

## A keleti piacok bővítéséről

Az MSZP Közép- és Kelet-európai Tagozatának vitája  
2002. november 19.

**Tabajdi Csaba**, a Tagozat elnöke

Mai témánk a legutóbbi választási kampányban gyakran szerepelt. Az emberek, főképp a parasztemberek még nem felejtették el, hogy mit jelent a számukra a keleti piacok elvesztése. Az első és leglényegesebb kérdés az, hogy ami már egyszer elveszett, abból van-e még visszaszerezhető? Nem tekinthetünk a keleti piacokra nosztalgiával. Az a keleti piaci kapcsolatrendszer, ami volt, nem hozható vissza. De az is nyilvánvaló, hogy a jelenlegi állapot abnormális. Mert 1990. után a magyar politika tatárjárással felérő politikai és gazdasági pusztítást vitt végbe a keleti piacok vonatkozásában is éppen úgy, ahogyan a magyar mezőgazdaságban a kárpótlással és a szövetkezetek szétverésével. A keleti piacokból sokkal többet veszítettünk el, mintha más politikát folytattunk volna. Az Antall-kormányának a „Tovarisi, konyec” politikája rendkívül sokba került, munkahelyek tízezreinek elvesztésével járt. Holott 1990-ben, miután elmentek a szovjet csapatok, azt kellett volna mondani: „Menjetekek békével”, és mindazt, ami előnyös a gazdasági kapcsolatokból a piaci viszonyok és az új társadalmi rendszer közepette is őrizzük meg! Német barátaim azt mondták, hogy a magyarok meggondolatlanul adták fel bejáratott és jól működő piacaikat, miközben a németek márka milliókat költöttek arra, hogy bevezessék az orosz és más keleti piacokra a termékeiket. Pedig a volt Szovjetunió lakosságának döntő többsége tudta, hogy mi az Ikarus busz, Glóbusz-konzerv, tudta, hogy a magyar fagyasztott csirke nem halszagú, mint a belga vagy a dán. Most azonban már a 24. órában vagyunk. A 40 év alattiak számára már ezek a fogalmak semmit nem jelentenek, a komparatív marketing előnyünk nagyon fogyóban van. Tehát a keleti piacoknak az a funkciója, ami volt, nem térhet vissza. Megjegyzem, hogy a Németországhoz fűződő gazdasági kapcsolatrendszerünknek jóval erősebb, mint amilyen erős volt a Szovjetuniótól való függőség. Amit nem tartok bajnak, csak jelzem, hogy nagyon

Keletről Nyugatra Európa közepén

jelentős átstrukturálódás ment végbe. Tehát az első fontos üzenetünk az, hogy nem nosztalgiaival tekintünk vissza. A kapcsolat nem hozható vissza a régi formában, viszont nekünk az EU mellett elengedhetetlenül szükségünk van más piacokra is. Elsősorban a mezőgazdaságnak, de nemcsak a mezőgazdaságnak.

Második tétel: a keleti piac visszaszerzése nem piaci, hanem komplex politikai kérdés is. Nem lehet Oroszországot és Ukrajnát csak piacnak tekinteni. Olyan partnerek, amelyekkel először is konszolidálni kell a viszonyt. Helyre kell hozni mindazt, amit elrontott az Antall-kormány, majd nem javított meg a Horn-kormány, és nagyon sok mindent rendkívül elrontott az Orbán-kormány. Mindezt politikailag kell kezelni. Tehát a keleti piac bővítése, a piac egy részének visszaszerzése politikai kérdés. Biztonságpolitikai kérdés, Ukrajnában pedig kisebbségi kérdés is. Elsősorban azonban természetesen gazdasági kérdés.

Harmadik gondolat: leltárt kell készítenünk. – Van-e mit eladnunk? Van-e olyan termékünk – akár mezőgazdasági, akár más, amit el tudunk adni? Tudnak-e valamit adni cserébe? Megvan-e az a piackonform intézményrendszer, (agrármarketing és más kérdések), amely lehetővé teszi a piacbővítést? Azt hiszem, hogy itt is szembe kell néznünk bizonyos dolgokkal, mivel még stratégia, koncepció sincsen. Vagyis a Medgyessy-kormányon ezen a téren is van tennivalója, mert a szocialisták megígérték a választási kampányban, hogy lépéseket tesznek a keleti piacok bővítésére. Ehhez, stratégia, koncepció, szervezet kell itthon és adekvát szervezet külföldön.

Nagyon fontos Oroszország, de a feladatot nem lehet Oroszországra leszűkíteni, Ukrajna legalább olyan fontos, éppen a szomszédság okán. Én nem tudok különbséget tenni, hogy melyik a fontosabb, Ukrajna vagy Oroszország. Bár még mindig oroszcentrikus a szemlélet, de remélem, hogy jeles előadónk megpróbálnak mindezekre a kérdésekre választ adni. Örülök annak, hogy itt van Veres János képviselőtársam, aki a parlamenti frakció költségvetési munkacsoportjának vezetője, a Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Kereskedelmi és Iparkamara elnöke, továbbá Tukacs István, Nyíregyháza alpolgármestere és két diplomatánk: Keskeny Ernő volt moszkvai nagykövet és Berki Tamás, aki a Kijevi Nagykövetség gazdasági tanácsosa.

#### **Veres János** országgyűlési képviselő

Mindhárom minőségben szeretnék megszólalni, mert úgy vélem, hogy ennek a kérdésnek nagyon sok metszete, nagyon sok megközelítési lehetősége van, és ezek nemcsak lehetőségek, hanem kötelezettségek is. Én azt tapasztalom az elmúlt évek Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei közéleti munkája során, hogy ha csak politikusként, vagy csak gazdasági szakemberként, illetve csak vállalkozóként akarna valaki ezen a területen sikereket elérni, akkor korlátozottak az esélyei, lehetőségei. Éppen ezért ezt az ügyet komplexen kell megközelíteni. Szabolcs-Szatmár-Bereg megyei képviselőként és a Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Ke-

