



Pár gondolat arról,
Miért Beteg a Taxi?

1. Történeti visszatekintés
2. Az irodák tévúti kalauza
3. A pokol elszabadulása és története
4. Milyen technikákkal kápráztatnak el?
5. Kié a fuvar?
6. Az irodák 4 alappillére
7. Rendszeromlások
8. Büntetések
9. Az ördög ügyvédje
10. Összeesküvés elmélet
11. Kaució
12. A megoldás

Miért beteg a Taxi?

Prológ

Nyolc karú Polip fonja gúzsba szakmánkat, és szívja vérét.

Évente **3,8 milliárd csepp vért.**

| Cég név | Becsült létszám | Tagdíj kb. | Bruttó |
|-------------------------|-----------------|--------------------------|-------------------------|
| 6X6 | 630 | 64 000 Ft | 40 320 000 Ft |
| Budapest | 350 | 49 000 Ft | 17 150 000 Ft |
| City | 850 | 62 000 Ft | 52 700 000 Ft |
| Főtaxi | 800 | 60 000 Ft | 48 000 000 Ft |
| Kék Rádiótaxi | 60 | 40 000 Ft | 2 400 000 Ft |
| MB Elit Taxi | 100 | 50 000 Ft | 5 000 000 Ft |
| Mobiltaxi | 130 | 40 000 Ft | 5 200 000 Ft |
| Oktogon-Mamut | 50 | 40 000 Ft | 2 000 000 Ft |
| SF Rádiótaxi | 350 | 54 000 Ft | 18 900 000 Ft |
| T2000 | 300 | 56 000 Ft | 16 800 000 Ft |
| Taxi4 | 500 | 52 000 Ft | 26 000 000 Ft |
| Tele5 | 750 | 62 000 Ft | 46 500 000 Ft |
| Travel Taxi | 40 | 40 000 Ft | 1 600 000 Ft |
| Zónataxi | 300 | 130 000 Ft | 39 000 000 Ft |
| Fizető néző fő: | 5210 | Össz havi tagdíj: | 321 570 000 Ft |
| Összesen évente: | | | 3 858 840 000 Ft |
| Naponta: | | | 10 572 164 Ft |

A mellére helyezett hatszázmillió súlyt. És néhány ezer darab piranha csipkedi testét nap mint nap, három és hat ezer ici-pici falatban falja fel életerejét. Szorítja karjaival és nem engedi mozdulni, és ez a kis társadalmunk sokkos, letargikus állapotban szó nélkül tűri ezt. Üveges tekintettel bámulva maga elé.

Na szóval, ha valakinek nem lenne világos elsőre, a 3,8 milliárd csepp vér a fuvarközvetítési díjunk. (persze ennek egyes számítások szerint 30-60 százaléka költség, a következő oldalakon a 4. bekezdésen belül „Szeressük őket hisz...” címen még erről lesz szó.)

A mellére helyezett súly a kaució. A piranhák ilyen olyan Bt-k és Kft-k kiadott autói, és a 3-6 ezer falat pedig a kiadók napi haszna. Megjegyzem, a pici halak nagy része viszont polip közeli (hogy ezzel a politikai képzavarral éljek). Képzavar a polipban is van, és a poliptól kérek elnézést, mivel szegény nem vérszívó, hanem gerinctelen lábasfejű (de engedjétek meg nekem ezt a kis alkotói szabadságot). Na és a polip, a polip?!? – hát ők az irodák. És a lábai, sajnos osztódással szaporodnak. Az irodák tulajdonosai (bár régen esetleg kollégáink voltak), ma már kőkemény tőkésék és profitéhesek. Ami tulajdonképpen a tőke egyik elválaszthatatlan tulajdonsága, és ez az, amit a szemére vetni nem lehet és nem is érdemes. Kérdések tömkelege merült fel, amire megpróbálunk válaszokat találni.

Mivel nem vagyok közgazdász és jogász sem, józan ésszel csak azt kérdőjelezem meg, hogy van-e a tisztességes haszonnak mértéke (magyarul, nem magasak-e ezek a fuvarközvetítési díjak)? Valamint tisztességes-e a jelenlegi minden logikát mellőző tarifa káosz (magas utcai, alacsony telefonos és szerződéses tarifák)? A beszélgetéseink folyamán felmerült a kérdés némi szarkazmussal, hogy miért is nettó 60.000,- a tagdíj. Miért nem 100.000,- vagy több? Hiszen ezek így sincsenek köszönő

viszonyban sem a költségekkel. (Gondolok arra, hogy ha X a költségem, legyen a bevételem $X+30/80\%$ vagy $2X$, de nem $4X$ vagy $5X$) ÉRTEED... Kicsit remegő kézzel írom ezt nehogy ötletet adjak nekik. Kinek az érdeke ez, ki alakította így ezt a rendszert, és miért akarják így ezt konzerválni? Hogyan fordulhat elő, hogy míg a tarifánk 1982-óta (infláció miatt is) harmincszorosára (7,-Ft-ról, 200,-Ft-ra), addig a fuvarközvetítési díjunk 150 szorosára (havi 400,-Ft-ról 60.000,-Ft-ra) emelkedett. Ennek a kettőnek az aránya 1:5-höz. Vajon miért nem tudok egésznap egyetlen egy utast sem beültetni sem az utcán, sem a droszton? Na, ilyen és hasonló kérdések foglalkoztatnak engem és barátaimat. Tizenéves rágsált csont és most ennek az eszenciáját nyújtjuk át nektek. Olvasás közben sohase felejtsetek el, bot csinálta „írók” vagyunk. Nem ez a szakmánk.

Na tehát kezdjük Isten nevében.

Ezt az első pontot bemelegítésnek szántam, rengeteg mindent kihúzatott velem a Rektori Tanács. Egy kicsit haragudtam rájuk, és parázs vitákat folytattunk. Végül is az időtök papír és tinta kímélése miatt lett ilyen, meg Ők a barátaim is.

Aki 25-30 éve taxizik és több irodánál is volt, az nyugodtan lapozzon tovább a 2. pontra, hisz itt újat nem mondhatok neki. Fiatalabb kollegák talán érdekesnek fogják tartani. Tehát akkor nagy levegő, menekülő egyes, gyia...

1. Történeti visszapillantás.

Önszerveződő City ill. Buda taxi , társadalmi munkában való felépítése. Céljuk a Főtaxi elleni harc. Elsősorban minőségben (üléshuzat, tisztább, lakájosabb autók, csomagszállítás, bevásárlás, telefonfülkés rendelésre is kiállítás, udvariasabb kiszolgálás). Jól felfogott érdekünk volt a telefonos rendelések megszerzése a Főtaxitól, hiszen ez a piac egy jelentős szegmense volt. Ezt először az újdonság varázsával, a magasabb minőséggel, később az árharc felvételével, pl: a kiállási díjak elsorvasztásával értük el. Ezután következett az egymás elleni harc a többi megalakuló „profí” társasággal (Lux; Rádió; Gábiel; Tele5; stb.) . Valamint a fuvarközvetítő irodákon belüli kollégák egymás elleni harca (batyuk, nagyrádiók, antennák, különnevők, kódvevő, kódkiíró, trom, térerőmérők, magán-átjátszók.)

Jellemzően rétegződött már akkor a taxis társadalom. A City a magán megrendelőket vette célba, és kemény büntetésekkel próbálta visszaszorítani az esetleges túlszámlázásokat a bizalom megőrzése érdekében, mikor a Buda szállodás, szórakozóhelyes csapat volt lényegesen lazább és elnézőbb ellenőrzésekkel. (Persze most a Kiosz fuvarszervező iroda korszakáról, a Pásztorok ideje előtről beszélek). Jött a Lux, a Taxi Unió, az amatőrségével, megmosolyogtató Rádió a Pali pincés, stenciles időszakával. Nem jelentett komoly konkurenciát egyik sem az akkori két legnagyobb City és Budával szemben. (egyetlen igazi konkurens emelkedett ki a tömegeből: A GÁBRIEL TAXI. Ezt közös erővel, aljas furfanggal tették múlt időbe) És akkor robbant be a fantasztikus telefonszámával a Tele5. Szenci Szabó kolléga profi reklámkampányt csinált és az összes irodától, meg az utcáról elszípkázta a nyugati autós tagságot. Amit ők 2-3 évig nem is bántak meg. Szépen is ment a szekér. Pár hónapos fél éves kínlődás után a City-től amikor átléptem, mintha a mennyországba csöppentem volna, ömlöttek a címek egész nap a központ kezem alá dolgozott, olyan pénzeket kerestem, hogy egy két hónap alatt az addig felhalmozódott adósság is elolvadt, és nyaralásra is telt.

Az akkor rohamosan erősödő vállalkozói réteg, még irodaházak, kártyás bankok, és internet nélkül, kénytelenek voltak minden dolgot taxival intézni. Ezt a hullámot kapta el a Tele5. Talán nem is tudással, inkább szerencsével.

Na és akkor kezdődtek a gondok. A hirtelen nagyon jól kereső T5-ösök egy része nem házépítésre, és egyéb másra, hanem autóvásárlásra kezdte költeni a pénzét (A fiatalabb kollegáknak mondom,

hogy ekkor nem volt lízing bankkölcsön, sőt új autót sem lehetett csak úgy venni, csak Zsigulit, 5 évig félpénzzel előre lekötve a Merkúrnál) Nyugati autót csak az autópiacon Kp-ért. Tehát a „gazdag” T5-ös vett egy „újabb” (6-10) éves Mercit a régi öreg Opelre meg ráültetett egy „szegény” City-st, Budást, vagy mezítlábast, mert persze a T5-höz csak nyugati autóval lehetett átmenni. Tehát egyszer csak azon vettem észre magam, hogy nagyon sokan vagyunk. Nem jutok címhez, a százas batyum már nem ér semmit térerőmérő nélkül, valamint a tromra és a különvevőre is be kell ruháznom. A hangulat már nem családias a Szenci már nem is ígérgeti, hogy: „a szemem folyjon ki, ha 3-4-500-nál többen leszünk.” Mindenki egyre feszültebb a droidok egyre több időt vannak kint, hogy fizessék a gazdáikat. Már 1000 fizető taxis volt, csúszott lefelé a cég, és kitört az elégedetlenség. Ezek hatására az utasok eltűntek. Mivel a kollégák csak a pénztárban csapódtak össze, (sorban állás közben volt elég szabadidő) ott tört ki a düh, ordítozás, vitatkozás formájában. Az utazó közönség is érezte a komoly minőség romlást (rosszkedvű, morcos sofőrök, ápolatlan, füstölő, zörgő autók, a fizetési kötelezettség miatt inkorrekt órák) és azt, hogy kezdik őket hülyének nézni.

Szenci Szabó János egyszerűen megoldotta a dolgot, biztonsági őrséget és rácsot állított fel. Persze, tudjuk ez se mentette meg, hogy elveszítse a cégét (ügyvéd cégtársa eladta alóla a kóceráját) és ezt sok kolléga kauciója bánta, amit a mai napig nem adott és nem is akar visszaadni. (nem is beszélve az ezután következő jogi huza-vona miatt kiesett jövedelemről, amit az ott maradó kollégák szenvedtek el)

2. Az irodák tévúti kalauza

Az irodák alatt a kicsikó akkor szaladt el, (az én rögeszmefuttatásom szerint) mikor 87-ben „vállalkozási formaváltás kényszerrel” rendelt el a PM (na, ez egy jó kis szó, most találtam ki, ha valaki nem értené, hívjon fel, elmondom). Így lett a Cityből kisszövetkezet, a Budából Kft. A Pásztorfiúk pár millió adó és SZTK tartozást átvállalva, szinte kp nélkül az adósságokat átütemezve bekebelezték a Budát. Állítólag a legnagyobb Pásztor pár évet taxizott Nyugat-Németországban, és az onnan hozott tapasztalattal, vállalkozási ismeretekkel, pár márkával a zsebében, na meg ígérekkel elkápráztatta a tagságot, mely torkig volt az addig választott elnöki pénzlenyúlós, hazudozós, saját érdekeit előbbre tolós rendszerrel. (Ez állt a City re is) Ha jól emlékszem, mindkét irodának Kb.1000-1000 tagja volt. Ami az akkor 8-10 forintos kilométerdíjnál, havi 500 Ft-os tagdíj mellett nem volt kis pénz. (ja és a kicsi befektetési pénzüket, tagdíjmeléssel, pár hónap alatt visszavették a fiúk). **Jelzem a tagdíj mértéke megegyezett 50 azaz ötven utaskilométer árával 50 km X 10.- Ft= 500.- Ma átlagos 60,000 tagdíj osztva az átlagos 200 forinttal = 300 utaskilométer ára.**

A City és a Buda alakuló gyűlése, ha jól emlékszem egy napon és ugyan abban az órában kezdődött. Én akkor City-s voltam és nem is igazán értettem néhány, hozzám képest idős, 50 körüli tapasztaltabb kolléga felszólalását, mely előre vetítette a taxizás végét, hanyatlását, és elanyagiasodását, amennyiben hagyjuk egy kézbe csúszni a vezetést (ha Kft-vé alakulunk). Sajnos a Budánál nem voltak ilyen művelt kollégák, vagy nem hittek nekik. Nem tudom. Mi ott a Citynél hajnalig kínlódtunk az alapszabállyal, amelybe mindenféle jogi formát és féket beleöntött az akkori City ügyvéd, amit a felszólalók egyszerű parasztos módon elmondtak, és felkiáltással megszavaztunk.

