



Ikt. sz.: KUB-40/14-4/2017.

KUB-6/2017. sz. ülés  
(KUB-71/2014-2018. sz. ülés)

## **J e g y z ő k ö n y v**

az Országgyűlés **Külügyi bizottságának**  
2017. május 15-én, hétfőn, 08 óra 08 perckor  
az Országház főemelet 55. számú tanácstermében  
megtartott r é s z b e n **z á r t** üléséről

## Tartalomjegyzék

<b><i>Az ülés megnyitása, a határozatképesség megállapítása, a napirend elfogadása</i></b>	<b>5</b>
<b><i>Tájékoztató a Magyar Nemzeti Kereskedőház tevékenységéről</i></b>	<b>5</b>
<i>Magyar Levente szóbeli kiegészítése</i>	6
<i>Oláh Zsanett szóbeli kiegészítése</i>	9
<i>Kérdések, hozzászólások</i>	11
<i>Magyar Levente válaszai</i>	15
<i>Oláh Zsanett válaszai</i>	21
<i>További észrevételek, reflexiók</i>	25
<b><i>Az 1965. évi 4. törvényerejű rendelettel kihirdetett, a New-Yorkban, 1961. március 30-án kelt Egységes Kábítószer Egyezmény módosításának kihirdetéséről szóló T/15368. számú törvényjavaslat</i></b>	
<b><i>(Döntés részletes vita lefolytatásáról a HHSZ 102. § (6) bekezdés alapján)</i></b>	<b>28</b>
<b><i>Magyarország 2018. évi központi költségvetéséről szóló T/15381. számú törvényjavaslat</i></b>	
<b><i>(Döntés a részletes vitában megtárgyalandó szerkezeti egységekről a HHSZ 92. § (4) bekezdés alapján)</i></b>	<b>29</b>
<b><i>A nyugati demokráciák ellen irányuló orosz dezinformációs tevékenységről szóló H/14821. számú határozati javaslat</i></b>	
<b><i>(Döntés képviselői önálló indítvány tárgysorozatba vételéről)</i></b>	<b>29</b>
<i>Dr. Hadházy Ákos szóbeli kiegészítése</i>	29
<i>Hozzászólások</i>	29
<i>Dr. Hadházy Ákos válasza</i>	30
<i>További észrevételek</i>	30
<i>Határozathozatal</i>	31
<b><i>Egyebek</i></b>	<b>31</b>
<b><i>Az ülés berekesztése</i></b>	<b>31</b>

## Napirendi javaslat

1. Nagykövetjelöltek kinevezés előtti meghallgatása  
Előterjesztő:  
Magyar Levente, Külgazdasági és Külügyminisztérium, gazdaságdiplomáciáért felelős államtitkár  
(Zárt ülés!)
2. Tájékoztató a Magyar Nemzeti Kereskedőház tevékenységéről  
Előterjesztők:  
Magyar Levente, Külgazdasági és Külügyminisztérium, gazdaságdiplomáciáért felelős államtitkár  
Oláh Zsanett, Magyar Nemzeti Kereskedőház, vezérigazgató
3. Az 1965. évi 4. törvényerejű rendelettel kihirdetett, a New-Yorkban, 1961. március 30-án kelt Egységes Kábítószer Egyezmény módosításának kihirdetéséről szóló törvényjavaslat (T/15368. szám)  
(Döntés részletes vita lefolytatásáról a HHSZ 102. § (6) bekezdés alapján)  
(Kijelölt bizottság)
4. Magyarország 2018. évi központi költségvetéséről szóló törvényjavaslat (T/15381. szám)  
(Döntés a részletes vitában megtárgyalandó szerkezeti egységekről a HHSZ 92. § (4) bekezdés alapján)  
(Vitához kapcsolódó bizottság)
5. A nyugati demokráciák ellen irányuló orosz dezinformációs tevékenységről szóló határozati javaslat (H/14821. szám)  
(Dr. Szél Bernadett és dr. Hadházy Ákos (LMP) képviselők önálló indítványa)  
(Döntés képviselői önálló indítvány tárgysorozatba vételéről)
6. A Hibrid Fenyegetéseket Elhárító Európai Központhoz (European Center of Excellence for Countering Hybrid Threats) való csatlakozásról szóló határozati javaslat (H/15321. szám)  
(Szelényi Zsuzsanna (független) képviselő önálló indítványa)  
(Döntés képviselői önálló indítvány tárgysorozatba vételéről)
7. Egyebek

## Az ülés résztvevői

### A bizottság részéről

#### Megjelent

**Elnököl: Németh Zsolt** (Fidesz), a bizottság elnöke

Balla Mihály (Fidesz), a bizottság alelnöke  
Csenger-Zalán Zsolt (Fidesz), a bizottság alelnöke  
Gyöngyösi Márton (Jobbik), a bizottság alelnöke  
Bartos Mónika (Fidesz)  
Csöbör Katalin (Fidesz)  
Dr. Tilki Attila (Fidesz)  
Dr. Hoffmann Rózsa (KDNP)  
Mesterházy Attila (MSZP)  
Velez Árpád (MSZP)

### A bizottság titkársága részéről

Korányi Noémi tanácsadó  
Csizi Réka munkatárs  
Gódor Szilvia titkárnő

### Meghívottak

#### Hozzászólók

Magyar Levente államtitkár (Külgazdasági és Külügyminisztérium)  
Oláh Zsanett vezérigazgató (Magyar Nemzeti Kereskedőház)  
Demeter Márta (független) országgyűlési képviselő  
Dr. Hadházy Ákos (LMP) országgyűlési képviselő

(Az ülés kezdetének időpontja: 08 óra 08 perc)

### **Az ülés megnyitása, a határozatképeség megállapítása, a napirend elfogadása**

NÉMETH ZSOLT (Fidesz), a bizottság elnöke, a továbbiakban ELNÖK: Tisztelt Bizottság! Jó reggelt kívánok! Köszöntök mindenkit, beleértve Magyar Levente államtitkár urat, a Külügyminisztériumból.

Megállapítom a határozatképeségünket.

A napirendet megküldtük. A napirenddel kapcsolatban két változás van. Az egyik, hogy Szelényi Zsuzsa képviselő asszony kezdeményezte, hogy az általa megfogalmazott napirendi javaslatot ne most tárgyaljuk, mert nem tud jelen lenni.

Illetőleg Mesterházy Attila képviselő úr kezdeményezett egy napirendi módosítást. Megadom a szót, képviselő úr, ha van kiegészítenivalója. *(Mesterházy Attila jelzi, hogy nincs.)* Ez tehát: tájékoztató a nemzetközi fejlesztési együttműködési és nemzetközi humanitárius segítségnyújtási tevékenységről; Szijjártó Péter és a nemzetközi humanitárius segítségnyújtásban részt vevő szervezetek képviselői. Nincs ellenemre, de ezt a mai napon nem tudjuk napirendre tűzni *(Mesterházy Attila: Persze.)*, de ha jól értem, nem is arra vonatkozik a javaslat. *(Mesterházy Attila: Ahogy szoktuk. Valamikor. - Derűltség.)* Jó, rendben van.

Akkor viszont az eredeti napirendi javaslatot teszem fel szavazásra, azzal, hogy a közeljövőben a fejlesztési együttműködéssel is foglalkozzon a bizottság. Ki támogatja? *(Szavazás.)* Egyhangúlag elfogadta a bizottság. Köszönöm szépen.

Ülésünk 1. napirendi pontja: nagykövethjelöltek kinevezés előtti meghallgatása. Ebből a műfajból lesz most még néhány, képviselőtársaim, az elkövetkezendő szűk egy hónapban, úgyhogy kérem, a bizottsági üléseinket ilyen szempontból kalkuláljuk.

Megkérem államtitkár urat, nevezze meg a nemzetbiztonsági érdeket a zárt ülés okán.

MAGYAR LEVENTE államtitkár (Külgazdasági és Külügyminisztérium): Tisztelt Bizottság! Tisztelt Elnök Úr! Zárt ülést kezdeményezek külügyi és nemzetbiztonsági érdekből.

ELNÖK: Fölteszem szavazásra: ki támogatja? *(Szavazás.)* Ezt is egyhangúlag elfogadta a bizottság. *(Mesterházy Attila: Én nem támogattam.)* Ki tartózkodik? *(Szavazás.)* Megállapítom, hogy 2 tartózkodás mellett elfogadta a bizottság. *(Mesterházy Attila: Direkt csináljuk. - Derűltség.)* Köszönöm szépen.

(A bizottság 8.11-től 9.24-ig zárt ülésen folytatja munkáját.)

### **Tájékoztató a Magyar Nemzeti Kereskedőház tevékenységéről**

ELNÖK: Nyílt ülésen folytatjuk munkánkat. Rátérünk a 2. napirendi pontunkra repülőrajttal. Köszöntöm államtitkár urat újfent, és köszöntöm Oláh Zsanett asszonyt, a Magyar Nemzeti Kereskedőház vezérigazgatóját. Nagyon örülünk annak, hogy sor kerül erre a napirendi pontra, és hogy államtitkár úr is itt tud lenni velünk, ennek különösen örülünk.

Azt kérem önöktől, hogy osszák el maguk között a rendelkezésükre álló előterjesztői időt és sorrendet; ezenkívül pedig szeretném megkérni önöket, hogy

várjuk meg, amíg a média visszatér a terembe, és Demeter Márta képviselő asszony, régi-új ismerősünk itt a bizottságban, elfoglalja a helyét.

Megadom önöknek a szót, parancsoljanak! Államtitkár úr!

