

3.

Kényszervállalkozók, ügyeskedők,
nagy pályások. A KGST piac világa

Helli Gyöngyi

Gál Katalin

Márton Péter

Kezdjük a beszélgetést azzal, hogy ki, hogyan lett piaci árus? Melyikőtek kezdte el leghamarabb a piaci kereskedést?

[Péter] Én 1986-ban a nagyszüleim révén kerültem a piacra, mert ők már akkor is piaci árusítással foglalkoztak Középiskolásként hétvégenként dolgoztam náluk, mint segítő családtag. Nekem így kezdődött a piacolás, de igazából én még akkor iskolás voltam. Utána jött a másfél év sorkatonai szolgálat a honvédségben, ezt követően 1992-ben kezdtem el a saját vállalkozást. Harminchét éve, másfél év kivételével a piacon dolgozom. Kezdetben mindeneseek voltunk, mindennel kereskedtünk, amit el lehetett adni a ruhanemű kategóriában. Körülbelül 15-20 éve a férfifing és nyakkendő lett a legfontosabb termékem, ma már csak azzal foglalkozom.

[Katalin] 1988-ban mentem férjhez, és az akkori párom piaci árusoknak dolgozott be, hangkazettákat árult. Ebben az időben többnyire házilag másolták ezeket a műsoros kazettákat. Szombatonként dolgozott a Hatzel téri használtcikk piacon. 1989-ben megszűnt a munkahelyem, ezután rövid ideig még óvónőként dolgoztam a dohánygyári óvodában, de hétvégén már én is dolgoztam a piacon. Azzal kezdtük, hogy pesti nagybani zöldségpiacon banánt vásároltunk, azt árusítottuk Nyíregyházán, meg Bécsbe jártunk Alvorada kávéért, azt árultuk. Közben az óvodai munkahelyem is megszűnt, és ekkor váltam igazából piacossá. Kávé, zöldség, aztán jött hozzá a ruhaféle, edények, szinte mindennel kereskedtünk. 1994-től lettem hivatásszerűen vállalkozó, viszont abban az évben született a lányom, és így három évig hivatalosan szüneteltetni tudtam a vállalkozást, majd 1996-ban visszatértem és akkor kezdtem el bőrdíszműves termékek kereskedelmével foglalkozni, azóta is főleg táskát, pénztárcát, övet árusítok.

[Gyöngyi] Én 1982-ben mentem férjhez. Volt egy nagyobb családi faipari vállalkozásunk, ami 1993-1994 körül csődbe ment. Sajnos ezzel a házasságunk is megromlott és elváltunk. Nekem ott maradt a két szép gyerekem, és akkoriban nagyon zűrös idők voltak, de muszáj volt a gyerekeimet etetni, ruházni, valamit kezdeni kellett. Volt egy ismerősöm, aki a családjával Romániából települt át Magyarországra, és ők már akkor piacoztak. Nekik kezdtem el először árulni. Onnan fejlődött tovább az egész, közben megismertem a következő páromat, és utána ketten csináltuk

tovább. Ő sajnos már nem él, 2013-óta egymagam viszem a vállalkozásomat. Én harisnyanadrág árusítással foglalkozom körülbelül 20 éve, ami úgy jött, hogy kezdetben a lengyeleknek is dolgoztam. Megismerkedtem egy idősebb lengyel nővel, aki ott árult a piacon, és nagyon szimpatikus lettem neki, így együtt kezdtük el lengyel termékeket árusítani. Rendszeresen jártam ki Lengyelországba harisnyáért. Tehát én először lengyel harisnyákat árultam, majd közben bejött a kínai, aztán már csak az maradt az egyetlen beszerzési forrás.

Tekerjük vissza az idő kerekét a nyolcvanas évek végére. Az egész országban sorra nőttek ki a használt cikk piacokból, zsibvásárokból az úgynevezett KGST piacok. Nyíregyházán is egy meglehetősen nagy alapterületen működő piac volt a Hatzel téren. Milyen emlékeitek vannak a nyolcvanas évek végi nyíregyházi piacról?

[Péter] Nagyon nagy hangulata volt annak idején a Hatzel téri piacnak. Aki kijött egy szombati napon, már a belváros közepén érezte, hogy hurkát, kolbászt, lacipecsenyét sütnék. Ott mindent meg lehetett vásárolni. Jugoszláviából érkeztek a csempészáruk, a Lacoste póló, kvarcóra, mindenféle, amit Magyarországon nem lehetett beszerezni. A piacon megfizethető áron meg lehetett venni ezeket a dolgokat. Akkoriban teljesen tele volt a Hatzel tér.

Gyerekkori emlékem, hogy a Hatzel tér és a körülötte lévő számtalan utca tele volt árusokkal, és akkoriban a legtöbben az aszfalton, pléden árulták a kis portékájukat. A piac elősorban használt cikkek értékesítésére jött létre. Miből lehetett látni, hogy hivatásszerű árusok is megjelentek a piacon?

[Péter] Az akkori menők már sátorban, pultról árultak. Nem sokan voltak, 1986-ban vagy húsz kereskedő rendelkezett komolyabb eszközparkkal. Az emberek nagy része tényleg a földről árult. A használtat, és az újat egyaránt plédről árulták. Nekem a nagymamám akkoriban már sátrós árus volt, és édességet árult. Én is kezdetben édességgel, törökmézzel, hasonló dolgokkal kezdtem.

[Gyöngyi] Én a piacot fiatalasszonyként, vásárlói szerepben ismertem meg, abban az időben nagyáruházakban nem igazán vásárolhattunk. Volt két kicsi gyerekem, 20 éves voltam, amikor az első gyermekem megszületett, és én

nagyon szerettem a Hatzel téri piacot, mert oda jártam babaruháért, aztán egyre több terméket a piacról szereztem be a családnak.

[Katalin] Mi meg annak idején Romániából hoztunk be gyerek cuccokat, mert az akkor nagy hiánycikk volt, továbbá a textilpelenka is. Kijártam Romániába, kivittem a kis motyómat, ott eladtam, abból a pénzből gyerekruhákat hoztam, mert abból szinte semmilyen választék nem volt Magyarországon. A kilencvenes évek elején én mindent, az utolsó darabig el tudtam adni.

Mi adta a népszerűségét a használt- és iparcikk piacnak? A lakossági fogyasztási cikkek hiánya vagy elősorban az, hogy a piac egyfajta közösségi térként is szolgált?

[Katalin] Szerintem a termékhiány elősorban, mert azért egy osztrák kávét nem lehetett megvenni a boltban. Lehetett kapni Omnia, Karaván kávét, de egy osztrák finom kávé csak a piacon volt beszerezhető.

[Péter] Voltak presztízs termékek, amihez máshol nem lehetett hozzájutni. A '80-as évek végén fiatalok a Lacoste pólót, meg a kvarcórát keresték. Olcsón kvarcórát nem lehetett üzletben vásárolni abban az időben. Elősorban Szabadkáról érkeztek ezek a dolgok. Én is felültem a vonatra annak idején, 17 évesen, kimentem Szabadkára vásárolni, mert láttam, hogy a Lacoste pólókból akár 50 darabot is el lehetett adni egy nap alatt. Nagyon ment, így én is megpróbáltam.

Ezek szerint a '80-as évek bevásárlóturizmusa nem csak a magán-, vagy egyéni szükségletek kielégítését szolgálta, hanem sokan bevásárlóturistaként a valutakeretüket viszonteladásra használták fel, azért vásároltak Bécsben, Szabadkán, Romániában különböző termékeket, hogy azt felárral értékesítsék?

