

enterprise europe



Business Support on Your Doorstep



A nemzetközi együttműködés ABC-je

Az Enterprise Europe Network bemutatása



European Commission
Enterprise and Industry



Miért hasznos a nemzetközi együttműködés?

- Pályázatok által **többet forráshoz** juthatunk
- A célcsoport számára **többet szolgáltatási** lehetőségek biztosítása:
 - információnyújtás, fórumok, tréningek, találkozók, külföldi megjelenési lehetőségek, tanulmányutak, kiadványok stb.
- **Tapasztalatszerzés** - Kitekintés a világba
- **Jó példák és gyakorlatok** átvétele

Miért hasznos a nemzetközi együttműködés?

- A szervezetnek:
- több szolgáltatás
 - széleskörű ismertség
 - kapcsolatrendszer
 - pénzügyi mozgástér

- Célcsoportnak:
- több program
 - több szolgáltatás
 - nemzetközi tapasztalat
 - nemzetközi kapcsolatok

Mi a projekt?



A projekt nem rutinmunka!

A projekt alapjaiban véve egy adott kiinduló helyzetből, adott időtartamon belül, adott eszközökkel, egy specifikus célt elérni kívánó tevékenységsorozat.

- rutinmunkákon kívül eső, **egyedi feladat,**
- léte időben korlátozott, **kezdeté és vége meghatározott,**
- elkülönült erőforrásokkal dolgozik, **önálló költségvetése** van,
- **a szervezete egyedileg összeállított** csapat, projekt team

Megfelelő projekt

A szervezet szempontjából:

- szervezeti céljainkkal összhangban van
- kellő pénzügyi erőforrás áll rendelkezésre (előfinanszírozás, saját erő) és
- Megfelelő humán erőforrással rendelkezünk (szakképzett, tapasztalt, megfelelő készséggel és képességgel, nyelvtudással) a projekt megvalósításához.

Megfelelő projekt

A célcsoport szempontjából:

- hasznos többlet szolgáltatásokat ad,
- hozzájárul anyagilag a meglevő szolgáltatások nyújtásához
- a projektből a célcsoport „profitál”
 - ✓ a célcsoport szükségleteire, igényeire épül (probléma feltárása, igényfelmérés)
 - ✓ a célcsoport hasznosítja (elégedettségi felmérés, nyomkövetés)

A sikeres projekt alapfeltételei

- **Érdekek egyensúlya:** egyáltalán egyensúlyba hozhatók-e a rendkívül diverzifikált érdekek?
- **A projektpartnerek elkötelezettsége:** pontosan mi iránt is elkötelezettek a partnereink?
- **A kedvezményezettek pontos meghatározása:** képesek vagyunk-e a meghatározásukra?
- **A célcsoport problémáinak, igényeinek megfogalmazása:** vannak-e eszközeink erre?
- **Reális költségtervezés:** reális, vagy csak a kiírásnak akarunk megfelelni?
- **Szervezeti kapacitás:** rendelkezünk megfelelő kapacitásokkal?

A projekt folyamat

- ✓ Szükséglet felismerése – probléma megoldása
- ✓ Projekt ötletek – brainstorming
- ✓ Projekt javaslat – célok, módszerek meghatározása
- ✓ Kidolgozott projekt – konkrét, részletes célok, akciók, elérendő eredmények megfogalmazása
- ✓ Kidolgozott pályázat – a kidolgozott projekt „pályázati köntösbe” bújtatása

A projekt célja

A projekt cél megfogalmazása

A projekt cél egyértelmű, világosan definiált, a projekttel kapcsolatban állók számára ismert és azonos jelentéssel bíró.



Helyzetfelmérés – SWOT analízis

- **Erősségek (Strengths):** mindazok a pozitív belső tényezők, amelyek jól működnek, és általunk befolyásolhatók.
- **Gyengeségek (Weaknesses):** mindazok a negatív belső tényezők, amelyek nem jól működnek, de befolyásolhatók (lennének) a helyzet javítása érdekében.
- **Lehetőségek (Opportunities):** mindazok a pozitív külső, kedvező adottságok, amelyek ugyan nem befolyásolhatók, de például rájuk építve kihasználhatóak az erősségek.
- **Veszélyek (Threats):** mindazok a negatív külső adottságok, korlátok, amelyek nem befolyásolhatók és csökkentik a siker esélyeit, kockázatot jelenthetnek.