reszedelemi és Iparkamara elnökeként ezt az ügyet úgy tudom megközelíteni, hogy a mi megyénk határos Ukrajnával, a mi megyénk sok évtizedes múltjából kiindulva, hagyományosan szoros gazdasági kapcsolatai voltak a valamikori Szovjetunió nyugati és keleti területeivel, és ma Ukrajnával vannak ilyen jellegű kapcsolatai. A kapcsolatok hullámvölgye úgy gondolom, hogy mögöttünk van. Ez a '90-es évek elején következett be, és nagyon nehezen indult el ezt követően a növekedése. Berki Tamás el fogja mondani azokat a számokat, amelyek Ukrajna és Magyarország gazdasági kapcsolatairól a legfontosabbak. Én mindössze két dolgot szeretnék megemlíteni. Az egyik az, hogy Magyarországon 2001-ben 8 ukrán cégnek a befektetéseit tartotta nyilván a statisztika 823 ezer dollár értékű befektetéssel. Ukrajnában a nyilvántartott magyarországi befektetéseknek, – ha úgy tetszik a tőkeexportnak – az értéke 56 millió dollár volt ugyanebben az időszakban. Magyarország aktívabb volt tőkebefektetésben, noha a két ország nagyságrendjében hatszoros különbség van, ha a lélekszámot nézzük, és sok minden más mutató tekintetében is jelentős a különbség. Elenyészően kicsik az értékek a két országban kölcsönösen tett tőkebefektetésekben, hiszen nem éri el a magyarországi ukrán tőkebefektetés az összes ukrán kivitelnek még az 1 %-át sem. Ebből látszik, hogy noha határosak vagyunk, hosszú időre visszanyúló múltja van a kapcsolatoknak, a tőkebefektetések nem tükrözik ezt vissza.

Az elmúlt években a szervezett együttműködésnek voltak nehézségei és vannak előrelépések is. Két éve létrejött a Magyar Kereskedelemi és Iparkamara szervezésében nyíregyházi székhellyel az a magyar–ukrán kamarai tagozat, amely a két ország gazdasági kapcsolataiban a gazdasági szereplőknek összehozását, együttműködését és a közös pontok kialakítását hivatott megvalósítani. Ma 208 magyarországi vállalkozás tagja ennek a magyar–ukrán vegyes tagozatnak és létrejött Ukrajnában ennek a tükörszervezete ungvári székhellyel. Ott szolidabb a részvétel: 60 vállalkozással alakultak meg. Ezek a tagozatok évi 45 olyan közös rendezvényt bonyolítanak le, amelyek a két ország gazdasági együttműködésének legfontosabb kérdéseit érintik. A kereskedelemi kapcsolatokban meglévő nehézségeknek a megoldására formálódnak javaslatok és a két vegyes tagozat azt hivatott előmozdítani, hogy a két országban a tőkebefektetési érték minél nagyobb arányban növekedjen. Természetesen a kapcsolatnak van egy speciális vetülete is, hogy a határ mentén, Ukrajnának a nyugati végében, Kárpátalján – magyarság él. Ezt a különleges helyzetet tudjuk a vegyes tagozatnál is kihasználni. Hiszen az ungvári székhelyből adódóan olyan vezetői is vannak, akikkel az anyanyelvük miatt sokkal könnyebb a kapcsolat. Mégis azt kell mondjam, hogy az ukrán–magyar kapcsolatokban több a nehézség, mint az eredmény. A gazdasági kapcsolatokban nem alakultak még ki azok a formák, hogy a stabil együttműködésről beszélhetnénk.

Ukrajnában a Magyarországról tőkét befektető nagyobb vállalkozások már megfelelő partnereket találtak. Ez igaz néhány nagyvállalatra és több kicsi vállalkozásra. A vegyes kamarai tagság körében nincs egyoldalú szabolcsi többség, hiszen a 208 tagnak kevesebb, mint 50%-a a szabolcsi, a többi vállalkozás Budapestről, illetve az ország többi részéről tagja a ve-

Keletről Nyugatra Európa közepén

gyes tagozatnak. Ugyanez igaz az ukrán–magyar vegyes tagozatra is. Nagyjából ott is vállalkozások 50 %-a kárpátaljai, a többi pedig az ország más részeiből van.

Én úgy vélem, hogy ez a szervezeti forma adhat majd keretet, segítheti a munkát a jövőben is. Mint ahogyan segítheti az is, hogy a elmúlt hónapokban bővült a gazdasági szolgálatot teljesítő diplomaták köre, a vegyes kamara első elnöke, Szentpéteri Bertalan ismét visszakерült a szolgálatba gazdasági feladatokkal foglalkozó diplomataként. Az ukrán–magyar kapcsolatoknak ezt a dimenzióját azért kívántam elmondani, mert ha ez szigorúan gazdasági lépés is, fontos politikai tartalma is lehet. Mégpedig az, hogy ezzel a lépéssel az utolsó előtti, Magyarországgal határos országokban is megalakult a vegyes tagozat. A kamarának szándéka volt, hogy minden határmenti országgal kialakítson ilyen jellegű szervezeti kapcsolatot.

Szeretnék szólni egy más jellegű témáról is, Szabolcs-Szatmár-Bereg megye ukrán és orosz kapcsolatairól. Az ukrán kapcsolatról. Előrehaladott stádiumban van az a munka, amely Szabolcs-Szatmár-Bereg megye és Kárpátalja közös fejlesztési elképzeléseire vonatkozik. Viszonylag jelentős támogatást biztosít a megyei területfejlesztési tanács ahhoz, hogy kidolgozzunk egy olyan közös programot Kárpátaljával, amely a két terület közös fejlesztését fogalmazza meg és ehhez megpróbáljunk Európai Unió támogatást is, elnyerni. Annak ellenére, hogy nagyon nehéz az Unióban elfogadtatni, hogy egy Phare-ország s egy nem Phare-ország működik együtt. Hiszen Ukrajna nem a Phare országokba lett besorolva Brüsszelben. Úgy tűnik, hogy ezt a nagyon kemény falat is le lehet bontani.

A megye szempontjából az Oroszországgal való kapcsolatok a történelmi múlt miatt, illetve a korábbi gazdasági kapcsolatok miatt is rendkívül fontosak. Az elmúlt években nagyon nehezen mozdult el a holtpontról ez a kapcsolat. Az idei tavasszal született Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében egy olyan döntés, hogy négy szervezet együttműködésével szeptemberben Moszkvában megrendezésre kerül egy olyan kiállításon, amelyen egységesen jelenik meg az utóbbi időben legnépesebb magyar kiállító csapat Moszkvában. Ez egy hosszú szervező munka eredményeképpen létrejött kiállítás, amelyen és szeptemberben döntően almából készült termékekkel a megye megjelent ezen a kiállításon. Ennek eredményeként a magyar alma ismét megjelent a moszkvai piacon. A korábbi évekhez képest érzékelhetően megnőtt a kivitel a megyéből, s ennek megvannak a tanulságai. Ezeket három pontban foglalnám össze. Első: ahhoz, hogy ez a kiállítás sikeres legyen Moszkvában, kellett egy kedvező politikai légkör. Az, hogy Medgyessy Péter és Putyin elnök Rómában leültek az asztalhoz és létrejött az a megállapodás, hogy decemberben Moszkvában egy magas szintű találkozás lesz. A második: a kiállításhoz, illetve a kapcsolatrendszer erősítéséhez kellett néhány tucat fanatikus ember munkája mindkét oldalról, akiknek egy része a szervezésben, másik részük az ottani kapcsolatok erősítésében játszott szerepet. Beleértve a nagykövet urat és munkatársait Moszkvában, valamint azokat a magyar vállalatokat, amelyeknek jelenleg vannak Moszkvában képviselőik. Különleges személyes kapcsolatrendszerükkel eredményeket tudtak elérni, még ha nehéz is volt az elmúlt évek rombolása után. A harmadik: ez egy el-