Ami örökre belém ivódott az, hogy 1 tag 1 szavazat. Szavazatot eladni nem szabad. Legfeljebb örökölni, közvetlen hozzátartozóknak (gondolván arra, hogy a szövetkezeti tagság idővel nem csak erkölcsileg, hanem anyagilag is felértékelődik). Mert ha illet lehet venni, akkor lesz, aki eladja, és lesz olyan is, aki megveszi és így idővel esetleg egy szűk csoport kezében koncentrálódhat a hatalom a szavazatok arányában. Másik, ami ott vetődött fel az a létszám. Az elnöknek évi 1-2 személy felvételére adtak felhatalmazást (mármint a tagság) a létszámot minden esetben a szövetkezeti tagok változtathatják lefelé, és felfelé is Ja-ja és a tarifa is dettó. Erről hallottatok

bármelyik Kft-nél? Ez elméleti fejtegetés, de ha akkor a Buda is szövetkezetté lesz, talán nem alakul ki ez az esztelen árverseny. (amely tulajdonképpen a tagság bőrére ment, tudjátok a csalán effektus). Nem sorvasztják el a kiállást, (ami látszólag kis pénz, mai áron mondjuk háromszáz Ft/db, de ez öt Km-es átlag fuvarhossz esetén Km-enkénti hatvan Ft,-). A két szövetkezet a békés egymás mellett élés olajága alatt talán inkább a tagság érdekeit figyelembe véve hozhatta volna meg döntéseit. Azért az vitathatatlan, hogy a pontrendszert a Cityben dolgozták ki, hisz nem a büntetési pénz a fontos, hanem az a jog, hogy 24-óránként kétszer elkövethessenek kisebb volumenű hibát. Az nem hibázik, aki nem dolgozik. Na és ezt vették át egyes irodák. A Szenci kb. nyolc éve ígéretti, de úgy tűnik, pontrendszer nélkül jobban jön ki (anyagilag). A Dobókockánál a S. Attila sok éven keresztül azt a taktikát folytatta, hogy legyen befizetve a tagdíjad, de lehetőleg büntetésbe legyél, vagyis minden apróságért azonnal 4 órás letiltást osztott. Sokan voltunk, kevés címre tehát ez a praktika segítette, hogy kiadhatók legyenek a címek, amire minél kevesebben nyomkodjanak. Ő volt az első és talán egyetlen, aki kialakította drága pénzért azt a rendszert, hogy az elénymást is lássa és ezért is büntessen. Valamint egyszerre több kódot is érzékeljen (ezáltal ne csak egy személyt érintsen ez a büntetés, hanem mindenkit, aki véletlenül abban az időben egyszerre nyomott elé). Ismétlem, ha akkor a Buda is szövetkezetté alakul, akkor nem itt tartanánk, sőt talán ki sem alakulhatott volna ez az „üzleti fuvarszervezési rendszer”. Na de sajnos ez nem így történt.

A másik fordulópont a számítógépek bevezetésénél volt. Fiatalabb kollégák, már talán el sem tudják képzelni az ókori, 10x5 cm - es cetliket, (diszpo) melyet a Zichy Jenő utcában, a modern City központban már egy üvegfal mögé egy csúszdán dobtunk át a diszpécsernek. Fiatal kollégák már talán azt sem tudják, miből alakult ki a leborítalak, lefordítalak taxis szleng. Na, ez egy jó kis kvíz kérdés. A választ az alábbi emeldíjas sms-en kérem elküldeni. Akkor van nagyobb esélyed a nyeresre, ha sokszor regisztráltatod magad. A nyereség az alig használt argó-m. Apropó, még egy kérdés: Miért ketyegsz, ha fuvar közben várakozol? Válaszokat ugyan ide. Na de szóval térjünk vissza a számítógépekhez, ezek elég sokba kerültek, programokat kellett hozzá csináltatni, és mire kész volt, általában már el is avult. A telefonos lányok kezdték kialakítani, egy elég primitív programmal a kódos megrendelők névsorát. Ezután már csak a 4 számot kellett beütni, megjelent a név, cím, tel. szám. Ezzel a rendszerrel a City pár hónapra, talán egy évre is átvette a „piacvezető szerepet”, A posta a telefonkönyvet olyan horror összegért akarta átadni, hogy fölmerült mi digitalizáljuk. Pár jól gépelő lánnyal így sokkal olcsóbb, és utána eladjuk a többi irodának. Pontosán nem tudom, de azért csak meglett a telefonkönyv, valamilyen úton-módon. És így gyorsabb volt a 6 számot beütni és megjelent a kerület név cím. Na, szóval a számítógép az egyik pillanatról a másikra megduplázta, vagy megtriplázta a tagdíjat, ami először arról szólt, hogy pár hónapig tart, de aztán örökre így maradt.

Az ezután alakuló irodák már etalonnak használták a tagdíjunkat. Amiből az első időben még nem jöttek jól ki, de az idő meghozta gyümölcsét gazdagon. Egyetlen tulajdonos sem erőltette, hogy mostantól kezdve már elég lesz fél tagdíj is. Gyültek a milliók, és milliárdok lettek belőle. (Persze csak annak, aki el nem „focizta”, vagy nem akart hirtelen szállodatulajdonos lenni). És mindenki boldogan élt, míg meg nem halt. Na, ennyit a mai esti meséről kedves gyerekek, aludjatok jól, álmodjatok szépeket. Legközelebbi mesém a gonosz benzinkutasokról, és a ravasz gumiszerezőkről fog szólni.

3. A pokol elszabadulása és története

1. hiénizmus kialakulása és megszilárdulása

- a, szállodáknál (bizonyos ellenőrzés, viszonylagos rend a szálloda igazgatók nyomására)
- b, stratégiai drosztonok és pontokon.
- c, repülőtéren (erőszakkal az érdekek megvédése bármilyen eszközzel, bármilyen áron)

2. 8 tarifás órák

3. kamara taxis kollégiumának” tehetetlensége”, (irodavezetők alkalmazottai minden fontos kamarai pozícióban)
és a fuvarközvetítő irodák érdekeivel tökéletesen megegyező helyzet megtartása.
(káosz az utcán, rend az irodákban)

A boldog békeidőkben amíg nem volt ez a többtarifás óra nem, volt lényeges különbség az utcai és telefonos tarifa között. Az irodák árversenye miatt kicsivel alacsonyabban tartották a tarifát, viszont ebből csak egy volt. A 8.- 8.- 2.- es tarifánál a 20 Ft-s azonnali, és a 30-50.- Ft-os előrendelés lényegesen drágábbá tette a telefonos utazást. A leintéses fuvarok nagy részének jattal együtt 50 forintnál vége volt. Így aztán jól elvultunk. Én mint City-s a felét innen, a felét onnan fuvaroztam. Esetleg a drosztokon dumáltunk is a többi kollégával, persze ez azután volt, hogy a Főtaxinál kibukott, hogy évek óta nem fizetik a drosztdíjat, addig a Főtaxisok rendszeresen ránk hívták URH-n a rendőröket. Ezután teljesen közösen használtuk a főtaxis drosztokat. Egy darabig álldogáltunk, vegyesen barátkoztunk, dumcsiztunk. Tehát azt akarom kihozni ebből, hogy nem hiénák, hanem mezítlábasok és URH-s kollégák voltunk, sőt segítettünk egymásnak oda vissza. És akkor elharapózott a droszt foglalás, és kezdett kialakulni:

A hiénizmus

(de persze csak a frekventált helyeken).

Ez először csak sortartásos, betolatós volt (veszekedés, ordítózás, lökdösődés, svédturnázás). Később úgy megerősödtek ezek a már hiénáknak nevezhető kollégák, hogy mindig ugyan oda visszajártak. Mind ilyen típusú jó felépítésű és bátor férfiakból álló csapat volt. Rosszabb lett, mint a Főtaxis időszakban. Már baseball ütővel és pajszerral a drosztok környékéről is megpróbálták bennünket elkergetni. Mondván, te ügyis URH-zol, csak néha jössz ide, mi mindig innen és csak innen és különben is a K* anyád kibelezlek. Tudok olyan esetet, mikor ezek a hiénák már a későbbi időben mikor megnyugodtak a dolgok, a gyengébb, bátortalanabb, idősebb kollégákat egyszerűen kiszavazták, elkergették. Vagyunk itt elegen nélküled is felkiáltással. Azt az embert, akivel eddig együtt válllvetve verekedték ki maguknak a helyet és ezt itt nem átvitt értelemben gondolom. A droszt főnökök határozták meg a létszámot. A szállodáknál kialakult az első és második sor.

Az a lényeg hogy idővel belefáradtunk és feladtuk a drosztokat. Ebbe belejátszott az is, hogy az irodáknál nem akart a kollégák egy része sorelsős rendszert, mivel aki beruházott nagyrádióra az jobban jött ki így. Akkor még nem volt térerőmérő. Csak különböző módszerekkel tudták a tutit kimérni (antenna nélküli araszolgatás előre hátra). De később jöttek a segédeszközök, és aki belekerült ebbe az ördögi körbe, az már nem akart sort. És bizony a végén már mindenki megvett mindent, hisz különben nem jutott címhez. A droszt meg a tuti sohasem esett egybe. Szép lassan ellepték a várost az egyre szaporodó fészkek. Kialakultak a baráti társaságok. Az integetőn kívül majdnem minden fészkek szűk volt, így a végén mégiscsak sorállás lett belőle. Pedig a kollégák mondták, ne a sor, hanem az ügyesség és a tudás döntse el mennyit keresek. Persze így a fészekből a tutistákkal nehéz volt felvenni a versenyt. Specialisták lettek, de csak ott és sehol máshol. Dolgozni csak reggeli és esti csúcsidőben lehetett, amikor elfogytak a fészekből. Az irodáknak sem fül a foguk a sorok kialakítására, de a végén kénytelenek voltak, hisz egy címre annyi kolléga kalapált, teljes harci arzenállal, hogy ez teljesen megbénította a rendszert hosszú percekre. Ez a torz és senkinek sem jó rendszer gyökeresedett meg, és üzemel a mai napig. A senkinek sem jó

rendszer hibái a következők voltak (és sajnos ezt jelen időben is elmondhatom). Mindig vissza a saját fészekbe, ami a munkaidőnek valamint a költségeknek nem tesz jót. Holott ez a vállalkozásod két alappillére. De hát ezt te is tökéletesen jól tudod. Lelki füleimmel hallom, hogy teli torokból ordítod, „ezt ismerem másodpercre álmomból felriasztva és hát élni kell, de hát élni kell”. Tehát a végén teljesen lemondunk a drosztokról, mivel a tutikkal nem estek egybe, és így gyakorlatilag használhatatlanok voltak és szépen átadtuk a hiénáknak. Egyetlen próbálkozásra emlékszem, a Főtaxisok megpróbálták visszafoglalni a stadion drosztot. Fél napig sem tartott, akkor már volt vagy 5 iroda, de nem egyeztettek, vagy nem akartak. Apropos a repülőtéren egyszer egy napig sorállás volt. A kommandós rendőrök felügyelték a rendet uzival az oldalukon. Igazolványunk is volt és tényleg csak egy napig tartott. Másnap nem jöttek a rendőrök és pár perc alatt visszaállt a „rég” rend

A fix tarifa és a centrum ár harcából született a 8 tarifás óra. Tudom, ez most képzavarnak tűnik, de elmagyarázom. Nem tudom pontosan, de talán 2 évig is eltartott az új taxis rendelet a sárga rendszámmal, az új műszaki vizsgával a taxi vezetői és taxis vállalkozói vizsgákkal, és az új adattárolás óra működésének kitalálásával, feltételeivel és jogi formába öntésével. Az egész hogyan sikerült, azt a saját bőrötökön érzitek.

Az óra érdekesebb volt, nem tudom kinek az ötlete volt, hogy ezek az órák már tulajdonképpen komoly számítógépek és elég sok mindenre alkalmasak. Legyen benne 8 tarifa. Így az inflációt óraállítás nélkül tudjuk majd követni.

Csak az okos döntéshozók tudatosan e, vagy sem azt felejtették el, hogy a tarifáknak legyen valami nagysági sorrendje és százalékos lépcsőzetessége. Ilyen picurka hiányzott a normális egyszerű szabályozáshoz.

Na és e nélkül az édes gyermek végül is torzszülött lett.

Tudjuk ezért változtatott a közgyűlés közel 10 év maffiázás után alapidíj km arány és alapidíj maximum, valamint a maximált km/díj és a km arányos várakozás díjára. Tehát a pokol elszabadulása és története című fejezetben nem tudok sorrendet felállítani a 8 tarifás óra a hiénák és a fuvarközvetítő irodák szerepe között. A pokol elszabadulásának összegzése. Az irodák fellendülése a kicsit hibás 8 tarifával kezdődött. A hiénák áldásos tevékenysége segítette a becsapott utasok átpártolását, ez automatikusan hozta magával az utca pangását és a mezítlásos kollégák kétfelé válását. A maradék Hiénák (Hisz ezek a kollégák már ennek nevezhetők) egyre magasabb tarifái egyre trükkösebb ár drágításai és erőszakossága önmagát gerjesztő folyamat lett. Az ezt a habitust gyomorral és arcbőrvastagsággal nem bíró kollégák beszivárgása az irodákba még rátett egy lapáttal az irodák szárnyalására. És elszabadult a pokol. És most had bolygassam kicsit az irodákat, hogy...

4. Milyen technikákkal kápráztatnak el bennünket

Miután a fiatal kollega, úgy dönt, hogy taxis lesz:

1; vesz egy autót **2**; elmegy, az APEH-hez és nullás papírokat szerez **3**; kiváltja a vállalkozói engedélyt az önkormányzatnál **4**; taxi vezetői, taxis vállalkozói vizsgára jelentkezik. (sikeres vizsgát tesz) **5**; taxaméter vásárlás, beszerelés szabadjelző beszerelés **6**; emelt szintű taxi műszaki vizsgára viszi autóját. Ezután a Világon mindenütt lehet dolgozni, kivéve Budapestet, mert itt az egész úgy ahogy van mindenki feldughassa... Ezért aztán ha nem akar éhen halni, vagy valamelyik hiéna csapatban nincs fix helye... **7**; Belép valamelyik cégbe és itt kezdődik a szemfényvesztés és káprázat, amint az iroda ajtajának kilincsére ráteszi a kezét. (Hé ne cizellálj vazze, ez nem szemfényvesztés és káprázat, ez lopáás! Hasít bele az éjszakába Mayer Botond barátom borízú hangja és elkezd rögeszme futtatását, hogy mikor lesz rend, meg a több ezer nyomorba döntött család, meg a lámpavasakról... én tudom, hogy már az indulat és az alkohol

beszél belőle, hisz én rég ismerem. A durva külső és az egyszerű stílus mögött, galamb lélek lakozik). És térjünk vissza fiatal kezdő kollégánk feladataira.

a; előre fizetett oktatáson vesz részt

b; helyismereti vizsgát tesz és az etikások megveregetik a hátát, miközben átirányítják a pénztárhoz

c; belépési díj befizetése (ahol van) egyhavi tagdíj befizetése

d; kaució befizetése (egyben vagy részletben)

e; matricavásárlás az autóra

f; URH vásárlás, beszerelés, antenna beszerelés

g; etikai autós bemutatáson vesz részt.