[Péter] Nagyon sokan csinálták ezt. Mindenkinek volt valutakerete, azt általában mindenki kivette, és elindult valamerre, hogy keressen néhány száz márkát. Az akkori ötszáz márkás, nem is tudom mekkora összegű valutakeretet az emberek többsége nem turistáskodásra, nyaralásra fordította.

A '80-as évek végén a piacon már nem csak használt cikket árultak, számosan elkezdtek kiskereskedelmi tevékenységet folytatni. Ehhez a tevékenységhez kellett valamilyen hivatalos státusz, kereskedői engedély, vállalkozói jogviszony, vagy „mezítlábasként” is lehetett ezt csinálni?

[Gyöngyi] Nagyon sokáig nem kértek engedélyeket. Szombat, vasárnap az a nagy piac volt, és igazából majd csak a későbbi időkben próbálták keretek közé szorítani az árusítást, vállalkozói státuszt kellett létesíteni ahhoz, hogy árulhassunk.

Időközben megváltozott a politikai-gazdasági rendszer is. 1990-től hivatalosan is versengő piacgazdaság keretei között, többpárti demokratikus jogállamban működött tovább az ország. Gondolom a nagy társadalmi átalakulás a piaci kereskedelemre is kihatott. A '90-es években milyen változások mentek végbe az iparcikk piacon?

[Péter] 1992-ben jelentek meg a nyíregyházi piacon a kínaiak. Akkor érkezett az első kínai kereskedő, akinek hatalmas árukészlete volt, és a magyar piaci árusok közül nagyon sokan hozzá jártak beszerezni a termékkészletüket.

Ezek szerint a '90-es évek elején a kínaiak tulajdonképpen már viszonteladóként jelentek meg a vidéki városokban, így Nyíregyházán is?

[Péter] Igen, és ezek utána gombamód szaporodtak. Volt két hónapig, kettő kínai, utána már 20-40, rengetegen jöttek Nyíregyházára, és akkor még nem jártunk fel Pestre áruért, hanem tőlük vásároltuk. Nagyon sokan tőlük vásárolták a termékeket. Akadtak köztünk, akiknek, megbízható és jó kocsijuk volt, ők már a kezdetekben Budapestre jártak áruért, de a legtöbben még itt Nyíregyházán vásároltuk meg a termékeket a kínaiaktól.

A kínai viszonteladók ugyanott árultak, ahol a kiskereskedők? Lehet, hogy triviálisnak tűnik a kérdés, de ha közvetlenül a kínai árusoktól is meg lehetett venni a terméket, akkor az emberek miért vásároltak a hazai kereskedőktől felárral növelt áron?

[Péter] Mert eltér a darabos ár a nagyobb tételtől. Ha veszek egy kartonnal, akkor azt jóval olcsóbban adja ide nekem a kínai, mint ha valaki egy darab alsónadrágot, vagy egy darab inget akar vásárolni. Ha mi sokat beszélünk

belőle, az jóval olcsóbb, szóval sokat kell venni. De egy vásárló nem fog 50 darab inget venni, hogy jó áron kapja meg. De én megveszem.

Magyarország nagyon zárt ország volt a szocializmus korszakában, a '80-as években külföldiekkel, különösen KGST országokon kívülről érkezőkkel nem nagyon találkoztak az emberek. A hazai kereskedővel szembeni bizalom vagy épp az idegenek elutasíthatósága mennyire befolyásolta az árusok sikerét?

[Péter] A bizalom nem az árusokat, hanem elősorban a termékeket övezte. Ugyanarra a beszerzési helyre jártunk egy lengyel ismerőssémmel, akkoriban műbőr dzsekit vettünk a kínaiaktól. Az ismerőssöm kipakolta a lengyel sorra a portékáját, én pedig a magyar sorra. Hasonló áron kínáltuk a dzsekit mindketten. A lengyel árus már régen eladta az összeset, amit megvett, míg nekem talán egy darabot sikerült eladni belőle. A vásárlók azt gondolták, hogy a lengyel termék sokkal jobb. Pedig ő is ugyanazt a kínait árulta, mint mi.

A rendszerváltást követően Magyarországon összeomlott a szocialista gazdaság, bezuhant a magyar élelmiszeripar, a textilipar, még a kiskereskedelmi hálózat is összeomlóban volt. Ez helyzet gondolom óriási tömeget terelt ki a piacokra. Mennyire lehetett érezni azt, hogy a korábbi évekhez képest is lényegesen nagyobb számú vásárló látogatja a piacot?

[Péter] Érezni lehetett mindenképpen ezt. Mindent el lehetett adni. Nem volt olyan termék, akármilyen minőségű volt, amit a piacon ne lehetett volna eladni, akármennyire gagyi is volt. A növekvő tömeg miatt piac hamar kinőtte magát, többször is elköltöztették, amíg megtalálták a végleges helyét.

[Katalin] Igen, rövid ideig az MDF piac mellett működött a KGST piac is a Jósavárosban, majd a Búza téri piaccal szembe, a nagy parkolóba költöztették át a vásárt. A helyszűke miatt még a csarnokban is lehetett árulni, a Búza téri piacnak voltak olyan részei, ahova ki lehetett pakolni, a zöldségesek mellé. Innen költözött a nyíregyházi piac a mai helyére, a Tokaji útra, az állatvásár hatalmas területére.

Gondolom, hogy a Tokaji úti vásártérre költözés teljesen új fejezetet nyitott a KGST piac történetében, tekintve, hogy a korábbi helyszínekhez képest

nagyságrenddel nagyobb terület állt rendelkezésre. Milyen előrelépést jelentett ez infrastruktúrában, a kereskedés feltételeiben? Milyen változásokat tapasztaltatok a Tokaji úti vásártérre való kiköltözést követően?

[Katalin] Először nagyon kezdetlegesek voltak a körülmények, nem volt elég mosdó, nem volt lebetonozva a terület, sárban, homokban árultunk. Nagyon sokan autóból árultak, leparkíroztak egymás mellett az autók, és az árusok a motorháztetőre pakolták ki a portékájukat. Már a korai években is volt egy kis terület, ahová asztalokat, pultokat helyeztek ki, de legtöbbször a földről árultak. Nagyon kemény volt az első húsz év. Nap mint nap behordtuk az árut vagy kézben, vagy szekéren húztuk be a nagytáskákat, hogy ne kellessen kézben cipekedni, nap mint nap kipakoltuk, felponyváztunk a nap ellen, a hó ellen, az eső ellen, amikor télen szedtük le a ponyvát, akkor a hó ránk borult, hozzánk fagyott, satöbbi. Olyan súlya volt, hogy alig bírtuk levenni, mert tele volt hóval, mert ugye nem tudtunk nyilván minden sátor mellett olyan lejtést adni neki, hogy az arról lejöjjön, meg nyilván kemény hideg volt, akkor megfagyott és nem is jött le. Tulajdonképpen minden nap kettő óra hosszát pakoltam ki, kettő órát pakoltam vissza. És ez kemény fizikai munka volt. És nagyon sokszor kértük a piacvezetőiséget, hogy hadd csináljunk magunknak ilyen zárható helyiségeket, mert ez nehéz fizikai munka volt, és nagyon-nagyon hosszú évekig nem engedték, mert arra mondták, hivatkoztak, hogy a reptérnek az irányítását bezavarja, hogyha a fém tetők, hogy az visszatükrözi a fényt, és az fogja zavarni. Ilyen kifogásokat hoztak nekünk. És akkor ugye, amikor 2012-ben kezdődött el az egész, hogy megengedték, hogy saját költségünkön felépítsük ezeket a zárható bódékat, hát onnantól kezdve nagyon megegyeszerűsödött az életünk, sokkal-sokkal könnyebb lett.

Mitől függött az, hogy ki hol tudott árusítani, asztalon, földön, vagy épp motorháztetőn? Hogyan szabályozták az értékesítés rendjét?