képzeltetlen sajátosságokkal rendelkező piac, amelyeket nem lehet itthonról, elmondás alapján végiggondolni. Másfélszer olyan áron árulják ugyanazt a terméket, mint Brüsszelben, vagy Párizsban. A piaci ára háromszorosa a budapestinek. Ha valaki nem számol a kinti specialitásokkal, esélye sincs, hogy bejuthat a piacra. Ezen a piacon rendkívül nagy szerepe van a személyes kapcsolatrendszernek, a személyes tapasztalatnak, amelyet az üzletemberek bizonyos köre már megszerzett. E nélkül nehezen látom ezt a piacot magyar szempontból megszerezhetőnek. Úgy vélem, hogy megyénknek ezzel a kiállítással sikerült egy lépést tenni előre, és a megyei politikusoknak rendkívül fontos eredménye lesz ennek nyomán, ha folyamatos szállításra kerül sor. S ez a megyében gazdálkodóknak is fontos lehet, jóllehet ez ma már egy másik alma, jóllehet ez ma már egy másik gyümölcs. Úgy értem, hogy nem lehet eladni a régi almát a régi minőségben, a régi csomagolásban, a régi szállítási idővel. Nem lehet eladni a régi nem hűtött gyümölcsöt. Hűtőházból, időre, jó minőségben, extra csomagolásban kell kiszállítani a terméket. Azaz olyan minőséget, olyan szállítási, feltételeket, olyan pénzügyi feltételekkel mintha Münchenről, Párizsról vagy Európa bármelyik nagyvárosáról lenne szó. Ez azt jelenti, hogy a minőségi követelményeknek meg kell tudni felelniük a megyei termelőknek, kereskedőknek, forgalmazóknak, szállítóknak, azaz mindenkinek, akik egy ilyen termék értékesítésében részt vesznek. Ez egy olyan lehetőség, amely mindenki számára kihívás. De ha meg tudunk ennek felelni, akkor azt jelentheti, hogy ismét nyílik egy olyan piaci rés, olyan piaci értékesítési lehetőség, amely sok embernek adhat biztonságos termelési esélyt és biztonságos értékesítési lehetőséget.

Az arányok pedig a következők: azt mondta a Moszkva város ellátásáért felelős hivatal helyettese vezetője, amikor meglátogattuk, hogy annyi az éves almafelhasználásuk, amennyi Szabolcs-Szatmár-Bereg megyében az összes megtermelt alma. Tehát 400 ezer tonna almáról van szó. De volt már olyan év is, amikor Magyarországon ennyi gyümölcs termett. Nagyjából ez az, amivel számolni kell. Ha képesek vagyunk ezt megtermelni megfelelő minőségben, akkor ezen a piacon el lehet adni. Az orosz partnerek ezt a dolgot nem csak egyszerű áruszállítási és fizetési kapcsolatrendszernek akarják a jövőben, hanem olyanak, amely több más kapcsolatot is feltételez. Erről folynak jelenleg a tárgyalások: mi az üzleti szférának a dolga a jövőben. Ezért erről nem is beszélnek.

Úgy tűnik, hogy sikerült megtalálni a megfelelő üzleti partnereket, mind a megyének, mind Moszkvának. Sikerült megtalálni azt a módot, ahogyan mi visszamehetünk erre a piacra, és úgy vélem, hogy a kedvező politikai háttér miatt ez más tevékenységeknél, más termékeknél is sikerre vihető a későbbiekben. Politikusként mindannyiunknak megvan a saját felelőssége, ebben. Segíteni kell azokat a gazdálkodó szervezeteket, amelyek érdekelték és érintettek lehetnek. Úgy vélem, hogy az elkövetkezendő hónapokban jók az esélyek erre.

Az utolsó megjegyzésem. Sajnos ezekért a jó célokért erős ellenszélben kell dolgoznunk. Két napja az ellenzék a parlamentben az orosz vállalkozók magyarországi befektetései ellen ágált. A magyar politikában sajnos létezik még ilyen nézet is. Létezik olyan nézet is, amely ellenzi a normális politikai kapcsolatot Oroszországgal, amellyel egyébként Bush elnök is

Keletről Nyugatra Európa közepén

konzolidált, jó együttműködésre törekszik. Ahogy én láttam, Moszkvában több az amerikai vállalat, mint a magyar. Nem szégyellik, hogy valós együttműködés a céljuk, amelyből ők nem akarnak kimaradni. Jobban ott vannak, mint mi, hiszen más a gazdasági erő mögöttük. Ezt a tapasztalatot fontosnak tartom ebből a szempontból, hogy ezek a kapcsolatokat neheztől megnyilvánulások visszaszoruljanak Magyarországon is, és ne rontsák az esélyét politikai háttér, politikai hátszél megteremtésének a normális gazdasági együttműködéshez.

### **Tabajdi Csaba:**

Veres János kiváló előadásából kitűnt, hogy Szabolcs-Szatmár-Bereg megye már bizonyított. A politikusok nagy többsége csak beszél, de itt konkrét eredmények is vannak, ez nagyon fontos. Az előadás záró gondolatára szeretnék reagálni. – Hogy a szocialistáknak túl kell lépni a pszichés frusztrálásukon. A rendszerváltozás óta eltelt 12 év. Az Oroszországhoz és a volt Szovjetunió utódállamaihoz való viszony ma nem ideologikus kérdés, nem politikai kérdés. Nem lehet az a szempont, hogy nekünk óvatossá kell lennünk a kapcsolatépítésben, mert „mit fog szólni a Fidesz”. Láttuk, hogy mihez vezetett a Fidesznek erős antikommunista, nacionalista identitású politikája Ukrajna és Oroszország vonatkozásában, amely teljesen fölösleges módon rendkívül erőteljesen megterhelte a politikai kapcsolatainkat.

