



EUROPEAN CLUSTER
COLLABORATION PLATFORM

Going Global: Creating Partnerships and Expanding Business Abroad

Summary



EU Clusters Talks
28 May 2025, 8:30 – 10:00 CET

An initiative of the European Union



Směrem do světa: Navazování partnerství a rozvoj podnikání v zahraničí

EU Clusters Talks 04. června 2025

ZÁPIS

S cílem prozkoumat, jak mohou klastry posilovat mezinárodní zapojení a podporovat internacionalizaci svých MSP, organizuje ECCP jménem Evropské komise EU Clusters Talk s názvem „Směrem do světa: Navazování partnerství a rozvoj podnikání v zahraničí“, který se uskutečnil 28. května od 8:30 do 10:00 hodin. Setkání představí úspěšné modely mezinárodní spolupráce, strategické přístupy k budování globálních sítí a iniciativy podporující klastry a MSP při rozšiřování jejich mezinárodní přítomnosti.

Program setkání

Moderátorka: Jennifer Baker

Novinky z Evropské platformy pro klastrovou spolupráci

1. Novinky z ECCP

Nina Hoppmann, členka týmu ECCP

2. Podpora internacionalizace

Flavia Ferrasson, Policy Officer, DG TRADE, Evropská komise

3. Panelová diskuse

Ander González, Internationalisation Manager, Basque Energy Cluster (ELBE Eurocluster)

Ewa Rekosz, International Affairs Director, Mazovia Cluster ICT (INGENIOUS Eurocluster)

Gytis Mikalauskas, Internationalisation Manager, Applied Research Institute for Prospective Technologies (Participant Matchmaking Event)

Josep Casamada, Project Manager, Tèxtils.CAT (xBUILD-EU and EuroBoostEX Euroclusters)

Sarra Boussaïdi, Project Manager, Anima Investment Network (Euromed Cluster Forward initiative)

4. Možnosti financování

Nina Hoppmann, členka týmu ECCP

Klíčová sdělení

- MSP jsou klíčovou součástí obchodní politiky EU, přesto mnoho z nich stále nezná dostupné nástroje a obchodní dohody.
- Portál Access2Markets představuje praktický a vícejazyčný vstupní bod pro MSP hledající příležitosti na více než 140 trzích po celém světě.

- Všechny nové obchodní dohody EU obsahují kapitoly specificky zaměřené na MSP, které podporují transparentnost a usnadňují vstup na zahraniční trhy.
- Klastry hrají zásadní roli jako multiplikátoři - propojují evropské nástroje s lokálním zapojením MSP.
- Mezinárodní mise přizpůsobené potřebám konkrétních sektorů jsou efektivnější než obecná podpora obchodu.
- Budování důvěry a kulturního porozumění je klíčové pro úspěšnou internacionalizaci, zejména tam, kde jsou obchodní vztahy založeny především na osobních vazbách.
- Časová náročnost a nejasná návratnost investic často MSP odrazují - klastry proto musí procesy zjednodušovat a nabízet konkrétní přidanou hodnotu.
- Prezentace úspěšných příkladů MSP a poskytování praktické podpory motivují širší zapojení firem a jejich dlouhodobou aktivitu.

1. Novinky ECCP

- Registrujte se na matchmaking v Indii, který se uskuteční 29.-31. října 2025.
- Připravte se na nadcházející matchmakingové akce:
- EU - Spojené arabské emiráty, výzva bude otevřena v následujících dnech, 1.-3. října 2025
- EU - Tchaj-wan, v přípravě, pravděpodobně 21.-23. října 2025
- EU - Vietnam, v přípravě, pravděpodobně 4.-6. listopadu 2025
- Registrujte se na EU INDUSTRY DAYS 2025, které se uskuteční 5.-6. června 2025 v polském Rzeszówě.
- Registrujte se na CmR Rzeszów v Polsku ve dnech 3.-4. června 2025.
- Přihlaste se do výzvy k podávání projevů zájmu na spolupořádání budoucích ročníků iniciativy „Clusters Meet Regions“.
- Zapište si termíny a registrujte se na nadcházející akce ECCP.

2. Podpora internacionalizace

Flavia Ferrasson, Policy Officer, DG TRADE, Evropská komise

Flavia Ferrasson zahájila svou prezentaci zdůrazněním klíčové role malých a středních podniků v obchodní politice EU. Navzdory nedávným geopolitickým výzvám, jako byla pandemie, válka na Ukrajině nebo napětí mezi USA a Čínou, zůstává mezinárodní obchod zásadní pro růst MSP, diverzifikaci dodavatelů, snižování nákladů a posilování jejich odolnosti. Mnoho MSP však stále plně nevyužívá existující obchodní dohody a podíl obchodní hodnoty generovaný MSP zůstává relativně nízký.

Jednou z hlavních priorit DG TRADE je vytváření stabilního obchodního prostředí prostřednictvím bilaterálních a multilaterálních dohod. Evropská unie je v tomto směru aktivním účastníkem WTO, zejména pracovní skupiny zaměřené na MSP, která podporuje sdílení osvědčených postupů a transparentnost obchodní politiky.