[Gyöngyi] Én 1996-ban kezdtem dolgozni a piacon, de még akkor is kaotikus állapotok voltak. Még akkor is ugyanúgy működött, hogy külföldiek is, és sok magyar is az autójáról árult. Sokan az ukránok, románok közül ott is aludtak éjszaka. Nem volt bérelt helye senkinek. Kartonpapírokkal, nyugágyak leláncolásával próbáltuk biztosítani a helyünket. Hatalmi harcok voltak. Beálltunk kocsival, hogy kipakoljuk a portékánkat, de mire reggel kiértem,

addigra az én nyugágyamat a románok, ukránok összetolták, tehát tulajdonképpen kiraktak maguk közül. Tehát nagyon nehezen fogadták el maguk közül a magyarokat. Akkor még nagyon kevés magyar ember árult közöttük, tehát az ukrán meg román árusítóhely volt.

[Péter] Visszagondolva nagyon komikus volt, hogy nap mint nap a kora reggeli órákban az árusok két darab nyugággal a kezükben szaladgáltak helyet keresve, hogy hová tudjanak kipakolni. Keresgélték a helyünket, és aztán táskákban, a módosabbak már kiskocsikban vitték a lefoglalt területükre a terméküket. Régebben az üzlettársammal mi is nyugágyakról kezdtük az árusítást. Azért, hogy egy szombati főnapon jó helyekről árulhassunk, kénytelenek voltunk kint aludni a piacon és vigyázni a nyugágyainkra. Akadt arra is példa, hogy reggel arra ébredtünk, szakad az eső, így nem volt mit tenni, összepakoltunk, fogtuk a nyugágyainkat és hazamentünk.

Vagyis aznap éjszaka teljesen feleslegesen aludtatok a piacon. Mennyire volt jellemző az, hogy a kereskedők a jó pozíciók biztosítása érdekében akár az éjszakát is kint töltötték a vásártéren?

[Péter] Rengetegen kint aludtak a kilencvenes évek elején. De erre a problémára is született „piaci” megoldás. Voltak olyan emberek, akik a nyugágyak őrzésével kezdtek el foglalkozni, ők kint töltötték az éjszakákat, és egy nyugágy foglalásáért 200 forintot kértek. Így délutánonként, mielőtt hazamentem, leraktam a két nyugágyamat, és 400 forintért reggelig megőrizték a helyemet.

A kilencvenes években milyen volt a KGST piac térbeli szerkezete? Nációk mentén elkülönültek egymástól az árusok? Volt -e külön ázsiai, kínai, román, ukrán, lengyel szekció? Szervezetten vagy a maga spontaneitásában alakult térszerkezet?

[Péter] Én úgy emlékszem, hogy valójában csak a kínaiak voltak egy csomóban. Talán a lengyelek is egy kupacban voltak.

[Gyöngyi] Igen, a lengyelek is egy csomóban voltak, amikor én még 1996-ban hátul, az ukrán-román soron a gépkocsim csomagtartójáról árusítottam. Akkor még létezett önálló lengyel sor, később a teljes „KGST” egyesült,

vegyessé vált a hátsó sor, voltak ott ukránok, románok, lengyelek és magyarok egyaránt. A lengyel sor nagyon népszerű volt, azt keresték a legtöbben, így a többiek közéjük pakoltak le.

Körülbelül mennyi árus volt a kilencvenes években a piacon? Százas vagy akár ezres nagyságrendről is beszélünk?

[Péter] Szerintem inkább az ezres nagyságrend a valós szám. Rengetegen voltunk.

A Szovjetunió 1991-ben felbomlott, ezzel párhuzamosan Magyarország területéről a szovjet hadsereg kivonult, nagyon sok mindent hátra hagyva, amelyek aztán bekerültek a piaci vérkeringésbe. Mit érzékeltek ebből? Mennyire voltak igazak azok a nagyvárosi legendák, hogy a KGST piacon a kilencvenes években bármit meg lehetett vásárolni, legyen az katonai ruházat, fegyver vagy lőszer?

[Katalin] Valaki egyszer viccesen azt mondta, hogy még vállról vethető rakétát is lehetett venni, hogyha megfelelő helyen kereste az ember. Nagyon sok katonai felszerelés cserélt gazdát a piacon, a katonai övek, katonai táskák, a szimat táskák is ebből a forrásból származtak, a kivonuló szovjet katonák még a ruházatukat is eladták. Katonai eszközöket, személyes eszközöket egyaránt árultak. Ezeket többnyire az ukránok értékesítették, de voltak magyar felvásárlók is.

A '90-es években, ha az ember kilátogatott a KGST piacra, belecsöppent egy nagyon sajátos miliőbe. Hangszórókból bömbölt a lakodalmas zene, áradt olajos lángos, a savanyú káposzta, a hamburger szaga. Végláthatatlan sorok kígyóztak összenőve különböző napernyőkkel, tetőfóliákkal, Talán a legnagyobb változás abban állt, hogy a vásártér már nem csak szombaton és vasárnap volt nyitva. Ehhez alkalmazkodva mindennapossá vált a piacozás?

[Péter] Kezdetben minden nap rengetegen voltak a piacon, csak annyi baj volt, hogy nagyon szétcsúszott az idő, reggel öttől este nyolcig kint voltunk, és nem biztos, hogy többet kerestünk azzal, hogy napi 10 órát töltöttünk a piacon. Nagyon ki volt tolvá a nyitvatartási idő. Most már ez be van szűkítve egy kicsit, tudják az emberek, hogy mikor kell kijönni. A korai években már

reggel 7 órakor sokan jöttek vásárolni, másod délután vagy akár munkaidő után látogattak ki a piacra.

[Katalin] A kilencvenes években a nyíregyházi KGST piac tulajdonképpen éjjel-nappal üzemelt. Konkrétan éjszaka is nyitva volt, mert a barátnőm akkor büfét üzemeltetett, és mesélte, hogy amikor tíz év után rendelték el a piactér éjszakai bezárását, nem találta a lakatot. Nem tudta lezárni a bódéját, mert az addig éjjel-nappal nyitva volt, hiszen azok a külföldiek, akik az éjszakákat is kint töltötték a piacon, az autójukban aludtak, azok helyben ettek-ittak, ott éltek az életüket. Tehát még éjszaka is működött a piac.

[Gyöngyi] A hátsó soron, ahol ukránok, románok, lengyelek táboroztak, az árujukat nem szedték le éjszakára a motorház tetejéről, ki volt rakva a portéka, ott pihentek az autójukban, és hogyha jött egy vásárló, kiszálltak. Ezért sokan még este 7 órakor is kimentek vásárolni, mert tudták, hogy a KGST piac nonstop működik.

A '90-es években életvitelszerűen tartózkodtak a piacon a külföldi árusok, az ukránok, románok, lengyelek? Többen akár gyerekestül, családotól a piacon éltek? Egyfajta mini városként funkcionált a KGST piac?

[Gyöngyi] Általában az ukránokra, és a románokra volt jellemző, hogy ott az autójukban töltötték az éjszakát, a lengyeleknél egészen más volt a helyzet. Ők már magánházakban szállást foglaltak, nem nagyon aludtak kint a piacon. Ők reggel ugyanúgy jöttek, mint mi. Az ukránok, románok meg ott aludtak, vagy a büfék körül ültek egész éjszaka, tehát a piacon ment az éjszakai élet. A lengyeleknél ez másképp működött.

A '90-es években a nagyvállalatok összeomlása, a tömeges munkanélküliség miatt sokaknak kellett új utakat, új lehetőségeket keresniük. Gondolom a KGST piacon is számos kényszervállalkozó jelent meg, komoly konkurenciát jelentve ezzel a tőkeerősebb és nagyobb rutinnal rendelkező „profi” árusoknak. Akadt ebből bármilyen feszültség?