### **Berki Tamás, a Kijevi Nagykövetség gazdasági tanácsosa**

Munkából adódóan végignéztam azt a visszaesést, amit elszenvedett a magyar gazdaság a volt Szovjetunió területén. Kapcsolódom Veres úrnak ahhoz a megállapításához, hogy más a mai gyümölcs, mint amit korábban szállítottunk, de más a terület, más az ország is, mint korábban volt. Nincs Szovjetunió, nincs FÁK. Új országok vannak, amelyek rendkívül keményen próbálják érvényesíteni érdekeiket. Próbálkoznak kitörni abból a közezből, amit a Szovjetunió felbomlásával megbontottak, de a gazdasági kapcsolataik, melyek több évszázadon keresztül alakultak ki, nem tették lehetővé azt, hogy egyik napról a másikra szétváljanak. Ez a piac ma több tízmilliárd amerikai dolláros szabad vásárlókapacitással rendelkezik, amit nagyon kevés gazdaság mondhat el magáról, és ott vásárol, ahol a legkedvezőbb feltételekkel, a legjobb minőségű árut kapja meg. Mint nagy vevő, nagy fizető, olyan feltételeket tud kiharcolni magának egyes országoknál, amiről a magyar piac résztvevői sajnos csak álmodozhatnak.

Konkrétan Ukrajnáról. Annak ellenére, hogy az ukrán gazdaság teljesítményét tekintve nem a legnagyobb, és hatalmas visszaesést élt meg, jelentős versenypiac. Igaz, hogy a társadalmi struktúrák átalakulása miatt az 50 millió lakosú ország piacként 10 millió fogyasztót jelent, de 10 millió extra fizetőképes lakos számára lehet árut szállítani.

Amikor megkezdtem munkámat Kijevben, 1989-ben, az újonnan megnyílt kereskedelmi alkirendeltség vezetőjeként, csináltam egy becslést. Ez szerint akkor 2,53 milliárd dolláros éves forgalmat bonyolítottunk le Ukrajnával, ami '93-ra 300 millió dollárra esett vissza. A visszaesés elkerülhetetlen volt, mert felbomlott egy piac, de semmi nem indokolta azt, hogy tizedére essen vissza a forgalom. Hozzáteszem, hogy a magyar vállalkozói szféra viszonylag gyorsan rekonstruálta a kapcsolatait még abban a politikai szembeszélben is, amiről Tabajdi úr beszélt.

Amíg az ukrán gazdaság összteljesítménye csökkent egészen 2000-ig, addig a magyar forgalom – figyelembe véve a konjunkturális lehetőségeket – folyamatosan növekedett, és szerzett magának nagyobb részt az ukrán piacon. A válság leküzdése után pedig 1998–99-től egy rendkívüli dinamikusan évi 20%-ot meghaladó ütemű fejlődést produkált az ukrán reláció. Ezt a vállalkozói szféra politikai szembeszélben tette, gyakorlatilag állami és banki támogatás nélkül. 1997-ben az Oroszországba irányuló magyar export 968 millió amerikai dollár volt, az Ukrajnába irányuló 250 millió amerikai dollár. 2001-ben 472 millió dollár volt az Oroszországba 209 millió az Ukrajnába irányuló kivitel. 2002-ben 454 millió az oroszországi, 275 millió az ukrainai kivitelünk. Tehát míg korábban az ukrainai exportunk a negyede volt az Oroszországba irányuló exportnak, ma közel kétharmada. A tendencia azt mutatja, hogy *Ukrajnában lényegesen jobban tudunk talajt fogni, mint Oroszországban.*

Mi az, amit véleményem szerint tenni kellene? Először is meg kell határozni a kiinduló feltételeket. Tudomásul véve, hogy nincsen FÁK, hanem önálló országok, félre kell tenni minden emocionális kötődést, de meg kell tartani a személyi kapcsolatok rendkívül fontos szerepét, mert ha ezek nem lettek volna, akkor ma szerintem nem tudnánk ilyen eredményekről beszámolni.

Példa értékű volt a németek viselkedése. Milliárdokat fektettek be abba, hogy a piacot megszerezzék, a német kormány biztosítási háttérrel adott az Ukrajnába menő vállalkozóinak, és mire körülnéztünk, már mindenütt németek voltak. Mi vállalatunk egy része pedig szép lassan elvesztette piacait.

Félretenni az emóciót, meghatározni, hogy mi a kiinduló alap, meghatározni, hogy ki nekünk a fontos! Ha megnézik a statisztikát, kiderül, hogy *Ukrajna a 25. kereskedelmi partnerünk.* Háttérbe kell szorítani a politikai aspektust. Nem a politika határozza meg a gazdaságot, hanem a gazdasági érdekek határozzák meg a politikát. Új moszkvai nagykövetünknek a megbízólevél átadásakor elmondott beszédéből a sajtó azt emelte ki, hogy Kontra Ferenc nagykövet úr kifejezte reményét, hamarosan megoldódik a katonasírok gondozása, illetve a második világháború során a Szovjetunióba került magyar könyvek és képek visszaszolgáltatása. Ez nagyon fontos, de lehet, hogy nagyságrenddel fontosabb lett volna az, hogy amikor az orosz elnökkel beszélt a frissen kinevezett magyar nagykövet, azt mondja: vége a „tovarisi konyec” politikának. Vége annak az állapotnak, mikor ebből az aspektusból vizsgáltuk az együttműködés kérdését. Oroszországot nem csak piacként vizsgáljuk, hanem partnerként is.

Keletről Nyugatra Európa közepén

Négy tényezőt javasolok a szocialista kormánynak megfontolni, ha politikát akar formálni a keleti piacokon. Először: *jobban ki kellene használni az államközi együttműködés lehetőségét*. Most már fél éve hivatalban van az új kormány, de azóta sem tudta kinevezni a magyar–ukrán kormányközi gazdasági vegyesbizottságnak a társelnökét. Bujkállok az ukrán kollégáim előtt, mert nem tudom megmondani, hogy ki lesz a kormányközi bizottságban. Ki kellett volna tűzni az ülést, de nem kaptunk rá időpontot. A bizottságnak ugyan ma már nagyon kevés a piaci szerepe, de óriási jelentősége van abból a szempontból, hogy egy-egy ilyen kormányzati összejövetel mellé oda lehet ültetni a vállalkozói szféra képviselőit a kapcsolatépítés lehetőségével. Van jelentős kommunikációs szerepe is. Ha az újságok meg fogják írni Ukrajnáról, hogy fél milliárd dollárt meghaladó volt a tavalyi forgalmunk és az idei forgalom valahol 650–700 millió amerikai dollár körül van és azt is, hogy ez hány munkahelyet jelent, akkor ennek lehet pozitív hatása.

