Bérezés és versenyképesség Kelet-Európában az uniós integráció küszöbén

COLȚEA TIBOR

A munkabérek időtálló emelése csakis a hatékonyság növelésének függvényében valósítható meg, amely biztosítja a vállalat versenyképességét a világpiacon.

Colțea Tibor vagyok, egy elég régi vágású közgazdász. '74-ben végeztem a kolozsvári Babeș-Bolyai Közgazdasági Egyetemen, az ipargazdasági, azaz a mostani menedzsment elődjének számító szakon. '91-ben kerültem a magánszférába, a katolikus egyház egy aránylag jól felszerelt nyomdájában dolgoztam. '94-ben magáncéget alapítottam két partnerrel, és azóta még néhány céget menedzselek, amelyeknek többek között én is alapító tagja vagyok. Tehát a partnerek nem befektetők, nem külföldiek, nem tőkeerősek, lényegében mi építettük fel a cégstruktúrákat, s jómagam a vállalkozások menedzsment részét. Jelen pillanatban a 94-ben alapított vállalkozások közül négy működőképes, aránylag jól, hatékonyan működnek, az egyik közepes nyomda 110 alkalmazottal, a másik három valamivel kisebb. Lényegében ez a kvázi tíz eltelt év magánvállalkozása során felgyűlt tapasztalat óhatatlanul meghatározza a hozzáállásomat bizonyos szakmai kérdésekhez. Ebből kifolyólag kijelenthetem, hogy gyakorló közgazdász vagyok, reálgazdasággal foglalkozó közgazdász, az elméleti kitekintésem nem akadémiai szintű megközelítés, s ha nem is elegendőt, de megpróbáltam a témának utánaolvasni, amiről egy pár dolgot megpróbálok itt elmondani.

Először is arra térnék rá, hogy a humán erőforrás témában miért nem beszélünk a bérről, a fizetésről, tehát a humán erőforrásról pénzügyi megközelítésben. Nekem az a benyomásom, hogy ez álszemérmes magatartás, annak ellenére, hogy közgazdászok vagyunk, meglepően kevesen beszélünk róla gyakorlati megközelítésben. A bérezés mindenkit érdekel, mindenkit érint, mindenki ebből él, legalábbis a lakosság nagy többsége bérből és fizetésből él, de igazából nem szeretünk beszélni róla. Félretéve azt a nyugati gyakorlatot, miszerint a fizetésről szóló adat bizalmasnak számít, ennek ellenére megjegyzem, hogy ez eléggé fura dolog, mert szerintem nagyon is fontos tényező. Nem hiszem, hogy hangsúlyoznom kellene azt, hogy a bérek problematikája determinálja a humán erőforrást, és fordítva. Tehát minőségi humán erőforrásról nagyon nehéz beszélni, ha az nincs megfizetve, illetőleg a humán erőforrás közgazdasági értelmezése és egyáltalán a reálgazdaságban való kezelése mint költségelem, mint tervezhetőségi elem egyértelműen a béren keresztül történik. Azaz: amikor valaki reálgazdaságban kalkulál, akkor a humán erőforrással nem úgy kalkulál, mint egy elvont filozófiai tényezővel, hanem egyértelműen a bértömeget, a bért kalkulálja, mert ez az a tényező, ami valóban befolyásolja az önköltséget. Néhány mondatot akkor a bérről, elméleti megközelítésben, majd rátérek a gyakorlati tapasztalataimra.

