

- Az idő teremtése a különböző teremtményeket és az idő szerkezetére vonatkozó elgondolásokat elemzi.
- Az idő mérése nyomon követi azt a törekvést, hogyan lehet regisztrálni, tagolni és mérni az idő múlását.
- Az idő ábrázolása azt vizsgálja, hogyan ábrázolták különböző korokban a Kelet és Nyugat művészei az időt.
- Az idő megismerése arról szól, hogyan érzékeljük biológiailag és pszichikailag az időt.
- Az idő végezete az idő és az örökévalóság végének fogalmait boncolja.

A képzőművészetek kialakulásával az idő gondolatköre bekerült azok kedvelt témái közé is. A kötet illusztrációi szép válogatást adnak a különféle kultúrák körében született ilyen alkotásokból is.

Tanulságos, gondolatébresztő olvasmány.

Osman Péter

Vecsenyi János

VÁLLALKOZÁS AZ ÖTLETTŐL AZ ÚJRAKEZDÉSIG

AULA Kiadó, 2003, 490 oldal

Ha csak a KSH által publikált adatokat tekintjük, úgy Vecsenyi János „Vállalkozás az ötlettől az újrakezdésig” c. könyvére immár szinte semmi szükség. A statisztika szerint ugyanis alig tízmillió lakosságú országunkban több, mint 1,1 millió bejegyzett vállalkozás van. Úgy tűnik, – gondolhatnánk, ha csak a statisztikára hagyatkoznánk – itt már mindenki tudja, mi az, hogy vállalkozás, hasonló tankönyvekre nincsen szükség. Mégis, mindenki, aki itt él,

tudja, csalókká a statisztikák. Nemcsak a regisztrált és a működő vállalkozások száma közötti 25%-os különbségre gondolok, hanem arra, hogy akinek bejegyzett cége, netán egyéni vállalkozói igazolványa van, vajon mindenki alkalmas-e arra, hogy tényleg vállalkozó legyen? Vajon kihozza-e mindenki a lehetséges maximumot abból a cégből, amelyet megalapított?

A nagy gazdasági szervezetek menedzsmentjének, vezetésének, irányításának könyvtári irodalma van, és nálunk is tele vannak vele a könyvesboltok polcai. Pedig igazi nagyvállalat a bejegyzett 1,1 millióból alig néhány ezer van, bár kétségtelen, hogy többen érdeklődnek egy ilyen cég irányítási gondoljait iránt, mint ahányan vezető pozícióban vannak ezekben az intézményekben. Kevésbé látványos azonban a kis cégek, mikro- és kisvállalkozások menedzsmentjének tudománya, így sokkal kevesebb könyv foglalkozik az ő helyzetükkel. És mintha a közvélekedésben is tartaná magát a nézet: a menedzsment tudománya megtanulható, vállalkozónak azonban születni kell. E tévhiteket segít eloszlatni Vecsenyi tankönyve, amikor lépésről-lépésre modellezve vezet végig az olvasót a vállalkozásra történő felkészülés, a vállalkozás megalapítása, a működtetés és végül a cég felszámolása, eladása és az újrakezdés folyamatán. Igen, miként az élet törvényszerűen halállal végződik, Vecsenyi alapelve is az, a vállalkozás megbukhat, s e bukásnak is különböző változatai lehetnek, a tisztességes vállalkozó azonban nem bukik a céggel, az igazi vállalkozó újrakezd, hogy a kudarcból tanulva másodszorra sikert érjen el.

Vecsenyi János könyve tankönyv, mely épít a szerző többévtizedes oktatói tapasztalataira. Felépítése követhető, didaktikus, fejezeteit a tananyag megértését ellenőrző kérdések zárják, s egy-egy témakörét az életből vett példákkal, esetleírásokkal szemlélteti.

E példáról érdemes külön is szót ejteni. Sokáig panaszkodtunk ugyanis, hogy a haladó külföldi menedzsmentelméletek és az ezeket oktató, népszerűsítő tankönyvek sorra a '70-'80-as évek Amerikájának eseteit ismertetik. Mit mond vajon a Federal Expressz megalakításának története vagy egy új légitársaság amerikai befuttatása napjaink magyar virágárusának vagy taxisofőrjének? Vecsenyi példái magyar vállalkozásokról szólnak, olyan magyar vállalkozásokról, akikkel példázható a vállalkozói habitus, az indítás nehézsége, a felfuttatás, de gyakran a csúcspont utáni útkeresés is. E példák hőseiről elmondhatjuk, itt éltek, itt élnek közöttünk, olyanok, amilyenek mi is vagyunk vagy legalábbis szeretnénk lenni. E például választott cégek egyike, másika valóban üstökös a magyar gazdaság egén, mint pl. a Graphisoft és alapítója Bojár Gábor, és van, amelyet csak az adott szakma reprezentánsai ismernek, mint Lakatos Géza, és céget a Visual Kft-ét vagy csak vendégei és ügyfelei, mint Vári Gergő internetes vállalkozását vagy a Café Ibiza kisvendéglőt.