### **Magyar Levente szóbeli kiegészítése**

MAGYAR LEVENTE államtitkár (Külgazdasági és Külügyminisztérium):  
Köszönöm szépen a lehetőséget, tisztelt elnök úr, tisztelt bizottság, hogy bemutathatjuk a kereskedőház munkáját, hiszen egy olyan intézményről van szó, amelyet, mindannyian látjuk, jelentős közérdeklődés övez, és teljes joggal, hiszen egy komoly állami forrásból gazdálkodó intézményről van szó, és olyan funkciót betöltő intézményről, amely funkció korábban jóformán nem létezett, legalábbis az intézményesítettség ilyen szintjén, ilyen fokán egészen bizonyosan nem létezett. Tehát egy újfajta tevékenységéről van szó a magyar államnak, és azt gondolom, jogos az az igény, hogy a közvélemény és az érdeklődők belelássanak abba, hogy a kereskedőház milyen elvek és milyen gyakorlat mentén működik, milyen eredményességgel, a kereskedőház eredményességét objektíve igazolni tudjuk, ne pedig általánosságban beszéljünk arról, hogy van-e értelme ennek a rendszernek vagy nincs, van-e eredmény vagy nincs.

Én azt gondolom, hogy ha ezeket a kérdéseket feltesszük, akkor a válasz teljes egyértelműséggel, és még egyszer, az objektív számok alapján az, hogy a koncepció helyes, tehát szükség van egy olyanfajta aktív és intézményesített, egy globális hálózattal rendelkező kereskedelemfejlesztési, exportpromotáló intézményrendszerre, ami a kereskedőház feladata. Arra a kérdésre pedig, hogy az eredmények igazolják-e az állam részéről tett befektetést, erre is az a válasz, hogy igen, szintén az objektivitás talaján állva, a számokból kiindulva; ezek a számok nyilvánosak és elérhetők. Tehát arról vitatkozni, hogy van-e létjogosultsága ennek a funkciónak, azt gondolom, már egy meghaladott kérdés. Tehát nagyon szívesen, állunk minden ilyen irányú felvetés elé, és örömmel készek vagyunk megvitatni ezeket a felvetéseket.

Tisztelt Bizottság! Magyarország, ahogyan azt önök nagyon jól tudják, abból él, hogy exportálja az itt megtermelt javakat, jelentős részben egyébként külföldi befektetők által megtermelt javakat, és ezek a befektetők mindig is maximális támogatásban részesültek, legalábbis az elmúlt években a kormányzat részéről. Hozzá tartozik a befektetésösztönzési ügynökség is, amely azért felel, hogy nemcsak anyagi értelemben, hanem operatív államigazgatási, adminisztratív vonatkozásban is támogassa, segítse, megkönnyítse a befektetők magyarországi boldogulását. Ugyanakkor nyilvánvaló elsődleges kérdése a kormányzatnak, és azt gondolom, összességében a magyar politikának 1990 óta, hogy az akkor teljes mértékben feldarabolt és nulláról induló magyar vállalkozói szektort erősítse, elsősorban is az exportképesség tekintetében. Hiszen egy kicsi piac vagyunk; aki nagyra tör, és a legnagyobbak közé akar tartozni, illetve versenyképes akar maradni hosszú távon, az export lehetőségét és kényszerét nem tudja megkerülni. Magyarán, szükség van olyan tőkeerős és nemzetközi versenyképességgel rendelkező magyar vállalatokra, amelyek meg tudják haladni azt a régi paradigmát, hogy Magyarországról gyakorlatilag a külföldi befektetők itt megtermelt javai kerülnek exportra, ami, még egyszer, örvendetes, de nem elégséges ahhoz, hogy stabilan álljunk a lábunkon.

Ha összevetjük a magyarországi exportképes kis- és középvállalkozások számát lakosságban hozzánk mérhető, nagyjából magyarországnyi nyugat-európai versenytársakkal, partnerekkel, akkor azt látjuk, hogy még mindig rendkívüli az elmaradásunk. Ennek nyilvánvalóan megvannak a történelmi okai, de mi megfeszítve dolgozunk azon, hogy meghaladjuk ezt a nemkívánatos régi örökséget, és

megtöbbszörözzük ezen vállalatok számát, mert azt látjuk, hogy a Magyarországnál jóval kisebb Dánia vagy a Magyarországnál a mai napig némileg kevesebb lakossal rendelkező Svédország - a svédek talán mostanában érik el a tízmilliós lélekszámot, tekintve a proaktív bevándorláspolitikát és bevándorlásösztönzést -, ezek az országok nagyságrenddel nagyobb exportképes kkv-kkal rendelkeznek, mint mi. Ezen pedig változtatnunk kell, még egyszer: a hosszú távú és immanens versenyképesség megteremtése és megőrzése érdekében. Immanens alatt azt értem, hogy magyar erőforrásból gazdálkodó, magyar befolyás alatt álló vállalati szektort kell felfejleszteni állami segítséggel.

Éppen ennek a felismerése vezetett ahhoz, hogy 2015 végén megszületett az a döntés, és ezt 2016 elején adminisztratíván is átvezettük, hogy a kereskedőház egy állami szolgáltató intézménnyé vált, legalábbis ami a gyakorlatot illeti. Tehát a magyar vállalatok ingyenesen vehetik igénybe a kereskedőház különböző szolgáltatásait, annak érdekében, hogy ne gátolja e vállalatok külföldi piacrajutási lehetőségeit és külföldi irányú érdeklődését az a tény, ami korábban gyakorlat volt, hogy a létrejövő ügyletek után a kereskedőház részesült bizonyos jutalékban, ami arra volt hivatott, hogy fenntartsa magát a rendszert. Ezt a rendszert kiveztük, mert azt mutatta a tapasztalat, hogy számos vállalatot elijeszt ez a gyakorlat, noha a létrejövő ügyletek után szedett jutalék nem volt természetesen olyan mértékű, ami alapvető gátja lett volna a kereskedésnek, mégis megszületett ez a döntés, hogy még nagyobb mértékben hozzá tudjunk járulni a nevezett célhoz. A kereskedőház tehát a kezdetekhez képest egy új rendszerben működik, aminek a részleteiről természetesen szívesen beszámolunk.

Hogy rátérjek a konkrétumokra, tisztelt bizottság, szeretnék néhány olyan számot mondani, ami alátámasztja, legalábbis remélem, hogy mindenki számára elfogadható módon alátámasztja azt az érvelésemet, hogy a rendszer alapvetően betölti a szerepét, és megfelel a működés elve és gyakorlata a közérdeknek és a kereskedőház által képviselni hivatott feladatnak.

Tisztelt Bizottság! A kereskedőház jelenleg közel 4 ezer magyar vállalattal áll kapcsolatban. Ezek a kapcsolatok különböző minőségűek, tehát vannak hivatalos partnerek; vannak olyan partnerekkel, akikkel hivatalos, formalizált viszony nem áll fenn, de a kereskedőház segíti a működésüket. Tehát összességében közel 4 ezer olyan magyar vállalkozás van, amely valamilyen módon a kereskedőház támogatását, segítségét igénybe veszi.

Amikor arról folynak politikai viták, hogy a kereskedőház milyen mértékben járul hozzá tehát a kétségkívül jelentős, és azt gondolom, elismerésre méltó állami támogatás, állami finanszírozás talaján állva a kereskedelem bővítéséhez, a kereskedelmi számaink javításához, akkor az a szám mindennél beszédesebb, hogy miközben a Magyar Nemzeti Kereskedőház partnereinek az exportárbevétele 2014-ben 760 millió forintot tett ki, addig 2015-ben ugyanez a szám 895 milliárd forintot jelent, tehát nagyságrendi, több mint 100 milliárd forintos növekedésről számolhatunk be. Senki nem állítja természetesen, hogy a kereskedőháznak kizárólagos érdeme ez a növekmény, ez nyilvánvalóan nem így van; tehát alapvetően ezeknek a cégeknek és a konjunktúrának köszönhető a növekmény. De azt is határozottan tudjuk cáfolni, hogy a kereskedőháznak semmi köze ne volna ezekhez az eredményekhez, hiszen minden olyan szám, amelyet e tekintetben felsorakoztatunk, abba az irányba mutat, hogy azokban a relációkban, ahol van jelentősnek mondható kereskedőházi tevékenység, ahol érdemi képviselőt tart fenn a kereskedőház, és ahol segítjük a vállalatainkat új piacokra találni, valamint konkrét üzleti ügyleteket megvalósítani, ott érdemben növekednek az exportadatok. Erre szeretném azt a számot idecitolni, hogy míg az azokba az országokba irányuló exportértékünk, ahol

2014 óta a kereskedőház folyamatosan jelen van, és 25 ilyen országról beszélhetünk, az ezen országokba irányuló export értéke 2012-2016 között mintegy 16 százalékkal nőtt, ez jelentősen meghaladja az azon országok vonatkozásában fennálló növekményt, ahol nincs kereskedőházi iroda, hiszen ezen országok esetében 16,4 százalékos növekedésről beszélhetünk. Tehát egy 10 százalékpontos különbség van az előbbi országcsoport javára.

Mivel a kereskedőház nem szed jutalékot, és semmilyen formában, legalábbis alapértelmezett esetben nem részesül az ügyletek profitjából, ezért precízen kimutatni azon ügyletek értékét és azon magyar exportvolument és -értéket, ami megvalósul a kereskedőház által közvetített cégek működése során, nagyon nehéz, hiszen nincs egy dokumentált és az ügyleteket lekövető adminisztratív folyamat, amit fel tudnánk minden esetben mutatni. Tehát gyakorlatilag következtetni tudunk arra, hogy a kereskedőház nagyságrendben milyen mértékben járul hozzá a magyar kis- és középvállalkozások exporteredményeihez.