Ezután mehet dolgozni, majd gyűjtőget és 15 nap múlva, következik a fél tagdíj befizetés. Eközben esetleg büntetéseket fizet (ülöd, vagy fizeted?) Mitől lettek ezek a 15-20 éve működő fuvarközvetítő irodák ilyen megdönthetetlenek? Bemegyünk bármelyik céghez, vagy saját székházba, vagy egy profi bérelt irodába, kisebb minisztériumokat megszegényítő sürgésforgás fogad, különösen felvételnél mivel etikai bizottság is ott legyeskedik, és a kollegák nagy részében fel se merül, az hogy ez tulajdonképpen az egész egy nagy szemfényvesztés és káprázat. Ugyanis ez az egész fuvarközvetítősdi csakis arról szól, hogy a fuvarközvetítési díjat, közel 4500 kollega kéthetente (havonta), bemenjen és betolja ennek a 8-9 közvetítő irodának. Ennek a mindenhatósága és változtathatatlansága sajnos nem csak a fiatal kollegákban nem merül fel, hanem idősebb kollegákban sem, mert nem igazán gondolják át ezt az egészet. Sőt az iroda vezetők és holdudvaruk lehet, hogy komolyan gondolják...hogy

Szeressük őket „hisz munkát adnak” ???

Ez idézet Sipekitől a taxis újságból, ami nálam teljesen kiverte a biztosítékot.

Hogy mi is a baj az irodákkal ebben a formájukban és ezekkel, a jogosítványokkal felszerelve? A formával nem foglalkozom, mert olyan amilyen, ha tetszik nekem, ha nem. És erre hagy kanyarodjak vissza a vége felé. A jogosítványok mellett viszont álljunk meg egy szóra. A tarifát és szerkezetét a tarifamaximálás előtt, teljes mértékben, ezután túlnyomó részben rájuk bízták a testület tagjai. (Itt a maximált tarifára gondolok 9 év totójázás után mikor már szagunk volt, hírünk a nagyvilágban.) Ezért lehetőségük van ezzel a jogosítvánnyal teljes mértékben visszaélni. A rendszert saját képükre formálták. Igen! Istent játszanak, törvényhozót, rendőrt, adó és ítélet végrehajtót, egy személyben. Nem értek hozzá, de azt érzem, hogy ez minden (Római és polgári) joggal ellentétes. Kivéve talán az ököljoggal. A piacot olyan mértékben felügyelik és ellenőrzik, hogy pár száz még konokul kitartó, független vállalkozón kívül, akikben benne van a belvárosban garázdálkodó pár tucat hiéna, a pályaudvar és buszpályaudvari csoportok, és a külvárosi frekvenciáltabb csomópontokban a bennszülöttek körében tiszteletet kivívó kollegáink is. Ezekben, az embereken kívül bekaptak szőröstül, bőrostül mindenkit. (Az igaz, hogy ebben a farkam meg a tököm is benne van, de ez nem tölt el örömmel). Most ismétlésnek tűnik, de tudjátok ő a tudás anyja. 1. Mindenki telefonál, tudjátok miért 2. A kedvezmények és csekkek özönével övük az összes multi és magánmegrendelő. (Igaz, hogy ezt is tépkedik egymás kezéből, de ez nekem már évek óta körbe tépkedésnek tűnik. Hű ez is milyen jó szó) Ezzel a taktikával az irodák lenyúlták az összes fuvarunkat. És mivel ezeknek a Kft-knek ilyen a formája, hogy az alvállalkozónak semmibe, semmilyen formában nincs beleszólásuk, szabadon garázdálkodhatnak a létszámmal, és nem utolsó sorban a tagdíjunkkal. Szóval a lényeg az, a duma , hogy nem muszáj befizetni, meg el lehet menni máshova, porhintés, ez egykutyá mind. És most beszéljünk a Kft-k formájáról. Azon kívül, hogy a fent említett módon működnek, gyakorlatilag annyi pénzt sajtolnak ki belőlünk, amennyit lehet. A szociális érzékenységükről ne legyen illúziótok. Lásd a minden képzeletet felülmúló, kipontozódott, lecsúszott droid kollegáink

tömegét, és pillants be a brifkódba. Szóval egy építési vállalkozó, a jobbik fajtából, aki nem munka után futkos, hanem vesz egy telket, felépít rá egy tíz-lakásos társasházat, és utána eladja, nagyon csodálkozna, ha az egyik kőművese megemlítené, hogy a haszon egy részét akarja. Konkrétan a vállalkozó elverné, mint szódás a Colást. Különösen abban az esetben, ha a vállalkozó az alaptőkéjét az éjszakában szedte össze. De minimum elküldené az anyjába. És ebben én sem látok semmi kivetni valót én is így csinálnám. Nem teszem fel szavazásra én hogy járnék, ha bemennék valamelyik tulajhoz és ugyan ezt kérném. Borítékolom, konkrétan ugyan úgy járnék, mint szegény kőművesünk. Azon kívül, hogy ők nem építési vállalkozók, mi meg nem kőművesek vagyunk (mármint aki) a helyzetünk ugyan az.

Pedig lényeges különbséget érzek, kedvenc vállalkozónk, és irodavezetőink között. Ami különbséget érzékeltetni szeretnék az az, hogy míg építési vállalkozónk saját, vagy banki pénzből finanszírozza a „ projektet „addig irodavezetőink relatíve kis pénzből építették ki irodáikat és azt is fokozatosan a tagdíjunktól. **Konkrétan arra gondolok, egy vadi új és Fábánál ütősebb autó többet ér, mint egyes irodák teljes technikája, és valós vagyona.** (gondolok itt a számítógépekre és a programokra.) Ha mindez egy kisebb bérelt irodában van, akkor fix X! És nem kell évente vizsgáztatni, 6-8 évenként lecserélni.

Az iroda éves bevételei és kiadásai:

Vegyünk egy átlagos 500 autós csapatot, 55 ezer forintos tagdíjjal. (Mínusz 6 etikás tagdíjmentes és 10 időmérő fél tagdíjjal)

Ez kb. 27 millió forint.

- 20 fős URH szolgálat darabonként 250 ezer forinttal, amiben a fizetésük és az adóterhek is simán benne vannak. 5,0M
- Egy darab ügyvezető igazgató 500 ezer. 0,5M
- Egy darab pénzügyi vezető 400 ezerrel. 0,4M
- Három darab irodista lány háromszor 200 ezerrel, az 600 ezer. 0,6M
- Irodabérlés 1,5 millió 1,5M
- Villany, Telefon számla kb 1-2M

A kiadás összesen 10 Millió Forint a bevétel bruttó 27 millió a nyereséget számold ki!

Az iroda egyszeri technikai kiadásai:

- Az iroda számítógépes technikájára (havi 40-100 ezer cím kiadására) számoljunk 1 db szervert 1 millió/db és 10 db munkaállomást/100 ezerért az mindösszesen 2,0 M
- Címkiadó programok (ezek Lízingelhetőek is) 2,0M
- Egy szuper telefonközpont 50-100 vonalat fogadhat, kapcsolhat. 3,0M
- Vamzer gép (digitális felvevő az összes vonalra, és csatornára). 1,0M
- 1 db irodai program géppel, az alvállalkozók adatainak nyilvántartására, karbantartására, plusz az összes kiadott cím archiválására, amire tudtommal törvény kötelezi az irodákat) 1,0M
- Asztalok, székek ,kávés üdítő automata, hűtőszekrények. 1,0M

Ez összesen 10 millió Forint, de az előre nem számolt (minden nekem sem juthat eszembe) költségek miatt felemelem 17 millióra a számolás egyszerűsítésére, hisz mint fent látod ez körülbelül az iroda havi tiszta bevétele.

324 millió Forint éves bevétel. Ebből a fenti költségek, ÁFA, társasági adó. forrásadó stb. stb. A könyvelőm a fent említett adatok alapján kiszámolta, **kb:125 millió forintjuk marad**

évente. Látható hogy szerény számításaim szerint az iroda technikáját egy hónap alatt szőröstől-bőröstől kifizetjük, így nagyvonalúan a teljes berendezés évenkénti cseréjével számoltam. Szegény fiúk nem tudom, hogy jönnek ki ebből?! Ennek fényében az a gyanú merül fel bennem: Karteleznek az irodák a fuvarközvetítési díjjal. Nem hagynak szabadon dönteni, hogy az utcán akarsz e dolgozni, mert másodos vagy, már nem tudsz ezért-azért 12-16 órát, csak 6-ot dolgozni, vagy esetleg a több esélyesség miatt befizetni egy reális összeget az irodába. És ezen a vonalon tovább boncolgatva felmerül a következő kérdés. Egyáltalán...

5. Kié a fuvar? A szállító kisiparosé, avagy a fuvarközvetítő irodáé?

- Taxi tarifakáosznak nevezhetjük, (ami a fuvarközvetítő irodák érdekeit szolgálja) hogy az utcai tarifa drágább, mint a telefonos tarifa. Ez miért is van? Normál helyzetben, ha valaki taxiba szeretne ülni, akkor: elkezd integetni, ha van közelben egy droszt akkor odasétál, és beül az első autóba. Ennek alapfeltétele az egységes tarifa. Ez azt jelenti szinte a világ bármely országában, hogy mindegy kit intesz le, (mondjuk az első arra guruló autót) az ugyanannyiért fog elvinni, persze a forgalmi okokból adódó eltéréseken kívül. Itt beszélhetnék a kiszámíthatóságról, amely ennek (mármint az egységes tarifának) az egyik hozadéka és a spontán beülső fuvarok számának növekedését hozza. Ez a tarifa akadályozza meg, a taxistársadalom anyagi és erkölcsi szétzilálását. Gondolok itt arra: nekem öregebb az autóm, és nem is olyan jó, gyere ezért elviszlek olcsóbban, vagy a másik véglet „Nekem 12 milliós mercim van, ezért takarodj a szaroddal a szálloda, a repülőtér, meg ennek a drosztnak a környékéről is!” Tehát a lényeg az egységesebb taxipark szinte mindenütt, és egyértelműen (a normális szabályozásnak köszönhetően) a minőség versenyez nem az ár. Hisz az ár egységes és idővel a helyi sajátosságokat figyelembe véve a minőség is egységes lesz. Pazaroljak még egy csepp tintát is erre? Ott is vannak fuvarközvetítő irodák, és teszik a dolgukat nem köthetik gúzsba a taxisokat. És nem akadályozhatják meg a szabad választásban őket, hogy az utcáról vagy az irodából éljenek meg. És ez nem látszat lehetőség.

A fuvarközvetítő irodákat csak abban a speciális esetben kértem én meg annak idején a fuvarközvetítésre.

- 1- amennyiben a kedves utas másodpercre pontosan akar indulni (előrendelés ennek is kellene, hogy legyen egy magasabb díja kétszerannyi, mint a sima rendelésnek 300-Ft. alap + 600,- Ft. (Ez az őskorban 8ft/km-nél 30.-ft volt)
- 2- a kedves megrendelő az Isten háta mögött lakik, lehetetlen hogy ott gyalog taxit fogjon.
- 3- kutyát, macskát, kígyót akar szállítani.
- 4- sok csomag (kombi, tetőrács, mész, homok, sóderszállítás) 300 alap + 300 kiállítás
- 5- borzasztóan lusta kényelmes, utas. (Ez 8Ft/km-nél 20.-ft volt)
- 6- csekkes megrendelő
- 7- extra igények kiszolgálása (indítás, bevásárlás, ügyintézés fix összegért).

Ezen 7 esetben kell nekem a fuvarközvetítő iroda, mert én taxis vagyok nem telefonkezelő. Ők egy szolgáltató cég és én bízom meg őket, hogy a telefont helyettem vegyék fel, és ennek a telefonon felvett címeknek a kiközvetítését tegyék lehetővé URH-n. Szervezzék meg a központ technikai valamint személyi feltételeit és ezért én tisztességes fuvarközvetítési díjat vagyok hajlandó fizetni. Újabb őskori összehasonlítás. 8ft/km-nél 400-Ft volt. Ez a jelenlegi 200-Ft-nál kb. 15000 lehetne. Tudom, most azt kiabálsz, hogyan hasonlíthatom össze a cetlis és számítógépes rendszert. Sokba kerül a számítógép.

A tulajdonosok nem azért használják a gépet, mert drágább, hanem mert költségtakarékosabb. Számítógéppel 1 kislány kb. 5-6 cetlis kislány munkáját végzi el, és ehhez nem kell zseninek lenned, hogy kiszámold ez a gép bármennyibe is kerül, a végén olcsóbb, mint gép nélkül. A fuvarközvetítő irodák azonban, fondorlatos módon úgy vonták felügyeletük alá a fuvarok 90 százalékát az engedélyem nélkül, hogy az utcai tarifát magasan tartják. Így gyakorlatilag lehetetlenné teszik, hogy fuvarhoz természetes módon a közvetítésük nélkül jussak hozzá. Az utasokat rákényszerítik a telefonálásra, minket pedig belekényszerítenek a fuvarközvetítő irodákba. Megjegyzem, hogy ez a taktika kicsit nehezebben működne egységes tarifával, ami nem egy tarifát jelent, hanem többet. Nappalit, éjszakait, esetleg ünnepeit is. És tudom, hogy ismétlés, de nem győzöm eleget hangsúlyozni. Csak az összes fuvarra és a fuvarközvetítési díjadra fáj a foguk! (Évi 3,2 milliárdodra)

6. Az irodáknak van 4 alapköve, amin az irodák állnak.

- 1. Drágább az utcai, mint a telefon.**
- 2. Az etikai bizottságok**
- 3. Oszd meg és uralkodj.**
- 4. Teljesen szétzilált tagság, anyagilag és erkölcsileg**

Drágább az utca, mint a telefon!

