

Tíz évig volt tüzipigazgató

„A végén már mi adtuk a konyakot”

Még nem építkeztem, a szemet pedig annak idején apám vásárolta, így nem találkozhattam *Ónodi János* magánkereskedővel, akin már szinte visszavonhatatlanul rajta marad a „tüzipés” jelző. Az belefért a képbe, hogy pernyi pontossággal érkezik a randevúra, a sötét színű Mercedes is megfelel az elképzeléseknek, zavarba inkább csak akkor jöttem, amikor a félig lakás, félig iroda bejáratánál levette a cipőjét. Topogtam egy kicsit, még sosem csináltam interjút zokniban, de azután követtem a példáját.

– Tizennégy évesen csöppentem bele a kereskedésbe, mindvégig ezen a területen dolgoztam, a kereskedelmi főiskolát is munka mellett végeztem el. Tíz évig voltam a rókusi tüzip igazgatója, majd 1989-ben váltottam.

– *Bocsásson meg, de akkoriban a tüzipesség inkább elosztás volt, mint kereskedés. Lehetett egyáltalán szüznék maradni?*

– Nem voltam túl gyakran vevőközben, persze amikor minusz húsztokban, hajnali egy órakor szénért álltak sorba az emberek, nekem ott kellett lennem. Úgy dolgoztunk, hogy állva maradjunk. Mentek a feljelentések, többször átvizsgáltak bennünket, külön az én vagyoni helyzetemet is, de szerencsémre nagyon stabil gárdát örököltem az elődömtől, Maróti úrtól. Az adott kor normáin belül persze volt protekció is, öreg néni kapott



Fotó: Nagy László
Ónodi János: Nem akartam tizenkettedik lenni

tüzelőt soron kívül, de ha egy megyei vezető rámteléfonoált, nem mondhattam azt neki, hogy a maga cserepe a száz-tizenegyedik a sorban.

– *Mikor lett az elosztásból ktnálai piac?*

– Hát az utolsó három évben, a korábbi gyakorlattal ellentétben már inkább mi adtuk a konyakot a kedves vevőnek. A káosz világa volt az, nem én rendeltem, úgy

küldték az árut. Akkoriban mentek a helyezkedések, sokan azért vettek át például drága és eladhatatlan nyílászárókat, hogy bekerüljenek egy-egy kft.-be. Gyorsvonati sebességgel ment csödbe az egész.

– *Ekkor váltott?*

– Igen, de sikerült szépen eljőnnöm. Először Dorozsmán béreltem a tüzipet, majd nem sokkal később Újszegeden is elindultunk. Megvalósult régi

álmom, kereskedhettem, s 1989–1991 között ment is a ló. Utána viszont nagyon megállt. Időközben megerősödtem, újra alkalmam nyílt váltani, s megvettem a dorozsmai telepet. Ott most használt tehergépkocsikat fogunk értékesíteni, természetesen felújítás után. Ilyesmi már volt, csak nem a megfelelő műszaki feltételek mellett. Romániába is ment már tőlünk teherautó.

– *Ez még belefér, a tüzipes szállítást is, de hogyan lett köze a számítógépekhez?*

– Mindig megpróbáltam átfogni az egész áruforgalmat, de sosem sikerült igazán. Dorozsmán már volt számítógép, de nekem nem felelt meg azok a programcskák. Felvettem egy profit, és három év alatt felfejlesztettem ezt a vállalkozást. Mára a kedvencem lett. Mindig is kereskedő voltam, meg tudtam fogalmazni a programozónak az elvárásokat. Harminc napig nem is beszélünk pénzről, addig használja a vevőjelölt a programot, és eldöntheti, kell neki vagy sem. Kooperációs megállapodásom van a számítógépszállítókkal, komplett rendszert is tudunk ajánlani. Egyiket már négy hónapja teszteljük is a Secolor Kft. üzleteiben.

– *A tüzipet el is felejtette.*

– Nem teljesen, mert a fiam tovább viszi az újszegedit. Sajnos, ebből is majdnem annyi van, mint a palackos italboltból. Én már nem akarom a tizenkettedik tüzipes lenni.

Kovács András

Válságos esztendő

Már régóta gyűlnek az intő jelek. A tavalyi, 1992-es évre a Parlamentben villámgyorsan áthajtott, még a Kupa által fémjelzett költségvetésről is hamarosan bizonyosodott, hogy legfőljebb vágyakat tükröz, nem realitást. Az idei, immár Szabó féle költségvetés sorsa ugyanez lett. És mára már az is látszik, hogy még a pótköltségvetés is messze jobb kondíciókkal számolt, mint a valóság.