[Gyöngyi] Én is ezek közé tartoztam, mivel összeomlott a vállalkozásunk és még el is váltunk. Egyik napról éltünk a másikra. Nekem sem volt nagy tőkém, gyakorlatilag naponta vásároltam az árut. És így fejlődtem tovább, ráadásul

kezdetben, mondjuk úgy, alkalmazottként másnak is árultam. Nyilván nem hivatalosan, mert akkor még ez nem így működött.

[Katalin] Szerintem a profi kereskedők nehezítették meg az újonnan bekerültek helyzetét, elsősorban az árak leszorításával. Ha én 200 forintért árultam valamit, ők eladták 180-ért, csak azért, hogy megmutassák, hogy ők már régebben vannak itt, és hogy mit keresek én ott, hogy kerülhettem én oda. Kezdetben voltak ilyen nehézségek, de aztán aki kitartó volt, és komolyan csinálta, az végül is megvetette a lábát

[Péter] Nagyon jellemző volt kiszorítósdí. Mindenki csak saját magával foglalkozott, a saját érdekét nézte. A konkurenciaharc abban is megmutatkozott, hogy ha például valaki inget árult, akkor öt méterre ugyanúgy inget kezdtek el árulni, és akkor egymás mellett árultunk hasonló dolgot vagy ötvenen. Nyilván ezzel a vevők jól jártak, mert az árak folyamatosan csökkentek, A vevőknek ez jó volt, az árusoknak nem annyira.

Ez a konkurenciaharc megmutatkozott a magyar és a külföldi árusok közötti viszonyban is?

[Péter] Nem feltétlenül volt, mert teljesen más terméket árultak a lengyelek, teljesen mást a magyarok, akik abban az időben szerintem 90 százalékban kínaiaktól vásároltak. Inkább a magyarok között voltak konfliktusok, mert ugyanarról a helyről vásárolták be a termékeket, és próbálták minél olcsóbban adni, és innen jöttek a súrlódások. Mindenki figyelte a másikat, hogy te miért árultál olyan sokat? Nyilván azért, mert olcsóbban tudta adni, ez ment abban az időben.

Említetted Kati, hogy kezdetben vegyeskereskedéssel foglalkoztatok szinte mindent árultatok, élelmiszert, ruházati terméket és háztartási cikket egyaránt. Mi volt az oka annak, hogy ilyen széles volt termékkínálatotok?

[Katalin] A piac mutatta, mire van szükség. Például nem lehetett teflonedényeket kapni Magyarországon. Így én Bécsből hoztam három darabos teflonedény szetteket. Volt, hogy 500 darab 3 darabos teflonedény készletet vásároltam fel. És ezt az 500 darabot egy délelőtt eladtam a KGST piacon, mert akkora hiány volt a boltokban teflonedényből. Akkor ez ment egy darabig. Aztán ilyen termék volt a kávé. Kiderítettük, hogy honnan lehet

a legolcsóbban beszerezni. Elmentünk egészen a gyártóhoz, Bécsbe, onnan hoztuk el. Akkor ez is ment egy darabig, persze egyre többen rájöttek és mások is ezt árulták. Mindig volt olyan aktuális termék, ami akkor hirtelen jó pénzt hozott. Nagy haszonnal lehetett vele dolgozni. És aki először rákapott, azt tudta a legnagyobb haszonnal eladni.

Miből merítették ezt a praktikus tudást, hogyan derítették fel azt, hogy éppen mire van igény, mire van kereslet és hogy azt hol lehet fellelni?

[Katalin] Ez nagyon érdekes, én a cigány árusokat figyeltem, akik hihetetlen pontossággal ki tudták szagolni az üzletet, például azt is, hogy honnan kell vásárolni, hol a legolcsóbb. Gyakorlatilag őket utánoztuk.

Ha már a termékekről beszélünk, kilencvenes években a piac neve egybeforrt a nem legális termékekkel, a márkahamisított ruházatokkal, a hamisított zenés kazettákkal, VHS kazettákkal, a zárjegy nélküli, alkoholos termékekkel, cigarettával, talán még üzemanyagot is lehetett vásárolni a piacon. Mekkora hányadát adhatta a forgalomnak nem legális termékek értékesítése?

[Péter] A kilencvenes években az alkohol, elsősorban a konyakok, a cigi, a másolt videokazetták nagy vonzerőt jelentettek a piacnak, ezeket a termékeket máshol nem lehetett beszerezni. Jugoszláviából hozták be a konyakokat, akár 5 különböző márkát is, és nagyon olcsón árulták, úgyhogy jelentős része tették ki ezek az áruk a piac forgalmának. Sokan csak ezért jöttek ki, és már ha kint voltak, akkor vettek mást is. Úgyhogy az illegális termékek húzóágazatként szolgáltak. Benzint is lehetett kapni, de sokan póruul jártak az üzemanyaggal, mert felvizezett anyagot vásároltak, de előfordult, hogy cigaretta helyett egy karton krumplit sóztak rá a gyanútlan vásárlóra. Az igazi benzinnel az ukránok foglalkoztak, de árultak itt rengetegen kannákban hamisított vagy vízzel kevert benzint, amit, ha beleöntöttek az autóba, már vihatték is a szervízbe. Viszont lehetett kapni normális benzint is, akinek akadt ismerőse, az tudott vásárolni normális benzint és jó áron.

A korabeli fizetésekhez képest milyen pénzeket lehetett itt keresni, mennyire biztosította a megélhetést a piac?

[Katalin] Amikor én eljöttem a munkahelyről, akkor olyan 3600-4000 forint volt a fizetésem. A piacon egy hétvégén megk erestem 10-12 ezer forintot tisztán. Ekkora különbségek voltak. Hát persze, hogy csábító volt ez is.

[Péter] És nincsen főnököd. Ezt nem lehet megfizetni, hogy nincsen főnököd. Addig dolgozol, ameddig akarsz. Most nyilván még sokáig kint maradtunk annak idején is, mert akartunk keresni, de ha haza kellett menni délben, akkor hazamentünk délben. Senki nem mondta, hogy neked most négyig kell dolgoznod vagy ötig.

Milyen volt az árusok viszonya a hatóságokkal a kilencvenes években? A KGST piac egyfajta szabad kereskedelmi terület, a senki földje lehetett abban az időben, ahol zárjegy nélküli cigarettát és alkoholt árultak, hamisított márkajelzéses ruházati termékeket, üzemanyagot lehetett vásárolni. Az árusok egy része bejelentés nélkül foglalkoztatott munkaerőt, sokan közülük maguk sem rendelkeztek vállalkozói jogviszonnyal. Mennyire voltak jellemzők a hatósági ellenőrzések, a razziák?

[Péter] Abban az időben én nem emlékszem, hogy nagyon sűrűn jártak volna ellenőrizni. Ez később alakul ki szerintem a 2000-es évek után. És akkor sem rendszeresen, hanem kéthavonta, valamikor havonta, máskor három havonta jöttek. Persze mindig voltak, mindig is lesznek ilyen ellenőrzések. Ha jól gondolom, akkor az első kettő ember, aki nagyon pórul jár, akihez odamennek, mert ott már kezdődik a jegyzőkönyvelés, és ott már a szomszéd sátorban, meg a szomszéd pavilonban már látják is, majd jönnek a hírek. Utána már terjed a hír, hogy vigyázni kell, mert kint vannak a hatóságok. Az első kettő, akihez odamennek, ő most vagy jól jár, vagy nem. Többször fordult elő, hogy indultunk a piac felé, és láttuk azt a rengeteg autót bent, hogy vámosok, apeh, rendőrség, vissza is fordultunk és mentünk haza. Ilyen milióban nem jön ki az ember vásárolni, amikor látja, hogy több a szervként, mint az árus.