Engem is meglepett, amikor elolvastam, honnan is ered a magyar nyelvben a bér kifejezés. A római korban a humán erőforrás még kimondottan olyan dolog volt, amit bérbe vettek, bérbe adtak. A munkaadó viszonya akkor valahogy úgy alakult, hogy a munkaerőt kölcsönözték, bérelték. Így alakult ki a mai elnevezés, a bér. Az ókorban a munkaerőt egy bérelhető valaminek tekintették, nyilván, hogy ez az alapfogalom gyakorlatilag fejlődött, átalakult, s a munkaerő már a XVIII. században áru jelleget kezdett ölteni. Mi is tanultuk annak idején, és ez a mai napig is így van, hogy a munkaerő áru, vagy legalábbis áruként kezelhető. Ha áru, természetesen piaca van, kereslet-kínálat viszonya határozza meg az értékét, mennyiségi és minőségi kritériumok szerint osztályozzák, és piaci körülmények között adják, veszik. Az is tény, hogy a XX. században a kapitalizmus fejlődése többek között olyan hatással is járt, hogy a munkabér áru jellege valamelyest gyöngült. Sajátos eloszlási viszonyok jelentek meg, megjelent a jóléti állam, amely szociális juttatás jellegű kedvezményekkel tompította a munkaerő áru jellegét. Többé-kevésbé a szocializmus átvett ebből elemeket, sőt tovább piactalanította a munkaerő fogalmát. Egy adott pillanatban, ezt mi nagyon jól tudjuk, akik megértük, a szocializmusban a dotálások a különböző árkedvezmények vagy az elferdített piaci árakon keresztül a szocialista állam segélyeket juttatott a dolgozóknak, tehát már nem egyértelműen a munkabér volt az, amiből egy egyén vagy egy család gazdálkodott. Egy egész sereg szociális juttatáson keresztül az állam eltorzította ezeket a viszonyokat. Tehát magyarán a szocializmusban egy munkavállalónak volt egy fizetése, s emellett még egy csomó mindent, ha ő nem is tudott róla, de lényegében megkapott az államtól juttatásként, üdültetésként, szubvencionált kenyérár formájában, illetve más formákban. Ez a gyakorlat valamikor a jóléti kapitalizmusban született meg, majd teljesen eltorzult a szocializmusban. Egyes szakemberek szerint ez az eltorzult jóléti rendszer nem kiváltó oka, de mindenképpen egyik oka volt a szoci-

alizmus bukásának. Egyre több elmélet támadja a jóléti kapitalizmust, az északi típusú kapitalizmust, ami lényegében még Németországra is többé-kevésbé jellemző volt az elmúlt évtizedekben, az ti., hogy nem annyira, mint a szocializmusban, de torz viszonyok alakultak ki a munkaerő bérezésében. Ezáltal a munkaerő hatékonysága csökkent. Ha összevetjük az elmúlt években az amerikai típusú liberális gazdaságot és a nyugat-európai, ha nem is jóléti, de mindenképpen egy erős szociális felhanggal működő gazdaságot, akkor nagyon sokan arra a következtetésre jutunk, hogy lényegében Amerika azért van elől GDP tekintetében, meg hatékonyságban azért tett szert ilyen előnyre Európához képest, mert a munkaerőt is áruként kezeli. Mindenki hallott arról, hogy Amerikában egy hetet dolgozol, s ha megfelelsz, megkapod a fizetésedet, és tovább dolgozhatsz. Nincsen kemény munkatörvénykönyv, a szociális védőháló pedig hiányos. Ezt lehet szeretni, nem szeretni, de mindenképp figyelembe kellene venni.