Hallottál már a világon valahol ehhez hasonlót????!!

Csináljuk ezt „lelkesen” a sárga rendszám óta. Ugyanis az irodák rájöttek, mivel senki sem szól bele úgy játszanak a tarifával, ahogy kedvük tartja.

Itt van egy recept annak, aki profi fuvarközvetítő irodát akar csinálni: Jól kivajazott tálba helyezük be a legmagasabb tarifát, és írjuk rá utcai, leintés, hotel. Tegyük mellé a telefonos tarifát lehetőleg 100%-os eltéréssel, de előtte jól gyúrjuk össze az óraindítási szabályokkal. Irdaljuk be, és jól dörzsöljük bele az elsorvasztott kiállást. Na és ezt spékkeljük meg még egy kedvezményes tarifával, és az egészet szórjuk meg pár százezer törzsutaskártyával. És az egészet pácoljuk be egy még alacsonyabb szerződéses tarifával.

Már kész is van az irodák kánaánkatyvasza Budapest módra.

Jó étvágyat kíván a főszakács S. K.

És ezt az étket etetik velünk, tálalják frakkban szépen megterített asztalon.

Az etikai bizottságok

Pincérek, lakájok ők a szó legtisztább és legnemesebb értelmében. Kiszolgálják, lesik gazdáik minden kérését parancsát....

Klasszikus példa, és talán a legdurvább, a bizottságok munkájáról, amikor valahol elharapódzott a batyu a tulajdonos bajusza alatt, mosolyogva megbízta a pribékjeit, hogy menjenek fel az átjátszókhöz, dugjanak rá egy műszert és videózzák le a kollegákat. Aki bukott ki van rúgva, de ha van elég kp.-d két, hónapot kifizetsz, visszajöhetsz 90 ezer forintért. Ezt ugyanaz a tulajdonos a következő irodájánál is többször megjátszotta és se itt, se ott (más etikai vétség miatt kirúgott kollegákat vett vissza a hátsó ajtón), nem szólalt fel tudtommal egyetlen etikai bizottsági tag sem, hogy figyelj, ezzel te engem szembe köpsz. Ezért dolgozom én?!? Hagyd ezt azonnal abba, különben lemondok. A bizottságok tagdíjmentességért (50.000 nettó az bruttó 70.000) és egy pár apró előnyért tolják a milliomos szekerét, és elvtelen kompromisszumokat kötnek, büntetnek mindenért. (nem tudod mennyi százalékért, hogy mennyit kapnak vissza ebből) A Rádiónál

biztosan tudom, hogy az összeset szétszítják. Pont a Rádiónál voltam, amikor a központban, nemfizetésért egyszerűen fél-, vagy egy napra leszerelték az órát az elektromosok művektől. Persze aztán visszaszerelték és utána a Cuczó volt felháborodva, hogy milyen pipogyák vagyunk, nem akadályoztuk meg, a szerelőket, hogy dolgozzanak, ennyit sem teszünk meg a cégért. Az egyszerű agyával azt képzelte, hogy majd megverekszünk, és elzavarjuk a közfeladatot ellátó szerelőket, akik a munkájukat végzik, mert ő nem fizette be a villanyszámlát. Megjegyzem már akkor sem volt piskóta a tagdíj, (60 Forintos kilométer díj mellett, kb. 20 ezer volt) Tehát nem ingyen és nem veszteséggel ment a Cuczó cége sem. (ez alatt az elektromos macera alatt, amíg nem volt áram a kollegák a címetek egy odaállított autóból az ablakon kikiabálva adták ki ezért nem állt meg az élet). Vége volt ennek az elektromos ügynek, mit ad Isten, pár hónap múlva ugyanezen okból kikapcsolja a Matáv a telefonunkat, erre a kollegák odamennek tüntetni a telefonközpont elé Kispestre. Persze a Horváth Pali kérésére ahelyett, hogy jól orbaverdesték volna. Rá pár évre a Cuczó csődbe vitte a céget, adó, SZTK tartozással. (hogy Palink most hol tart éppen, az nem e mese tárgya)

A csúcs az volt, hogy a frekvencia díjat sem fizette évekig, így az új cégnél már csak a szűk frekiket kapták meg, így 50-100 kolléga kénytelen volt kicserélni az AET-ket meg a Brg-ket. közel egy kilóért. Senkinek eszébe sem jutott, hogy beperelje a Kft-t. Mindenki nyelt egyet és cserélték a rádiót. És hogy miért is nem mer senki ügyvéddel menni az egyértelmű jogsértések ellenére sem? Ez pénzbe kerül, amiből nem állunk jól. Ügyesek az alvállalkozói szerződések. És megnézheti magát az a kolléga, aki kiállna az igazáért, ügyvédhez fordul. A tulajdonosok ebben egységesek. Nem úgy a tagságok.

Nálam ez egy összeesküvés elmélet:

Oszd meg és uralkodj elv!

Az emberek nem egyformák, van aki szorgalmasabb, van aki ügyesebb, van aki bátrabb, van aki takarékosabb, van akinek adottak a körülményei a költségtakarékos üzemeltetéshez, van akiben több az üzleti érzék, van aki... stb. Ez azonnal látszik az autókon. És erre tesz rá az iroda a minőség javítása címszó alatt a kategorizálással. Általában ez a tagság egy részének jó, előnyökkel jár, és ez szépen, következetesen szétzilálja a tagságot a fent írtak miatt. Tehát a csere előtti felkészülési időszakban széthúzza a tagságot, ami a csere után hatványozódik, és végérvényesen bebetonozza a különbségeket. Lecsúszni könnyű, de feljebb jutni szinte lehetetlen. Gondolok itt arra, hogy a lecsúszós rész végstádiumában már esetleg az öltözködés szinten tartása is gondot okoz. Az autóról és az életminőségről már nem is beszélve. Ilyen különbségeket vajon miért nem látsz a szabályozott piacokon?

Ez aztán eredményezi:

Az anyagilag teljesen szétzilált tagságot

Tovább erodálja most már erkölcsileg a kollegák 4 csoportja.

Az I. csoport az olyan kollegák, akiknek van két-három autója kiadva bérbe már nem is olyan rossz a leányzó fekvése.

A II. csoport a vállalkozók még saját autóval, még adó SZTK tarozás nélkül, úgy ahogy elvannak.

A III. csoport, adó SZTK tartozás miatt, de még nem droid csak bérlő a rendszámot és az órát valamelyik kimondottan erre szakosodott Bt-től, vagy Kft-től.

A IV. csoport droidok, túlnyomórészt kipontozódott volt vállalkozók, vagy télen taxizó nyári pincérek.

Gondold át hogy a csoportnak, de még ezen a csoporton belül is egyeseknek mennyire más lehet az érdekük. Hogy ezt a szétzilált társaságot milyen nehéz lehet egyszerre össze, netán fölrázni? Erre

egy példa, hogy majdnem minden cégnél őrzik a kettes, vagy hármas csatornát, mármint a diszpécser szolgálat. (a cég dolgairól fejvesztés terhe mellett tilos beszélni). Tehát, egyszerűen nem esik szó ezekről a problémákról, nincs is nagyon fóruma. (üdítő kivétel a hallotaxi.hu) És el tudom képzelni, hogy mindenki ül magában, és talán azt hiszi magáról, hogy azért megy egyre rosszabbul, mert elfelejtettem taxizni, vagy valamit nagyon nem jól csinálok. Kolléga nincs semmi baj veled, nem a te hibád hogy úgy érzed magad, mint a béna árva gyerek. Minden bajunk forrása a szabályozatlanság az irodák esztelen árversenye és fuvarszám mennyiség örület bűvölete. És mivel erről semmilyen módon sem hajlandók lemondani, jönnek a...

7. Rendszeromlások

(Mielőtt bárki, „Na végre!” vagy „Hála Istennek!” felkiáltással a szívéhez kap, nem a politikai rendszerről van szó). A jelenlegi irodai rendszer alapjáraton tökéletesen működik. Mit értek ez alatt? Ha kevés a cím az összes taxis kint ül a tutiban, keze a gombon, szépen 5 percen belül minden megrendelő háza előtt ott áll a taxija ingyen és olcsón. A gebasz akkor van, ha ömlés van esik az eső, a hó, dugó, szilveszter, karácsony, cigány gyerekek potyognak az égből. Lassan kiürülnek a fészkek. És elkezdünk a 10-15 perccel gurulgatni, araszolgatni a címek felé. Minden megrendelő reflexszerűen hívja a kedvenc irodáját. És egyre feszültebben konstatálja, nem jön a kocsija. Közbe elgurulnak előtte az ilyen-olyan taxik, de még ő vár. Egy idő után feladja és elkezd integetni, viszont minden kocsni üres de cím felé gurul ezért nem áll meg .Na ezt nevezem én rendszeromlásnak. A tíz iroda miatt óhatatlanul tiszteletét teszi Murphy. Jön a keresztbe gurulás A pontból X taxi B pontba, B pontból Y taxi A pontba, magyarázzam ezt tovább? (az irodán belüli csere is nyűg, most képzeld el ezt idegen irodával). Tehát, a lényeg az, tudjuk ez nem egy folyamatosan jól pörgős munka. Van, mikor megy és van mikor nem. Mikor mehetne, akkor akadályoznak az irodák, ekkor lehetnének délutánonként, esőben, hóban, a kis szilveszterek. De neem.

És a kedves végkövetkeztetésként megállapítja, milyen jól megy a taxisoknak. Annyi munkájuk van, hogy már egy kocsit sem tudnak küldeni. pedig állandó megrendelőjük vagyok. Ő nem lát be a színtalálak mögé, nem is sejti milyen érdekek, összefonódások irányítják ezt az egészet. Sokan azt hiszik ezek az irodák taxis cégek, saját autóval, alkalmazottal, fizetéssel ... stb. stb... Mikor fölvilágosítom őket én magánvállalkozó vagyok 50-67 ezret fizetek fuvarközvetítési díj gyanánt. És ez nettó. (Bruttó: mire megtankolok, és áfa béfa stb. ki van fizetve 90.-110 000.-) Évente azért ennyit ki lehet bírni! Uram havonta, és igazából a szemük akkor kerekedik ki, ha kiszámolja, hogy ez évi 600-850 ezer. (Br. 1-1,2 millió) Az már csak hab a tortán, milyen szinten vagyok szabályozva, milyen sarkosan kell viselkednem és miért és mennyit fizetek én még büntiként. És ha arra is van idő, hogy ecseteljem ezt a rendszert milyen taktikával kényszerítik rám a tulajdonosok és a szabályozatlansággal ehhez milyen módon asszisztál a polgármester és testülete, (holott példaként ott vannak a nyugati rendszerek.) De azt már csak szemlesütve említem meg, hogy a 60 ezres tagdíjamat leosztom a 200 db címmel, amivel a középmezőnyben vagyok. Ez fuvaronként 300 Ft. És, hogy ennek egy részét (az egészet) sajnos át kell háritanom rá. A végén letargikusan már csak az a reakciója, uram mutasson nekem a bankok és biztosítókon kívül ebben az országban olyat, ami működik. Hát igen, talán a telefon meg a parkoló társaságok, de ne politizáljunk. És különben is nem én kezdtem tisztelt bíróság, kérem az utolsó bekezdést törölni a jegyzőkönyvből.

Hogyan is megy ez ott arra?

A nyugati demokráciákban talán 100 éve, lehet ott is kisebb-nagyobb zökkenőkkel, világháborúkkal tarkítva és nehezítve szépen kialakult, egy mindenkinek jó rendszer. Értem ez

alatt a polgármestert, mint a taxiért felelős gazdát, a taxisokat és nem utolsó sorban az utasokat. Hogy hogyan? Fontos a létszám, a tarifa és szerkezete, a személyi és technikai feltételek, szabályok.

Tarifa, túl magas az utasok csak tudomást vesznek a taxiról = a taxisok és a polgármester szegény. Túl alacsony a tarifa = taxis és a polgármester szegény.

A tarifák szépen beállítjuk, hogy mind hármunknak jó legyen.

De jön a létszám. Túl magas = szegény taxis meg a polgármester (jönnek a tisztességtelen eszközök a túlélés érdekében)

Ha a létszám túl alacsony = gazdag a taxis az elégedetlen utas nem választja meg legközelebb a polgármestert, mondván a múltkor gyalog kellett hazamennem a kocsmából, „..nem kaptam taxit vazze!”. Ezért a létszámot is szépen beállítjuk.

Most ez így viccesen hangzik, de nem annak szántam ez tényleg ilyen egyszerű. Ja és a személyi és technikai feltételek. Milyen kocsival milyen sűrűn vizsgáztatva, a vezetőnek milyen vizsgákat kell tennie, engedélyek kiváltása. Esetleges koncesszió, taxaméter milyen legyen, taximegállók városi telefonnal, vagy hívó gombbal, ezek fent és karbantartása, etikai kódex kialakítása, És az egész ellenőrzése És már készen is van.

8. Életünk a Büntetések és taglétszám fényében (Magán URH múzeum)

Itt előzetesen egy kis történeti visszapillantás.