Másodszor: tőkebefektetések. Örömmel csatlakozom ahhoz, amit Veres János mondott. Ismerve az ukrainai helyzetet, tudom, hogy onnan tőkét kihozni ma teljesen irreális dolog. Ahhoz, hogy mi a piacon maradjunk, ki kellene dolgoznunk egy olyan programot, hogy azok a magyar vállalkozók, akik az orosz–ukrán piacra akarnak termelni, az EU csatlakozásig elérjenek egy bizonyos szintet. Akkortól kezdve a támogatás már lényegesen nehezebb lesz. Ma még lehetséges lenne az infrastruktúrákban olyan magyar érdekeltséget szerezni, ami lehetővé tenné a gázvezetékek, a villanyvezetékek, villamos energia tranzitvezetékek, utak és vasutak révén, hogy el tudjunk jutni a termelői piacokra. Egy régóta tervezett nagy projekt megvalósításával Magyarország területén – Záhony–Csap térségében – lehetne szárazföldi kikötőt létesíteni. Ez egy sokszor körülragott csont: még mielőtt 1999-ben kimentem Kijevbe, kaptam egy csomó tanulmány kötetet, egy angol cég készítette őket. Nem tudom, hogy lett volna eredménye. 1997-ben került megfogalmazásra a kormányközi bizottság jegyzőkönyvében a közös határ közös fejlesztési koncepciójának kidolgozása. Ezzel az volt a célunk, hogy központi témává tegyük a határmenti térségek fejlesztését, mert ennek az egész országra kisugárzó hatása van. Ezt a programot támogathatná a Szocialista Párt.

Harmadszor: a regionális kapcsolatok jelentősége. Tegnap egy üzletember fórumon tartottam előadást Kelet-Ukrajnában. 2000 km-t autózva, azt tapasztaltam, hogy nagyon sok helyen emlékeznek ránk, magyarokra, nagyon sokan emlékeztek például a magyar borokra. Bizonyos szempontból ez depressziós régió, az egyik szupermarket előtt mégis holland rózsát árultak. Nekünk is oda kellene menni, oda kellene vinni az árut! S ahhoz, hogy oda tudjuk vinni az árut, *fel kell újítani a regionális kapcsolatokat*. Mi aláírtunk Ukrajnával egy államközi megállapodást az Európai Charta regionális együttműködési feltételeinek kölcsönös tiszteletben tartásáról. Ezt ki lehetne használni. Mint kiderült, az a város ahol voltam, Székesfehérvár testvérvárosa volt. Az üzletemberekkel folytatott beszélgetés során felmerült, hogy mi lenne, ha felélesztenék ezt a kapcsolatot. Azt mondtam, hogy kezdeményezzenek, én a követségről támogatni fogom, de itt lehetőségem kimerül. Javaslom felújítani a testvérvárosi kapcsolatokat, van rá fogadókészség! A konkurencia is ezt teszi.

A negyedik. *Az országképet formáló reklám és propaganda tevékenység*, ami gyakorlatilag nulla. Az van, amit mi Kijevben öten-hatan, újságíró kapcsolatainkat kihasználva próbálunk tenni, eszközök nélkül. A lengyelek ezt államelnöki támogatással teszik. A lengyel elnök számára nem derogáló rendszeresen eljönni Ukrajnába valamilyen üzleti fórumra. Nem jelent neki különösebb gondot a kompromittált ukrán elnökkel megjelenni, mert egy dolog érdekli: a lengyel export segítése. Ő elmegy Ogyesszába szót váltani Kucsma elnökkel, Dnyepropetrovskba, ahol megnyitják a lengyel–ukrán központot a két elnök patronálásával. Ezeknek a rendezvényeknek a közvetlen üzleti jelentősége nagyon kevés ugyan, de PR jelentősége óriási.

Akinek van befolyása, tegyen azért, hogy külgazdasági képviseletünk módosuljon. Az át-szervezés, ami a Horn kormány idején történt, nagyon balul sikerült. Ennek a következtében a környező országokban gyakorlatilag elvesztettük mindazokat az előnyöket, amelyeket a kereskedelemfejlesztés terén korábban élveztünk. A lengyelek is csináltak valami hasonlót, egy évig volt náluk érvényben, aztán rendkívül gyorsan korrigálták, mert rájöttek, hogy ilyen a lehetőséget kihagyni, nem szabad. Gazdasági képviseletet nyitnak Ukrajna régióiban. A gazdasági képviselő követ tanácsos, a követ helyettese, a rangját felhasználva mindenütt az első sorban van. A sajtó természetesen mindig arról ír, hogy itt volt a lengyel meghatalmazott miniszter, aki a gazdaságot képviseli. A többiek is ott voltak, de azokról nem írnak. Nálunk meg kialakult egy olyan szituáció, amikor a sapka a követség gazdasági tanácsosának a fején van, és az összes eszköz, ami a gazdasági fejlesztés rendelkezésére áll, az egy közhasznú társaság igazgatójának a kezében összpontosul.

### **Tukacs István, Nyíregyháza alpolgármestere**

Leltárt kell csinálnunk, hogy mink van, mert a szándék önmagában kevés. Fel kell tennünk azt a kérdést a leltár készítés kapcsán, hogy van-e bázis struktúra és *van-e üzemelő regionális kapcsolatrendszer*? Van-e olyan város, térség a keleti piacok határán, amely be tudja tölteni a tranzitforgalom kapujának és ugródeszkájának a szerepét? Mi Nyíregyházát tartjuk annak, de meg vagyunk győződve, hogy a keleti városok között éles verseny fog kialakulni ezért a szerepkörért. – Mik a körülmények, hogyan működhet ez a kapu. Mit lehet tenni azért, hogy működjön? A város megközelítése perdöntő. Remélhetőleg a M3 autópályája megépítésével Nyíregyházáig és a 4es út korszerűsítésével és a rendelkezésre álló nemzetközi repülőtérrel az elérhetőségünk javul.

Mi adhat szerepet Nyíregyházának a következő időszakban? Elsősorban az uniós csatlakozási folyamat, másodsorban remélhetőleg lesz egy természetes decentralizáció az országban. Mik a körülmények a városban? Elsősorban tudunk kínálni egy fejlett infrastruktúrát, egy olyan várost, ahol pillanatnyilag a szolgáltatás, a banki szektorok, a kereskedelem, az infrastrukturális környezet, az oktatás, de akár a pihenés feltételei is alkalmasak arra, hogy

Keletről Nyugatra Európa közepén

segítsenek, nemcsak az áthaladó forgalom ellátásban, hanem abban is, hogy „feltartóztassuk” mindazokat a termékeket, szolgáltatásokat, árukat, amelyek rajtunk keresztül Keletre, vagy Keletről Nyugatra akarnak haladni. „Feltartóztatni” azért szeretnénk, mert hozzá akarunk tenni munkát, hiszen a városnak az az érdeke, hogy ne csak tranzit szerepet töltsön be.