Eljutottam én is a címhez, vagyis: bérek és versenyképesség Kelet-Európában az uniós integráció küszöbén. A gyakorlati mindennapokban az egyik legégetőbb probléma, ami szerintem begyűrűzik a kelet-közép-európai valóságba, hogy a bérek tekintetében nagyon kemény, meglehetősen durva helyzet alakult ki a kilencvenes évek elején. Felszínre került az a tény, hogy eddig soha nem volt ilyen különbség Európában a bérek vásárlóerejét illetően Európa keleti és nyugati fele között. Valamennyien olvastunk statisztikákat, és láthattuk, hogy még Magyarország és Románia között is háromszorosak a különbségek a bruttó bérek színvonalát tekintve, a vásárlóerőt figyelve egy a kettőhöz a különbség, pedig hát Kelet-Magyarország és Nyugat-Erdély, a Partium mindig is Magyarországgal egy szinten voltak e tekintetben. Ha tovább megyünk nyugatra, és az uniós átlagot vesszük, akkor a helyzet még rosszabb. Ezzel a kérdéssel kezdenie kellene valamit a közgazdaságtannak. A kérdés egyik legkényesebb része az, hogy ezt a dolgot, amit tényként lehet kezelni, mert gyakorlatilag hihetetlenül nagy különbségek alakultak ki, miként lehet megmagyarázni. Mi történt itt az elmúlt 50 évben, mert valamikor a múlt század elején, a II. világháborúig nem voltak akkora eltérések Belgium, Franciaország és az akkori Magyarország, Román Királyság bérszínvonala között. Tény és való, hogy mások voltak a körülmények, de ekkora különbségek nem voltak. Az is igaz, hogy a bérből és fizetésből élők aránya nem volt ekkora, mint most. Továbbra is marad a kérdés, hogy mi történt? A mai ember azt a kérdést teszi fel önmagának, hogy kaphatna ő annyi bért, ha nem is mint Svédországban vagy Luxemburgban de legalább, mint Spanyolországban vagy Portugáliában. Még nagyobb gond szerintem az, hogy a politika teljes gazdasági irracionalitással kezeli ezt a kérdést. Én ezt látom legalábbis Romániában és Magyarországon, és akkor valószínűleg a többi kelet-európai ország sem kivétel abban, hogy egy teljesen tudathasadásos állapot alakult ki.

A populizmus csúcsa az, ami az utóbbi években itt nálunk és Magyarországon történik. Azt nem próbálja senki elmagyarázni, hogy ez miért van. Igaz, hogy a társadalom nagyon nagy része szeretné, ha a bérek megközelítenék az európai átlagot. Mindenki szeretne jobban élni, ez vitán felül áll, ezt nem lehet megkérdőjelezni. Igen ám, de az embereknek azt sugallják, hogy ez valamilyen szubjektív döntésektől függ. Ha kimennek az utcára, és megkérdezik az embereket a béreikről, akkor mindenki azt válaszolja, hogy nem akar neki többet fizetni a munkaadója, ha magáncégnél dolgozik, akkor a tulajdonos, ha az államnál, akkor az állam. Ha bekapcsoljuk a televíziót, akkor íme mit hallunk: Magyarországon azt mondják, hogy a dolgozókat nem tudják úgy fizetni, mint az uniós átlag, a pilóták sztrájkolnak, mert nem kapják meg azt, amit az Európai Unióban. A kormány meg a politika ilyenkor mit tesz: az elmúlt időszakban azt, hogy megpróbál mellébeszélni, ígérget, mesél átkos múltról, meg mindenféle populista szövegek hangzanak el, nálunk is, Magyarországon is. De ettől még nem történik semmi. Még rosszabb, hogy egyes politikusok úgy lépnek, hogy figyelmen kívül hagyják a gazdasági alapszabályokat, egyszerűen eldöntik, hogy megemelik a minimálbért duplájára. Az állami szférában ez terheli a költségvetést, a magánszféra pedig muszáj lépést tartson az állami szférával, és ott is jelentős béremeléseket hajtanak végre. Az emberek elégedettek rövidtávon, a politikusok népszerűségi indexe megugrik, de nekem az az érzésem, de nemcsak nekem, hanem nagyon sok közgazdásznak, hogy ezt így nem szabad csinálni.

Ha mi meg tudnánk azt oldani, hogy újra elszigetelődjünk mint ország, és ez a bérkérdés valóban csak az országon belüli számháború legyen, akkor ezzel semmi gond, de Magyarország és Románia is nyitott gazdasággal rendelkező, globális világgazdaság részét képező ország. Az igaz, hogy a bértömeg része az önköltségekben 11-től 16 százalékig terjed, ami nem is olyan nagy arány, de ha nekünk tízszer kisebb az átlagbérünk, mint a nyugat-európai, gondoljunk bele: ha el akarjuk érni a nyugati bérszínvonalat, akkor én, mint vállalkozó, holnaptól a 15 százalékos bérköltséget felemelem a tízszer nagyobb nyugat-európai színvonalra, s akkor 15%-ból 150% lesz. Ez megvalósíthatatlan közgazdaságtanilag, mivel nem tudom eladni a ter-

