

# Mennyi?

A napokban sok sajtóhír jelent meg arról, hogy egyes építőipari vállalatok milyen hatalmas nyereséggel dolgoznak, tulajdonosaik milyen óriási osztalékot vesznek ki. Felmerül a kérdés, hogy rendjén van-e ez, és milyen körülmények között válik ez lehetségessé. Egyértelműen kijelenthetjük, hogy ezek a cégek nem szabályos és nem piacokonform körülmények között dolgoznak.

Nézzünk egy kis piactörténelmet, ahogy én tapasztaltam. A rendszerváltás előtt nem volt verseny, a vállalatok többnyire kijelölés alapján jutottak munkához, hogy az ár hogyan alakult, az függött a használható árképzéstől. Volt maximált áras és volt szabadáras munka. Az állami beruházások a maximált áras körbe tartoztak, de itt is sok szabadságot kaptak a vállalatok. Az árképzést általában megelőzte egy organizációs bejárás, ahol az építési körülmények függvényében lehetett meghatározni az árképzés elemeit.

A nyereségelosztás szubjektív döntések szerint történt. Ez utóbbi maradt a jellemző a nyolcvanas évek második felére is, amikor már bevezették a versenytárgyalásos rendszert, és a tényleges nyereséget a kezdetleges piac is befolyásolta.

A nyolcvanas évtized vége felé megváltozott a helyzet, amikor az osztrák idegenforgalmi hitel egyik feltétele szerint a legtöbb és legnagyobb beruházásokon az osztrák kivitelező vállalatok dolgozhattak, többnyire magyar alvállalkozókkal, vagy saját, magyar céggel létrehozott vegyesvállalattal. Az osztrák cégek mérsékelt heveségű versenytárgyalások után jutottak munkához, majdnem figyelembe véve az egyenlő elosztás elvét. Én abban az időben egy ilyen vegyes vállalatot vezettem, amelytől elvárták a nyereséget, de még a saját anyavállalatnál is nyomott áron kaptunk munkát. Többnyire a szabad piacon jelentünk meg, de más külföldi beruházók, generálkivitelező alá is elszegődtünk, igyekezve a piaci árak ismeretében kalkulálni. Megkérdeztük osztrák tulajdonosunkat, hogy milyen nyereségelvárással számolhatunk. Máig emlékezetes, és sok magyar vállalkozás számára hihetetlen választ kaptunk. A legnagyobb osztrák és német vállalatok – talán nagyobb előzetes kalkulációval számoltak – jónak találták szerződésenként a 2-3 százalékos nyereséget. Ha belegondolunk, hatalmas volumenben dolgoztak, és annak 2-3 százaléka jelentős pénztömeget jelent.

1996-ban induló cégünk (Arcadom Rt.) kínos-keserves első évét követően le tudtunk szerződni alapítónk beruházása, a Westend Bevásárlóközpont 200 000 négyzetméteres épületére cost+fee alapú szerződéssel (a beruházó által elkerülendő a generálkivitelezői hasznót). E szerint a megrendelő, igen szigorú elvek alapján ellenőrzi és kifizeti minden költségünket, melyre 1,5 százalék jutalékot fizet. Ez a 1,5 százalék a kevesebb, mint két év alatt megvalósult beruházás után jelentős tömegű nyereséget hozott és megalapozta cégünk további eredményes munkáját. A későbbiekben még arra is elegendő volt, hogy a munkavállalók megtartása érdekében két kisebb közbeszerzéses munkát, csekély veszteséggel átvészeljünk. A későbbiekben igyekeztünk azért a legalább 3 százalékos nyereséget elérni.

Mindezek tükrében arra a következtetésre juthatunk, hogy a bevezetőben említett mértékű eredményeséget a rendszerváltás előtti, a piaci körülményeket szinte figyelmen kívül hagyó kijelölési rendszerhez hasonló gazdálkodás okozhatja.



*Bálint Péter*