[Gyöngyi] Mi sokszor beleestünk az ellenőrzésbe, mivel akkor még a hátsó soron árultunk, de akkor még alkalmazottként. Szombati napokon volt akkora nagy razzia volt, hogy mi már kint voltunk négy órakor, tehát nagyon korán jártunk, és akkora razzia volt, hogy a hátsó sorra még mi se nagyon féltünk be ott az asztalokkal, de hatalmas teherautókkal tolatott be a NAV,

és minden egyes olyan terméket, ami nekik nem tetszett, mivel ugye nem lehetett árusítani, hatalmas teherautókkal felpakolva vitték el.

Tehát a kockázat nemcsak a bírság kockázata volt, hanem a lefoglalás kockázata is? Ez személyesen veletek előfordult, hogy lefoglaltak valami terméket?

[Gyöngyi] Olyan előfordult, hogy a NAV munkatársai kijöttek, és szépen pavilonról pavilonra mentek, és nézték a TB tartozást, kinek van TB vagy APEH tartozása. Mondták, hogy 322523 forint, és ha nem fizette ki, általában mindenkinek volt pénze, pénze és kifizette, de aki nem fizette ki, annak tényleg lefoglalás volt.

Nekem is volt egy ilyen konkrét esetem, mivel ahogy nekem a férjem meghalt, és én magam után fizettem a TB járulékot. És volt olyan időszak, hogy nem volt miből kifizetni, a gyerekem járt egyetemre, és én nem fizettem magam után, és volt tartozásom. Konkrétan 92 ezer forint, és ellenőriztek engem az apehosok, próbavásárlással adtam nyugtát, mindent rendben találtak és utána visszajött egy másik szerv, és közölték velem, hogy 92 ezer forintos tartozásom, úgyhogy vagy kifizetem, vagy foglalnak le árut. Úgyhogy helyszínen kifizettem neki, még vicceskedtünk is ugye, mondtam neki, hogy na, ezért most cipőt nem fogok venni, maguk miatt, mert elvitték a 92 ezer forintot, ott nyomkodták a pénzt, a diplomatatáskába, úgy szedték össze a pénzt, és tele volt.

Óhatatlanul összekapcsolódik a '90-es években a piac és a kriminalitás kérdése. Többfajta kapcsolódási pont az, ami most eszembe jutott, az egyik a szervezett bűnözés és a piacnak a kapcsolata. Nagyon-nagyon sok pletyka, nagyon-nagyon sok szóbeszéd keringett arról, hogy például a külföldi árusok, különösen ukrán árusok az ukrán maffia számára védelmi pénzt fizettek. Ez a védelmi pénzfizetés, ez jellemző volt a piacon más nációk esetében is, vagy ez mondjuk leszűkölt csak egy nációra?

Biztos, hogy igaz volt, mert előttem történt meg, hogy egy ukrán embert utólag kiderült, hogy ukrán nyomozók derékszíjjal megbilincseltek, megbilincseltek és elvitték, és utána derült ki, hogy ő védelmi pénzt adott az

ukránoktól. De igazából a magyaroktól nem szedtek soha. És én nem tudok senki magyar, semmilyen magyar emberről, akitől szedtek volna, csak a saját, az ukránoktól, a sajátjaiktól.

Mert ez azért létezett tulajdonképpen, mert ezek cigarettákkal foglalkoztak, és ugye ők segítették át a határon. Mert ugye ennek is megvolt a maga módja, hogy ki kit fizetett le, hogy átjöhessen a határon a cigaretta. Itt mennyiért adhatod, annak a bizonyos részét ide kell, hogy adjad, mert akkor legközelebb nem fog átjönni a határon a cigarettád, meg a csempészáru. Most bármi lehetett. Tehát ezért alakult ki ez a védelmi pénz, de ez csak az ukránokra volt jellemző.

Talán sokan emlékszünk arra, hogy az itt a piros, hol a piros és hasonló illegális szerencsejátékok elég jellemzőek voltak a piacon. Milyen fajta kriminalitással találkoztatok ti a hétköznapiakban?

Ott zajlott a szemünk előtt, mivel nem messze a lengyel sortól zajlott a nagy része. M árusok nem is nagyon mertünk ebbe beleszólni. Tehát tulajdonképpen úgy mondom inkább, hogy féltünk tőlük. Rengeteg pénzt, rengeteg aranyat, bármilyen értékes dolgot elvettek tőlük, és amikor megvoltak azok az értékek, amit szereztek, hát összejátszottak többen, és egyik adta át az értékes dolgot a másiknak, és ott ugráltak a mi kis asztalunkon keresztül, a mi asztalunkon keresztül, hogy ne fogják meg őket. Ott előttünk, de nem mertünk szólni, meg nem mertünk kiabálni, hogy itt van a tolvaj, aki viszi az értékes dolgaidat, pénzedet vagy az aranyadat.

Szerintem most már egyre kevesebb azért a lopások, egy olyan tíz évvel ezelőtt még az árusoktól is, meg a vevőktől is nagyon-nagyon sok értéket tulajdonítottak el táskákból, pénzt, satöbbi, ékszert, satöbbi, bármit.

Voltak-e konfliktusok a vásárlók és az eladók között, az árusok között. Ugye hiszen a piaci vásárlással kapcsolatos kockázatok körében általában az ember mindig arra gondol, hogy becsomagolt terméknel nem biztos, hogy rögtön lehet látni a minőségi hiányosságokat, vagy bizonyos ruházati termékek próbája az elég nehézkes egy ilyen piacon. Szült-e abból valamifajta konfliktust az, hogy mondjuk nem érvényesítették a vásárlóknak az igényeit, garanciás vagy csereigényeit, vagy minőségi kifogásait az árusok?

Nagyon kevés ilyen sztori van. Igazából, amint jön a vásárló és problémáiban, azonnal visszafizetjük az árát a terméknek, nem.

Én is, hogyha olyan minőségi problémát mutatott, felajánlottam, vagy levásárolja nálam, vagy természetesen visszaadom. Tehát ez emberfüggő volt. Valaki azt mondta, ó, vidd innen ezt, nem is itt vetted, meg mit tudom én. Tehát ez emberfüggő volt. Én emberséges voltam, meg ahogy Peti is mondja, ők is abban a pillanatban orvosolják. És igen, ahol olyan, így lépett fel az eladó, hogy ezt nem itt vetted, meg ezt nem így, meg úgy. Ott igenis voltak hangos szóváltások, volt valamikor még tettelegességre is sor került, mert szegény bizonyította, de igen, itt vettem, és hogy ez tényleg nem jó, szakadt, vagy mit tudom én, és tényleg csak annyi lett volna, hát akkor visszaadom a pénzt és kész, és el van felejtve a dolog. Tehát ez nagyon emberfüggő.

Ez a legegyszerűbb. Visszaadni a pénzt, ha nem akar más terméket helyette, visszaadjuk, és akkor itt vége a történetnek.

Igazából szerintem ez a műszaki cikkekre, amikor árulták régen a műszaki cikkeket, arra volt érvényes, hogy nagyon-nagyon sokan csapódtak, mivel nem lehetett kipróbálni a műszaki dolgokat, és most az a magnó vagy szólt, vagy nem szólt, de utána már sok fifikás ember, ugye a villanyoszlopoknál voltak ilyen aljzatdugajok, és mentek oda, rengetegen szaladgáltak, ott vártak egymásra, hogy bedugták, hogy kipróbálják a magnót, hogy jó vagy nem jó.

