

Sonja Schörghuber: Kis- és közép-vállalkozások: az EU nagyjai

Budapesti Vállalkozásfejlesztési Központ – MARKETING CENTRUM Országos Piackutató Intézet
Budapest, 1998.

Hasznos kézikönyvvel gyarapodott az Európai Unióval kapcsolatos magyar nyelvű kiadványok kis számú családja. A könyv német nyelvű kiadása az Európai Unióhoz 1995-ben csatlakozott Ausztria vállalkozásai számára íródott. Tényként kezeli az uniós tagságot, az abból adódó esélyeket és kockázatokat. A magyar nyelvű változat az európai integráció előtt álló hazai vállalkozók felkészítését kívánja szolgálni. Ennek ellenére – vagy éppen ezért – a kiadvány rendkívül nagy érdeklődésre tarthat számot. A lényeg ugyanis abban a szemléletben és módszertani megközelítésben rejlik, amelyet a könyv bemutat és gyakoroltat.

A kézikönyv jellegét azok a kitöltésre váró táblázatok, megoldandó feladatlisták adják, amelyek már a felkészülési folyamat során is eredményesen alkalmazhatók a hazai kis- és középvállalkozások tevékenységében.

Néhány példa a könyvben szereplő táblázatokra, feladatlistákra:

- szempontok az EU-tagországok jellemzőinek és vonzerejének értékeléséhez,
- a külföldi aktivitás különféle formái,
- szempontok a megfelelő célpiac meghatározásához,
- a vállalkozás erősségeinek és gyengeségeinek elemzése,
- mintegy 50 féle praktikus szemléltetés.

Magyarország most készül az európai integrációra. A reményeink szerint közeli csatlakozás egyebek mellett a gazdaságra is rendkívül nagy hatást fog gyakorolni. Különösen az üzleti életben legnagyobb arányban részt vállaló, összességét tekintve meghatározó súlyt képviselő kisvállalkozások néznek szembe az új, határok nélküli Európa gazdasági kihívásaival. Az Európai Unió tag-ság ugyanis nemcsak előnyökkel, de néha hátrányokkal is járhat. Az időben való felkészülés egyértelműen előnyt jelenthet a csatlakozás és az új feltételek szerinti piacra lépés idején.

Ennek technikáját ismerteti a könyv. Minden részletesebb bemutatása helyett beszéljen önmagáért a tartalomjegyzék, amely a következő:

1. *Miért kellene éppen most elkezdenni a felkészülést az európai piacra?*
2. *Valóban meg akarunk külföldön jelenni?*
3. *Mely EU-országok vonzóak speciálisan a mi terveink szempontjából?*
4. *Milyen formában kell belépniünk az új piacra?*
5. *Hogyan találunk partnert a célországban?*
6. *Vállalatunk már valóban „eurofitt”?*
- 7.A. *Terméket kínálók számára: Milyen termékeket akarunk kínálni?*
- 7.B. *Szolgáltatást/ipari szolgáltatást kínálóknak számára: Milyen teljesítményeket akarunk kínálni?*

8. *Kik a vevőink?*
9. *Melyik részpiacot akarjuk megoldozni?*
10. *Ki a konkurensünk?*
11. *Milyen árakon akarunk kínálni?*
12. *Milyen nyereséget érhetünk el?*
13. *Hogyan viszonyulunk vevőinkhez (marketing, hirdetés)?*
14. *Hogyan szervezzük meg az értékesítést/az új személyzetet?*
15. *Milyen költségekkel/pénzügyi igényekkel jár az EU-ban végzett tevékenységünk?*
16. *Hogyan tudjuk végrehajtani terveinket?*

Függelék

1. *Az európai integrációs folyamat indítékai és fontosabb eseményei*
2. *Az Európai Unió felépítése, intézményei és döntéshozatali folyamata*
3. *Az Európai Unió és Magyarország*
4. *Európai Unió pályázati lehetőségek és a magyar kis- és középvállalkozások (KKV-k)*
5. *A Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítóany hálózata*
6. *Budapesti Vállalkozásfejlesztési Központ*
7. *Egyéb hasznos információk*
 - 7.1. *Lobbizás az Európai Unióban*
 - 7.2. *Lexikon*
 - 7.3. *Fontosabb rövidítések*
 - 7.4. *Hazai intézmények és információforrások*
 - 7.5. *Felhasznált irodalom*

Amint a tartalomjegyzék alapján látható, az eredeti művet igen sok hasznos kiegészítéssel láttuk el. Ennek a függeléknek egyik lényeges írását adjuk most közre.