1. táblázat – A béralku eredménye az EU-ban

Ország	Év	Infláció A	Termelékenység B	Európai keretformula C (A+B=C)	Béremelés D	Eredmény D-C=E
Ausztria	2001	2,3	0,5	2,8	2,7	-0,1
	2002	1,7	1,2	2,9	2,1	-0,8
Belgium	2001	2,4	0,7	3,1	3,8	0,7
	2002	1,6	1,5	3,1	3,6	0,5
Dánia	2001	2,3	1,1	3,4	2,4	-1,0
	2002	2,4	2,2	4,6	2,4	-2,2
Finnország	2001	2,7	3,9	6,6	3,3	-3,3
Franciaország	2001	1,8	-1,1	0,7	3,9	3,2
Németország	2001	2,4	1	3,4	2,1	-1,3
	2002	1,3	1,3	2,6	2,7	0,1
Görögország	2001	3,7	4,4	8,1	3,5	-4,6
	2002	3,9	3,5	7,4	5,4	-2.0
Portugália	2001	4,4	1,9	6,3	4,5	-1,8
	2002	3,7	0,3	4	3,1	-0,9
Svédország	2001	2,7	1,1	3,8	3	-0,8
	2002	2	2,2	4,2	3	-1,2
Anglia	2001	1,2	1,6	2,8	3,5	0,7
	2002	1,3	0,8	2,1	3	0,9
Átlag EU	2001					-0,5
	2002					-0,2

mékeimet. Amit itt megpróbálok elmondani, az nem egy szentencia, de itt van a politikusok nagy felelőssége, ők azt szuggerálják, hogy ez egy szubjektív döntéstől függ. A munkavállaló erre azt mondja, hogy ő ugyanannyit dolgozik, mint az ausztriai, mégis neki kevesebbet fizetnek. Sajnos egy sereg közgazdász is, nemcsak politikusok, amikor cikkeket írnak, igazságtartalmat csempésznek be hamis kijelentéseikbe. Bizonyos források szerint ahhoz, hogy egy kiló kenyeret vegyen, egy belga vagy egy osztrák 3 percet dolgozik, egy magyarországi 20 percet, egy romániai háromnegyed órát. Ez igaz, de ezzel teljesen hamis képet alakítanak ki az emberekben, és azt sugallják, hogy lényegében vagy menj el Belgiumba, vagy Ausztriába dolgozni, vagy alkalmazkodj a körülményekhez, és kényszerítsd ki, hogy holnaptól te is ötször vagy hatszor annyi fizetést kapjál. Egyesek el is hiszik, és kivonulnak az utcára.

Szakmai szempontból mi a hiba? A téves nézet a következő: emeljük meg a béreket, és utána próbáljunk meg hatékonyak lenni és a versenyképességünket is javítani. Ez a logikai képlet szerintem nem működik, illtetve nem jó. A fordítottja igaz volna, de ezt igazából nem nagyon szereti sem a kormányzat, sem az egyén. Szerintem a helyes logika az, hogy növeljem a teljesítményeket, legyek versenyképesebb, és utána ennek függvényében próbáljak több bérhez hozzájutni. A kérdést valamilyen szinten egy dolgozónak meg kellene értenie, vagy egyáltalán el kellene fogadnia az egész logikát, a döntéshozó viszont keményebben kellene a számításaira építsen. El kellene mondja, hogy ilyen feltételek vannak, ilyen körülmények között ilyen és ilyen színvonalú béreket tudok nyújtani. Aki így jár el, az gyakorlatilag racionális döntést hoz. Aki nem így jár el, az rövid távon lehet, hogy szimpatikus lesz, megtapsolják, szeretni fogják, de alapvetően csődbe viszi a cégét, vagy fizetésképtelenné teszi az országot.