Hát arra emlékszem, hogy ugye mivel éjszaka is működött ez a piac, ugye ott italozás folyt. Leszámolások voltak, vitás dolgok, és késelés volt, és tudom, hogy az egyik ukrán nemzetiségű az meg is halt, de úgy, hogy hullát találtak darabokban, olyat nem. Volt olyan, hogy azért halt meg valaki, mert éjszaka fázott az autóban, és akkor ilyen gáz melegítővel melegített, és reggelre megfulladt.

Mennyire volt jellemző a rendőri jelenlét a mindennapokban?

Volt olyan időszak, amikor napi szinten két rendőr jár oda, még a piac nyitva volt, addig ott volt. Hát mostanság nem, semmiképpen. Ez inkább régebben volt, ha jól emlékszem. Igen, mert kiváltotta a rendőri felügyeletet. Biztonsági

szolgálat, és akkor onnantól kezdve azok járőröztek tulajdonképpen, ők próbálták a rendet fenntartani.

A '90-es években, főleg annak a második felében már egyre szervezettebb és egyre inkább viszonteladói forrásból szerezték be az árusok a terméket, és ennek az egy ilyen ikonikus helye volt például a Józsefvárosi piac Budapesten. Jártatok oda? Milyen emlékeitek, élményeitek vannak a budapesti nagy józsefvárosi piacról, nem tudom, kínai piacnak is nevezték talán.

- Józsefvárosi piacnak nevezték, meg kínai piacnak is nyilván. Jártunk oda vásárolni, hát ott tényleg minden volt. Ott nem volt, ami nem volt. Óriási árukészlet. Rengeteget vásároltunk ott. Az bezárt és szembe költözött. Szerintem valami politikai érdekek miatt bezáratták, és átköltözött a vele szemben lévő Ganz-telepre, konténerekbe, szintén odajár. Igazából most szintén a Józsefvárosra járunk, de vele szemben egy úttest válassza el a két piacot egymástól.

Ami tulajdonképpen ma már csak ilyen viszonteladói piacként működik?

Igen, mert ha jól tudom, akkor már nincsen ilyen kiszolgálás, hogyha valaki egyet akar venni, ott csak viszonteladókat szolgálnak ki nagyrészt azon a piacon.

Mondhatjuk, hogy a kilencvenes évek végére gyakorlatilag a kínaiak teljesen átvették ezt a fajta viszonteladói hálózat működtetését. Kínából érkeztek az áruk, kínaiak adták tovább a kiskereskedőknek. Tehát tulajdonképpen a kémiaiaktól függött az a saját megélhetésük is, hogy mit tudtok besebelni, mennyiért tudjátok besebelezni, hogyan tudjátok továbbadni?
- Teljesen tőlük függött minden persze. Szinte száz százalékig ők uralják ott Pestet, ezen részét, De nagyon nívós árukészlet van mostanság. Ezen a piacon már nem az a régi gagyi, már nagyon jó kínai termékek vannak, amik jó minőségűek.

Ez a fajta ilyen monopolhelyzet, ez jelent a problémát? Tehát, hogy annyira

ért muszáj adnom, mert annyi a rezsiköltség most már rajta, hogy de valamin csak 60 százalék van, tehát ez maga a terméknek az ára is meghatározza, mert mondjuk egy 8-10 ezer forintos táskát, ha megveszek, azt nem fogom huszonvalamennyiért adni, hanem csak tizenhat-tizenöt, tehát akkor már csak egy olyan 50-40-60 százalékot tudok rárakni.

A kilencvenes évek végén egy sor kihívás érte a piacot, a piaci árusokat. Megjelentek Magyarországon a multinacionális kereskedelmi cégek, megjött a Tesco, megjöttek az egyéb más hipermarketek, elkezdték építeni a plázákat sorban, az országban. Ez mit jelentett a ti életetekben? Mennyire terelték át a forgalmat ezek a multinacionális kiskereskedelmi vállalkozások a piacról?

Én úgy mondanám inkább, hogy a nyíregyháziakat, igen, itt a környéken, akik laktak, de a vidéki emberek azért bejöttek a piacra, meg nagy része a nyíregyháziaknak is, de inkább a nyíregyházi embereket terelte be.

Inkább a fiatalok mentek el, inkább a fiatalok. Az én korosztályom az ott megmaradt, mert sokan rájönnek, hogy tulajdonképpen a plázákban is ugyanazokat az árukat árulják, mint kint a piacon, csak címkét cserélnek benne. És akkor mondjuk az nem ötezer, hanem már ott 13 ezer forint. De a fiatalokat ez nem érdekelte. Ők jobban elmentek a plázákba, mert hát az egy nívós hely, ott lehet vásárolni, nem a piac, de az én korosztályom, meg az idősebbek, meg a vidékiek ugyanúgy ott maradtak a piacon.

Tehát mondhatjuk, hogy a piacnak van egyfajta ilyen generációs meghatározottsága, és azok, akik az '50-es, '60-as, '70-es években születtek, és mondjuk a piaci bevásárlás még része volt az életüknek, ezeknek a korosztályoknak a lassú fogyása és eltűnése, ez automatikusan csökkenti a potenciális vevői kört. Mennyire jellemző ez, hogy generációs meghatározottsága van a vásárlóknak?

Hát vannak, azt nem mondom, hogy nincsenek huszonévesek, de sokkal kevesebben, mint régen. Az idősebb korosztály sokkal jobban kijön. Még mindig az idősebb korosztály a mérvadó szerintem, a nyugdíjasok, azaz 50-60 évesek, azok szerintem inkább őbelőlük van több.

Ha valaki a piacra kimegy, egy olyan fajta élményt is kap, ami mondjuk a Teszkóban vagy a plázában kevésbé jellemző ezzel a lángos evéssel, zenével.

Mondjuk a magyar piaci kultúrában például a vásárlói eladói alku, ez mennyire volt jellemző? Ugye egy török piaccal kapcsolatban az ember rögtön erre asszociál, hogy hát ott alkudni nem lehet, hanem kötelezően is várják. Ez a kulturális kapcsolatnak egy sajátos formája. Ez a magyar értékesítési kultúrában, a piaci kultúrában ez mennyire volt jellemző? Ez az alkudozás?

Hát a mai napig is mindenki szeret alkudozni, mert kimondok egy árat, 4500-4000-ért adja, és akkor mondom, nem csak 4003-ért lett. Tehát ott van ez az alkudozás, meg az, hogy tudnak beszélgetni egy eladóval. Mert mi a legnagyobb probléma, amikor bemész egy plázába, vagy egy nagy bevásárlóközpontba, nincs kihez szóljál, segítséget kérjél. És itt mi még mindig kézzelfoghatók vagyunk, mert megkérdezni, milyen minőségű áru, miből készült, és nagyon sok ember azért is kijön, hogy beszélget, beszélget az eladóval, ami mondjuk egy tescóban lehetetlen, mert meg se találod az eladót sokszor. De mi ott kézzelfoghatók maradtunk. Tehát ezért is sokan kijönnek, mert azért jövök ki, mert itt legalább el tudok beszélgetni egy kicsit. Itt azért ilyenben másabbak. Tehát ugyanazok maradtunk. Tehát ott odajön a vevő, beszélget, alkudozik, akkor elmondja sokszor már a saját kis magánéletét is, beavat ebbe-abba, és legközelebb is kijön, mert azt mondja, hogy olyan kedves volt. És én legközelebb is itt akarom megvenni ezt a táskát.