Ha összességében próbáljuk nézni a rész-információkból kerekedő képet, nincs túl sok okunk a derúlásra. Az idén reálértékben tovább csökkent a nemzeti össztermék. Az ipar teljesítményének mélypontját még elkeserítőbbé teszi a mezőgazdaság sosem látott krachja. Már az év első hónapjaiban szomorú hírek érkeztek az exportról. Igaz, akkor még megnyugtató kormányzati szirénhangokkal körítve, hogy ez csak átmeneti megtorpanás. Mostanra azonban úgy számolják, hogy az ország éves fizetési mérlege 2-2,5 milliárd dollár mínusszal zárul majd. Azaz minden valószínűség szerint ismét folyorsul a külső eladósodás spirálja. Annál is inkább, mert az is látható, hogy a mindjobban növekvő költségvetési hiány finanszírozása már nem sokáig oldható meg a belső eladósodásra építve.

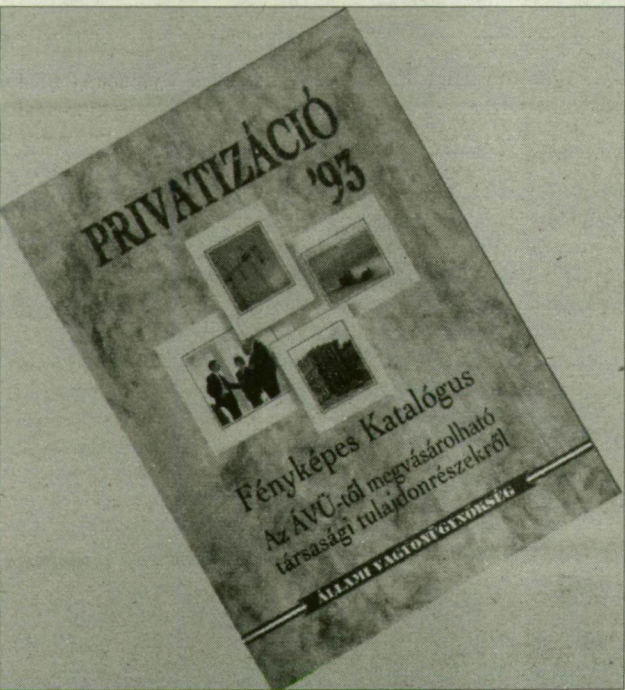
Hogy miért? Nemesak, mert fogynak a belső megtakarítások, hanem mert máris látszik, hogy az inflációcsökkentés szándékával csökkentgetett kamatlábak immár átlépték azt a negatív határt, amely még vonzaná a pénz az államkötvényekbe. Arról nem is beszélve, hogy minden ide elhelyezett forintot lényegében a gazdaság finanszírozásából vonnak ki, ami ugyancsak rontja az ország pénzügyi-gazdasági kondícióit.

Bezárulni látszik a kör. A válság köre. Erre utal, hogy a Magyar Nemzeti Bank jelentős változásokra készül pénzügyi politikájában és nagyjából elkészült a kormányzat exportösztönző csomagterve is. Az viszont máris kikalkulálható, hogy a várható többlet költségvetési terhek, kamatemelések, forintleértékelés rövid távon mindenképpen inflációnövekedéshez vezet, ami hosszabb, egy-két éves távlatban ismét csak bizonytalanná teszi a gazdasági föllendülés esélyeit.

Mikor Kupa Mihály pénzügyminiszter lett, sokan megkönnyebbültek: végre egy igazi szakember. Aki ha kell, a cinizmus határáig pragmatikus tud lenni. És az is lett. Mint ahogyan ugyanez elmondható Szabó Ivánról is. És immár kettejük példája is bizonyítja: mit sem ér a jó szakember a pénzügyminiszteri bársonyszékben, ha a kormányzati összpolitika nem alkalmas a gazdaságélénkítésre.

Az mára egyértelműen kiderült: a pénzügyminiszter dolga szakmailag kiszolgálni a kormányzat gazdaságpolitikáját. Jövevény körvonalai tehát nem annyira attól függenek, kié az a bizonyos bársonyszék, hanem hogy milyen politikát kell szolgálnia a benne ülőnek.

Szávay István



Privatizációs képeskönyv

Ha valaki el akar adni valamit, reklámozza. Az ÁVÜ vagyontárgyakat akar értékesíteni, hát azoknak csinál hírverést. Privatizáció '93 címmel kiadott egy fényképes katalógust a tőle megvásárolható társasági tulajdonrészekről. A kiadvány nyolc fejezetben közli a mezőgazdaság, bányászat, feldolgozóipar, villamos-, gáz-, hő- és vízellátás, építőipar, kereskedelem, szállítás és ingatlanügyletek területén értékesítésre szánt vagyontárgyak listáját. A könyv a fényképek mellett azokat a legfontosabb adatokat tartalmazza, amelyek a figyelemfelkeltéshez elegendők. Így a cégek alapításának idejét, az elővállalatot, a fő tevékenységet, termékcsoportokat, referenciákat, termelési adatokat, az alkalmazottak számát, az átalakult társaság érdekeltiségeit, vagyoni tulajdonosi struktúráját, tőkestruktúráját – és természetesen az ÁVÜ eladó tulajdonrészének névértékét. Ezek az adatok nem

alkalmasak arra, hogy az érdeklődők részletes befektetési tervet tudjanak készíteni. További információért a vagyongyűnőkségi ügyfélszolgálatához és tranzakciós igazgatóságaihoz, valamint a vállalatokhoz, társaságokhoz lehet fordulni.