Természetesen szükségesnek tartjuk azt, hogy rendelkezésre álljon egy olyan módszertan és gyakorlat, ami ennél precízebb számokat tud kimutatni; ezen egyébként dolgozunk, hogy minden kétséget kizáróan tudjuk azt bizonyítani, hogy jönnek szépen a számok, és a befektetés busásan megtérül az állam részéről. Hiszen ha azt nézzük, hogy mennyit fordít az állam, a kormányzat éves szinten a kereskedőház működtetésére, fenntartására, és különböző, akár indirekt módon, más csatornán, a gazdaság különböző csatornáin mennyi folyik vissza a büdzsébe a kereskedőház tevékenysége nyomán, akkor ez egy nagyon pozitív adat lesz. De még egyszer, kétségkívül fennáll egy olyan helyzet, hogy egészen pontosan nem tudjuk azt kimutatni, hogy ez a több ezer cég, amelyek a világ legkülönbözőbb országaiba exportálnak, s erre különböző relációban tartanak fenn gazdasági, kereskedelmi, üzleti kapcsolatokat, ezek egyes ügyleteihez akár közvetett úton milyen mértékben járul hozzá a kereskedőház exportpromóciós, országpromóciós tevékenysége.

Tisztelt Bizottság! Tisztelt Hölgyeim és Uraim! Kedves Képviselő Asszonyok és Urak! Bevezetőként nagyjából ennyit szándékoztam elmondani. Ami a konkrét mutatókat és a kereskedőház működésére vonatkozó további konkrétumokat illeti, szeretném megkérni vezérigazgató asszonyt, hogy adjon nekünk betekintést a kereskedőház mindennapjaiba.

Összegzésképpen annyit mondanék, ismételném csak magam, hogy politikailag, politikai perspektívából nézve azt gondoljuk, hogy a kereskedőház funkciója szükséges funkció, kell hogy legyen egy ilyen intézményrendszer. Nyilván lehet hatékonyabban, jobban, eredményesebben működtetni minden rendszert, főleg az államigazgatás keretében működő struktúrákra ez általánosan igaz. Tehát én azt elismerem, hogy lehetnek hibák, történhetnek olyan gyakorlatok, amelyeken lehet javítani, tehát én leszek az első, aki ezt elismerem; de összességében az a kérésem, hogy ne legyünk elégedetlenek ezzel a rendszerrel, mert még egyszer: ha megnézzük a számokat - és ezek a számok nyilvánosak -, akkor mindenki arra a következtetésre juthat, és kérem, legyenek erre nyitottak, hogy a kereskedőház alapvetően be tudja tölteni azt a funkciót és azt a küldetést, amit az állam szánt neki. Mindemellett folyamatosan keressük a rendszer hatékonyabbá tételének módjait, és igyekszünk ezt a vadonatúj rendszert folyamatosan megújítani, annak érdekében, hogy eljussunk egy olyan stabil állapotba, amire azt lehet mondani, hogy egy évtizedes távlatban működő sikeres rendszernek lehet az alapja. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönjük szépen, államtitkár úr, és nyilvánvalóan lesznek még kérdések.



Tisztelettel köszöntöm még egyszer Oláh Zsanett vezérigazgató asszonyt. Arra kértem őt, arról beszéljen nekünk, hogy milyen szervezetben működnek, és hogy esetleg minél konkrétan próbálja megragadni azt, hogy mi az, amit jól tudunk mi, magyarok eladni a környezetünkben, a világban, mi az, amivel érdemes próbálkoznunk minél konkrétan formában. Parancsoljon! Öné a szó.

### **Oláh Zsanett szóbeli kiegészítése**

OLÁH ZSANETT vezérigazgató (Magyar Nemzeti Kereskedőház): Köszönöm szépen. Én is üdvözlök mindenkit. Egyrészt szeretném megköszönni a lehetőséget. Azt gondolom, ez a munka, amit mi végzünk, nagyon fontos, hogy mindenki számára érthető és átlátható legyen, hiszen akkor tudjuk ténylegesen hatékonyan végezni mindezt.

Szeretném képviselő úrnak elmondani, csak hogy pontos legyen, még az előző témához, hogy Kovács nagykövetjelölt úr 2014 novemberétől 2015 márciusáig volt fb-tag, de ez egy korábbi időszak. Tehát jelen pillanatban nem fb-tagja a Promóciós Kft.-nek, jelen pillanatban mások töltik be ezeket a tisztségeket; csak hogy az előző témát lezárjuk.

Elsősorban és elsőként arról szeretnék beszélni, miután a Magyar Nemzeti Kereskedőház cégcsoportként működik, azt gondolom, rendkívül sok olyan szolgáltatás és eszköz van a kezünkben, amelyet nagyon fontos, hogy hatékonyan, a magyar cégek érdekeiben használjunk fel. Magam is korábban a piacon dolgoztam, ezért azt gondolom, mindent annak szellemében tettünk és teszünk most is, hogy tényleges hozzáadott értéket tudjunk a magyar cégek számára adni. Ezért fontos az, hogy ahogy államtitkár úr is említette, minden magyar cég számára elérhetőek a szolgáltatásaink. S meggyőződésünk az, hogy legyen szó a legkisebb startup cégtől egészen a legnagyobb magyar vállalkozóig, van olyan tevékenységünk és olyan eszközök, amivel tudjuk segíteni mindezt.

Nagyon fontos mindemellett elmondani azt, hogy e munka során fontos, hogy pontosan tisztában legyünk azzal, mi az a magyar cég, amelynek segíteni fogunk. Így aztán egy olyan szolgáltatáscsomagot dolgoztunk ki, amelyet idén indítottunk el, hogy egy partnerportálon keresztül egy olyan magyar vállalkozás, amely egyébként önállóan szeretne exporttevékenységet végezni, minden információt elérjen. De ennél sokkal fontosabb az, hogy az idei évtől cégre szabott exportfejlesztési akcióttervet tudunk adni számukra. Tehát itt nagyon fontos lépés az, hogy megismerjük nem csak a terméket, hanem magát a céget, hogy egyébként ő hol tart ebben az exporttevékenységi folyamatban; van-e például angol nyelvű honlapja, van-e olyan kollégája, aki tud angol nyelven beszélni, aki egyébként kiutazik; van-e pénze arra, hogy kiutazzon, hiszen egy-egy lehetőséggel, amit mi hozunk, azzal a magyar cégnek kell élnie. Jelen pillanatban hatvan országban vannak olyan partnereink, akik alkalmasak és képesek arra, hogy a magyar cégek számára segítsenek. Ki tudjuk küldeni ezeket a portfóliókat, és konkrétan meg tudjuk mondani azt, hogy melyek azok az országok, amelyekre érdemes koncentrálni, érdemes az erőforrásait fókuszálni. Azt gondolom, ez nagyon fontos lépés, hiszen korábban, az elmúlt 26 évben is voltak kiállítások, üzleti fórumok. De a mi célunk az, hogy egyrészt hatékonyan felhasználva az eszközünket, hatékonyan felhasználva a kis- és középvállalkozások lehetőségeit, tudjuk csökkenteni a kockázatokat, tudjuk csökkenteni annak a kockázatát, hogy egyáltalán más cégektől vesszük el a lehetőséget.

Fontosnak tartom elmondani az eredményességmérés kapcsán, hogy mi képességet fejlesztünk és lehetőséget teremtünk mindebben. De a terméket a magyar vállalkozó állítja elő. Tehát mi hozunk egy üzleti lehetőséget, a kaput kinyitjuk, de a

magyar cégnek kell belépnie ezen az ajtón. És ez nemcsak abból a szempontból érdekes kérdés, hogy a magyar cégnek lesz-e ebből exportárbevétele, hanem mondjuk, egy olyan új országban, ahol korábban még nem volt magyar referencia, a mi felelősségünk az, hogy olyan magyar céget vigyünk oda, amelyik egyébként alkalmas arra, és ténylegesen sikeresen végig tudja vinni ezt az üzleti lehetőséget. Hiszen ha ez nem így történik, és egyébként a magyar cég a farkát behúzza fog kihátrálni ebből a lehetőségből, akkor az újabb és újabb magyar cégektől fogja elvenni a lehetőséget. Tehát ezért fontos az a fajta minősítési folyamat, amelyet elkezdünk, és ami mentén megmondjuk azt a magyar cégnek, hogy mi az ő következő lépése.

Fontos ebben az exportakademiánk, amely akár térség-, akár szektorspecifikusan ellátja azt a tevékenységet, hogy a vállalkozók számára konkrét, akár kereskedelemtechnikai segítséget nyújt, az export marketingtevékenységében segít nekik abban, hogy felkészüljenek.

Szintén fontos terület, hogy elkezdünk olyan integrált üzleti lehetőségekben gondolkodni, amelyben egyrészt fontos, hogy ha akár önök egy új országba elmennek, akkor megoldásokat tudnánk kínálni. Azt tudják mondani egy ország számára, ahol éppen egyébként, mondjuk, árvíz volt, vagy éppen egy új fejlesztési koncepcióval állnak elő, hogy a magyar cégek képesek arra, hogy egy kórházfejlesztést végigvigyenek, képesek arra, hogy a vizüket megtisztítsák, hogy a vízellátásukat biztosítsák. Az, hogy valóban több mint 4 ezer céggel állunk kapcsolatban, lehetőséget teremt arra, hogy mondjuk, egy városfejlesztési projektben 15-20 magyar céget összefogva konzorciumba, tudjunk egy-egy ilyen megoldást kínálni a külfiacon. Arra is van lehetőség, hogy olyan kis cégek, amelyek egyébként tőkeerősségükben nem alkalmasak arra, hogy exportáljanak, de a termékük versenyképes, egy-egy ilyen integrált projektben ki tudjuk őket ajánlani; egyrészt kapnak nemzetközi referenciát, és egyébként maga a projekt is versenyképesebb egy-egy apróbb innovatív technológiának köszönhetően.