Aby mohly MSP z obchodních dohod skutečně profitovat, je nezbytný přístup k jasným a praktickým informacím. Evropská komise proto v roce 2020 spustila portál Access2Markets. Tento vícejazyčný a komplexní nástroj umožňuje firmám získat informace o clech, celních procedurách, regulacích, pravidlech původu, statistikách nebo možnostech veřejných zakázek ve více než 140 exportních trzích. Součástí portálu jsou také nástroje pro hlášení obchodních překážek a modul ROSA pro samostatné posouzení pravidel původu.

Všechny nové obchodní dohody EU dnes obsahují zvláštní kapitoly zaměřené na MSP. Tyto dohody ukládají partnerským zemím povinnost vytvořit „one-stop-shop“ informační platformy vysvětlující, jak vstoupit na jejich trhy. Mezi země s těmito závazky patří například Kanada, Japonsko, Spojené království nebo Chile.

Flavia Ferrasson rovněž zdůraznila význam aktivit zaměřených na zvyšování povědomí. DG TRADE pravidelně organizuje bezplatná školení zaměřená na používání portálu Access2Markets a aktivně se zapojuje do akcí pořádaných v členských státech, například Market Access Days. Během těchto akcí se vysocí představitelé Evropské komise, včetně Chief Trade Enforcement Officer, setkávají přímo s MSP, aby lépe porozuměli jejich potřebám a problémům.

Zároveň upozornila na důležitou roli tzv. „multiplikátorů“, mezi které patří obchodní komory, organizace na podporu obchodu nebo sítě jako Enterprise Europe Network. Tyto organizace získávají školení od DG TRADE, aby mohly informace dále šířit a podporovat MSP na lokální úrovni.

3. Panelová diskuze

Diskuse byla zahájena identifikací hlavních výzev, kterým klastry čelí při podpoře internacionalizace. Prostřednictvím ankety Slido publikum označilo za nejzásadnější překážky nedostatek financování a nízký zájem MSP. Mezi další zmíněné bariéry patřily omezené personální kapacity a nedostatečný přístup k mezinárodním sítím.

Následně jednotliví panelisté představili své klastry, jejich zaměření, členskou základnu a strategie mezinárodního zapojení.

Ander González popsal aktivity Basque Energy Cluster, který se zaměřuje na sektorově specifické mise a účast na mezinárodních veletrzích, zejména v strategických oblastech energetiky, jako jsou offshore obnovitelné zdroje.

Ewa Rekosz představila Mazovia Cluster ICT a zdůraznila široký hodnotový řetězec klastru i rozsáhlou podporu členů, zejména v kreativních odvětvích a prostřednictvím národních a evropských programů.

Gytis Mikalauskas sdílel zkušenosti litevského FitTech clusteru, který primárně funguje jako prostředník mezi MSP a mezinárodními výzkumnými a vývojovými příležitostmi. Jeho činnost spočívá zejména v budování sítí podporujících společný vývoj produktů se zahraničními partnery.

Josep Casamada zdůraznil význam internacionalizace pro přežití a růst MSP v oblasti technických textilií. Poukázal na důležitost cílených služeb, specializovaných akcí a dlouhodobých rámců spolupráce, jako jsou meta-klastry nebo partnerství Erasmus+.

Sarra Boussaïdi, zastupující Anima Investment Network, se zaměřila na regionální spolupráci ve Středomoří. Představila iniciativy podporující klastry v jižním Středomoří, například akademie zaměřené na budování kapacit, twinningové programy nebo matchmakingové akce. Klíčovou součástí její práce je podpora budování důvěry a dlouhodobých partnerství mezi klastry z EU a regionu MENA.

Mezi panelisty panovala silná shoda na významu individuálně přizpůsobené podpory založené na důvěře. Všichni se shodli, že malé podniky často nemají dostatek času ani zdrojů pro samostatné pronikání na zahraniční trhy, a role klastrů jako prostředníků je proto zásadní.

Zatímco některé klastry se více soustředí na výzkum a vývoj (například FitTech), jiné kladou důraz na business development nebo přístup ke specializovaným trhům (například Textils.CAT nebo Mazovia Cluster ICT).

Ewa Rekosz přinesla odlišný pohled, když upozornila, že v bohatších regionech, jako je Mazovsko, bývají MSP někdy méně ochotné zapojovat se do mezinárodních aktivit a očekávají okamžitou návratnost investic. Josep Casamada tuto obavu potvrdil, zároveň však zdůraznil, že jasně definovaná přidaná hodnota a praktická podpora mohou tuto neochotu zmírnit.

Gytis Mikalauskas a Sarra Boussaïdi oba vyzdvihli potřebu větší viditelnosti a sdílení úspěšných příkladů, které mohou motivovat další firmy k zapojení.

Panelisté se shodli na zásadní roli klastrů při zjednodušování přístupu MSP na zahraniční trhy. Budování důvěry, kvalitní příprava a kulturní porozumění byly opakovaně označovány za klíčové faktory úspěchu.

Mezi doporučení zaznělo:

- nabízet jasnou návratnost investic,
- zajistit cílený přístup k matchmakingu,
- aktivně zapojovat MSP do přípravy mezinárodních misí.

4. Možnosti financování

- Cluster Business Connect; uzávěrka konec června 2025.
- Interregional Innovation Investments Strand 1; uzávěrka 13. listopadu 2025.
- Interregional Innovation Investments Strand 2a; uzávěrka 13. listopadu 2025.
- Přípravná akce pro vytváření společných programů mezi aktéry inovačních ekosystémů; uzávěrka 15. října 2025.