Az Átkosban a Főtaxinál nem volt időmérés. A kevés taxi sok cím és a guruló korlátozás miatt automatikusan csak a közeli címekre mentünk, a kiállítás húsz Ft,- volt. Fialább kollégáknak mondom a nem egészen hat Ft/Km díj mellett a hat Ft-os alapdíjjal ez maximum három km rágurulást engedélyezett. Az órába fék nem volt, kikapcsolni nem lehetett, tehát a pontos húsz Ft-os érkezéshez komoly rutin, érzék, és egy kis szerencse is kellett. Ezt csak extra esetekben az utas külön engedélyére lehetett átlépni. (Rákoskeresztúr elfogad az Örsről. Vagy indulj az Örsről és a gurulóra igazoló számot adok. Igazoló számot kaptál az esetleges megégésekre is) Ezt a rendszert hoztuk át a Citybe és a Budába is. Bizonyos idő után , a fuvarszám és a taglétszám aránytalansága (ami persze a csúcs idők után jött elő) kidolgozták az időkorlátokat. Ezt még ellenőrzés nélkül mindenki vérmérséklete szerint vette komolyan. Öt-tíz-tizenöt perces feldobás etikai vagy reklamációs bizottság, később az időméréssel megbízott tagok által lett mérve. És persze aki bukott az tiltásba került. Később talán egy, két hónap után felmerült az igény, hogy durva ez az egy napos letiltás, legyen ez önkéntesen megváltható. Ez először egy, kétszáz Ft volt naponta de ez addig emelkedett, míg a bizottság úgy nem döntött, hogy ez az összeg már elég visszatartó erővel bír (összegeket ne kívánjatok, hogy mondjak de a végére mire megállt, hát már elég húzós volt). Persze ez a rendszer a nagypályásoknak béka volt, aki meg alapon óvatosabb volt üdvözölte és kicsit könnyített a helyzetén. Idővel felmerült az igény a két, három perces feldobásra, hisz éjszaka a tutiból óriásira növekedett az öt perces kör. (persze a pontosságához az is hozzá tartozik, hogy ez a tutizás már csak az URH megjelenése után kezdődött, hisz a CB-nél a tuti a ház előtt volt). Később kialakult az a helyzet, hogy olyan sokan voltunk egy –egy címre, hogy képtelen volt a központ kiadni. Feldobás után két perces pumpálás volt. Itt időleges megoldás volt a batyu, (míg kevés volt belőle) később a térerőmérő a TROM, a különvevő, a kódkiíró, a szimplex, a hosszú és hosszú- középtekercses antennák. A csúcs a magán átjátszó volt. Beszéltem olyan diszpécserrel, aki azt mondta: nem érdekli, hogyan megy el a cím, csak ne kelljen ezt az eszméletlen zajt hallgatnia, amit csapunk. Szóval ezt a helyzetet orvosolta ideiglenesen az egy-kettő-három nyomás, később a kódkapuba. Ez technikai fejlesztést igényelt, az alányomás, utánnyomás ellen (kimarad 2 óra, 4 óra). Teljesítménymérés, batyu keresés esetleges autóbontás árán is, rádióplombálás, csere rádió, szimplex elleni külön rádió a központban, teljesítményvideózás az átjátszónál. Na szóval térjünk vissza a büntikre, pontosan a megváltási pénzre. Ezt a Szövetkezet

meg a Kft-s időszak előtt mind két iroda külön kezelte és reklám lett belőle (ha jól emlékszem), de aztán a Kft-s rendszerben elszabadultak a napok és a megváltási összegek. Persze csak és csak is a levert kollegák védelme érdekében (ne turkálj a kollegák zsebében felkiáltások mellett). Itt a történeti visszapillantás vége, fuss el véle.

És szépen, halkan beosontunk a tulajdonosok hálószobájába, és óvatosan, hogy föl ne ébredjenek becsúszattuk a csíkos pizsamájuk felső zsebébe a kis pénzeket. Kivéve a Gyevi bírót, akinek a bizottsága azonnal nem csekkben szedte a sápot az időmérők segítségével is. És az időmérők kivételével szépen, testvériesen elosztották a keddi berendeléses pénzekkel együtt. Az időmérés csúcsa az volt, hogy most nem tudom pontosan melyik irodánál kialakította a tulajdonos vagy a bizottság az időbekiábálós rendszert. Erre kialakította a számítógépben a feltételeket. De persze a pontrendszerre már nem, azt 6-8 éve ígérgeti. Egy ideig nagy sikere volt, a tagság egy része lelkesen használta a lehetőséget. Később talán a beszélgetéseink a felnövő tagság melynek kezdett kinyílni a szeme és átlátott a szitán elenyészővé vált az időbekiábálás. És ennek a kevés alkalomnak is a nagy része a személyes ellentét, a kicsinyes bosszú számlájára írható. Na szóval, a lényeg az, hogy minden irodánál a nyűgünk a létszám. Persze az iroda tulajok nem képesek átlépni saját árnyékukat (ne kérj egy éhes kecskét vagy farkast önmérsékletre). Meg ez a tőke és tőkések sajátja, annyit vegyél el, bármilyen áron, amennyit lehet, ne érzeld meg, ne törődj semmivel fontos a maximális profit. Na de elkanyarodtam a büntiktől, ami ide tartozik, hogy magas létszám esetén elkezdődik a tagság marakodása a címekért. Elharapóznak a tisztességtelen technikai segédeszközök, romlik a családias hangulat, és ha érzed is, hogy itt a tulajdonos a hunyó! Létszám ügyben szöges ellentétben van a te és az ő érdeke, ennek ellenére mivel tehetetlen vagy vele szemben, dühödöt a kollegákon töltöd ki. Ha ilyen típus vagy. Vagy magadba fojtod, ami talán még rosszabb, mint néha egy-egy jó kis veszekedés. Tehát annyi embert vesznek fel, amennyi jelentkezik. Nincs lelkiismeret-furdalás.

És akkor jön a Bizottság és elkezdi...

A baj tüneti kezelését. Kiállítás, ellenőrzési napló aláírásával, látható helyről méréssel, stopper orrod alá dugásával, szomszéd utcából, esetleg a Gellért-hegyről távcsővel. Később jön a ne tolass be az egyirányúba, ne fordulj be vagy meg ahol nem lehet!. Ne folytass politikai vitát az utasoddal! És persze mivel a bűnösök szégyentáblára való kifüggesztése nem elég hatásos bünti ezért csak, de csak is a te érdekedben és védelmedben, jönnek a szankciók. Az etikai szabályzat csak erről szól. A létszám és a fuvarmennység egyenes arányban van a büntetések mennyiségével. Több helyen is végig éltem, amíg jól ment a szekér egy rossz szó el nem hangzott a csatornán, egy időmérést nem hallottam. Már kezdtem szobrot faragni a tulajról. De a vége mindig az volt, hogy ezt a többi irodában dolgozók azonnal megérezték, nem láttak fűrtökben ilyen taxisokat a tutiban és elindult a népvándorlás. Pár hónap alatt kiegyenlítődött a vákuum, sőt minden esetben a lendület túl is vitte a határon. És a fent említett módon elromlott minden. Három helyen éltem át a két csatornára való átállást a fuvarszám növekedése miatt. Teljes volt az eufória, csúcsidőben pest és budai, éjszaka forgalmazó és reklamációs csatorna lett. Úgy ahogy a nagyoknál ment a majmolás, aztán vége lett. De sajnos mindenhol csak pár hónapig tartott a csoda. Ha megemlítettem a tulajnak a létszám fontosságát minden esetben az volt a válasz, ne törődj te ezzel ez két külön vállalkozás, ez az enyém hagyd ezt te békén, és a sajátoddal foglalkozz. Aki nem váltott sokszor csapatot talán nem is érzi, milyen neuralgikus pontja szakmánknak a létszám. Egy 300 tagú csapatban 20-50 autó képes sorsfordító befolyással lenni le és föl is. (Rágjam ezt a csontot tovább?). Most visszaolvasva ezt a kis részt megint csak a fiatalabb kollegáknak mondom ez a sok-sok minden nem egy-két hét alatt zajlott le ez évek hozadéka és a felsorolások sem kronológiai, hanem véletlenszerű sorrendben vannak. Ez vonatkozik a büntetésekre és a trükkök elleni harcra is. Zárójelben megjegyzem aranykor volt ez az URH szerelők, az antenna importőrök és gyártók számára is. Végigolvasva ezt a részt elismerem jó hosszúra sikeredett, de nincs szívem belőle egy mondatot sem kihúzni (még szerencse, hogy a totózóban véletlenül nálam maradt egy reklámtoll). Tehát a létszám. Ez az átkozott létszám. Mióta az eszem tudom, és 83 elején feloldották az autók lóerő minimum korlátját (régóta Skoda, Warthburg) meg az úrvezető jogsíval taxizást, mindig azt

mondjuk, sokan vagyunk. Ez egyre szegényebb kipontozódott kollegák mi mást csinálhatnának, elmennek Droid-nak. És had keljek kicsit ezeknek a kollegáknak a védelmére. Legyek én az...

9. Az ördög ügyvédje

A droid kérdés. A sárga rendszám előtti időszakban nem hivatalos források szerint, közel 20 000 taxi dolgozott Budapesten. Ebben benne volt a Monorról és Hatvanból... stb. ide járó jó pár kolléga is. Ennek a számnak szinte elenyésző maximum 5%-a volt droid. A sárga rendszámmal együtt a létszám, ha jól emlékszem 5000 alá, 4800 körülire apadt (nullás papírok). Azért ez is jellemző, a legkisebb szabályozási kísérletre, közel 70%-kal csökkent a számunk. (Ami az előbbi szabályozatlanság kaotikus helyzet-kialakulását példázza. 70-80%-unk nem fizetett adót, SZTK-t) Valahol itt húzta meg a létszámhatárt a Fővárosi Közgyűlés. Emlékeztetőül mondom ez is (mármint a létszámstop) pár hónapig tartott, „drága vékony derekú kollegánk” hathatós közreműködésének köszönhetően. Szeretett volna még vagy 10 autót kiadni, és a mi alapvető vállalkozáshoz való jogunkra hivatkozva az alkotmánybíróság megsemmisítette. (mármint a létszámstopot és sajnos nem vékony derekú kollegánkat) Ebben az ötezres csapatban már jelentkezett egy bizonyos létszámmal a droid réteg. Nullás papírok hiánya miatt, viszont másokhoz nem értve az erre a célra alakult kft-k, bt-k felszívták havi pár ezer forintért rendszámot és órát bérlő kipontozódott kollegáinkat. Valamint a droid lejtő tetején ült még egy nagy halom kollega. Aki így-úgy még megúsza, de két-hat év múlva a következő autó cserét már nem élte túl. Az irodák esztelen árversenye a jó pozíciók megszerzése érdekében egy olyan pályára terelte a tagságot, aminek a mai napig nincs vége. A határ a csillagos ég, ja bocsnak, bocsnak nem arra, másik irányba. De térjünk vissza a droidokra, az irodáktól. Szóval az a lényeg, szép lassan kiderült szép kis üzlet ez az autó kiadás. És itt a paletta szélesedett. A plusz egy autós kollegáktól a 100-200 autós kft-k –ig. Fizetési módok napitól heti rendszeresséig, én szervizelek karbantartok, vagy te, én fizetem a casco-t, kötelező tagdíjat, vagy te, öt-hat év múlva tied az autó, vagy toll a füledbe. Vagy esetleg te fizess naponta, én meg nem fizetem a bankot, és egyszer csak a repülőtérről autóbusszal mehatsz haza. Mivel a Bank ott a helyszínen lefoglalta. Szóval a variációk végtelenek. És most el vagyok bizonytalanodva 2009. Május közepén, hogy most hány droid is van Budapesten, ki mondja ezt meg nekem? És te vállalkozó kollegám te meddig bírod? Hisz a hiénák után a droidokra panaszok, kint van reggeltől estig, ész nélkül üt mindenre. Vagy a másik véglet. Na mi is a baj ezekkel az izékkal, „Hiszen nekem saját autóm van. Mi közöm nekem mindehhez?” 3 milliárd 120 millió közöd van kedves kollegám! Szerény számításom szerint, ha van kétezer droid és csak napi 5000 Ft-tal számolok. Akkor 1 nap = 10 millió forint, 1 hónap = 26 nappal 260 millió forint, 1 évben = 12 hónappal számolva 3 milliárd 120 000 000.-

Ezt a pénzt, közvetetten a te zsebedből veszik ki a droidok önkéntelenül, és tömködik gazdájuk zsebébe. Ezért ne a droidokra haragudj. Persze lehet, hogy már nagyon unod és tudod ezt, de úgy érzem, ezt akkor is le kell írnom, ha csak egyetlen egy kollegának új ez. Elemezni kell valamilyen módon, hogy milyen összetételű a droidcsapat.

1, Csak a rendszámot bérlő ilyen olyan okból.

2, Teljes autót bérel:

a, Átmenetileg, míg megoldódnak a gondjai. (autótörés, csere)

b, Adó, SZTK tartozás miatt.

c, Esetleg kezdő, csak belekóstol ebbe az életbe.

d, Nincs pénze a vállalkozói tanfolyam elvégzésére.

e, Nincs pénze autóelölőlegre.

f, Télen taxizó nyári pincér.

Jó lenne beszélgetni ezekkel a kollegákkal és tisztázni milyen segítségre lenne szükségük. E probléma felmérésére valamiféle technikai megoldást kellene találni. És visszasegíteni Őket a vállalkozói rétegbe, ha van olyan, aki ezt akarja.

A droidok védelmében

Azt mondom, hogy ne a droidokra haragudj. A lelki füleimben megint hallom a vállalkozó kollegáim dühös ordítózását, én miért bírtam eddig, miért tudtam mindent kifizetni fogcsikorgatva, ez nekem is súly a vállamon, miért bírom én évtizedek óta. Ők miért nem bírták? Gyengék? És ott rohadjanak, meg ahol vannak!!!!...