Elnök úr azt kérte tőlem, hogy mondjak konkrét eredményeket. Ahogy korábban államtitkár úr említette, szépek azok a számok, amelyeket egyébként a partnereink exportszámai mutatnak. Néhány konkrét eredményt szeretnék mondani. Sokszor előfordul az, hogy egy-egy első üzleti lehetőségben van nekünk szerepünk; ezt követően a magyar cégek utána tőlünk függetlenül mennek tovább, és az általunk kiépített csatornán mennek előre. Úgyhogy ilyen szempontból ez is egy szubjektív szám, hogy milyen számokat mutatnak azok a konkrét üzleti lehetőségek, amelyek rajtunk keresztül történtek. Ez egyébként 2015-ben 6 millió euró volt, 1,8 milliárd forint; 2016-ban pedig, miután, ahogy mondta államtitkár úr, csak márciusig végeztünk ilyen tevékenységet konkrét, sajtószámlás ügyleteken keresztül, ez 4,4 millió euró volt. Viszont azt kell mondanom, hogy azok az üzleti lehetőségek, amelyek egyébként nem nálunk jelentkeztek árbevételeként, hanem a magyar vállalkozásoknál, azok igenis nagyon szépek, hiszen elsőként az általunk finanszírozott kiállításon Iránban például egy magyar vállalkozó több százezer eurót meghaladó megrendelésre kapott üzleti lehetőséget; itt egy ipari mérés technikai eszközről van szó. A cég arról tájékoztatott minket, hogy azóta is folyamatosan érkeznek számára a megrendelések.

Példaként fontosnak tartom kiemelni a Szudánba kivitt konkrét projektet, amelynek keretében 2 millió euró értékben napelemes közvilágítást szereltek fel magyar cégek. Csak ha később felmerülne kérdésként: egy mára már kifizetett, leszállított üzletről van szó, tehát nem egy majd a jövőben megvalósuló, várható dologról.

Fontosnak tartjuk az agrár- és élelmiszeripar kérdését. Ennek nagyon szép eredménye volt a Tatór Köztársasággal aláírt együttműködési megállapodás, ahol

növénynemesítésre, agrártechnológiákra volt és van lehetőségünk, hogy az országba ki tudjuk vinni.

Szeretném még megemlíteni, mennyire fontosnak tartjuk az innovációt. Van egy olyan InnoTrade nevű programunk, amely innovatív projektgazdák számára ad lehetőséget, egyrészt piaci visszajelzések megteremtésére. Másrészt pedig, ahogy már láttuk az elmúlt egy évben a tapasztalatok alapján, konkrét megrendeléseket kapnak ezek a kezdő vállalkozások. Mint említettem, egy-egy konkrét nemzetközi referencia igen fontos a későbbi exportszámok tekintetében.

Kiemelten fontosnak tartom az elmúlt egy évben elért eredményeket a Kárpát-medencében. Hiszen az elmúlt évben arra nyílt és nyílik lehetőség, hogy minden határon túli magyar vállalkozó számára is elérhetővé váltak ezek a szolgáltatások. A cégcsoporton belül a Hálózat Kft. felelős azért, hogy azt a 22 irodát működtesse, amely a határon túli magyar területeken, illetve Krakkóban nyílt meg az elmúlt egy évben. Ez a 22 iroda, azon túl, hogy elég komoly üzleti lehetőségeket generált 2016-ban, hiszen 10 millió eurónyi üzleti lehetőséget hoztak a magyar székhelyű, illetve a határon túli magyar vállalkozásokkal kötött üzletek - tehát 10 millió euróról beszélünk, úgy, hogy gyakorlatilag a hálózat az év végére állt fel teljes mértékben - de fontos, hogy Kárpát-medencei gazdasági térségben gondolkodunk; hogy nemcsak egy-egy országban, legyen szó Szlovákiáról, Lengyelországról, Romániáról vagy Szerbiáról, nemcsak arra van lehetőség ezen irodákon keresztül, hogy konkrét üzleti lehetőségeket tudjunk hozni magyarországi székhelyű vállalkozásoknak, hanem arra is, hogy a határon túli magyar vállalkozók számára konkrét üzleti lehetőségeket hozzunk. Ez már azért is nagyon fontos, hiszen azt mondhatjuk, hogy most már négy országra szóló gazdaságfejlesztési program indult el a határon túli térségben. Fontos, hogy ne csak forrásokat adjunk, hanem azáltal, ahogyan azokat a forrásokat felhasználják, új kapacitások és a piac által vezérelt fejlesztések valósuljanak meg. Így van lehetőség arra, hogy egyrészt a helyben maradásukat segítsük, és nekem meggyőződésem, hogy ezzel annak a nemzetpolitikának, amelyben, azt gondolom, pártoktól függetlenül mindannyian hiszünk, olyan gazdaságfejlesztési tartalmat tudtunk adni, ami a szomszédos országoknak is fontos, hiszen ezek a cégek ott fognak plusz-GDP-t termelni, ott fognak fizetni pluszadókat, s emellett pedig tudunk összemzeti gazdaságfejlesztési tevékenységben is gondolkodni.

Ennyit kívántam előljáróban elmondani. Örömmel várom a kérdéseket. Köszönöm.

ELNÖK: Köszönjük szépen, a tájékoztatót is, amelyet megkaptunk, képviselőtársaim is kézhez vették.

Megnyitom a hozzászólások sorát. Mesterházy képviselő úr!

### **Kérdések, hozzászólások**

MESTERHÁZY ATTILA (MSZP): Köszönöm szépen, elnök úr. Nekem is lenne jó pár kérdésem, részben olyan, amire már részben választ kaptam, de talán érdemes lenne pontosabb kifejtést is kapni.

Az egyik államtitkár úrhoz: miért kellett átalakítani a rendszert? Hiszen ön is hivatkozott rá, hogy a korábbi rendszer megváltozott. Mi indokolja ezt a változtatást? Rossz volt a régi, sokba került, nem hozott eredményeket, s a többi, s a többi?

A második kérdés, hogy milyen szempontok alapján dől el, hogy hol nyitunk irodát, hiszen ez sok esetben ad hocnak tűnik.

Ehhez kötődik egy kicsit a következő kérdésem is. Államtitkár úr 2015 júniusában azt nyilatkozta, hogy az akkori 29-ről 117-re növekszik ezeknek a kereskedőházaknak a száma világszerte. Jelenleg a papírjuk alapján 57 ilyen

partneriroda van. Kérdés, hogy lesz-e a kormányzati ciklus végéig 117 kereskedőház, ahogy ezt ön korábban nyilatkozta, vagy marad ez a jelenlegi 57 kereskedőház.

A negyedik kérdés, hogy milyen hatékonysággal működik a törökországi, görögországi, illetve ciprusi kereskedőház üzemeltetésével megbízott cég, ez az ALX Kft., ez az Adnan Polathoz köthető cég. Ez azért érdekes, mert a miniszterelnök úr családjával is kapcsolatba hozták ezt a céget. Mennyire sikeres ez a formáció? És igaz-e, hogy 2013 óta egyetlen üzletet sem kötött ennek a kereskedőháznak a közreműködésével semmilyen magyar cég?

A következő kérdés az, hogy van-e a Magyar Nemzeti Kereskedőháznak közös vállalkozása Pharaon úrral, aki ugyan már meghalt, de korábbi hírek alapján közös cége volt Pharaon úrral a Magyar Nemzeti Kereskedőháznak, aki fegyverkereskedelemmel, zsarolással és terrorszervezetek pénzének tisztára mosásával volt gyanúsítható.

A következő: a számok valahogy nem stimmelnek. Egy közérdekűadat-igénylés kapcsán önök létrehozta egy listát, amelyen az szerepelt, hogy 2013-tól 2016-ig összesen 2,8 milliárd forintnyi üzletet hozott össze a Nemzeti Kereskedőház, és ebben az anyagban, illetve a szóbeli kiegészítésben is arról van szó, hogy 760 milliárd volt 2014-ben, és 2015-ben államtitkár úr által említett 895 milliárd forint exportárbevételt realizáltak. Kérdezem, melyik szám az igaz, vagy mi okozhatja ezt a hatalmas eltérést az önöktől a 444.hu és a Társaság a Szabadságjogokért civil szervezet által adatigénylési perben megkapott közérdekű adatok alapján.

A hatodik kérdés, hogy önnfentartó-e már az MNKH, hiszen korábban volt erre egy vállalat. Az akkori vezető, Kerekes György a napi.hu-nak nyilatkozta, hogy három éven belül önnfentartóak akarnak lenni. A kérdésem, hogy azok-e; ha nem azok, akkor mikorra lesznek önnfentartók. Különösen annak fényében, hogy ha ilyen hatalmas exportárbevételt vagy -növekményt realizálnak, akkor ez indokolná azt, hogy önnfentartóan működjön ez a cég.

A hetedik kérdés, hogy a kereskedőházaknak 2014-ben 5 milliárd forint kölcsönt adott a Külügyminisztérium: miért volt szükség erre a kölcsönre? Hiszen akkor még voltak megtakarításai az MNKH-nak a Quaestornál is. És ennek a kölcsönnek van-e bármi köze ahhoz a 3,2 milliárd forintos követeléshez, amit egy Cider Alma Kft. nevű céggel szemben tartottak nyilván, amely éppen Orbán Viktor rokonainak a tulajdonában volt?

Egyelőre ennyi lenne a kérdés, köszönöm szépen.

ELNÖK: Demeter Márta képviselő asszony jelentkezett. Szavaznunk kell róla, tisztelt bizottság. Ki támogatja, hogy Demeter Márta képviselő asszony szót kapjon? *(Szavazás.)* Ki tartózkodik? *(Szavazás. - Nincs ilyen.)* Ki nem támogatja? *(Szavazás. - Nincs ilyen.)* Köszönöm szépen, akkor megadom a szót. Parancsoljon!