Helyzetfelmérés – Stakeholder analízis

- Az uniós terminológia szerint **stakeholdernek tekinthető “minden személy, személyek csoportja, szervezet, vagy cég, amely kapcsolatba kerülhet a projekttel”**

A résztvevőelemzés segítségével **felmérhetővé válnak:**

- a projekt pozitív (és esetleges negatív) hatásai a különféle csoportok esetén,
- a lehetséges partnerek köre és
- a célcsoport eltérő igényei.

Cél meghatározása

A helyzetfelmérés megadja, hogy melyek azok a területek, ahol valamit tenni kell!

A feltárt problémák közül melyikkel kívánunk foglalkozni az adott projekten belül.

Eredmény:

Mérhető paraméterekkel ellátott célrendszer



PROJEKTCÉL

Megfelelő partner

Az a külföldi (magyar) szervezet, vállalkozás, amely megfelel céljainknak:

- Hozzánk hasonló tevékenységet végez
- Céljai, célcsoportja megegyezik a miénkkel
- Képes a projekt szakmai és pénzügyi teljesítésére

Projekt partner

- Több potenciális partner legyen a „tarsolyban”!
- Személyes találkozó, megbeszélés!
- „Végleges” projekt partner(ek) kiválasztása.
- Projekt véglegesítése (célok; akciók; ki, mit tud hozzátenni stb.)
- Projektfeladatok felosztása.
- Projekt pénzügyi kereteinek meghatározása.
- Megállapodás az együttműködésről:
 - Pályázat kötelező melléklete (előírt forma)
 - Kiegészítés - részletesebb

Partner keresése

1. Kapcsolatainkon keresztül, ismeretségi körünkben (korábbi pályázati partnerek)
2. Célzottan a pályázati forrás honlapján (adatbázisok)
3. Pályázatot kiírók által szervezett partnertalálkozókon
4. Interneten vagy más információs forrásból (pl. korábbi projektek végrehajtói, pályázatok nyertesei)
5. Erre specializálódott, megbízható szervezeteken keresztül

Enterprise Europe Network – *Üzletfejlesztés karnyújtásnyira*

Az Enterprise Europe Network az egyetlen,
az **Európai Bizottság Vállalkozási és Ipari
Főigazgatósága** által létrehozott
vállalkozásfejlesztési hálózat,
amely a **kis és középvállalkozások**
üzletfejlesztési törekvéseit szolgálja.

Mi is az üzletfejlesztés? – *Miben segíthetünk?*

Megtaláljuk a párját!

Üzleti partnerkeresés európai
kis- és középvállalkozások számára
Magyarország 11 pontján.



A legnagyobb hálózat: több mint 45 ország, 600 szervezet

- Befogadó szervezetek:

- kamarák,
- vállalkozásfejlesztési ügynökségek,
- alapítványok,
- szakmai szervezetek

- A hálózat lefedettsége:

- EU tagországok (27 tagállam)
- Tagjelölt országok (*Bosznia Hercegovina, Horvátország, Izland, Montenegró, Szerbia, Törökország*)
- Harmadik országok (*Chile, Egyiptom, Izrael, Kína, Macedónia, Norvégia, Oroszország, Örményország, Spanyolország, Szíria, Svájc, USA*)



A hálózat Magyarországon

Regionális lefedettség – minden régióban legalább 1 partner

- ITD Hungary Zrt. (*Budapest, Miskolc, Eger*)
- INNOSTART Nemzeti Üzleti és Innovációs Központ (*Budapest*)
- Fejér Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (*Székesfehérvár*),
- Győr-Moson-Sopron Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (*Győr*)
- Zala Megyei Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (*Zalaegerszeg*)
- Pécs-Baranyai Kereskedelmi és Iparkamara (*Pécs*)
- Hajdú-Bihar Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (*Debrecen*)
- PRIMOM Vállalkozásélénkítő Alapítvány (*Nyíregyháza*)
- Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara (*Szeged*)



Új (EU-s) piacra lépés támogatása

- Információ-szolgáltatás
 - Ország-információk
 - Forgalomba hozatal
 - Külkereskedelmi, vám információk
 - Jogszabályok...
- Rendezvények szervezése
 - Információs napok
 - EU-s jogszabályok
 - Szakmai konferenciák...