Az ÁVÜ-höz beérkező szándéknyilatkozat, valamint a vállalatra elkészített privatizációs stratégia alapján a vagyongyűnőkségi pályázatot hirdeti az értékesítésre. Az ÁVÜ-t és a vállalatot, társaságot versenyeztetési kötelezettség terheli, ami azt jelenti, hogy az általa értékesítendő, bérbe vagy vagyongézelésbe adandó vagyon csak tender útján cserélhet gazdát. A tenderfelhívásokat az országos és regionális lapokban kell figyelni. Szabó Tamás privatizációs miniszter reményei szerint – mint azt a kiadvány előszavában írja – a katalógus megerősíti majd a befektetők érdeklődését és bizalmát.

K. G.

Indult a Profit

Újabb befektetési alap jött létre Profit néven, amely hamarosan megkezdí befektetési jegyeinek kibocsátását. Az alapot a Kereskedelmi és Hitelbank Befektetési Alapkezelő Kft. szervezi. Mind-

ezt az alap létrehozói jelentették be a csütörtöki sajtótájékoztatón. Elhangzott, hogy a zárt végű alap futamideje 1997. január 31-éig terjed. Így az általa kibocsátott befektetési jegy adókedvezményre jogosít. A befektetési jegyekből befolyó összeget alapvetően állampapírok megvásárlására fordítják.

Dolgozói vagyon a francia cégben

Milliárdos árbevétel Szentesen

Sikernek tűnő privatizáció zajlott le a szentesi székhelyű Kontavill Rt.-nél – nyilatkozta az Egy százalék kérdéseire válaszolva *Horváth István* vezérigazgató. A szentesiek tavaly év végén írtak alá szerződést a francia Legrand vállalatcsoporttal, s többek között ennek „tudják be”, hogy az idei első félévüket nyereséggel zárták.

A Kontavill Rt. privatizációja azért is jelentős, mert a dolgozókat jelentős tulajdonhoz juttatták a cég vagyonából. A Kontavill Rt.-nél először a részvények 98 százaléka a Legrand cég kezébe került, 2 százalék pedig a vagyongyűjtek átváltásával dolgozói tulajdonná alakult át. Akkor a részvénytársaság alapítókéje 448, saját vagyona 615 millió forint volt. Április végén azonban 50 millió forintos tőkeemelésre került sor, aminek az volt a célja, hogy az ingyenes dolgozói vagyongyűjeket is részvényre konvertálják. Az alaptőke tehát közel 500 millió forint lett, amiből az alkalmazottak most már 12 százalékos tulajdonhányadot tudhatnak a magukénak.

A csatlakozókat, kapcsolókat, dugaljkat gyártó Kontavill Rt. 1992-ben 1 milliárd 38 millió forintos árbevételt ért el, de 33 millió veszteséget produkált. Idén az 1,1 milliárd



Fotó: Enyedi Zoltán
Összpontosítás. Kontavill-módra

forintos árbevétel és a 31 millió nyereség elérése szerepel a tervben. Ennek teljesítése időarányosan sikerült. Az ered-

mény háttérben az áll, hogy a belföldi értékesítés – hosszú évek stagnálása után – meglódult, továbbá: az exportban a

partnerek elfogadták a Kontavill-termékek áremelkedését. A Kontavill a hazai piacnak majdnem a 100 százalékát uralja, hiszen a külföldi termékek magas áraik miatt nem lehetnek konkurenciái az esztétikus, formatervezett Kontallux és Varilux néven ismert termécsaládoknak. A létszám a korábbi 1080 helyett most 940, de további létszámcsokkenésre már nem kell számítani.

A szentesiek úgy érzik, hogy sokat köszönhetnek a közel 40 országban saját gyártókapacitással rendelkező Legrand-csoportnak. A magyar termékek francia közvetítéssel eljutnak Németországba, Hollandiába, Ausztriába, valamint a skandináv országokba (az árbevételnek már a 25 százaléka származik exportból). A Kontavill különben az összes Legrand-termék kizárólagos hazai forgalmazója.

A franciák közel 100 országban rendelkeznek kereskedelmi képvisellel, de a kelet-európai államok közül a gyártásban csak Magyarországon érdekeltek (kereskedelmi irodát Csehországban és Lengyelországban építettek ki). Szó van ugyanakkor arról, hogy Oroszországban, Dubnában fölszerelnék egy üzemet.

Fekete Klára