A fenti táblázatban látni lehet, hogy fel van tüntetve az infláció (a harmadik oszlopban), majd a termelékenység országos átlag szintű alakulása B-vel jelölve. Utána következik az a bizonyos keretformula D oszlop, ami összeadja az inflációt a termelékenységgel a következő logika alapján: az inflációt egy bérszerződésnél figyelembe kell venni, ami ezután következik, az a termelékenység, tehát amikor béralku pozícióba kerül valaki, legyen az állami szektor vagy magánszféra, akkor el kell fogadni azt, hogy a termelékenység növekedését figyelembe véve racionálisan lehet bért növelni, de az inflációt is számításba kell venni. Hisz ahhoz, hogy a bér ne csökkenjen, a béremelésnek lépést kell tartania az infláció növekedésével. A két százalékot összeadva tehát racionálisan lehet bért emelni. Ha végignézzük a táblázatot, akkor láthatjuk, hogy a fejlett és a közepesen fejlett uniós országok többsége a 2001-es év folyamán arra törekedett, hogy a béralku folyamán a versenypozícióját növelje.

Könnyen el lehet képzelni, hogy a magyarországi bér emelést indokló infláció és termelékenység százalékos összege valahol 19–20 százalék felett kellett volna legyen, de erről szó nem volt. Mindenki tudja, hogy ez az emelés

2. táblázat – Kollektív szerződésekben megállapított béremelések az EU-ban (2001–2002) %

Ország	2001	2002
Magyarország	7	10
Szlovákia	6	6,5
Norvégia	4,8	5,5
Görögország	3,5	5,4
Írország	7,5	5
Luxemburg	4,5	4,3
Spanyolország	3,7	3,9
Hollandia	4,4	3,8
Belgium	3,8	3,6
Portugália	4,5	3,1
Németország	2,1	2,7
Dánia	2,4	2,4
Ausztria	2,7	2,1
Lengyelország	1,7	7,2

egy politikai döntés nyomán született. Lényegében világosan látszik a táblázatokból az Orbán kormány populizmusa és a Medgyesi kormány popu-lizmusa. Nyolc-tíz százalékkal nagyobb munkabéremelést generált e két kormány, mint amit a racionális munkatermelékenység és inflációs összhatás megengedett volna. Mi történt valójában? Az történt, hogy Magyarország versenyképessége csökkenőben van.

el, és Kelet-Európában irracionálisan járnak el egy ilyen kérdésben, akkor nincs mit csodálkozzunk azon például, hogy rövidtávon az emberek elégedettek, de muszáj az inflációt elengedni, muszáj megszorító intézkedéseket hozni. Az irracionális döntés egyik következménye ez. Ilyen helyzet volt Magyarországon a nyolcvanas évek során, olyanból osztogattak, ami nem volt meg. Akkor lett volna alapja, ha megtermelték volna, azaz gyakorlatilag egy megtermelt, létező pénzből lehet osztogatni, egy nem megtermelt pénzből nem lehet osztogatni, maximálisan azt lehet megtenni, amit szomszédaink is csináltak: eladósodtak, s ebből fizetgettek. Nekem semmi bajom nincs a politikusokkal, annak ellenére, hogy ilyenkor nagyon tudok haragudni rájuk. Alapvetően mit lehet elérni egy ilyesmivel? Egy rövidtávú látványos popularitást, de gyakorlatilag a kérdést nem lehet megoldani. Nagyon jól tudom hogy már sok pénzügyminiszter belebukott abba, hogy megpróbált racionális döntéseket hozni és megszorításokat szabni, de most a kérdés az, hogy mit akarunk: hat hónapot akarunk dúskálni, utána éveken át szorítgatni, vagy megpróbáljuk rávezetni a társadalmat, hogy itt termelékenységről, hatékonyságról van szó elsősorban.