Ha eddig mindig egyensúlyban tudtad tartani a pénzügyi helyzetedet, és soha nem segített egy-egy baráti, de tényleg baráti kölcsön, szüleidtől nem kaptál vissza nem térítendő támogatást, avagy esetleg párod, élettársad, feleséged nem segített, és ennek ellenére nem inogtál meg soha, jelentkezz nálam, leborulok előtted, és elkezdem a szobrodat faragni. De tedd a szívedre a kezed kedves kollegám! Mindig azt feltételezd, hogy vannak rosszabb helyzetben kollegáid, kevesebbet vagy semmit nem keres a párjuk, több a gyerekük, az egészségük is lehet rosszabb állapotban, segíteniük kell esetleg szüleiket vagy bárkit. Vagy lehet, hogy egy kicsit gyengébb akaratúak, mint te, esetleg van valami szenvedélyük. Tízen éve nehéz a helyzetünk és egyre romlik. Te bírtad, ők nem. Ha van ma a városban kétezer droid (persze ez hasszám) ne próbáld meg nekem megmagyarázni, hogy mind haszontalan semmit nem érő ember. A nagyrészük a körülmények és idióta rendszerünk áldozatai. Találjunk ki valamit és segítsünk nekik, ők a kollegáink. És ne is azért segítsünk, mert mi mindannyian Teréz anyák vagyunk (na most aztán fuldoklom a röhögéstől, ahogy elképzelem Mayer Botond barátomat mint Teréz anyut, érces hangjával, borvirágos orrával, ahogy kivillan a fityula alóla) hanem mert a droidok a napi 3-6 ezret a te zsebedből veszik ki önkéntelenül. De várj csak, ezt már valahol leírtam. Szóval ha rajtuk segítünk, magunkon segítünk. (tudod a torta effektus)

10. Összeesküvés elmélet?

Jelenleg az irodák 3 típusú taxisokkal kötnek alvállalkozói szerződést:

1. Vállalkozók
2. Idegen cégtől bérlő droidok
3. Fuvarközvetítő irodáktól bérelt autós droidok

Ki tudja ez milyen arányú? Hol tartunk? 1-2-3 csoportba tartozó kollegák tagdíjat fizetnek, 2-es csoport idegen helyen a 3-as csoport az irodában fizet autóbérletet is. 1-3 évig csiszolgatják a rendszert, összekapcsolják a GPS el, a taxaméterrel, az URH-val a számítógéppel. Most még te jelentkezel a címre, de már csendesesen adják ki, végül csendesesen választ ki a rendszer, és egy kis sípoló hang figyelmeztet, hogy indulnod kell. A nagy csendességben hogyan ellenőrzöd, ki következik? Hogy nem rövideb-e a droid pályája? (Most nem jut eszembe, melyik cégnél, de suttoztak kollegák a számítógépben titkos programokról, lehet, hogy neked eszedbe jut, hogy hol volt ez). A rendszert és ellenőrzési technikákat végül tökélyre fejlesztik. Pontosan ellenőrizhetővé teszik a saját autóikat. Mivel anyagilag nekik ez előnyösebb, akkor mostantól fogva teljes óraleadó van a jatt a tied és kapsz egy minimálbért. Valamint a GPS-en pontosan figyelem a most már saját költségemnek számító gurulót. A rendszer jelzi az óra bekapcsolt állapotát, és az esetleges üres járatokat. Nincs óra nélküli fuvarozás. És olyan szinten szabályozlak, hogy pisilni is csak a központ engedélyével mehatsz el 2-3 óránként egyszer, és ezt a 181 percet az engedély megadásával rögtön számolni fogja számítógép. Ebben a pillanatban fontos lesz, hogy a két fuvar közötti időt ne a tutiban, hanem a droszton töltsd, többesélyesen, és ott se szállj ki és dumálgaj a kollegákkal, hanem feszülten figyelj a következő címre felhívó sípoló hangot... Számolgatás után és a siker és bevétel-növekedés biztos tudatában. A menedzsment a 2-es csapatot kb. 5 másodperc alatt, 3-as csapatná teszi (ezt a fantáziádra bízom) és máris komoly plusz bevételre tesz szert.

És most kapaszkodj meg: különben is erre a címmennyiségre sokan vagyunk és most már nem a tagdíj adja a bevételem gerincét, hanem a szép lassan felduzzasztott teljes óraleadó

droidjaim, így felmondok a fele droidnak... Vagy várj csak, nem is a droidnak hanem az összes vállalkozónak.

De én olyan rendes vagyok, hogy maradhattok tartalékban, 15 perc után nyomhattok fél tagdíjért, vagy átjöhetsz droidnak.

Na szóval az a lényeg, ez a technika fantasztikus lehetőséget nyújthatna jó kézben, jó célok érdekében. Ez egyben egy biztonsági rendszer is lehet, életünk és testi épségünk védelmében, a T4 (a régi szoros elszámolásos) és az Est-taxi e nélkül a technika nélkül gyakorlatilag halálra volt ítélve. És az ítélet végrehajtatott!

Tehát hurrá optimizmussal olvasd a taxis újságot, felhőtlenül örülj a Buda kft. fantasztikus fejlesztésének, amit természetesen veled fizettettek ki, és az égvilágon semmi közöd nincs hozzá, valamint légy hálás, hogy közel 15 év után a fizetések hirdetések egy részét visszaadja a Buda kft. tagdíj kedvezményként. Még egy könnyecseppet is elmorzsoltam a szemem sarkában, amikor megtudtam, hogy három ablak lesz a pénztárban és nem kell sorba állnom a tagdíj befizetéskor. A Pásztor fiúkban megbúvó szociális érzékenységet és a szakma melletti teljes elhivatottságukat már akkor éreztem, mikor ránk zúdították a T4-et. Agresszív reklámhadjáratával ingyenes taxi vezetői tanfolyamokkal. Mikor az egész szakma attól volt hangos, hogy sokan vagyunk, meg létszámkorlátozás, meg a szabályozás igénye, meg a ... stb. stb. Merénylet volt ez a Tele-5, a Buda Tagsága valamint a szakma ellen. Azok ellen az emberek ellen, akiknek a hátán másztatok fel oda ahol most vagytok. És most mondom tovább csak nem nyomom a gombot.

Egy álom, avagy fussunk előre egy kicsinyt.

Mielőtt felmerülne benned, hogy micsoda vaskalapos ősköviület vén faszi ez, leszögezem előre, nem a technika ellen vagyok, és nem sírom vissza a cetlis CB-s rendszert. Egyszerűen az rémiszt el, hogy ez a technika ennek a szívtelen profit éhes társaságnak a kezében, az én pénzből az ellenőrzésem alól teljesen kicsúszva mire lesz és lehet képes. Sőt egy szövetkezeti vagy más olyan vállalkozási formában mely az én anyagi és erkölcsi érdekeimet is figyelembe veszi teljes mellszélességgel kiállok mellette, sőt anyagi terhet is hajlandó vagyok vállalni érte. Gondolok itt arra, amennyiben a rendszert közösen építettük ki akkor nyugdíjam mellett jól jönne egy kis kiegészítés. Itt valamilyen jogi kuty-muty-ra gondolok, (részjegy koncepció tulajdonjegy).

Ne nézzetek rám bután, a következőre gondolok. Egy esetleges új rendszerben a tagdíjat (pártolódíj) 2 részre kéne osztani. Az első rész, ami isten bizony annyi, ami a rendszer fenntartására kell. Viszont a fejlesztések ára az más kutya. Ez 100 millió esetleg milliárd lehet. Ennek a pénzköltésnek egyszer vége szakad, kész van, és már csak dolgozik. Na, ezt a pénzt kell külön kezelni, és a befizetésekre valami részjegyet kiadni. Tehát csökken az értéke, itt a számítógépekre, meg a programokra gondolok, és ez benne van a fenntartási költségben. Viszont ha ez már az egész hóbelevanc nem egy bérelt helységben, hanem egy vásárolt, netalán-tán egy ügyes egyszeri megbízási szerződéses, vagy alkalmazott építésvezető által levezényelt új építésű házban van, ami alatt van egy szerviz meg egy gumis műhely és gumi és olaj nagykereskedés, reklám iroda, és a műhely egyik sarkában egy számítógép vezérlésű matricanyomtató gép ... Stb. Na ennek az árát kell arányosan elosztani. Ez egy létrehozott új érték, amit az új vállalkozók és az esetleg státuszt váltó droidok fizessenek meg részletekben, de akár banki kölcsönrel is kiváltva, és ezt az összeget szeretném arányosan felhasználni a nyugdíjam kiegészítésére. És mivel ennek az egésznek valahol résztulajdonosa vagy, ezért a taxizás mellett csak az a dolgod, hogy ellenőrizd, szemmel tartsd ennek az egésznek az iroda vezetőjét. Akinek te vagy a főnöke és munkaadója, a pártolói díjadból kapja a fizetését, és féken tartsd és nyakon vágd, ha azt találja ki, hogy kéne alá egy általános igazgató, egy reklám menedzser, egy taxi üzletág manager egy gumi üzletág igazgató, meg a gumi és olaj üzletág cégcsoport főnök, meg helyettesek.. stb. És persze mindegyik tud egy-egy jó szakembert olyan bruttó 800.000,- egymillióért. Na, ekkor jössz te és páros lábbal rúgod ki, hiszen szórakozik a pénzeddel. (megint bilibe lógott a kezem)

11. Kaució

Na, megér ez is egy misét. Úgy látom ez is úgy alakult ki, mint púpos gyerek a prés alatt. Hogy majmoljuk a Cityt, ahol tudvalevőleg legtöbb a csekk, és talán már valóban tarthatatlan volt a helyzet a mennyiség és a fizetéseltolódás, seggnyalásos fuvarszerzéses rendszer miatt. A picik próbálkoztak először csak egy ötezret óvatosan. Na, nem lett forradalom. Sokkal többen sem léptek ki a szokásosnál. Na, dobjunk rá még egy tízest. Egy kicsit várunk, figyeljük a reakciókat, és ha elült a vihar rádobhatunk valamennyit még. stb.stb... és az, hogy ez egy hárommilliós Kft, és már benn van a kasszába 200millió nem zavar senkit. Úgysem lázad a köcsög taxis, ha meg igen akkor majd csúnyán ránézek. Ja és a szabadjelző kaució gyanánt is benn van 5 től-20 ezerig, ha van türelmed, számold ki.

Tudjátok-e mit jelent a KFT? = Korlátolt Felelősségű Társaság. Csőd esetén csak a banki biztosítékban bent lévő 3millióig, (melynek egy része lehet apport pl. az iroda által használt leharcolt Droid autó is vagy más... stb.stb.) vonható felelősségre. Elsőbbsége van a közterheknek, majd a bankoknak, a közüzemi díjaknak, majd ha esetleg nincs más, jössz te. A fantáziádra bízom, milyen lelkesen kezüket-lábukat törve fogják eladni az asszony nevében lévő ingatlanokat, hogy kifizethessenek.

A Zóna taxi !

Nem tudom hová tenni ezt a történetet. Hogy hogyan tudta megnyerni a tendert Veres úr egyetlen autó nélkül, és hogyan moshatta le a nagy Cityt és Dobókockát. Egyszerűen nem értem. De hát kicsik vagyunk mi ehhez, hogy ezeket a dolgokat egyáltalán felfoghassuk! Azt már meg sem merem említeni, hogy miképpen alakulhatott ki ez a minden képzeletet felülmúló, lehetetlen helyzet, hogy az én adómból felépített II. A és B, és a felújított I.-es ilyen gyanús körülmények között kerülhetett egy magántársaság kezébe 99 évre. Na nem rinyálok tovább ez a hajó sajnos már elment. Csak azt látom és ezt talán értem, hogy a Zónások az életükért rohannak, gyönyörű, egységes autóikkal, kifogástalan öltözékükkel, nyakukban az igazolványukkal. A pánik gombok nem a sofőröknek vannak beszerelve, hanem az utasoknak, gondolom, azért ha nem bírják a rohanást. Vagy a 130 ezer tagdíj mellett így legegyszerűbb egy kis pluszbüntetés pénzt kicsikarni a kollegákból, mivel az autók már tiszták, és a szabadjelzők is égnek, ha kell. Beszéltem régi kollegával, aki ott próbálkozott, és Ő mesélte, hogy hogy is működik ez ott. A nettó 130 000.- tagdíj ez minimum két kiló, és akkor csak a Veres van kifizetve, hol az ADÓ, javítás, amortizáció. De hát valahogy megvannak, túlélnek és rohannak az életükért. Ja és még egy gondolat. A városban a rossz, rövid fuvarokat kompenzálja, a nagy számok törvénye alapján kiegyenlíti egy-egy hosszú, esetleg egy hosszú, egy rövid, vagy több rövid, de kapcsolódó fuvar. Gondolok itt arra, hogy az utas még bent ül, vagy pár perce szállt ki, és már megyek a következőért. És ezek közzé a jobbak, mármint a jobb fuvarok közzé tartozik a reptéri oda vagy vissza fuvar. Na, ezeket vette el tőlünk a Zóna, és tette még bizonytalanabbá létünket, és teszi még egyre rosszabbá, a dömping áras kifelé fuvarok megszerzésével. Briliáns az ötlet, le a kalappal előtte, hisz még mindig jobb gombokért visszamenni, mint ingyen. És ha ezt jó stratégiával elérem, hogy ilyen egyre több legyen, akkor a gombokat lassan aprópénzre válthatom.

A Hotel taxi

A volt szállodás hiénákra is rátelepedett az MB Elite taxi kft 50 ezer Forintos tagdíjjal. Az ősidőkben velük is sokat lökdösődtünk, ordítoztunk, svédturnáztunk, a betolatgatós időszakban.

Végül „rendeződött” a helyzet miután ők a komoly tarifáikból megvették az első Merciket (a 123-ast) én már a Zsigulimmal oda se állhattam. Ha üresen találtam a drosztot megálltam és az odaérkező hiénák számától és súlyától függően 2 vagy 3 után eljöttem. Velem, és több száz kollegámmal tudtak keménykedni, a Kft-vel nem ,vagy csak nem akarnak. Szépek tiszták egységesek az autók, kifogástalan az öltözet, van idegennyelvtudás, sorállás és transzferek (persze itt ne az irodás transzfereinkre gondoljatok). Úgy értesültem, hogy a régi klasszikus hiénás kaszálás már nincs.