DEMETER MÁRTA (független): Köszönöm szépen, elnök úr. Nagyon örülök neki, hogy napirendre került most ez a kérdés, hiszen évek óta beszélgetünk arról, hogy jó lenne tudni kicsit többet a kereskedőházak működéséről. Annyiban egészíteném ki az előttem szólót, hiszen pár kérdést nem ismételnék meg újra, de én tényleg nagyon kíváncsi lennék, mik lehetnek azok az objektív mérőszámok, és hogy egyébként egy ilyen metódusnak a kidolgozása, amit államtitkár úr említett, hogy ténylegesen mérhető legyen az, hogy az állam befektetése ebbe a kereskedőházi rendszerbe milyen szinten tud megtérülni az exportbevételek kapcsán, tényleg azt gondolom, nagyon is várat magára. Jó lenne látni ezeket a számokat, hiszen amint látszik, vannak eltérések az adatokat illetően, amit közérdekűadat-igénylésre, illetve amit itt most az összefoglalóban láthatunk.

Tehát nekem egyelőre az az érzésem az eddigiek alapján, hogy amikor a világpiacon folyamatok pozitív változást mutatnak, akkor arra a hullámra úgymond nagyon szépen fel tud ülni a kereskedőház is. Ténylegesen kérdés az, hogy milyen intenzitással és milyen hatékonysággal tud részt venni ezeknek a cégeknek az életében, hogy tényleg minél nagyobb bevételre tehesse nek szert mindezek a magyar vállalkozások, mind pedig ennek révén a magyar állam is.

Említette államtitkár úr, hogy megszűnt a jutalék, merthogy ez elijeszthette a vállalkozásokat; ezt követően pedig azt említette, hogy alapértelmezett esetben nem részesül a kereskedőház jutalékban. Az a kérdésem, hogy mi az, amikor nem alapértelmezett esetről beszélünk, ez pontosan hogyan néz ki, és akkor ezek szerint fennmaradt-e még valamilyen formában ez a jutalék, vagy akár az export mértékének függvényében ebből részesül-e a kereskedőház.

Biztonsági szempontokat is szeretnék röviden felvetni, hiszen tudjuk azt, hogy Ghaith Pharaon esetében a tartózkodási engedély-igényléshez Ammanból érkezett kereskedőháztól meghívó, amelynek egészen röviden annyi volt a lényege, hogy Ghaith Pharaon majd ingatlanokat fog vásárolni Magyarországon, pont. Tehát ez volt a hitelesen alátámasztott meghívás. És ténylegesen felmerül a kérdés ezzel kapcsolatban, hogy a többi kereskedőház esetében van-e valamilyen ellenőrzés - lehet, hogy vezérigazgató asszonyhoz szól ez a kérdés -, hogy milyen meghívóleveleket állítanak ki a kereskedőházak, hiszen ezek olyan cégek, mint ahogy egy korábbi, tavalyi kérdésemre adott válaszból kiderül, amelyek közül csak 8 áll Magyarországon bejegyzett gazdasági társaság üzemeltetésében, a többi 14 pedig külföldön bejegyzett gazdasági társaságnál. Tehát hogyan lehet azt ellenőrizni, hogy ők kiknek és milyen indokolással adnak meghívólevelet? Hiszen, minthogy most már közfeladatot ellátó hálózatnak effektív a szerződő partnerei, ez azért tartózkodási engedéllyel vagy letelepedési engedéllyel járásnál is vagy vízumeljárásnál, azt gondolom, a rendszerre adhat egy olyan pressziót, ami miatt olyanok is jöhetnek Magyarországra, akiket nagyon nem szeretnénk, és ebben talán konszenzus van - remélem -, hogy nem szeretnénk, hogy itt legyenek bűnözők.

A kereskedőházakat üzemeltető cégek tekintetében szeretném kérdezni, hogy volt-e valamilyen változás. Tehát ehhez képest, amit az előbb említettem, hogy 8 Magyarországon bejegyzett cég, 14 pedig külföldön bejegyzett vállalkozás; ezzel kapcsolatban is kérek konkrétumokat.

Illetve említette vezérigazgató asszony, hogy szűrik azokat a cégeket, akiket piachoz szeretnének juttatni külföldön, főleg azoknak az esetében, ahol úgymond egyfajta szűz piacról beszélünk, tehát magyar cégek különösebben nem jelentek ott meg. Az a kérdésem, hogy mi alapján szűrik és mi alapján választják ki ezeket a cégeket. Mert az, hogy egyébként jó minőségű magyar termékeket vigyenek, ez azért egy nagyon széles kör, mert ez nyilván alapvetően egy pozitív dolog. Viszont van-e egyéb szűrő, bármilyen pályázat, kritériumok? Hiszen jó lenne, ha nem egy szűk kör részesülhetne ezekből az előnyökből, hanem minél szélesebb vállalkozási réteg Magyarországon.

Egy évvel ezelőtt is pont ezt a 4 ezres számot említette a Külügyminisztérium egy írásbeli kérdésemre adott válaszában, hogy ennyi vállalkozással állnak kapcsolatban. Nem tudom, hogy ez akkor most mennyire jelent emelkedést, hogy jelenleg is 4 ezres számról adtak tájékoztatást. Akkor valamelyik adat, gondolom, nem stimmel ebben a dologban.

Egy egy évvel ezelőtti válaszában szintén 28 országot jelöltek meg, ahol a kereskedőházak folyamatosan jelen vannak, most pedig államtitkár úr 25-öt említett. Nem tudom, kik azok, akik ebből a körből kiestek; vagy az az adat nem stimmel.

Ennyi kérdést kívántam feltenni; illetve vezérigazgató asszony részére jelezném, hogy adatingénnyel fogok önhöz fordulni, és ezt el is hoztam magammal, oda is adnám önnek, de természetesen postán, hivatalos úton ezt el fogom küldeni. Hiszen fontos tudni azt, hogy pontosan mely cégek üzemeltetik ezeket az irodákat, mely vállalkozások jutottak piachoz ezzel kapcsolatban; van-e valamilyen szerződésminta, amelyet a szerződő cégek részére bocsátanak azok az együttműködő partnerek, akik üzemeltetik a kereskedőházakat; illetve a jutalék vonatkozásában, hiszen korábban akkor ezek szerint volt jutalék, most meg majd várom államtitkár úr válaszát, hogy ez hogyan néz ki, illetve hogy az ügyletek pontos összege cégenként és országonként hogyan néz ki. Úgyhogy ezt akkor oda fogom önnek adni. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Gyöngyösi alelnök úr!

GYÖNGYÖSI MÁRTON (Jobbik), a bizottság alelnöke: Köszönöm én is a lehetőséget és a beszámolót vezérigazgató asszony és államtitkár úr részéről. Én magam teljesen egyetértek azokkal a célokkal, amelyeket önök kitűztek, és nyilván a magyarországi vállalkozásoknak, kis- és középvállalkozásoknak a külföldi piachoz jutása primér nemzeti érdek, és meggyőződésem szerint e célok érdekében kell dolgoznunk. S azt is elismerem, hogy ezeknek az eredményeknek a mérése nehéz feladat, tehát nyilván a közvetett, közvetlen hasznok és költségek összesítése, mérése komplex számítás lehet. Mégis azt látom, hogy a kormányzati kommunikáció ellenére ezeket a számokat, ha csak cégeket megkeresünk, cégekkel, cégek tulajdonosaival, vezetőivel találkozunk, vagy akár külföldi külképviseletek diplomataival beszélgetünk, valahogy még a diplomácia nyelvezetén is átszűrődik, hogy elmaradnak azok az eredmények a kétoldalú gazdasági, kereskedelmi kapcsolatokban, amelyeket elvártak az indulásnál és a kormányzati kommunikációt hallgatva. És ez nem is csoda, hiszen az utolsó lezárt év, a legutolsó beszámoló, amelyet megismerhettünk teljes terjedelmében, és amelyet le is zártak, az még ha késve is, de a 2015. év lezárásának a számai voltak, amelyeket megismerhettünk. Ott is 6 milliárdos veszteséggel sikerült lezárni a 2015. évet, és olyannyira veszteségesnek volt mondható ez az év, hogy még a polgári törvénykönyv szerint egy zrt. számára előírt tőkeminimumot sem tudta elérni az MNKH Zrt. teljesítése, és így föl is kellett tőkésíteni a vállalatot.

Most az, hogy mennyi hasznot hozott az MNKH Zrt. a magyar vállalkozásoknak, ami több forrásból is elérhető volt, az az alig 3 milliárd forintos haszon, ami a magyar vállalkozásoknak hasznot hozott. Ha ezeket a számokat egymás mellé tesszük, számomra az MNKH Zrt. eredményessége és sikeressége nem teljesen nyilvánvaló, főleg, ha mellé vesszük azokat a botrányokat, amelyek magának a cégnek az indulását és az eddigi éveit övezi. A Quaestor-botrány, ahol az MNKH Zrt. 4 milliárd forintos vagyonát úgy kellett az utolsó pillanatban rejtélyes körülmények között kimenekíteni, a Pharaonnal közösen üzemeltetett, képviselőtársaim által már emlegetett Prominens Food Zrt. története, a pápai húsüzemnek a tajvani kézre játsása - ezek azért nem olyan dolgok, nem olyan történések, amelyek úgy valahogy a közbizalmat erősítik, meg az MNKH Zrt. sikertörténete közé tartoznak. S ha megnézzük azokat a szerződéseket, meg azokat az embereket, akikkel önök szerződéseket kötnek tanulmányokra, vagy akiket megbízási szerződések formájában a cég működésébe bevonnak, az embernek akkor is inkább az az érzése, hogy itt valamiféle politikai eszközzel történő nomenklatúra-építés zajlik, nem pedig a magyar nemzeti érdekek érvényesítése. Tehát azt nem tudom, hogy például egy dróntechnológia alkalmazására készült tanulmánynak a 17,5 millió forintos kifizetése pontosan milyen viszonyban áll a nemzeti érdekekkel; vagy egy Pink Pirate

Agencynek fizetett New York-i divathéten való magyar megjelenés hol rangsorolható úgy a magyar nemzeti érdekek prioritási listáján; ezek biztosan fontos dolgok, mint ahogy a Design Terminalnak fizetett 17,5 millió forintos szerződés is bizonyára fontos, én ezt értem. Csak mind valahogy a szerződés tartalma, mind a cég, amely elnyeri ezeket a megbízásokat, nem teljesen úgy tűnik nekem, hogy az egy nyílt pályázati rendszerben és objektív mércék alapján történik meg; mint ahogy azok az emberek sem, akikkel megbízási szerződésben áll az MKNKH Zrt.

