Od února do června 2023 zveřejnilo 21 Euroclusters 32 kaskádových výzev na finanční podporu malých a středních podniků. V rámci těchto prvních výzev se očekává přidělení přibližně 17 milionů EUR. Odhaduje se, že finanční podporu prostřednictvím těchto výzev získá přibližně 1 500 malých a středních podniků. Většina výzev se týká grantů na inovace, grantů na internacionalizaci nebo grantů na odbornou přípravu. Stále je otevřeno 14 výzev a další přicházejí, takže Valentino Izzo vyzval, abyste byli ve střehu a hledali nové příležitosti. Výzvy mohou mít různé přístupy, pokud jde o termíny, žadatele a konsorcia, paušální částku, formu grantu nebo systém hodnocení a plateb. Neexistuje žádný "univerzální" systém, ale Euroclusters si musí najít schéma, které odpovídá jejich cílům.

Valentino Izzo zdůraznil, že projektoví úředníci jsou tu od toho, aby s těmito otázkami pomáhali, a že by se na ně Euroclusters měly obracet se svými dotazy. Valentino Izzo krátce představil výsledky průzkumu pro Euroclustery. Co se týče hlavních výzev pro výzvy, zmínil přípravu dokumentů k výzvě, zajištění nízkého finančního rizika a řízení platformy pro předkládání žádostí a hodnocení. Zdůraznili, že je třeba poskytnout dostatek času na hodnocení vybrat správnou platformu pro předkládání návrhů a lépe naplánovat časový harmonogram vyhlášení výzev, aby se nepřekrývaly. Od Komise chtějí získat právní a finanční podporu a šablony. Valentino Izzo zdůraznil, že projektoví poradci EISMEA jsou tu od toho, aby pomohli s těmito otázkami a také aby se orientovali v rozhodnutích, která je třeba učinit při přípravě výzvy.

3. Panelová diskuse

Panelisté diskutovali o výzvách, spolupráci a úsilí, které Euroclusters vynaložily při řízení svých projektů, navrhování a provádění kaskádových výzev a usnadňování procesů podávání žádostí pro malé a střední podniky.

Řečníci krátce představili své Euroclusters, které působí v kreativním a kulturním průmyslu (CREATHRIV-EU), elektronice a výrobě (Silicon Eurocluster), vodním hospodářství (CirclnWater), modré ekonomice (MedBAN) a umělé inteligenci a blockchainu (AIBC). Euroclusters mají různé cíle, např. Eurocluster Silicon se snaží přispět k naplnění Aktu o čipech EU nebo Eurocluster CREATHRIV-EU nabízí navazování kontaktů a obchodní aktivity s frankofonní Afrikou.

Přednášející se shodli na tom, že Euroclusters jsou náročné iniciativy, které vyžadují práci klastrů při definování kaskádové výzvy, při jejím vyhlášení a při zapojení malých a středních podniků. Laure de Tassigny a María Luisa Fernández se podělily o to, že se jejich výzvy setkaly s velkým zájmem a že obdržely až pětkrát více žádostí, než kolik projektů může být financováno. Faktor úspěšnosti malých a středních podniků ve výzvách se pohybuje kolem 20 %. Laure de Tassigny zdůraznila, že do jejich výzvy se hlásily zejména malé a střední podniky s méně než 10 zaměstnanci. Pokud jde o konkrétní příklady financovaných projektů, Ruben Eiras zmínil vývoj udržitelných obchodních modelů pro modrou ekonomiku a Silvana Sanfeliu hovořila o využití umělé inteligence a blockchainu v různých ekosystémech.

Panelisté se podělili o zkušenost, že podávání žádostí do výzev může být komplikované, ale snažili se proces zjednodušit prostřednictvím platformy nazvané Dobré granty. Poskytovali podporu malým a středním podnikům a pořádali webové semináře, na kterých vysvětlovali kritéria hodnocení a způsobilosti. Z toho plyne ponaučení, že je třeba výzvy co nejvíce zjednodušit, ale zároveň je co nejvíce zaměřit. Zmínili křivku učení a potřebu zvážit rizikové faktory. Pokud jde o rozpočet, který mají malé a střední podniky k dispozici, existují různé přístupy, ať už malé a střední podniky žádají samostatně, nebo v rámci konsorcia. Standardním limitem je 60 000 EUR jako maximální částka, kterou lze získat na jeden MSP.

Pokud jde o hodnocení předložených návrhů, Euroclusters se spoléhají jak na interní, tak na externí hodnocení. Rozhodujícím faktorem je rozpočet, který je k dispozici pro externí odborníky. Interní hodnocení provádí například konsorcium, aby identifikovalo žádosti, které splňují požadovaný práh. Následně jsou vybráni nezávislí hodnotitelé, kteří nejsou spojeni s konsorciem, aby hodnocení potvrdili. Řečníci zdůraznili, že hodnocení může být časově velmi náročné a že klastry mohou mít problém zvládnout pracovní zátěž s omezenými zdroji.

Pokud jde o seznamovací akce, řečníci potvrdili význam internacionalizace a záměr pořádat seznamovací akce, např. v USA a v Kanadě. Uvedli však, že prodat myšlenku matchmakingových akcí malým a středním podnikům může být obtížné. Výhody hledání místních partnerů na zahraničních trzích musí být velmi jasné. Shodli se na tom, že osobní schůzky nelze nahradit schůzkami online. Silvana Sanfeliu hovořila o hodnotě osobních setkání, neboť poskytují jinou úroveň porozumění, podporují smysluplné rozhovory a usnadňují vytváření sítí. Pro udržení kontaktu s potenciálními partnery by bylo dobré uspořádat následné mise a více seznamovacích akcí. Závěrem bylo konstatováno, že na definitivní doporučení a výsledky je ještě brzy, ale bylo zdůrazněno, že zachování soustředěného, jednoduchého a jasného procesu podávání žádostí by usnadnilo řízení výzev, posílilo vnitřní kapacity a usnadnilo malým a středním podnikům podávání žádostí do výzev.

4. Možnosti financování

1. ['Innovate to transform' support for SME's sustainability transition](#); Opening on 19 September 2023
2. [Accelerating uptake through open proposals for advanced SME innovation](#); Opening on 29 June 2023
3. [Implementing co-funded action plans for connected regional innovation valleys](#); Deadline 17 October 2023
4. Opportunities for SMEs: Calls from Euroclusters; published on [European Cluster Collaboration Platform](#)