Mi van nekünk ehhez ipari környezetben? Egy olyan *ipari parkunk*, amely jelen pillanatban 107 hektár, tovább bővíthető és bent van az első vezérhajó egy amerikai multinacionális vállalat személyében, s több kicsi magyar tulajdonú cég üzemelő, működő gyár csarnoka. Ezt azért tartom nagyon fontosnak, mert az ipari parkunkat nem arra rendeztük be elsősorban és feltétlenül, hogy kizárólag a nyugati tőkét fogadjuk, hanem arra is, hogy teremsünk lehetőséget magyar vállalatok számára. Rendelkezésünkre áll egy jó kiterjedésű, megőrző *nemzetközi kapcsolatrendszer* a keleti országokban is. Örömmel hallottam az előző előadásban felhívásként, hogy üzemeljük be a regionális kapcsolatrendszert, és tartsuk meg ezeket a kapcsolatokat. Nyíregyháza 1998-tól keresett partneri lehetőséget Németországgal, majd Franciaországban, Finnországban, Angliában. Próbáltunk készülődni egy olyan állapotra, amikor majd ebből fogunk előnyt szerezni a város számára. Négy év alatt értünk el odáig gondolkodásban is, hogy a csatlakozás szempontjából Magyarország számára fontos, hogy rendelkezünk a nyugati városokban kapcsolatokkal, de nekünk a keleti kapcsolatainkat is vissza kell állítani, fel kell újítani. Meg kell őrizni és lehetőség szerint ki kell bővíteni azokat a kapcsolatokat, amelyek a Partiumban, a Kárpátalján, vagy távolabb is összefűztek városokkal, és meg kell tartani Szlovákiával és Lengyelországgal is a kapcsolatokat. Voltak ilyenek, de '90 után leépültek. Azonban mind a kárpátaljai nagyobb városokban, mind a partiumi részen fontos volt számunkra, hogy megteremtsük azt a személyes kontaktust, amely szerintem a kulcsa a jól üzemelő hálózatnak. Mert a nélkül semmi nem működik. Így hát Szatmárnémeti, Ungvár, Munkács lett a kapcsolattartás középpontja, nem elhanyagolva a nyugati várospartnereket sem. Úgy éreztük, hogy ez számunkra fontos.

Van még egy mozzanat, ami számunkra fontos. Arra törekszünk, hogy a kapcsolat ne merüljön ki kölcsönös kézsorogtatásban és látogatásban, mert többről van szó. Minden kapcsolatot igyekszünk kulturális, gazdasági mederbe is terelni. Beszélnem kell még Nyíregyháza szándékairól a következő időszakban. A város lehetőségei Keleten vannak, de valljuk be őszintén, ez nem feltétlenül azt jelenti a mi szempontunkból, hogy Nyíregyháza csak és kizárólag a Keletre irányuló magyar kereskedelem központja lehet. Világosan meg kell fogalmaznunk, hogy a város lehetőséget fog adni *bázisként* és kapuként az *Unióból ide igyekvő tőke számára is*. A város számára nem lehet válogatási szempont, hogy kinek teremt feltételeket a Keletre való igyekvéshez. Fontosnak tartom ezt elmondani ebben a körben is, mert ha nincs hangsúlyos támogatása a magyar gazdaság keletre igyekvő szándékainak, akkor Nyíregyházának és a kelet-magyarországi városoknak sem lesz válogatási szempont, hogy a magyar, vagy az uniós tőkét részesíti-e előnyben. Azt is őszintén el kell mondanom, hogy amennyiben a keleti országrész nem részesülhet megfelelő gazdaságot fejlesztő és infrastruktúrát bővítő támogatásokban, akkor a következő időszakban nem lesz alkalmas ar-

ra, hogy a keleti kapu szerepét betöltse. Nem csak a hálózatot, hanem a környéket, a megyét és Nyíregyháza várost alkalmassá kell tenni fizikálisan is, hogy valóban a kelet kapuja legyen a számunkra. Egészen biztos vagyok benne, hogy ezért a szerepkörért, amit Nyíregyháza szempontjából most felvázoltam, jelentkezhettek még négy-öt nagyobb város. Mi azonban nem hiszünk abban, hogy regionális központot, kereskedelmi központot, szolgáltatási központot, régiócentrumot ki lehet jelölni. Az lesz a valós központ, amely ügyesebben teremti meg ehhez a feltételeket.

**Keskeny Ernő**, volt moszkvai nagykövet:

Elsősorban most a térség ismerőjeként szeretnék szólni. A politika és a gazdaság kapcsolatát párhuzamosan szeretném vizsgálni az orosz piac kapcsán, hiszen a kettő szorosan összefügg. Kétségtől nem csak piaci kérdés az, hogy Magyarország milyen mértékben tér vissza a keleti piacokra, az összes oroszországi piacokra. Meggyőződésem, hogy olyan mértékben, ahogyan a kormány ezt beharangozta, az orosz piacokra való visszatérés nem lehetséges. Ennek az alapvető oka a tőkehiány. Hadd adjak egy történelmi áttekintést, bár természetesen arra nincs idő, hogy az egész '90-es évtizedet áttekintsük. A szovjet kivonulást, a KGST bomlását a '90-es évek elején, majd Oroszországban a rendszerváltás következményeit persze lehetett volna jobban kezelni a kétoldalú kapcsolatok terén. Ez mindenekelőtt a gazdasági-kereskedelmi kapcsolatok témakörét illeti. Ezzel együtt úgy gondolom, hogy a magyar politika, a '90-es évek első felében nem kezelte nagyon rosszul ezt a kérdést. Valószínűleg lehetett volna jobban, de ellentétben az előttem szólókkal, hadd hívjam fel arra a figyelmet, hogy a '90-es évek első felében alakult ki az a politikai szerződéses jogi-gazdasági bázis, amelyre aztán épült '97-ben a további rendezés.