A vállalkozási folyamat Vecsenyi tankönyvében a következő szakaszokból épül fel: A Felkészülés fejezetből megtudjuk, milyen képességekkel kell rendelkeznie egy sikerre aspiráló leendő vállalkozónak, és számtalan gyakorlatias tanácsot kapunk, hogyan azonosítsuk az üzleti ötletet, hogyan fejlesszük ezt az ötletet üzleti lehetőséggé, és hogyan lesz az üzleti elképzelésből üzleti koncepció.

Ha elkészült a koncepció és biztosított a finanszírozás – követve Vecsenyi útmutatásait – a leendő vállalkozó felméri, vajon alkalmas-e a feladatra, majd következhet a vállalkozás megalapítása, elindítása, vagyis az a folyamat, ahol az álmodásból valóság válik. Ennek első nagy lépése az üzleti terv elkészítése. A jó üzleti terv olyannyira fontos

része a vállalkozás majdani sikerének, hogy gyakran önálló kurzusként tanítva nő ki a vállalkozások indítása és menedzselése kurzusok tananyagából. Ilyenkor a diákok puskának, összefoglalásnak, rövid guide-nak használhatják a Vecsenyi-könyv e fejezetét. Tegyük hozzá, olyan vállalkozások is haszonnal forgathatják, amelyek rákényszerülnek üzleti terv készítésére, mert finanszírozót, befektetőt keresnek, akit meg kell győzniük arról, hogy áldozatuk nem lesz hiábavaló. A tervet – miként az életben is – követi a végrehajtás, az üzlet megalapítása, a szervezet felépítése, a vállalkozás működtetése.

Gyakorló vállalkozók már tudják: a vállalkozás minden napos kaland, küzdelem. Minden nap új kihívásokkal szembesül a vállalkozó, hiszen „növekedni nem feltétlenül kell, de a fejlődés parancsa kikerülhetetlen” – tanítja Vecsenyi, és így a

környezet, a működtetés, a korszerűsítés és talán elsősorban a verseny kihívásai naponta állítják próbatétel elé. Az igazi vállalkozó, legyen bár Vecsenyi immár közismert tipológiájával hangya, gazella, tigris vagy dinoszaurusz, nem adja fel, válaszol a kihívásokra. Kalandozása során különböző stratégiai viselkedésmódokat alakít ki. Megpróbál kihasználni minden adódó lehetőséget, mint valaha a viking hajósok, ugrál szigetről-szigetre, vagy keményen dolgozik kitűzött célja eléréseért, mint Kolumbusz a Santa Mária fedélzetén, vagy gondosan kidolgozott stratégiája ellenére is jéghegygel találkozik, mint tette ezt a Titanic. E stratégiai viselkedési módokat is részletesen bemutatja Vecsenyi, elismerve, hogy az életben ritka a tiszta típus. Gyakran találkozunk növekedést választó hangyákkal (hangyella), vagy olyan gazellával, amely már domináns módon uralja

piacát (tigrella), és az is gyakori, hogy a Titanic stratégiát követő vállalkozás észreveszi a leselkedő veszélyt, és megkeresi a kiutat. Ha ilyenkor valaki az útvonalat követi, azt hiheti, viking, pedig csak gyors változtatásokra kényszerülő Titanic.

Nem véletlen a dzsungel és a tenger kitüntetett helye Vecsenyi hasonlatainak példatárában, hiszen a „Vállalkozás – az ötlettől az újrakezdésig” c. könyv egésze arról szól, hogy a vállalkozás egy nagy utazás, egy kaland, amit tanulmányozni netán tanulni lehet, de valójában tapasztalni, átélni kell. Ehhez csinál kedvet, ad szellemi muníciót, olvasmányos tananyagot Vecsenyi tan-könyve, amelyet szakmai színvonalra és élvezetes stílusa bizonyára hamarosan a vállalkozói kurzusok alapirodalmává emel.

Szirmai S. Péter

CONTENTS

Studies and articles

CZAKÓ, Erzsébet

The concept of value in business strategies – Porter's conceptions and their subsequent changes 3

CHIKÁN, Attila

The dual value creation and the fundamental goal of company 10

BERÁCS, József

Market-orientation, value and marketing 13

KEREKES, Sándor

Development of thinking related to environmental protection and problematic issues concerning their adaptability in Hungary 26

TÖRŐ, Emese

Content characteristics of manager contracts 37

POÓR, József

European and Hungarian trends of management consulting (2001-2002) 50

KISS, Katalin

Development of consulting and training – A historical overview 52

Book reviews

Kristen LIPPINCOTT:

History of time (OSMAN, Péter) 57

VECSENYI, János:

Entrepreneurship (SZIRMAI, S. Péter) 58

Summaries of articles in English 60