12. A Megoldás

/ előszó/

Ha van valami, amitől minden nagy birodalom retteg, az nem más, mint a leigázott népek egysége. És ez az általános bölcsesség áll az ici-pici birodalmakra is. A teljes tönkremenetelünket csak úgy tudjuk megakadályozni, ha összefogunk, a saját lábunkra állunk, és mindenekelőtt csak a saját érdekeinket nézzük. A taxis blokád óta nem volt egységes fellépés semmi ellen. Pedig a helyzet egyre romlik, az irodák egyre inkább kihasználják monopol helyzetüket, és zsigereikben érzik, meddig feszíthetik a húrt, különösebb morgolódás nélkül. (Tagdíj, büntetések mértéke, összes cím felügyelete, és közvetítése, érzéketlenség a cím-taglétszám arányára, és a kíméletlen profit éhség.) Ezen felsorolás bármelyik darabja miatt évekkal ezelőtt elementáris erővel, és kíméletlenséggel kellett volna fellépünk. A pár órás rádióforgalmazási sztrájktól a nyakon verdesésig bezárva minden eszközt felhasználva. Ehelyett csak bámulunk magunk elé és nem teszünk semmit.

Az itt alul felsorolt megoldási technikák közül válasszuk ki a legmegfelelőbbnek tűnőket, fogjunk össze és csináljuk. Ha utólag vagy menet közben kiderül van jobb megoldás is, nem baj majd irányt váltunk, csak tegyünk már valamit, mert ez így magától jobb (mármost nekünk jobb) sohasem lesz.

Alapítsunk egy szövetséget melynek neve TESZ

Taxisvállalkozók és Taxivezetők Érdekszövetsége (TESZ) rövid név A SZÖVETSÉG. Ime még néhány név ötlet: Taxisok Első Szövetségi Irodája (TESZI). Taxisok Első Dac és Védszövetsége (TEDÉV). Taxisok Első Védegylete (TEVE)

Alapítsunk egy új non-profit fuvar közvetítő irodát melynek neve legyen mondjuk ... majd kitalálunk valamit.

A TESZ célok:

1. Droidolás jelenlegi formában való megszüntetése, vagy nyomást gyakorolni a tisztességtelen bérleti díjat kérő kiadókra. (nonprofit autókiadás TESZ segítségével)
2. A régi irodák megszüntetése, új non-profit közösen vezetett irodát alapítani.
3. Kaució kimentése, jogi formájának és státuszának tisztázása. (3 milliós Korlátolt Felelősségű Társaság) csődje esetén mi van a tagság 30-250 milliójával? Próbaperek sorozatát indítani, siker esetén közös pereket.
4. Kisebb volumenű, de ugyanilyen helyzetben van az előre fizetett két hetes-egy hónapos tagdíjunk.
5. A reklám bevétel visszaosztása, sőt a reklám felületünk jogának kivétele az irodák kezéből. Ha ez sikerül, és ez csak a kitartó és egységes fellépés kérdése Reklámirodát alapítani, hozzáértő, profi vezetővel. Saját kézbe venni a reklám felület eladást, a matricagyártást. Itt arra gondolok,

- 4000- 4500 autónál ez nagyon komoly profitot hozhatna. Ezzel lehetne az új iroda fuvarközvetítési díját a lehetséges minimumon tartani.
6. Büntetések, megváltás bevételeinek jogi tisztázása. A tagságnak több joga van ennek felhasználására esetleg felosztásra vagy külön alapba gyűjtésére, mint az iroda tulajdonosának.
 7. Próbabert indítani, saját TESZ frekvencia kiváltására és üzemeltetésére, mely a Szövetség tulajdona. (jelenlegi állapot az, hogy nem lehet idegen frekvencia a rádióban, mivel az irodák a frekvenciát saját tulajdonuknak tekintik.) Előzetes telefonos egyeztetés szerint a Postával, van szabad freki egy átjátszó egyszeri bérleti díja 500 ezer Ft,- plusz frekvenciánként 150 ezer Ft,- .
 8. A taxamétereket 5-6 éven belül a vállalkozóknak és a droidoknak is ki kell cserélni. (Új EU konform óra) Az új RASE meg az új ECHO már jó. Ez közel 4000 db óra. Országos viszonylatban ez akár 8000 is lehet. 4 millióért eladó egy ilyen óra teljesen kifejlesztve (ez irányár esetleg lehet alkudozni) vagy több óragyártóval tárgyalni, versenytárgyalást kiírni. Előzetes kalkuláció van róla, hogy itthoni gyártásban 50 ezer Ft,- alá lehetne szorítani az árat, sőt esetleg Kínai nagyszériás gyártás esetén 20-30 ezer Ft,- alá. (a 4-8000 db óra már nagy szériának számít.) Országossá tenni a TESZ-t és beindítani a gyártást előzetes vásárlási szándék nyilatkozattal, előleggel) a TESZ esetleges sikereit és tapasztalatát a vidéki kollégák segítségére átadni.) A most URH-t váltó (BRG-EAT) kollégák segítségére nagytételű új URH beszerzésével.
 9. A vállalkozásunk értékének növelése érdekében a New York-i koncepcióhoz hasonló rendszer „magyarrá fordított”, és érdekeinket figyelembe vevő változtatásának bevezetése, nyomásgyakorlás a Fővárosi Önkormányzatra. Egy jól kidolgozott és a taxisok 90-95%-a által támogatott rendszer tervét letenni a polgármester asztalára, és ezután már nem vehetik figyelmen kívül a döntéshozók. Ez automatikus létszámstop és limitált engedélyszámot eredményezne.
 10. A Kamara taxis kollégiumának jelenlegi vezetőinek és munkatársainak leváltása. Megfelelő számú TESZ tag beléptetése a Kamarába (esetleg tagdíjának közös kifizetése árán is, ami tudomásom szerint évi 15.000,-Ft.) A kamarai vezetőket, a kamarai tagdíjat fizető tagok választják meg közgyűlésen. Hogy mi értelme van ennek? A mostani vezetők az irodák tulajdonosainak alkalmazottjai. A fantáziádra bízom, hogy milyen szinten védik a te érdekeidet. Ők nem hatóság, csak véleményezési joguk van. De bizonyos befolyásuk, jogszabály módosítási indítványaik lehetnek. Ha itt a mi érdekünket védő kollégáink vannak, abból baj nem lehet, és túl sokba sem kerül.

A takarékosabb működés lehetőségei.

11. Valamely nagy alkatrész nagykereskedővel 40-50 %-os alkatrész nagyker ár kialakítása, amit 4000-4500 - as tagság mellett garantálok, és szükség esetén a TESZ 1-2% -al igény esetén továbbszámlázza az alkatrészt.
12. Valamelyik telefontársasággal kötött flottaszerződés, a City-nek A Tele5-nek, a Budapestnek van ilyen. Egymás közötti ingyenes beszélgetésekre, és ingyenes SMS-re.
13. Öltözködésünk segítségére: öltönyházzal 50%-os nagyker ár + ing, nyakkendő, pantallóvásárlás
14. Könyvelési üzletág: egy mindent tudó könyvelő és szükséges számú kis irodista lánnyal,(így a könyvelésünk is olcsón megoldódik).
15. Jogvédő iroda nyitása. Stb... nyitott a sor vége bármivel bármikor bővíthető.

Komoly beruházást igénylő elképzelések.

16. Gumi és motorolaj nagyker, üzemanyag kút, mosó vásárlás, üzemeltetés, szerviz.

A TESZ felépítése:

Kialakítani a szövetségen belüli 50-100 fős csapatokat, akik tartják egymással a kapcsolatot, úgy, mint pl. egy drosztról dolgozó, egymáshoz közel lakó, egymás között ingyenes telefonnal rendelkező, vagy bármi más miatt összeverődött csoportokat.

Az egyelőre elkészült esetleg lebutított anyag alapján (miért beteg a taxi) szervezzenek összejöveteleket, beszéljék meg a problémákat, toldják meg ötletekkel, és válasszanak maguk közül szószólót, vezetőt, aki majd az érdekeit képviselik a majdan felmerülő útkeresés irányváltatásaira. Ez így egy olcsó, de mégis demokratikus rendszer alapja lehet. Természetesen, a hallotaxi.hu „Miért beteg a Taxi” c. fóruma is a rendelkezésünkre áll.

TESZ előnyei

A kapcsolattartás egy szövetséggel a hátunk mögött lényegesen egyszerűbb, pl. az APEH - el. Gondolok itt arra, mi az a minimum bevétel, ami felett békén hagynak. A droid csapat azon részének az egyesség kötése az APEH-hel, akinek nincs sok adóssága, és hajlandó ezt rendezni, vagy tisztázni, kinek mikor évül el a sara. Az egyesség kötés (aki még nem csinálta annak mondom) abból áll, hogy a nagy adósságodat részekre bontják, esetleg elengedik ennek kamatát vagy a kamat egy részét, és a maradékot rugalmasan egy akár négy évre szétosztják, és részletekben fizetheted. Ennek az adósság tömegnek, míg rendszeresen fizeted a havi törlesztéseit, már nincs kamata, és nem változik az utolsó részletig. És ami a legfontosabb, hogy az egyességkötés kezdetével, és az első részlet befizetésével megkapod a nullás papírt. És ezer más segítség kialakítása. El tudom képzelni, hogy ezek csoportosan esetleg TESZ támogatással, megengedőbbek lehetnek esetleg behajtási garancia vállalása, amíg a droid a mi autónkon ül, vagy vállalkozó, de TESZ tag.

Ez csak egy ötlet, de ide később egy csomó jó dolog beírható.

Egy ötlet:

Adott jelre minden kollega egyszerre kikapcsolja a rádiót, egy óra múlva szilveszter van, a fák is integetnek és lehet fuvarozni 240-nel. Ez így első olvasatban van akinek nagyon szimpatikus ötlet, de engedjétek meg ehhez egy pár gondolatot hozzáfűznöm:

1. Nem tudjuk, mennyire kedvelik a kedvesek a Taxi hívogatást. Hisz ahogy fent írtam ez így ebben a formában, és ezért a kiállításér alapjáraton kényelmesnek és az Ő szempontjukból korrektnek tűnik. Hogy mi mennyire szeretjük ez más kérdés. És mivel fiatal 5-10 éve taxizó kollegáink és az utasok sem tudják az integetős rendszer ízét, hisz ezt nem ismerik erről teljes mértékben le vannak és vagyunk szoktatva. Tehát ne hamarkodjunk ezt el, ne erőltessük kényszerintézkedésekkel se a kedvesekre, se magunkra semmit, aminek nem tudjuk felmérni a következményeit. Ezért ezt újra kell tanítanunk és tanulnunk. Ja és nem szabad figyelmen kívül hagyni a multik és rengeteg egyéni vállalkozó azon óhaját, hogy szeretne nem cash-el hanem csekkkel fizetni. Tehát ezt a réteget felrúgni, visszakényszeríteni a kp-s, minden fuvar utáni számlakéretetés rendszerbe nem lenne szerencsés. Hiszen most talán nem azért használják lelkesen ezt a kedvesek, mert olcsóbb, hanem mert az ő könyvelésükben egyszerűbb a havi egyszeri összesített számla. És nem vagyok benne biztos, hogy a normálisabbja nemhogy olcsóbban, hanem egy-két százalékos pluszköltségért is ezt a rendszert választaná. (Az egy két százalék neve lehetne havi számlavezetési díj.) Sőt a mostani fuvarcsalagató 60-90 napos

fizetési eltolás helyett 5-10 napos fizetési békát is lenyelnék a kényelem miatt. (60-90 napos fizetéses mézesmadzagot is TE finanszírozod meg a kaucióban.) De az is még kidolgozható a buszjegy helyett, akár előrefizetett telefonkártya szerűséggel oldanánk meg de hát ez még a jövő zenéje. Sőt nekem szimpatikus a City-s kártyalehúzó rendszer.

2. Az integetéses módszernek egyik és legfontosabb feltétele az egységes tarifa, a korrektség, (és most sokatok gyomra össze fog rándulni) az ellenőrzés. Zárójelben megjegyzem ez együtt nem egy rossz rendszer, de ez feltétlenül szükséges közöttünk egy komoly szemléletváltás. Persze ez csak a taxi szabályozása után. Ez a fixa ideám és ez addig nem fog működni, amíg ezt mindenki tökéletesen nem fogja megérteni. Egy vállalkozás alapja nem lehet a kütyü. Nem szólhat arról a megélhetésem, hogy sikerül-e az úton legalább három sárgába beszorítanom magam a háromszor egy perces ketyegőért. Nem szólhat arról, hogy be a legnagyobb dugó közepébe... stb. Habár a védelmekben mondom nem izélgetlek benneteket tudom, hogy a kütyün kívüli finom módszerek ennek a nem normális létszám szarságnak a reflexszerű hozadéka. Hiszen a két-három óránkénti 10 perces fuvarok esetén minden százás számít. Ezek túlélési reflex technikák. Tehát látjátok, ismerem mind két oldalt, és mindenkit megértek. Védem én akár a hiénákat is hisz ez is egy túlélési technika, sőt úgy gondolom ez az egyetlen lehetőségük. Hisz ha évekkkel ezelőtt URH-ztak is már rég elfelejtették, ha meg soha, akkor nem kell ecsetelnem mennyi idő kell az éhenhalásukhoz, ha elkezdenének valamelyik irodába díjat fizetni. Tehát az az igazi kényszer. (Igaz, gyomor és vastag arcbőr kell hozzá.) Tehát a lényeg tisztulnia kell a szakmánknak. Sajnos ez csak a normális ár normális létszámszabályozás után lehetséges.