Szeretném én is a képviselőtársaim által már említett kérdést feltenni: milyen szempontok alapján bírálják el a cégeket, milyen szempontok alapján nézik meg azt, hogy milyen piacokra és milyen szegmensekben érdemes betörni, illetve milyen szempontok alapján nézik meg azt, hogy kikkel kötnek szerződéseket? Köszönöm szépen.

ELNÖK: További kérdések? Velez Árpád képviselő úr!

VELEZ ÁRPÁD (MSZP): Köszönöm a szót, elnök úr. Államtitkár úr említette a jutalékot, hogy olyan magas volt, hogy elijesztette a vállalkozókat. Most egy '16-os kérdésből veszem ezt az információt, hogy 2 milliárd forintnyi forgalmat generáló ügyletből 2 millió forint jutalék - ha jól számolom, ez 0,1 százalék. Ez nem az a nagyon veszélyes, piacilag megszokott mérték, hanem igen alacsony. Úgy érzem, ez inkább egy adminisztráció, az átláthatóságnak a csökkentése, hogy ez ki lett vezetve; természetesen nincs bennem rosszindulat, de a piaci viszonyok között ez egy veszélyesen alacsony százalék, azt megemlíteném.

A másik, hogy Oroszország viszonylatában szeretnék tisztán látni, mert annyi információ kering a piacon, hogy volt, van vagy lesz kereskedőház - jelenleg hogyan áll ez a projekt?

A következő, hogy 2013-ban miért, milyen koncepció mentén lett létrehozva az Orosz-Magyar Kereskedőház Kft., amely pillanatnyilag végelszámolás alatt van.

S én is megkérdem, hogy mikor lesznek a partnerek fellelhetőek a kereskedőház honlapján a bizonyos országok tekintetében. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Amennyiben nincs több kérdés, én az államtitkár urat szeretném megkérdeni arról, hogy a kereskedelmi tevékenységnek a Külügyminisztériumba integráltsága megítélése szerint milyen fokú, a KGSZ-ekkel való együttműködés módozatai mennyire megfelelőek, és a minisztériumon belül az egyes területi főosztályok és a kereskedelmi tevékenység, gazdasági tevékenység összhangjának a megteremtésével kapcsolatban vannak-e valamilyen elgondolások.

Amennyiben nincs további kérdés, megadom a szót. Parancsoljanak!

### **Magyar Levente válaszai**

MAGYAR LEVENTE államtitkár (Külgazdasági és Külügyminisztérium): Tisztelt Bizottság! Köszönöm szépen a kérdéseket. Megpróbálok nagy tisztelettel mindenre elégséges és kielégítő választ adni. Nézzék el nekem, hogy egy-egy kérdés tekintetében segítséget fogok kérni a vezérigazgató asszonytól a pontosság és maximális hitelesség érdekében.

Miért kellett megváltoztatni azt a működési logikát, rendet, amelyben 2015-ig zajlott a munka a kereskedőházban? Mesterházy képviselő úrnak szeretném megválaszolni ezt a kérdését. Azért, tisztelt képviselő úr, mert ahogyan említettem, ez egy újfajta funkció, amelyet a kereskedőház betölt; korábban ilyenre nem volt példa. A magyar külgazdasági adminisztráció külgazdasági attasékkal, szakemberekkel dolgozott, ők biztosították a magyar vállalatok képviselőjét fontosabb relációkban.

Azonban úgy éreztük, hogy tekintve az ország és a gazdaság kitettségét az exportteljesítményt tekintve, hogy olyan gazdasági szerkezetben működik az ország, amilyenben, ezért nagyobb erőt és erőforrást kell koncentrálni a külgazdasági érdekképviselőre. Ennek jegyében kerültek újranyitásra, illetve megnyitásra nagykövetségek, főkonzulátusok, ennek jegyében delegáltunk minden egyes állomáshelyre, akár a legkisebb konzuli irodába is külgazdasági attasét. Ennek jegyében történt meg az elnök úr által említett integrációja a korábban különálló ágként működő külgazdasági és diplomáciai tevékenységnek, és ennek jegyében kerültek megnyitásra azok a kereskedőházi képviselők, amelyekről ma itt beszélgetünk.

Tehát egy újfajta megközelítés, újfajta koncepció mentén történt ez a kereskedőház-nyitási sorozat, és magától értetődő, hogy egy ilyen hatalmas, és még egyszer: szó szerint globális hálózat kiépítésekor természetesen felmerülnek különböző dilemmák, és felmerülnek kérdések, amelyekre az adekvát választ nem biztos, hogy az első pillanatban meg tudjuk adni, hanem kell egy kis tapasztalat ahhoz, akár néhány évnyi tapasztalat, hogy le tudjuk szűrni a megfelelő tanulságokat. De éppen azért, hogy az egyébként tényleg tetemes költségvetési forrásból gazdálkodó szervezet a lehető leghatékonyabb lehessen, és a közérdeket a leghatékonyabb módon szolgálja, ezért került sor a korábbi rendszer felülvizsgálatára, ami azt a megállapítást hozta, hogy a - nevezzük így az egyszerűség kedvéért - jutalékos rendszer nem egy célravezető működési forma. Én azt gondolom, nem a jutalék mértéke volt sok cég számára visszatartó hatással, hanem a jutalékrendszernek a létezése önmagában, hiszen úgy érezték, főleg esetleg gyengébb lábakon álló kkv-k, hogy az állam üzletelni akar rajtuk vagy az állam rajtuk akar nyereszkedni. Ami természetesen nem volt cél, és azt gondolom, a jutalékmegállapítás gyakorlata is korrektnek volt nevezhető, és az ügyletek megvalósulását nem veszélyeztette, mi több, elősegítette a kereskedőház az ügyletek megvalósulását, és ebből kapott vissza egy egészen kis százalékot - Zsanett erről többet tud majd mondani - a megvalósult ügyletek után önmaga fenntartására. Tehát itt a mértékkel szerintem nem volt gond, hanem egyszerűen arra a megállapításra jutottunk pár éves tapasztalat alapján, hogy hatékonyabb volna teljes mértékben közszolgáltatás jelleggel működtetni a rendszert, mert a végső cél úgy érvényesülhet a leghatékonyabban, a leginkább, ha alapvetően ingyenesen vehetik igénybe a cégek a kereskedőházak alapszolgáltatásait, és erre tértünk rá. Ily módon az önfenntartás korábbi logikája megváltozott, hiszen egy nonprofit alapon szolgáltató állami entitásként, kvázi állami vállalatként nem várható az el, hogy önfenntartó legyen, mert elvileg az állami támogatáson kívül üzleti jellegű bevételei nem teszik ezt lehetővé. Erről is vezérigazgató asszony majd pontosabban szólni fog, és megválaszolja azt a kérdést, hogy a jutalékrendszer, illetve a piaci alapú bevételek hogyan alakulnak. Tehát ez a két kérdés szorosan összefügg. Azért volt szükség a felülvizsgálatra, mert azt gondoltuk, hogy hatékonyabban lehet működni, olyan keretek között, amilyen keretek között ma működünk, és ez magától értetődően az önfenntartás logikájában is egy változást hozott, mert nem arra törekszünk, hogy a sikeres magyar vállalatok által realizált profitból tartsuk fenn a rendszert, hanem teljes mértékben állami támogatásból vagy legalábbis nagyrészt állami támogatásból működünk.

Az, hogy hol nyissunk irodát, szintén egy dilemma volt, és folyamatos dilemma, ha tetszik: érdemes-e azokat a relációkat tovább erősíteni, amelyek irányába komoly exporttevékenység zajlik, vagy azokat érdemes inkább, ahol nincs vagy nagyon kevés az exportunk, és fel kellene ezeket a relációkat futtatni? Tehát itt is felmerülnek kérdések, és nem gondolom, hogy nálunk van a bölcsék köve, és egyetlen jó megoldás létezik, úgyhogy ebben a kérdésben is folyamatosan figyeljük az



eredményeket, figyeljük a gyakorlatot, és ha szükségesnek tartjuk, akkor készek vagyunk a lehető legrugalmasabban változtatni például azon, hogy hol működjön kereskedőház. Tehát ha valahol bevezetjük a működést, és nem hozza racionális időkeretben az elvárható eredményeket, akkor ott valami gond van; vagy a partner nem végez jó munkát, vagy a relációban nincs ennyi potenciál, hogy érdemes legyen ilyen módon befektetni, és akkor ott változtatni kell. Tehát igyekszünk egy dinamikus rendszert működtetni, folyamatosan törekedve arra, hogy a hatékonyságot és a számonkérhető eredményességet szem előtt tartva a lehető legjobb munkát végezzük, ismétlem, a közérdek szempontjából.