Ezt mindenki másképp csinálja. Nálunk úgy vannak kialakítva az árak, hogy sajnos nem alku képes. Mi senkinek soha nem engedünk száz forintot sem, mert úgy vannak az árak kialakítva, hogy nagyon olcsóra van beárazva. Néhányan otthagynak minket, de még aznap találkozunk újra, mert körülvesznek, és akkor látják, hogy tényleg nálunk a legolcsóbb. De mi nem úgy árazunk, hogy abból le tudunk engedni 200-300 forintot, hanem úgy, hogy amikor megnézik, hogy ez ennyibe kerül, akkor azt mondják, hogy ez jó. Úgyhogy mi nem szoktunk alkotni. Nálunk nem lehet alkotni sajnos.

Nálam mivel úgy működik, hogy a harisnyaterméken belül nagyon-nagyon sokfélével, sok apró dologgal foglalkozom, tehát ez mind harisnya, akár a bokaszok miatt térdzokni, az ikraharisnya, a 60 denes, a pamutharisnya, bármi, tehát nem csak egyfajta dolgot vesz nálam, hanem akkor vesz ebből, abból, amabból, és nyilvánvaló, hogy az összegészből valamennyit engednem kell, vagy már saját magamtól, mert nyilván megemlíti, hogy

valami engedményt adott le, vagy valami, meg rengeteg baráti, nem baráti, hanem jó ismeretségek alakulnak ki, tehát ugyanoda járnak vissza vásárolni, és nyilván már aki többször jár hozzád vásárolni, annak már kézenfekvő, hogy valami picikét 100 forintot, 200 forintot enged el.

Milyen újfajta kihívásokkal szembesültetek az ezredfordulót követően? Például mondjuk a forgalom, az milyen mértékben változott? Vagy a vásárlóknak a termékekkel kapcsolatos igényei mennyiben változtak meg, vagy mit tudom én, mondjuk mennyire változott meg mondjuk annak hatására a vásárlói magatartás, hogy az internetes platformon egyre könnyebben lehet eladó vásárlói aktus nélkül is termékeket beszerezni, ugye webáruházak elég komoly forgalmat bonyolítanak. Ezek mennyiben jelentenek a ti munkátokban, életetekben, megélhetésetekben bármilyen jellegű változást?

Hát én csak magamról tudok beszélni, nekem rettentően lecsökkent a forgalmam, tehát lefeleződött. Én mondhatom azt, hogy lefeleződött a forgalmam. Hát ez anyagilag nem igazán jól érint, de mindig próbálom a piacot nézni, hogy akkor hozok olyan terméket hozzá, ami passzol is a táskához, de akkor azon egy kicsit nagyobb árréssel fogok tudni dolgozni. Tehát egy állandó piackutatásban vagyunk, hogy talpon tudjunk maradni. Mert igen, a webes áruházak nagyon sok vásárlót szerintem elszípkáznak.

Igen, nekem is, mivel idényjellegű az én árusításom, az én termékem. Nyilvánvaló, 30 fokos hőségben nem hordanak harisnyanadrágot a hölgyek, de akkora is ki kell mindig nekem is találni valamit, hogy az a két hónap, három hónap, ne legyen haszon nélkül, tehát mindig valamit. Én férfi úszónadrágokat is árultam, vagy például női nadrágokat, pólókat, én árultam mondjuk függönyöket is, ilyen drapériaszzerű dolgokat, otthonkát, még mai napig, pedig már az is lefele csengőben van, az idősebb korosztály.

A webes felületen van 6 fénykép egy termékről, de azt nem tudja megfogni, milyen anyagból készült, főleg, hogy inget, azt fel kell próbálni. Most annyiféle fazon van már, hogy azt nem lehet csak úgy, hogy most ez egy XL-es márkákon belül az XL-es termékek hatféle méretet mutatnak. Ezt így nem lehet megvenni interneten. Vagyis meg lehet venni, de akkor megy a visszaküldés, majd küldenek egy másik méretet, lehet az se jó, megint visszaküldik. Mire jó lesz a méret, postaköltségre elmegy egy csomó pénz.

Azzal, hogy pavilonban árultok, azzal tulajdonképpen már ugyanazt tudjátok biztosítani a vevőnek, mintha a boltba bemenne. Nem ugyanazt tudjuk nyújtani, de már felpróbálják nálunk az ingeket. Az 50 százalék, akinek van ilyen próbaingünk, mondjuk egy termékből, és akkor felpróbálja, és amit ő megvásárol, azt már nem kell kibontania, hanem tessék, ugyanaz a méret, válasz szint, és akkor olyan lesz az ing, mint amit te megpróbáltál, és az be is jön 99 százalékba. Nem sokan hozzák vissza a méretproblémák miatt.

És nálatok a forgalom mondjuk a 20 évvel ezelőttihez képest mennyivel esett vissza? Vagy visszaesett egyáltalán?

Úgy esett vissza, hogy húsz évvel ezelőtt rengeteg ilyen nagytételes vásárló volt, aki Romániából, Ukrajnából, különböző falvakból érkeztek, azok lecsökkentek. De szerintem így egyesével, hát most gyengébb nyilván, most valamiért a Covid óta gyengébb, de inkább ezek csökkentek le ezek a nagy tételes vásárlók. Főleg a külföldiek. Nyilván Ukrajnában nem kell most vinni a háború miatt, de Romániában is, pedig mondják, hogy a románok elmentek mellettünk, de néhány román vásárló mondja, hogy nagy szegénység van ott is.

Szociálisan hogy lehet behatárolni a vásárlói kört? Említették már azt, hogy azért zömében vidékiek látogatják a piacot, más tekintetben, tehát mondjuk iskolázottság, anyagi helyzet egyéb más szempontból van egy karakterisztikus képe a vásárlóknak. Megjelennek-e a piacokon a középosztálybeliek, a diplomások, az értelmiségiek, mondjuk akár jobb anyagi lehetőségekkel bírók, vagy a piac, az inkább a lakótelepek, vidéki szegény emberek beszerzési forrása.

Megjelennek, de kevés számban. Volt olyan vásárlónk, aki már a városban valószínű, hogy a 20 ezer forintos inget nem tudta megvenni, kijött a piacra, és adtunk neki egy 6000 forintos, tényleg egy jó minőségű, viszonylag márkás, mert vannak már ott is márkák, és nem azt mondta, hogy nem jó, hogy nincs-e ennél egy kicsikét drágább. Szóval nem az ingje volt a baja az árával. De mondom, én ezt azért tudjuk ennyiért adni, mert mi ezt a piacon áruljuk, ez a belvárosban 12 ezer forintba kerül, ez az ing, ami nálunk 6 ezer forint. És nem az volt, hogy nem jó az ing, hanem adjak egy picikét drágábbat.

Tehát a vásárlói bizalomnak az egyik szempontja az árazás, mondhatjuk. Ugye az árpolitika akkor ezek szerint ez egy komoly tudomány, hiszen hogyha alul árazzátok, az nem biztos, hogy forgalmat fog növelni.

De ez ritka, ez nagyon ritka volt, meg is jegyeztem, úgyhogy ez nagyon ritka, az ilyen.

Én még azt figyeltem meg, hogy nekem vasárnap vannak ilyen. Tudom, hogy tanárnő, tudom, hogy milyen szép ez a táska, de Diplomások is jönnek, mert hogy milyen szép ez a táska, de ez a városban 20 ezer forint, nálam 15-ért megveszi, és ugyanaz, mert a bárka minden úgy megjelenik, és azért már senkinek nem mindegy, hogy ugyanazért a termékért, 4-5 ezer forintért kevesebbet ad. És akkor vasárnap vannak nekem inkább azok a vásárlóim, akik a jobb módúak, a középkori anyagi helyzetű emberek, diplomások, mert nagyon sokan megismerkedtem hosszú év alatt, és elmondta, hogy ő tanárnő, mérnök, satöbbi, satöbbi, és visszajárnak hozzám rendszeresen.