Minden relatív. Én azt gondolom, hogy az adott körülményekhez képest ez nem lebecsülendő. Tabajdi úr Antall Józsefről is szólt. Én '91 óta foglalkozom ezzel a területtel. Annyit azért Antall József védelmére hadd mondjak el, hogy bár csak minden '90 utáni magyar miniszterelnök úgy értette volna Oroszországot, mint ő. Most nem fogok itt hosszasan boncolgatni, de tény a *szerződéses – jogi* bázis ebben az időszakban lényegében kialakult. Ezen a Jelcin látogatás alatt aláírt 9 dokumentumot, majd a Horn kormány első nagyon fontos gazdasági jellegű dokumentumainak aláírását, nevezetesen a beruházás védelmét és a kettős adózást kizáró egyezményt értem. Ez '95-ben lényegében lezárult. Úgy érzem, hogy megteremtettünk a gazdaságban és a politikában egy olyan alapot, amire lehetett építeni, hogy rendezzük ezeket a kapcsolatokat, és felfuttassuk a gazdasági együttműködést. A '90-es évek második felében megtorpanás következett be, ami a kormányoktól és a politikai szándékoktól is független. Érdemi lépés ezen a területen nem történt. '98-tól alapvetően nem a politikai szándékok miatt, hanem az alapvetően orosz belső gazdasági körülmények, illetve a nemzetközi helyzet kedvezőtlen változása miatt csökkentek a gazdasági kapcsolatok és a

Keletről Nyugatra Európa közepén

kereskedelmi forgalom. A '98-as orosz pénzügyi válság miatt a magyar vállalatoknak kb. 2–300 millió dollárja ragadt bent. Nagyon nehéz lett volna azokat a vállalatokat arra biztatni, hogy kereskedjenek, működjenek, dolgozzanak ezen a piacon, amikor éppen a kármentéssel voltak elfoglalva és azzal, hogy visszaszerezzék az említett pénzeket. Ezeket részben sikerrel oldották meg, saját hatáskörben.

A nemzetközi tényezők közül hadd emeljem ki, hogy erre az időszakra értünk el a NATO-tagság küszöbére, ami természetesen adódott Magyarország orientáció váltásából. A NATO bővítés első körének közeledte rendkívül megterhelte az akkori nemzetközi helyzetet, benne a magyar–orosz kapcsolatokat is. Sokkal súlyosabban hatott Magyarország szomszédsági, illetve kisebbségi érintettsége. Kihatott a kétoldalú kapcsolatokra a balkáni válság is. Két évvel a NATO tagság után megkezdődött Jugoszlávia bombázása. Magyarország, mint friss NATO tag természetesen közreműködött ebben. Ez alól nem tudta magát kivonni, hiszen szomszédok voltunk, és magyar kisebbség volt odaát. Részt kellett vennünk olyan mértékben, mint amilyenben részt vettünk. Új NATO tagként egyszerűen nem viselkedhettünk másképp. Ennek konkrét példája a *szállítmányok ügye*. Az orosz segélyszállítmányok Magyarország területén haladták át fizikailag. Emlékezzünk a záhonyi ügyre, a humanitárius segélyszállítmány ügyére, amely rendkívüli mértékben kiélezte a két ország kapcsolatát. A humanitárius segélyszállítvány ügyében a magyar kormánynek jogszerűen teljes mértékben igaza volt. Mégis olyan idealizmussal, olyan politikai töltéssel indult, hogy a sajtó és közvélemény a meglehetősen felpaprikázott figyelme kísérte Oroszországban. Például II. Alekszij személyesen áldotta meg ezt a szállítmányt. Ennek hatására olyan kampány kezdődött Magyarország ellen, amelyet Magyarországon talán kevésbé éreztek, de aminek a következtében Magyarország néhány évre az Egyesült Államok mögött a második legnépzszerűtlenebb ország volt Oroszországban.

Ez nem lett volna olyan nagy baj, ha az orosz fél ezeket nem vetíti ki a kétoldalú kapcsolatokra. Lemondták Martonyi János külügyminiszter látogatását, illetve a diplomáciában meglehetősen súlyos lépésként, konzultációra hazarendelték a nagykövetüket. A konkrét gazdasági okokhoz sorolnám az 1998-as orosz pénzügyi válság mellett azt, hogy az orosz piac minőségi piac lett. Minőségi árut követel meg, s azt annál jobban is megteheti, mert ennek a piacnak a jellemzője az óriási túlkínálat, az óriási verseny. Ezért a 150 milliós piac nem csak Magyarországnak, hanem a nemzetközi tőke számára is fontos. Sokkal tőkeerősebb cégek jelennek meg, nagyobb háttértámogatással, biztosítással, hitelkonstrukciókkal és egyebekkel, amelyekkel nem tudtunk versenyezni. Mindez együtt vezetett oda, hogy harmadára esett vissza a magyar export a rá következő évben, majd 2001-re ezt sikerült 472 millióra feltornáznia. Tehát még mindig az 1997-es export felénél tartunk. Fájó, hogy az egész kereskedelmi exportot 1,9 milliárdos deficit jellemzi, ami természetesen nem jó, de nem tragikus. Ennek alapvető oka Magyarország energiaszükséglete. Ha Máltáról szerezni be az energia szükséglet 80–85%-át, akkor ez a deficit a magyar–máltai forgalomban realizálódna. Tehát ennek önmagában nincs különösebb jelentősége. Ami természetesen nem jelenti azt,

hogyan ne kellene a magyar export növelésével arra törekedni, hogy ezt a kereskedelmi deficitet kiegyensúlyozzuk.

2001-re érelődtek meg azok a feltételek, amelyek lehetővé tették az előrehaladást. 2001. tavaszára lényegében elmúltak az 1998. augusztusi pénzügyi válság hatásai, mozgásba lendült a gazdaság, véget ért a balkáni válság nemzetközi hatása, s megkezdődött egy új együttműködés Oroszország és a Nyugat között. S ebben az időszakban megkezdődtek a magyar–oroszc csúcstalálkozónak az előkészületei. Már ebben az időszakban is rendelkezett mind Putyin elnök, mind Kaszjanov miniszterelnök Magyarországra szóló meghívással, míg Magyarország vezetőjének nem volt orosz meghívása. Csúcstalálkozóra 1995-ben került sor utoljára, Horn Gyula miniszterelnök moszkvai útja alkalmával. Míg hivatalos elnöki találkozóra csak 1992-ben, amikor Jelcin járt Magyarországon. Igaz, hogy Göncz Árpád köztársasági elnök háromszor is járt a '90-es években Oroszországban, de egyszer sem hivatalosan. A gazdasági miniszterek 2001 tavaszán rendkívül intenzív tárgyalásokat folytattak. Szinte havonta találkoztak, mezőgazdasági miniszteri találkozó is létrejött. 2001-ben külügyminiszteri találkozó nem jött létre két alapvető kérdés miatt. A MIG felújítás nem vállalása miatt, illetve azért mert az Orbán-kormány úgy ítélte meg, hogy a magyar hadsereg fegyverellátásának utánpótlásához nem szükséges kormányközi haditechnikai egyezmények megkötése. Az új kormánynál ebben a kérdésben változást látunk, az új kormány ezt vállalta. Meggyőződésem szerint ez az oka annak, hogy decemberben minden jel szerint létrejön a magyar miniszterelnök moszkvai útja. A MIG felújítás ügyében különösebb vita nincs. Magyarországnak nyilvánvalóan át kell állnia nyugati technológiára. Az előző kormány álláspontja az volt, hogy minél előbb tesszük meg ezt, annál jobb. Ezért nem lett MIG 29-es nagy felújítás, hanem lett helyette egy úgynevezett üzemidő meghosszabbítás. Ennyit a politikai keretről, hogy miért nem jött létre a miniszterelnöki találkozó.

