

Néhány kiegészítés

VISSZHANG - LXI. évfolyam, 32. szám, 2017. augusztus 11.

Nagy örömmel és élvezettel olvastam *Odze György* barátom és volt kollégám *Európa vagy Visegrád* című cikkét az *ÉS* 2017. augusztus 4-i, 31. számában. Nem vitázni akarok vele, de tennék néhány megjegyzést.

1. Azt az elvet, hogy a külkapcsolatokban a gazdaság az első, helyesnek tartom. Olyan kis (na jó, közepes) országnak, mint Magyarország, ahol a GDP körülbelül nyolcvan százaléka a külkereskedelmen, külgazdaságon keresztül jön létre, nem lehet fontosabb külpolitikai célja, mint a külgazdaság. Mint minden országnak, valamennyi magas szintű látogatásra, rendezvényre üzletember-találkozót, gazdasági jellegű összejövetelt célszerű szervezni, különben fennáll az a veszély, hogy az esemény pusztán formalitássá válik.

Több részletben közel kilenc évig szolgáltam külképviseletünkön Dániában. A dán külképviseletek (például a budapesti dán nagykövetség), sőt, személy szerint a nagykövet elsőrendű, legfontosabb feladata az export, illetve a tőkekivitel. Ezt szigorúan számon is kéri tőlük. Igaz, hogy ott a jól működő gyakornoki rendszer mellett a fogadó ország szakembereit is foglalkoztatják a kereskedelmi kapcsolatok építésével (mellesleg, ez a gyakorlat a briteknél és a norvégeknél is).

Szolgáltatásaikért a vállalatoktól óradíjat számítanak fel. Ez a misszió marad, csökkentve a fenntartás költségeit

A gyakornok a gazdasági tanácsos mellett dolgozik, kiadja a feladatot a helyi alkalmazottaknak. A politikai-gazdaságpolitikai ügyekkel persze maga a gazdasági tanácsos foglalkozik, a külügyminisztériumból kapott utasítások alapján. A helyi (magyar) alkalmazottak építik a cégkapcsolatokat.

A gazdasági kapcsolatok fontosságát jelzi egyébként, hogy legutóbbi állomáshelyemen, Ljubljanában az osztrák és az olasz gazdasági tanácsos volt az első beosztott diplomata, tehát a misszióvezető helyettese, és persze a gazdasági kapcsolatokkal is foglalkozott. Igaz, az osztrákoknál kamarai képviselet is van, de ez hosszú történet, és sajátos okai vannak. A budapesti szlovén gazdasági tanácsossal éveken át rendkívül jó, baráti munkakapcsolatom volt: néhány hete távozott harmadik budapesti külszolgálatáról mint nagykövet. Ez is a gazdasági kapcsolatok prioritását jelzi.

2. Igaz, hogy a multik adják a magyar külkereskedelem zömét, de a kis- és középvállalatok piacra juttatása is fontos. Minden állomáshelyen rengeteg, naponta több vállalat keresett magának üzleti partnert, vagy kért külkereskedelemszerkesztési tanácsot, segítséget. Piacra jutásuk érdekében Magyar Gazdasági Napokat és más rendezvényeket szerveztünk; ezekre a maguk erejéből aligha kerül volna sor. Az első magyar-szlovén együttes kormányülés (2007) fő témái is gazdasági jellegűek voltak.

3. Az viszont igaz, hogy a „Keleti és Déli Nyitás” nem produkál eredményeket, sőt, a kereskedőházak is csak vihart kavarnak. Érthetetlen, miért kellett az üzleti munka segítségét magas színvonalon ellátó ITD/H-t megszüntetni, jól képzett szakembereit szétszavarni. Azt, hogy mennyi veszteséggel jár számunkra egy létre nem jött üzlet, soha nem tudjuk meg. Így azt sem tudni, mennyit veszítettünk az új struktúrával.

4. A halva született „nyitások” helyett a pénzt a (valóban nem olcsó) külföldi, helyi foglalkoztatottakra és a gyakornoki rendszer fejlesztésére kellene költeni. Elsősorban fő partnereinknél, a fejlett országokban. A hazai vezetés igazán tudhatná azt, amit egy másodéves egyetemista már tud: a leggyorsabban a fejlett országok egymás közti külkereskedelme növekszik.

5. *Odze György* barátom azt írja, hogy lám, a magyar-kínai gazdasági együttműködést is „általános

diplomáciai eszközökkel” segítette elő a miniszterelnöki látogatás. Szerényen hadd jegyezzem meg, hogy ennek előkészítő anyagát a Külügyminisztérium gazdasági kapcsolatokkal foglalkozó Külgazdasági Főosztályán én írtam. Szokásos *külgazdaság-politikai* eszközökkel.

(A szerző c. főiskolai docens, Budapesti Gazdasági Egyetem Külkereskedelmi Kar, Nemzetközi és Európai Intézeti Tanszék)