- Rengetegen, igen. Fogástól kezdve én ismerek olyat, aki szülésznőgyógyász és kijár, azt is ismerem, nagyon régóta járom. Kardiológust is láttam már kint, nem egyszer, nem kétszer, aki nyíregyházi.

Ha most visszagondoltok a 30 éves pályafutásotokra, akkor, és meg akarjuk fejteni a sikeres kereskedő receptjét, akkor mit lehet elmondani akár konkrét példákon keresztül, hogy mi kellett ahhoz, hogy valaki három évtized után is meg tudja őrizni a pozícióját, meg tudjon élni a piacból, voltak-e esetleg olyanok, akik ebből számottevően meg is gazdagodtak? Mi kellett ahhoz, hogy valaki sikeres vállalkozói tevékenységet tudjon gyakorolni a piacon?

Szerintem kitartás és az árképzés. Nem kell egyből akkora százalékot rátenni egy termékre, mert az valószínű, hogy be fog zárni, mert az emberek észreveszik, hogy nagyon drágán árul, és akkor legközelebb már nem is fognak nála vásárolni. A piaci árakhoz nem kell drágábban árulni, mint a városban.

- Nekem elsősorban szeretem csinálni. Tehát ez nekem egy szerelem, a piac kész. És hát emellé ugyanúgy a kitartásom kellett, hogy nyitott szemmel kellett nézni, mindig a piackutatáson rajta kell lenni egy piacosnak, mert

minden változik. De nekem meg, hogy nincs főnököm. Úgymond szabad vagyok.

A vállalkozói létezés előnye. Volt-e olyan, aki mondjuk sikeres piaci, kereskedői vállalkozóként idézőjelben följebb tudott lépni. Tehát kilépett a piacról, üzletet, üzlethelyiséget vásárolt Nyíregyházán vagy bárhol a megyében az országban, vagy akár több üzletet is vásárolt, és tulajdonképpen ugyanazzal foglalkozik, csak egy másfajta intézményes keretek között.

Sokan próbálkozta, plázában, butikban, piacon dolgoztak és elmentek. Egy év plázai tevékenység után jöttek vissza piacra, sokan, meg butikot béreltek a belvárosban, de ott sokkal drágább a bérleti díj, azt ki kell termelni, nyilván honnan lehet kitermelni, hogy árat kell emelni, és nem feltétlenül szerintem a belvárosba. Én azt látom, hogy ott rengeteg butik, eladó, kiadó, még a nagyok is szenvednek a belvárosban.

Igen, akik sok tőkével rendelkeztek annak idején, igen. A most nagyon idős butikos hölgye, meg ugye azok megmaradtak, mert azok ott maradtak, de akik most egy olyan 10-15 év, vagy 20 év távlatába esetleg bementek, azok mind visszakerültek ide, tehát mint ahogy Peti is mondta, hogy nyilvánvaló, hogy ahhoz rengeteg pénz kell ahhoz, hogy ott fennmaradjál.

Hát a táska nagykeres a Tünde utcán. Ő is ugyanolyan táskaárus volt, mint én, és ő csinált egy nagyon jó menő, több évtizede jól menő táska nagy kedve. Ott van mindenféle bizsuárú, és ő azt nagyon jól csinálja azóta is. Tehát ő innen továbblépett. Volt egy tőke a kezében, és akkor ő azt ott megcsinálta. És akkor folyamatosan azt is bővítette.

Ez egy ördögi kör, mert ha nekünk megy, árusoknak, akkor megy a nagy kérdés.

Ha nekünk nem megy, akkor nekik se megy, mert nem járunk hozzájuk, csak kéthavonta vásárolni, nem kéthetente, úgyhogy ez egy ördögi kör az egész. Szoktunk kérdezni Pesten, hogy hogy megy? Mondták, hogy nem megy, hát nyilván nem megy, mert nekünk sem megy, nem megyünk kéthetente, csak havonta, vagy öthetente Pestre, nem úgy, még nekik is, nyilván.

A sikerek mellett nyilván a kudarc is egy fontos fokmérője annak, hogy hogy

működött ez a piac. Voltak nagy bukások, nagy összeomlások, a ti ismeretségi körötökben volt olyan piacmérő vállalkozó, aki mondjuk elszámította magát, vagy mindent elvesztett, vagy belebukott, mit tudom én, mondjuk nem legális termékek árusításába. Voltak ilyen történetek?

Hát a Koszos.... Jancsika ugye, hogy ő is egy jó menő vállalkozó volt, csak hát ő is elcsúszott. Szerintem nem úgy figyelt oda az áru készletére. Szerintem hanyagabban viselte. Jó, mondjuk egy kicsit az ital is belejárt, de sokan azért voltak, akik így elcsúsztak, akik egy kicsit többet költöttek, mint amennyit kerestek.

Közrejátszott nála a magánéleti problémái is, elhagyta a felesége és teljesen lecsúszott. Pedig annyi pénze volt tényleg, hogy ahogy hallottuk ott egymás között, hogy az ágyon rugdosta a pénzt, hogy nem tudott vele mit kezdeni. És most sajnos majdnem, hogy túl hajléktalan.

Rengetegen mentek el dolgozni munkahelyre, de nem feltétlenül azért, mert itt megbuktak. Nem jól kerestek, és ők inkább elmentek a biztosra. Nekik nem volt jó az, hogy most szombat este dolgozni kellett, ők elmentek, és akkor hétfőtől péntekig ledolgozzák, és nekik péntek délutántól hétfő reggelig szabadok. Itt szombatra sem jönni kell a piacon.

Nyilván a kényszervállalkozók kikoptak, tehát akik maguk is kényszerként élték meg azt, hogy átmenetileg jövedelemszerzési lehetőséget, a piaci árusítást biztosít számukra, azok közül gondolom sokan eltűntek. Viszont eltűntek-e, eltűnnek-e a ti korosztályotok, vagy a felettetek járók, vagy pedig generációs átörökítésen keresztül marad az üzlet. Mi most a jellemző? Hogyha valaki nyugdíjba megy, be is zárja a vállalkozást, vagy át tudja adni a családba valakinek. És ezzel tulajdonképpen ki is elővehetjük, hogy mi a piacnak a jövője. Lesz-e utánpótlás az árusok oldaláról?

Ez most úgy történik, hogy aki nyugdíjba megy, elmegy nyugdíjba és tovább csinálja. Tovább csinálja, senki nem adja, ő csinálja tovább, saját maga csinálja tovább. Hát hogy most mi lesz majd, még azt nem tudjuk.

Szerintem egyikünk se fogja tudni átadni az én utánam jövő generációnak, mert az én gyereke se akar jönni piacozni, a te gyereke se fog jönni piacozni.

Ritka eset, nálam. Az én kislányom 13 éve van kint közgazdászként a piacon. Ugyanolyan típusú, mint én, tehát ő nem szereti azt, hogy neki parancsoljanak, ő is vállalkozott 13 évenként külön vállalkozásba. Az, hogy és amikor én már nem fogom bírni, hogy ő átveszi azt, vagy egybe veszi az egészet, azt nem tudni. De ha egészségügyi állapotom engedné, akkor nyilván nyugdíj után én is kint szeretnék maradni legalább 80 éves koromig.

Hogy látjátok, van-e ennek a fajta értékesítési formának jövője?

Szoktam mondani, hogy ez a piac egyszer be fogja zárni önmagát, mert el fognak fogyni az árusok. Hát egyre jobban mutatkozik, hogy egyre többen bezárnak, és már nincs helyettük. Tehát, mint régen volt egy helyi eladó, tízen is voltak rá jelentkezők. Most évekig is hirdetik, hogy eladó ez a pavilon, és nincs rá jelentkező. Tehát egyre jobban zsugorodik szerintem a kereskedői kör.