Áttérek az én példámra, mert nem vagyok politikus, nem vagyok pénzügyminiszter. A cégeinknél ugyanolyan dilemmában vagyok mikroszinten, kicsiben, mert a béremelést

3. táblázat – Bruttó átlagbérek, adózási szint és nettó átlagbérek néhány európai országban (2002)

Ország	Bruttó Átlagbér	Adó	Hozzájárulás	Adó+ Hozzájárulás	Arány(%)	Nettó átlagbér
Románia	170	16,52	34	50,52	29,72%	119,48
Bulgária	140	10,3	15	25,3	18,07%	114,70
Szlovákia	322	29	41,2	70,2	21,80%	251,80
Magyarország	498	49,5	62,2	111,7	22,43%	386,30
Csehország	508	51,4	63,5	114,9	22,62%	393,10
Lengyelország	584	102	143	245	41,95%	339
Portugália	735	44	66	110	14,97%	625
Görögország	958	20	115	135	14,90%	823
Spanyolország	1680	185	84	269	16,01%	1411
Olaszország	1710	240	120	360	21,05%	1350
Belgium	2265	498	225	723	31,92%	1542
Franciaország	2055	206	185	391	19,03%	1664

Látjuk a táblázatokat, a csehek a magyarok előtt járnak, a szlovénok úgyszintén. A pártok sírnak, hogy elmennek a külföldi multinacionális befektetők, de a mai napig is a legtöbb politikus azt állítja, hogy ezek az események függetlenek a béremelésektől, ezeket nem kell kapcsolatba hozni. Ha az Európai Unió összes országa racionálisan jár

szorgalmazó nyomás cégszinten sem kicsi. 250 alkalmazottunkból mindahány béremelést szeretne. Ez eddig abszolút racionális. Elmondják nekem, hogy kicsi a bér, elpanaszolják, hogy nőnek a megélhetési költségek. Azt nem mondják, hogy én gonosz kapitalista vagyok, mert nem akarok többet fizetni, de gondolják. Én meg azt próbálom

a szakembereimmel kiszámolni, hogy alakult a termelékenység. Rájövünk, hogy baj van, mert a termelékenység sokat mond akkor, ha konstans, azonos a termelés, aránylag piaci áron számolod, akkor igazából ez egy jó mutató. Amikor viszont neked a termelési struktúrád változott, vagy az árak ingadozóak, tehát el tudsz érni kiugróan magas árakat a piacon, akkor neked ez a klasszikus mutató, ami ugye értékvolumen törve egy létszámmal, torz. Azt mutatja meg csak, hogy értékben egy alkalmazott tavaly termelt neked háromszázmilliót, idén pedig háromszázötven milliót. Azt ajánlom mindenkinek, aki ilyesmivel foglalkozik, akár mint vállalkozó, akár mint gazdasági vezető, és az ő vállaira nehezedik a döntés, hogy mennyi az indokolt béremelés, hogy ilyen szempontokat vegyen figyelembe.

Mi azt próbáltuk a nyomdában, hogy fizikai termelékenységet számoltunk, ami biztosan nem csal. A munkatermelékenységet mint fizikai mutatót kezelem. Nyilván nem lehet összehasonlítani bizonyos országos adatokkal, mert nem lehet összeadni egy traktort egy kiló sajttal. Cégen belül is hihetetlen problémákat okozott ennek a kiszámítása, mivel többféle terméket állítunk elő. Azon küszködünk már egy fél éve, hogy egy könyvet lényegében nem lehet összeadni egy számlatömbbel vagy egy plakáttal, és ezért direkt munkabérrel súlyozott átlagolt fizikai mutatót próbáltunk kikalkulálni. Ez csak egy cégre érvényes, semmi másra, tehát nem összehasonlítható egy másik nyomdával, mint fizikai mutató, de ezzel azt szeretném, hogy legalább egy cégnek a fejlődését próbáljuk meg nyomon követni. Ha e fizikai mutató alapján úgy gondoljuk, hogy a munkatermelékenység növekedett, akkor nyugodt szívvel meg lehet emelni a bértömeget a munkatermelékenység növekedésével maximum, mert az biztos, hogy ebben az esetben a cég versenyképessége nem romlik. Abban az esetben, ha javítani akarunk, akkor nem emelhetünk egy az egyben ugyanannyival, hanem valamivel a munkatermelékenység százalékos növekedésénél kisebb arányban kell a bértömeget emelni. Miért olyan fontos ez? Azért, mert gyakorlatilag én mint nyomda az ágazaton belüli más nyomdákkal versenyzek. Azon belül is a jó nyomdákkal. Mert ha én jó nyomda akarok lenni, akkor a legjobbakkal kell versenyezni. Ha a többi jó nyomda racionálisan dönt ezekben a kérdésekben, költségtakarékos, és racionálisan fejleszti a bért, akkor én gyakorlatilag nem viselkedhetek ellenkező előjellel, mert akkor egyértelműen versenyhátrányom lesz, mivel nő az önköltségem. Az élőmunka generálja a költségeket, mert itt létszámról és átlagbérekről van szó, s a kettő együtt adja a bértömeget. Nagy problémánk az, hogy nemcsak kicsi a bér, de sok az ember is. Látjuk azt, hogy ha a munkatermelékenységről beszélünk, akkor nem csak arról van szó, hogy Kovács hány köbméter földet ás ki. A munkatermelékenység is egy komplex fogalom.