Nemzetközi partnerkapcsolatok kialakítása



- Partnerkereső adatbázisokon keresztül
 - BCD - klasszikus üzleti kapcsolatok
 - BBS - innováció, technológiatranszfer
- Közös belső levelezésen keresztül
 - Pályázatos partnerkeresések esetén
kiemelten EU-s és FP7-es projektekre
- Üzleti találkozók szervezésével

Adatbázisaink

- Klasszikus üzleti partnerkereső adatbázis (Business Cooperation Database)
 - 12.111 partnerkeresés
- Innováció, technológiatranszfer adatbázis (Bulletin Board System)
 - 5.467 ajánlat
 - 1.167 keresés

Az Ön hangja Európában - SME Feedback



- Állandó véleményezési-visszajelzési lehetőség a hálózaton keresztül, ha EU-s irányelvbe ütközőt tapasztalnak
- Jogszabályok módosítása előtt kampányszerű konzultációk
- Panel kérdőívek egy-egy ágazat, téma felmérése érdekében

Mikor forduljon hozzánk?

- Ha kérdése van, információt szeretne ...
- Ha terméket szeretne eladni vagy vásárolni ...
- Ha forrást szeretne ...
- Ha vállalkozása fejlesztéséhez új technológiát keres vagy az Ön által kifejlesztett technológiát értékesítené ...
- Ha üzleti/együttműködő partnert keres

Dél-alföldi regionális iroda a CSMKIK-ben

www.csmkik.hu

CSONGRÁD MEGYEI KERESKEDELMI ÉS IPARKAMARA

Kamarai testületek Tagozatok Osztályok, klubok, bizottságok
Igazgatóságaink Szakképzés MKIK Magyar-Szerb Tagozat

Kamaránkról - Szolgáltatások - Elérhetőségek 2010. december 7., kedd - Ambrus

Tagoknak
» BEJELENTKEZÉS
» JELSZÓENMLÉKEZTETŐ

NYITVA TARTÁS



KIADÓ

Tájékoztató a vállalkozó kivitelezői nyilvántartásba vételéről

Ne bosszankodjon tovább!
CSONGRÁD MEGYEI BÉKÉLTETŐ TESTÜLET



Magyar-Koreai Üzleti Fórum
Megjelent: 2010.12.07. | Kategória: EU

A dél-koreai kereskedelmi és befektetési miniszter-helyettes látogatásához kapcsolódó üzleti delegáció számára szervez üzleti fórumot a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara és a KOTRA Budapesti Irodája 2010. december 16-án.

A világ egyik legdinamikusabban fejlődő gazdaságának vállalati képviselői a koreai és magyar gazdaságról szervezett fórumon találkozhatnak a szervezeti és kormányzati résztvevőkkel álló koreai delegációval.

ÜZLET@HÁLÓN
KERESHETŐ ADATBÁZISOK

VÁLLALKOZÓI@DATTÁR



Üzletfejlesztés karnyújtásnyira

GYORSKERESÉS »

Kifejezés OK
RÉSZLETES KERESÉS
JAVASLATOK

PARTNEREINK

TALÁLJA MEG IDEÁLIS
ÜZLETI PARTNERÉT - BCD
»



INNOVÁCIÓ,
TECHNÓLOGIATRANSZFER
- BBS »



AZ ÖN HANGJA
EURÓPÁBAN - SME
FEEDBACK »



PÁLYÁZATI
LEHETŐSÉGEK »





Business Support on Your Doorstep



Elérhetőségeink:

Csongrád Megyei Kereskedelmi és Iparkamara

Enterprise Europe Network iroda

web: www.csmkik.hu

e-mail: eenszeged@csmkik.hu

telefon: 62/554-250

Körmöczi Eszter

Regionális vezető

e-mail: kormoczi.eszter@csmkik.hu

telefon: 62/554-256