Az, hogy most hol vannak irodák, az elmúlt évek tapasztalatainak a lenyomata. Ugyanakkor éppen a következő hónapokban lesz egy nagyobb felülvizsgálat, amikor megnézzük, hogy melyik partner hogyan teljesít; talán nyár elején tudjuk ezt a munkát elvégezni. És ha azt tapasztaljuk, hogy egy relációban gondok, zavarok vannak, nem jönnek az eredmények, ott készek vagyunk lépni. Egyébként ha képviselő úrnak, bárkinek van javaslata arra vonatkozóan, hogy hol érdemes elgondolkodni új iroda nyitására, vagy hol tartja feleslegesnek iroda fenntartását, mi ezeket nagyon szívesen meghallgatjuk, és azt gondolom, ezekről a kérdésekről értelmes és érdemes beszélgetni, hiszen több szem többet lát alapon, önök is járják a világot, azt gondolom, közösen bölcsőbbek vagyunk.

Mesterházy képviselő úrnak szintén, a 117 kereskedőház említése kapcsán: ez is egy olyan aspektusa a működésünknek, amiben változás történt, hiszen a korábbi koncepció szerint termelnie kellett a rendszernek vagy termelnie kellett volna olyan bevételt jutalékokból, hogy egy erőteljes expanziót lehessen majd megvalósítani. Mivel ezt a modellt nem erőltettük tovább, ezért az állami források keretét szabnak annak, hogy milyen intenzitással és milyen rendszerben tudunk jelen lenni a világ különböző országaiban. 117 kereskedőház ebben a modellben aligha lesz a következő években. Szerintem a jelenlegi szám egyébként nem rossz, és egy tisztességes rendszert feltételez. Egyébként az megvalósult, hogy a kereskedelmi jelenlét az összes olyan relációban biztosított, ahol Magyarországnak valamilyen formájú diplomáciai képviselete intézményesített jelleggel fennáll. A 117-es szám, ha az emlékezetem nem csal, az akkor létező ilyen képviseletek számára vonatkozott, ezek mindegyikénél biztosított ez a fajta külkereskedelmi jelenlét; ha máshogy nem, akkor a külgazdasági attasék személyében, formájában, akik kiegészítő jelleggel működnek a kereskedőházak mellett. Egyébként a 117-es szám jelentősen növekedett is, hiszen csak az elmúlt két évben több mint húsz új külképviseletet nyitott a minisztérium.

A török, görög, ciprusi kereskedőház: én azt gondolom, szépen működnek ezek az irodák. Ez egy sajátos modell, mert például Törökországban rendelkezünk talán hét irodával, máshol ilyen intenzitású jelenlét nincs, de Törökországgal az egyik legfontosabb célpiaca a keleti nyitás politikánkunknak. Törökországgal a gazdasági és a politikai kapcsolatok - önök legalább olyan jól tudják, mint én - az elmúlt években perspektivikusan felfelé íveltek. Ugyanakkor a mai napig nem tartjuk elégségesnek a kereskedelmi-gazdasági kapcsolatok szintjét, színvonalát, és úgy érezzük, olyan potenciál van ebben a relációban, szinte kézzelfogható potenciál, hogy érdemes egy ilyen megkülönböztetett intenzitású jelenléttel elősegíteni az ebbe az irányba mutató munkát. Ezért született az a döntés, hogy szintén egy modelljelleggel ilyen formában megdolgozzuk a török piacot, és egy, az alapmodelltől eltérő jelleggel vagyunk jelen. Nyilvánvalóan ebben a vonatkozásban is áll az, amit korábban mondtam, hogy ha racionális, tehát az eredményesség mérésére elégséges időkereten belül nem történik olyanfajta előremutató tevékenység, amely igazolná a befektetést, akkor itt is természetesen el kell azon gondolkodni, hogy valamit változtatni kell. De azt gondolom, az eddigi eredmények, még egyszer hangsúlyozva azt, hogy sokszor

áttételesen jelentkező eredmények, egyáltalán nem rosszak a török relációban. Számos olyan magyarországi befektetés valósult meg, ami nem a kereskedelemfejlesztés kategóriájába tartozik, de a kereskedőházi kiterjedt kapcsolatrendszerünkön keresztül kerülünk párbeszédbe, alakult ki viszony olyan cégekkel, amelyek utána magyarországi befektetést, munkahelyteremtő és akár sok millió eurós befektetés mellett döntöttek. Úgyhogy az a kérésem, hogy a rendszer egészét vizsgálják, a külgazdasági intézményrendszerünk egészét, amikor a kereskedőház egy-egy konkrét irodájának vagy a kereskedőházi relációnak a működéséről hoznak értéktételeket.

Nem tudok arról, hogy megboldogult Pharaon úrral közös cége volna a kereskedőháznak, de talán, tekintve, hogy az élet meghaladta ezt a kérdést, nem is biztos, hogy ízléses ennek a további feszegetése. De természetesen, ha úgy érzik, akkor készek vagyunk minden, egyébként korábban megadott választ megismételni.

Az eltérő számok vonatkozásában, tisztelt képviselő úr, azt gondolom, a számok stimmelnek, csak két különböző dologról van szó. Tehát amikor azt említettem, hogy a kereskedőházi partnerek árbevétele, exportárbevétele hogyan alakult, az nem egyezik azzal, hogy a kereskedőházzal jutalék formájában mennyi bevétel folyt be az adott időszakban. Tehát ezt a két számot érdemes külön kezelni.

Egy olyan megjegyzésem lenne általános érvénnyel, hogy a kereskedőház betölt egy olyan funkciót is, és ez nincs a nevesített feladatai között, de elkerülhetetlenül és szükségszerűen betölt egy olyan funkciót is, hogy Magyarországnak az általános imázsképviselete, a magyar imázs, Magyarország-imázs képviselete is történik ezen irodákon keresztül. Hiszen nincs a magyar államigazgatásnak más olyan szervezete, a külképviseleteken kívül, amelyik erre volna hivatott. Tehát amikor - szintén visszatérve a kereskedőház eredményességének a mérésére - számokról beszélgetünk, akkor azt is érdemes figyelembe venni, hogy egy általános országimázs-funkciót is betölt a kereskedőház, és a divatbemutató és egyéb, talán a kereskedelemfejlesztés szempontjából elsőre furcsának tűnő események is azt a célt szolgálják, hogy Magyarországot, általában a magyar minőséget, a magyar termékek presztízsét, az országot általában népszerűsítő platformok, események is létrejöjjenek a kereskedőház keretén belül. De természetesen a végcél, mivel a kereskedőház hivatalosan arra hivatott, hogy elősegítse a kereskedelmi ügyletek megvalósulását, mégiscsak az, hogy jöjjenek a számok. Tehát nem ezen van a hangsúly, én csak szeretném jelezni, hogy a kereskedőház az alaplogikájából fakadóan óhatatlanul egy ilyen funkcióit is betölt, és számos közvetett hozadéka lehet ennek a gyakorlatnak.

Objektív mérőszámok: erre röviden tettem utalást, de Oláh Zsanett talán lesz kedves ezt majd jobban kifejteni.

Visszatérve még egy gondolat erejéig a kereskedőház eredményességének a mérhetőségére, ez kicsit olyan, mintha - és ez elég aktuális téma talán - egy politikai párt kihelyez egy politikai plakátot köztérre, bármi annak az üzenete, tartalma, nagyon nehéz annak a mérése, hogy az a plakát mennyit hoz szavazatban, nem tudom, milyen más értelemben az adott politikai pártnak. Hiszen egy általános irányú vagy általános szándékú fellépésről van szó, egy üzenetet kíván továbbítani, népszerűsíteni kívánja magát. Most azt lemérni, hogy konkrétan az az egy plakát mit hozott a számok tekintetében, nagyon nehéz. Az tehát a kérésem, hogy a kereskedőházzal szemben is legyen egy kicsit ilyen megengedő hozzáállás, hogy noha tényleg törekszünk arra - és erről a vezérigazgató asszony fog szólni -, hogy legyen egy megalapozott módszertana az eredményesség mérésének, számos olyan csatornán és olyan módon térülhet meg a kereskedőházi tevékenység, ami közvetlenül nem mérhető. *(Bartos Mónika kimegy a teremből.)*

Arra hivatkozni, képviselő asszony említette, hogy világgazdasági konjunktúra van, és akkor jól teljesít az export, ergo jól teljesít a kereskedőház, nyilván nem ennyire egyszerű az összefüggés, és nem akarjuk a kereskedőház létét és eredményességét pusztán abból levezetni, hogy jól megy egyébként a gazdaságnak, van egy külpiacon konjunktúra, jól alakulnak a számok, és akkor ez alá bebújunk. Tehát igyekezünk magunkkal szemben is igényesebbek lenni annál, mint hogy külső körülményekkel igazoljuk a kereskedőház létét és értelmét. Ez visszavezet az előző kérdéshez, hogy hogyan tudjuk mérni az eredményességet: tehát ezen dolgozunk. *(Dr. Tilki Attila kimegy a teremből.)* Van is egy olyan javaslatunk a kormányzat számára, hogy milyen rendszer szerint végezhető ez a munka; ezt a vezérigazgató asszony fogja ismertetni. Ugyanakkor óhatatlan, hogy ezek a dolgok kiegészítsék egymást, tehát ha sikeres egy olyan exportorientált gazdaság, ahol az export értéke valahol a GDP 100 százaléka körül mozog, akkor azok az ügynökségek, azok az állami tevékenységek, amelyek ezt hivatottak elősegíteni és fokozni, sikeresnek fognak tűnni. De azt gondolom, nem lehet tőlük elvitatni azt, hogy sikeresek is, és nem csak annak tűnnek, hiszen ki tudja az ellenkezőjét bizonyítani, hogy egyébként silány munkát végeznek, ennek ellenére jól alakulnak a számok? Azt gondolom tehát, vastagon benne van a megújított külgazdasági intézményrendszer és az elnök úr által említett külpolitikai-külgazdasági integráció abban, hogy folyamatosan, most már hosszú évek óta folyamatosan remek számokat produkál a magyar külgazdaság. Az ideai prognosztizált export valószínűleg meg fogja haladni a tavalyi rekordévet. Tehát az a kérés, hogy bármennyire is vonzó lehetőség, ne vitassák el tőlünk teljes mértékben azt, hogy egy kis részünk talán lehet abban, hogy jól alakulnak ezek a számok.