Ellenőrzés

Alap bölcsesség. Minden törvény annyit ér amennyit betartatnak belőle. (Most nem a jelenlegi irodák etikai szabályzatáról beszélek, fent már leírtam erről a véleményem.) Hanem egy már szabályozott piacon a taxisok által elfogadott viselkedési normákról. Van nekünk egy taxis etikai szabályzatunk, amiről annak idején levizsgáztunk és aláírtunk egy nyilatkozatot, hogy betartjuk. Ha még valaki emlékszik rá ez a Főtaxi 40-50 év alatt kialakult szokásjogára épült, megkockáztatom hibátlan törvény. Na, ez lehetne az új szabályzat alapja. És itt jön be az ellenőrzés. A magántaxi 25 éves történetében tud-e mutatni valaki nekem visszavont vagy bizonyos időre szüneteltetett iparendeléyleket, ha igen, akkor egy pár hét múlva a kollega alkalmazottként újra megjelent a piacon. Na ezt a helyzetet orvosolhatja a nyugati példák ismeretében egy jó kis koncessziós törvény. Öt-hat év alatt félre rakott, külön számlán kezelt pár millió. Vagy a New York-i gyakorlatban eladható, vehető értéke egyre növekszik, vagy egyszerűen nyugdíjalap mintájára gyűjtött és a végén kamatokkal, tőzsdei nyereséggel visszaadott esetleg életjáradékként megjelenő pénzről szólhatna. És akkor jön el az az idő mikor már nem babra megy a játék. Na ez az az erő, amelyik egyszerűsíthetné az ellenőrzést, hisz ki az az ütődött, aki pár ezer forintért kockáztatna milliókat? Tehát, ha az iparomnak értéke van, szinte ellenőrzés sem kell hisz már egészen más a leányzó fekvése. Magyarázzam ezt tovább?

Büntetések

Az esetleges új irodában, a mostani etikai bizottságok mintájára, sajnos szükség lesz valami hasonlót létre hoznunk, csak a lóra kell rendesen felülni nem pedig fordítva, mint most. Az esetleges apró, utas és egymás közötti nézeteltérések tisztázása végett kell ez a testületet (Vének Tanácsa) létrehozni. Nem tudom szükséges-e a pénz bünti, először meg kell próbálni e nélkül, ha nem akkor sajnálom. A pénz sorsa több féle lehet, ezt ki kell dolgozni. Hangsúlyozom ez a kisebb súlyú ügyeknél szükséges. A komolyabb ügyeknél (a komoly túlszámlázás, utas vagy kollegaverésnél, lopásnál) a Vének Tanácsa (na ez egyre jobban tetszik nekem és legyen ezután

egyelőre ennek ez a neve, rövidítés V.T.) kivizsgálja az ügyet, és vagy a kamara taxis kollégiumán keresztül, vagy közvetlenül a fogyasztóvédelmi főfelügyelőségnél teszi meg a megfelelő lépéseket. És ők kezdeményezhetik a kerületi önkormányzat felé is a büntít. (Ipar felfüggesztés bizonyos időre egy-két hét, egy-két hónap, max. egy év, visszavonás végleg). Hangsúlyozom a V.T. nem bíróság, és nem büntetés-végrehajtó szerv. A munkaidő korlátozására gyönyörű példa a párizsi (mármint a városra gondolok). A hátsó szélvédőn megjelenő óra, ami mutatja a kollega munkaidő kezdetét, és végét. Javíthatna a helyzetünkön az olasz példa, az egy vállalkozás egy taxi. Ez akadályozhatja meg a multik beáramlását egy már szabályozott piacra, hisz, hogy hogyan veszed fel a versenyt egyedül egy 50-100 autós, sőt több 50-100 autós szövetségbe, konzernbe tömörült nagyvállalkozóval, hisz tudvalevőleg olyan előnyöket vívhatnak ki maguknak az alkatrész, az üzemanyag, a motorolaj, a gumí, a szervízhálózatban, amivel te nem tudod fölvenni a versenyt. Sőt a TESZ-be tömörült egyéni vállalkozók és egyautós BT-k és Kft.-k, valamint a TESZ-től autót bérlő droidok könnyen megszerezhetik ezeket az előnyöket, lényegesen csökkentve a költségeket. De ezt a TESZ-ben már leírtam.

Még egy Ötlet:

Nonprofit fuvarközvetítő irodák, attól függően, hogy milyen fuvarkiadást döntünk el.

a; Vagy úgy, mint eddig, hogy az összes fuvar ki akarjuk adni. Tehát a fuvarok 90 százalékát.

b; Vagy a másik megoldás, hogy rákényszerítjük az egységes tarifával, (ugyanannyi a telefon, mint az utcai) és egy szerény kiállással (300 Forint), esetleg a fuvarok egy részét, mondjuk a felét, kiteszük az utcára. Az utcáról visszük el ezzel a non profit társasággal, ami egységes imidzsel messziről jól megkülönböztethető a többi taxitól. Akkor megállítanak az utcán, céltudatosan, célzottan, hogy ez a Treff-Ász taxi (most találtam ki, de jól hangzik) és a drosztonon is így ülnek be. Különösebb megrázkódtatás és sokkolás nélkül átvenni a címeiket az irodáktól (csak a telefonszám új), átvenni a csekkes megrendelőket, küldözgetni a kollegákat persze háromezres létszámmal, kevesebb gurulóval, és utána finom ráhatással, fokozatos nagyságú kiállással kipuhatolni, hogy hogy szeretik a kedvesek meg a kollegák az integetéses módszert. Ha ezt a „b;” fuvarkiadást választjuk, lényegesen kisebb központot és technikát kell fenntartanunk, persze lényegesen olcsóbban.

Miért kell az új iroda?

1; Megértetni a kollegákkal a jelenlegi helyzet tarthatatlanságát és kiutakat mutatni nekik. Tiszta egyszerű és világos célokat.

2; Rádöbbsenteni a tagságot, hogy az irodák semmit nem érnek nélkülük. Tehát **egységes kilépés után az irodák légvárként omlanak össze** (mit ér az iroda tagság nélkül). **Az egésznek csak akkor van értelme, ha legalább 90 %-os támogatottságot érünk el.**

3; Világosan, tényekkel alátámasztani mibe kerül az új iroda (több variációban), és mennyi ideig kell anyagi áldozatot hozni érte. (lehetőleg lényegesen olcsóbban, mint a jelenlegi tagdíj)

4; Szerződés tervezet.

5; Előszereződés.

Ennek a fuvarközvetítő irodáknak az alapfeltétele, egy tisztességes:

szerződés (tervezet) a kollegákkal.

Ami úgy néz ki, hogy: Isten bizony csak annyit veszek el tőletek, mint irodavezető, amennyi a fenntartási költség.

Hosszú időre, jól kidolgozott szerződés a kollegákkal. Mindenféle jogi biztosítékokkal (olyan szerződést dolgozzunk ki, ami nekünk jó) Valamint a szerződést nyitva lehet hagyni az esetlegesen, idővel felmerült problémák orvoslására és ezt is csak is úgy, hogy ez a tagságnak legyen jó. (Olvasd ide az Összeesküvés elmélet második részét). Ha az ebben foglaltakat nem veszi figyelembe az iroda, akkor akár 30 év múlva is az irodavezetőt seggbe rúghatja mindenki a Blaha Lujza téren, fényes délben akár úgy is, hogy a Tűzoltó utcától fut neki. (idézet Moldovától). Ilyen egyszerű ez az egész.

Egyelőre egy non profit Kft-re gondoltam. (A city példájára, a kisszövetkezeti rendszert azért nem tartom jónak, mivel ez nagyon drága. Az elnökség – elnök, elnök helyettes -, az ellenőrző bizottság, és az ellenőrző bizottság ellenőrző bizottsága. Ez mind évente taggyűlésen újra választva mindnek fizetése, járulékokkal megdrágítja a működést). Lásd a Citynél a legmagasabb a tagdíj és még nincs székházuk sem.

Később lehet ebből alapítvány, egyesület, zárt Rt. Ahogy nekünk a legjobb. De egyelőre, egy nonprofit Kft.-t képelek el melynek vezetőinek mindenben a TESZ határozatait kell követni.

Előszerződés

Egy előszerződést formáltatnánk hozzáértő jogással, melynek alapelvei jogtiszták, apró betűk nélkül a következők:

1. Előszerződés aláíróinak adatai titkosak. Ezeket bármi másra felhasználni tilos. Az aláírókat és a nem aláírókat siker és sikertelenség esetén sem érheti semmilyen hátrány. Ennek a titokgazdája a TESZ ezt a TESZ büntetőjogi felelőssége tudatában garantálja.
2. Mennyibe fog fájni az iroda, hány hónapig tart az iroda „építése” miatt az emelt tagdíj, összesen mennyi pénzbe fog kerülni?
3. Utána mennyi lesz a tagdíj (a fenntartási költség)
4. Mivel nem akarunk árversenyt a régi irodákban maradó kollegák miatt, ezért az előszerződésben rögzítettek csak a 90 %-os aláírás után lép életbe és utána indítjuk el a jól előkészített iroda gyakorlati beindítását.
5. Hogy a kollegák egymást ne vághassák át, és egy-két héttel későbbi átlépéssel a létszámcsökkenésnek anyagi előnyeit ne élvezhessék a régi cégeknél, az átlépés hajszálpontos koordinálása.
6. Az előszerződés aláírásával valamint anyagi és erkölcsi büntetés lehetőségével biztosítani a kollegákat (könnyen megnyerhető per és komoly anyagi büntetés fenyegetésével) egymás kijátszása ellen. Mivel erre a javaslatra felszisszent a Rektori Tanács a következő magyarázatot képelem el, amivel világossá tehető ennek a miértje. Ezt a büntít ne értsétek félre. Mindezt a jogi mizériát a kollegák egymás elleni védelmére, vagyis hogy egymást ne szúrassák hátra képelem el, és érzem fontosnak. A pénzbüntet arra fordítanánk, hogy a kilépett, becsapott kollegák anyagi veszteségét csökkentjük. Ez a veszteség, amit az előszerződést megszegő kollegák miatt, a nem széthulló, régi irodákkal való ár és fuvar mennyiség verseny okozhat.
7. Az előkészítés ideje alatt előtagdíjat szedni, mely betonbiztos ügyvédi letétben van, és csak a konkrét induláskor, a szerződések életbelépésekor lehet hozzájuk nyúlni. (ezen pénzek is fedezhetik, a 6.-os pontban említett büntetést)
8. Még azokra a lehetséges trükkökre is felhívni a kollegák figyelmét, hogy ne dőljenek be, ha a mostani irodák tagdíjai a lázadás első jelére az új iroda előre kalkulált tagdíja alá esnének. Ha bekövetkezik, és ezt nem látják át a kollegák, hogy ez egy csapda, és ez csak addig tart amíg az új nonprofit iroda szét nem esik. Akkor ezen elbukhatunk!
Attól nem félek, hogy a tulajok nem az elsők között fogják elolvasni a Miért beteg a taxit és az Előszerződést.

Utolsó szó jogán

Most hogy remegő kézzel útjára bocsátom e pár oldalamat elszorul a szívem, gombóc van a torkomban. Az utolsó szó jogán mondom tisztelt bíróság a rendszer foglyai és áldozatai vagyunk mindahányan.

Talán e pár sor segít abban, hogy más dimenzióból lásd szakmánkat melyben élsz, dolgozol, hisz te közelről látod ezer vérző sebét és sebhelyét. Gondolkozz, járd körbe, nézd meg innen, nézd meg onnan. És egyszer csak dönts...

Én, az: *Őrszem*

És zárásként, némi visszaigazolásra lenne szükségünk:

Egy SMS szavazást kérünk tőletek, a: 06-70-779 44 63 számra.

Az alábbi táblázat alapján, kódokat kérünk. A feldolgozás egyszerűsítése érdekében minden kód közé tegyél egy szóközt.

Ezt az információt csak statisztikai célra használjuk fel.

| Iroda | URH kód | Név | Hogy tetszett a: Miért beteg...? 0-10 -ig. | Belépnél-e a TESZ-be? | Belépnél-e az új irodába? | Státusz |
|-------|---------|-------------|--|-----------------------|---------------------------|---------|
| 00 | 0000 | Példa János | 00 | 00 | 00 | 00 |

A lektori tanács szerint személyiségi jogokat sért az első három rubrika 1. iroda 2. URH kód 3. név. Ha ezeket nem akard elárulni, ezek helyére a 111 kódot írd be.

A Státusz mezőt kérjük pontosan és becsületesen töltsétek ki, mert ez az információ nekünk létfontosságú, hogy felmérjük a szakma helyzetét és gondolkozhassunk a megoldásokon.

Ezért még egyszer kérek tisztelj meg minket egy SMS-sel akkor is ha az egész nem érdekel!

| Belépnél-e tábla | |
|------------------|-------------------------|
| 01 | Igen |
| 02 | Nem tudom |
| 03 | Nem |
| 04 | Kevés az infó |
| 10 | Ezrediknek belépek |
| 20 | Kétezrediknek belépek |
| 30 | Háromezrediknek belépek |

| Kód | Státuszválasztó tábla |
|-----|--------------------------|
| 01 | Egyéni vállalkozó |
| 02 | Bt – Kft. |
| 03 | Rendszámot, órát bérelek |
| 04 | Droid autót bérelek |

| Kód | Iroda |
|-----|---------------|
| 00 | 6X6 Taxi |
| 01 | Budapest Taxi |
| 02 | City Taxi |
| 03 | Főtaxi |
| 04 | Rádió Taxi |
| 05 | MB Elit Taxi |
| 06 | Mobil Taxi |
| 07 | Barát Taxi |
| 08 | Rádió Taxi |
| 09 | Taxi 2000 |
| 10 | Taxi 4 |
| 11 | Tele 5 Taxi |
| 12 | Travel Taxi |
| 13 | Zóna Taxi |

Példa SMS: 08 999 István 05 04 04 01

Példánkban szereplő kolléga a fantázia szüleménye, ha bármi egyezés lenne az a véletlen műve.

Ő a Rádiónál dolgozik , 999 a hívószáma, István a neve, közepesen tetszett neki az Miért beteg., belépni információ hiányában sehova se akar, és vállalkozó.