A munkatermelékenységet determinálják nagyrészt a műszaki körülmények, hány embert foglalkoztatsz, és milyen átlagbérrel dolgozol. Lehet, azért bonyolultabb a feladat, mert a minőséget is figyelembe kell venni, a szaktudást, a szervezést, s ezen kívül ott vannak a külső tényezők, a beszállítók stb. Végeredményben sok minden determinálja az eredményességet. Igen ám, de én kapitalista vagyok ebben az esetben is. Miből tudok fejleszteni? Jó példa, hogy jön a multi, és ő hozza a technológiát. Akinek vannak ilyen irányú tapasztalatai, az tudja, hogy egy modern gépnek tökéletesen mindegy, hogy az kőtörő vagy nyomdagép, az ára minimum hat nullával végződik, euróban. Egy multi az új technológiát hozhatja kintről, az őáltala ott évek vagy évtizedek alatt összeszedett pénzből vagy befektetők bizalmából megkapott tőkéből.

Én, mint belső kapitalista, nincs honnan hozzam. Én meg kell termeljem. Tehát nekem, ami eredményben jelentkezik, azt be kell ruháznom. Én nem tudom elosztani, mert ha ezt tenném egy-két évig, biztosan lemaradnék. Ez egy másik gátja annak, hogy meddig lehet racionálisan bért fejleszteni. És az embereknek el kell magyarázni ezt a helyzetet. Hiába érvel valaki azzal, hogy márpedig ő jól teljesített, és béremelést akar, én nem tudom az ő teljesítményét mérni, csak a cégét.

Ez olyan, mint a focicsapatos példa, én hiába vagyok jó kapus, ha a többiek szerencsétlenkednek, és nem tudnak gólt rúgni, akkor úgyis kikap a csapat. Mindig a csapat teljesítményét nézik. Nálunk a csapat teljesítménye, vállalati szinten, nemzetgazdasági szinten, gyenge, ha összehasonlítom a svéd nagycsapattal, uniós nagycsapattal, még akkor is, ha elfogadom azt, hogy nincs egyértelmű összefüggés a GDP értékek és a munkabérek színvonala között, én mégis azt gondolom, hogy nyolcvan-kilencven százalékban van összefüggés.

Nálunk nagyon sokan tudatosan torzítanak, ezért ha csak béreket hasonlítunk össze, akkor úgy tűnhet, hogy annak ellenére, hogy a magyar egy főre eső GDP közelebb van az osztrák egy főre eső GDP-hez, a bérek távolabb esnek. Igen ám, de amint azt az előbb említettem, az osztrák jóléti állam, s a magyar béreket az osztrák bérekhez hasonlítva, lehet, hogy torz eredményeket kapunk. Meggyőződésem, hogy sokan nem értenek egyet az előbb mondottakkal, de vegyék ezt szakmai kihívásnak.