2001 szeptemberét követően azután teljes mértékben megváltozott a nemzetközi helyzet. Gazdasági vonatkozásban hátráltatta a gazdasági kapcsolatok fejlesztését, a kereskedelmi forgalom fejlesztését, hogy sajnálatos módon nem sikerült bejutnunk az állami megrendelések bűvös körébe, sem Moszkvában, sem egész Oroszországban. Az orosz fél mindig elutasította azt a törekvésünket, hogy legalább az energiaszállítások egy részét magyar áruval törlesszük. Az előző kormány idején is voltak erről konkrét tárgyalások, többször felvetettük, de mégsem sikerült ezt kiharcolni.

*A külgazdasági képviseleti rendszerről.* Való igaz, hogy a moszkvai Kereskedelmi Képviselet az átalakításokkal együtt sem váltotta be azt a reményt, amelyeket hozzá fűztünk a magyar vállalatok piacra juttatásának az elősegítésében. Sajnálatos módon jelenleg sem váltja be, ezért kerül sor a Kereskedelmi Képviselet totális átalakítására. Csak mellékesen teszem hozzá, hogy a személyi vezető váltás sem váltotta be a reménykedéseket. Kétség kívül a körülmények a Medgyessy-kormány színre lépésével kedvezően változtak. Az olaszországi NATO tanácskozás kedvező lehetőséget adott arra, hogy megtörténjen a közvetlen kapcsolatfelvétel. Rendkívül pozitív volt, hogy a magyar miniszterelnök meghívást kapott.

Keletről Nyugatra Európa közepén

Ami azóta történt a magyar–oros diplomáciai kapcsolatokban az a miniszterelnök decemberi útjának az előkészítését szolgálta. Lényegében készen állunk arra, hogy december 20-án a miniszterelnök Moszkvába látogasson, és négy kormányközi egyezmény (a légügyi, a környezetvédelmi, a turisztikai és a haditechnikai) aláírásra kerüljön. Illetve, ha addig meg tudunk állapodni, az adósságtörlesztési folyamat is befejeződhet.

Összegzésképpen azt gondolom, hogy Oroszország földrajzi közelsége, a piac nagysága, a potenciális gazdasági teljesítmények, és nem utolsósorban a világpolitikai súlya, amely szeptember után megnövekedett, mindez arra predesztinálja Oroszországot, hogy *Magyarország stratégiai partnert lásson benne* mind politikai, mind gazdasági értelemben. Törekednünk kell a gazdasági és kereskedelmi kapcsolatok fejlesztésére, a kereskedelmi deficitnek az export növelésével való csökkentésére. Ennek a célnak az érdekében szükség van megfelelő politikai keretek kialakítására, és öröndetes, hogy az utóbbi időszakban ezek gyarapodnak, javulnak. De óva intenk mindenkit attól, hogy azt higgye, ettől önmagában megoldódik az exportnövekedés. Pusztán attól, hogy megtörténnek a megfelelő szintű politikai találkozók, a magyar export automatikusan nem fog nőni a térségben. Ennek egyetlen útja és módja van: a magyar versenyképesség növekedése. Az égvilágon semmi más! Akik jártak Oroszországban az elmúlt években, mint szentpétervári főkonzul, majd moszkvai nagykövet ez megerősítem, mindenki rácsodálkozik, hogy mennyire megváltozott az ország. Oroszországról a magyar sajtóban sajnos nem a valós kép van. Sajátos, de mégiscsak piacgazdaság működik Oroszországban. Én úgy gondolom, hogy a *kulcstényező a versenyképesség*. Ezen nem csak árakat értek, hanem fizetési feltételeket, hitelkonstrukciókat, biztosítást és nagyon sok minden mást, amelyek együtt alkotják és együtt működtetik a magyar versenyképességet. A versenyképesség növelése érdekében megítélésem szerint szükség van fokozottabb állami beavatkozásra, mert különben nem lesz magyar exportnövekedés. Szükség van a hazai támogatási rendszer növelésére, egységesítésére. Szükség van a marketingtevékenység és a piackutatás erősítésére is. Emiatt is tartom személy szerint hibás lépésnek például az AMC (Agrármarketing Centrum) moszkvai irodájának bezárását. Szükség van továbbá a kiállításokon való részvételre. A *Magyarország 2002.* rendezvényeknek szeptemberben csak egyik fontos eleme volt a nemzeti kiállítás. Mellette még számos más gazdasági és kulturális elemmel jelenünk meg az orosz fővárosban. A rendszerváltozás óta ez volt a legnagyobb magyar megmozdulás Oroszországban. Szükség van a termelési kooperációk létrehozásának, a vegyesvállalatok alapításának a magyar működő tőke kivitelének az erősítésére. Rengeteg a pozitív példa: a Transzelektro beruházásai, a Moszkva Pláza építése, tanszer beruházás, vagy a Richternek a gyáralapítása. Ezek mélyíthetik el a gazdasági kapcsolatokat.

Az orosz tőkebehozatal, ha megfelel a hazai és a nemzetközi jogszabályoknak, szívesen látjuk. Az előző kormány olykor valóban vétót emelt, s hogy mennyire igaza volt, azt meg is mutatták a bekövetkező események. A beruházók hónapokig voltak előzetes letartóztatásban a Borsod Chem Vállalat szerepük miatt. Úgy gondolom, hogy ez az ellenvetés valóságos.

Szükség van még egy hatékony export támogatási rendszer kidolgozására. Szükség van a kereskedelmi képviselőket regionális irodáinak az újraindítására. Sajnálatos módon, amikor a képviselőket elkezdte a takarékoskodást a '98-as pénzügyi válság hatására, az volt az első lépése, hogy senkivel nem egyeztetve, elsőként a vidéki irodákat szüntette meg. Pedig – meg kellett volna hagynia. Végül szükség van a vámudvarok és konszignációs raktárak kialakítására. Úgy gondolom, hogy mindezek, ha megtörténnének, akkor van esély az export növelésére. Megítélésem szerint azonban óvakodni kell attól, hogy feltételezésekbe bocsátkozzunk. Nagyon nehéz piac, nagyon sajátos piac, nagyon meg kell dolgoznunk érte.