Pharaon úr ajánlása kapcsán: ajánlást bárki tehet, de hála istennek nem a kereskedőházak döntenek arról, hogy ki utazhat Magyarországra, ily módon akár a kereskedőház, akár más partner, harmadik fél adhat az illetékes magyar hatóságnak ajánlólevelet, hogy szerinte X. Y. Magyarországra jövedele vagy itt-tartózkodása vagy Magyarországgal való kapcsolata hasznos lehet. Nem a kereskedőház dönt arról, hogy végül is beengedi-e az illetőt az országba, hanem az arra hivatott állami szervek, főleg az olyan érzékenyebb relációkban, biztonságpolitikailag érzékenyebb relációkban, amelyekből azért, főleg a közel-keleti térségben van néhány. *(Az elnök kimegy a teremből.)* Szigorú rendszeren mennek át ezek az ajánlások, és ebben semmifajta automatizmus nincs. Nagyjából tehát annyit ér egy ilyen ajánlás, minthogyha bármilyen helyi entitás tesz egy ilyet, tehát ugyanúgy megvizsgáljuk természetesen, a Belügyminisztérium és a külügyi apparátus az adott illetőnek a jogosultságát arra, hogy Magyarországra jöjjön. És természetesen ez is egy régi, remélem, már véglegesen lezárható fejezete a beszélgetéseinknek, de Pharaon úr beutazásakor semmifajta olyan jelzés egyetlen nemzetközi rendszerben sem jelentkezett, sem a schengeni rendszerben, sem más rendszerekben, amit ilyenkor az illetékes szervek átvizsgálják, ami alapján meg lett volna állapítható, hogy ez az illető nem jogosult az Európai Unió területére való belépésre vagy Magyarországra utazásra.

Négyezer cég. Nézzék, nagyjából 2500 olyan magyar vállalat van, amelyik kisebb-nagyobb mértékben, de mondjuk azt, hogy nagyjából állandó jelleggel képes exporttevékenységre. Tehát 2500 körül mozog ezen cégek száma. Az, hogy most 4 ezer céggel kapcsolatban vagyunk, szerintem nem egy rossz eredmény, és itt nem várható el egy robbanásszerű, évről évre való növekedés, mert már így is szinte kétszer annyi vállalattal ápolunk szorosabb-lazább viszonyt, mint amelyek állandó exportra képesek. *(Bartos Mónika visszatér a terembe.)* Tehát a cél éppenséggel az, hogy felépítsünk ilyen vállalatokat, hogy segítsünk nekik érvényesülni, segítsünk Magyarországon sikeres cégeknek a külpiacon is sikeresnek lenni. Tehát itt bőven van munkánk, nem akarunk belefulladásra, tehát a 4 ezres szám szerintem, amelle,

hogy folyamatos a rekrutáció ilyen értelemben, az egy tisztességes bázist ad, és így is akad jó pár száz olyan vállalat, amelyet ki kell vezetni a külpiacra, és azért vannak azok az oktatási, edukációs tevékenységei a kereskedőháznak, amelyek erre irányulnak. Tehát itt én további dinamikus növekedést nem is várok, ki vagyunk békülve ezzel a 4 ezer körüli vállalattal, hiszen ez is több, mint amit ez a rendszer igazán hatékonyan le tud kezelni, mert hiszen végesek az erőforrásaink.

28 vagy 25 ország. 25 országban van folyamatos jelenlétünk azóta, hogy a kereskedőházi rendszer kiépült. Tehát itt is másról beszélünk. Tehát 25 országban, nem szűnt meg a jelenlét, és ez nem az említett 28-as számra vonatkozik; ezt talán Demeter képviselő asszony kérdezte.

Nézze, az, hogy a pápai húsipar megmentésében részt tudtunk vállalni, amennyiben részt vállaltunk, akkor azt gondolom, erre büszkének kell lennünk, mert a kérdés nem az volt, hogy ki menti meg a céget, hanem az volt a kérdés, hogy ez a cég egyáltalán megmarad-e. Hiszen nagyon-nagyon közel volt ahhoz, hogy bezárjon, végérvényesen bezárjon, és ezer körüli közvetlen munkavállaló és sok száz, talán ezres nagyságrendű beszállító elveszítse a megélhetését. Tehát én annak örülök, ha ebben részt tudtunk venni, és van egy olyan külföldi befektető, aki vállalta, hogy ezt az erősen eladósodott és nem éppen ragyogó állapotban lévő vállalatot a nyakába veszi, és segít abban, hogy ott megmaradjon ez a komoly foglalkoztató. Tehát ha ilyen irányú tevékenységet is a kereskedőház ki tud fejteni, tehát befektetőket hozni Magyarországra, azt gondolom, erre tekintünk pozitívumként. Nyilvánvalóan nem ez az elsődleges cél, de egy hasznos kiegészítő funkció.

Tisztelt Bizottság! Nagyjából talán ezek voltak a fő kérdések. Velez képviselő úrnak a jutalék mértékéről szoltam. A partnerlista nyilvánossága: már egy ideje elérhető.

Az elnök úrnak a válaszom pedig az, hogy a diplomácia struktúra és a külgazdasági tevékenység összevonása, azt gondolom, alapvetően egy sikeres fejlemény. *(Az elnök visszatér a terembe.)* Nyilván e tekintetben is nehéz pontosan mérni az eredményességet, de sikerült, azt gondolom, nagyjából-egészében átkalibrálni a rendszert egy külgazdaság-orientált gondolkodásra, megtartva persze azt a természetes és egészséges egyensúlyt, ami a diplomáciai megfontolások és az üzleti megfontolások között fenn kell hogy álljon, hiszen korábbi években, talán a rendszerváltás utáni első két évtizedben kevésbé volt jellemző az, hogy ezek az üzleti szempontok megjelenjenek, nemhogy nagy súllyal, hanem hogy egyáltalán megjelenjenek. Ebben talán sikerült előrelépünk. Szép szimbiózisban működik az intézményrendszer, amelynek a váza nyilvánvalóan maga a minisztérium, a minisztériumi illetékes főosztályok, területi főosztályok, amelyek közvetlenül kapcsolatban vannak mind a kereskedőházzal, mind a befektetési ügynökséggel, és ha a látókörébe kerül a nagykövetségnek példának okáért olyan befektető vagy potenciális partner, amely vagy export, vagy befektetés szempontjából érdekes lehet, akkor közvetlenül történik meg az ügyfél kezelése és átadása az illetékes minisztériumi háttérintézménynek vagy állami vállalatnak. Természetesen az Eximbankot is idesorolnám, mert ezen a hármas pilléren nyugszik a minisztériumon kívüli külgazdasági intézményrendszer: tehát befektetési ügynökség, kereskedőház és Eximbank. *(Dr. Tilki Attila visszatér a terembe.)*

Azt gondolom, kellőképpen olajozottan működik ma már a rendszer. Nyilván - és ezt is többszörre mondom ma - mindig van mit javítani, de folyamatosan igyekszünk a rendszert úgy állítani, finomhangolni, hogy a lehető legeredményesebben tudjon működni. Összességében azonban talán nem lehetünk elégedetlenek. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Vezérigazgató asszony, parancsoljon!

### **Oláh Zsanett válaszai**

OLÁH ZSANETT vezérigazgató (Magyar Nemzeti Kereskedőház): Köszönöm szépen, és a kérdéseket is. Azt remélem, hogy most akkor legalább néhány kérdésre pontot tudunk tenni, és néhány fát is megmentünk ezáltal.

A szerződések tekintetében a helyzet nagyon egyszerű: a kereskedohaz.hu/szakmai-informaciok oldalon minden közbeszerzéssel elnyert és egyéb más szerződés fellelhető az infotörvénynek megfelelően, tehát ott láthatják azt, hogy melyik kereskedőház révén milyen szerződéses partnerrel kötöttünk szerződést. Azt is szeretném itt hangsúlyozni, hogy minden kereskedőház közbeszerzés keretében kiválasztott partner, vagyis nyilvános volt az Európai Unió közbeszerzési honlapján is maga a szerződés, és az egy fontos melléklete volt magának a közbeszerzési kiírásnak. Tehát ilyen szempontból az bárki számára elérhető.

A másik fontos kérdés, ami nagyon sokszor felmerül, és itt most szintén már részben említette államtitkár úr, de akkor pontosítsuk. Valóban, ami számot említettem én is és államtitkár úr is, az azon ügyletek összértéke, amelyet a Magyar Nemzeti Kereskedőház 2016 márciusa előtt sajtószámlás ügyletként folytatott le, ami azt jelentette, hogy ami rajtunk keresztül folyt le. Ez egy szám. A következő szám azoknak az üzleteknek a száma, amelyet a Magyar Nemzeti Kereskedőház által hozott üzleti lehetőségekben a magyar cégek realizáltak. Hogy csak egy példát említsek, hogy kézzelfogható legyen, amit mondtam: a Kárpát-medencei gazdasági fejlesztési programunk keretében a 10 millió euró az a szám, amelyet a magyar vállalkozások számára hoztunk. Mi abból nem kaptunk pénzt, azt a magyar cégek realizálták. Egy következő szám az, amit államtitkár úr említett, a partnereink exportárbevétele. Ennek valóban van olyan része nyilvánvalóan, ami az általunk hozott üzleti lehetőségekből fakad, és van olyan része, amely nyilvánvaló a saját tevékenységükből fakad.

A 4 ezres szám. Azt kell mondjam, hogy a magyar média állhatatos tevékenységének köszönhetően a mai napig járjuk az országot, és nagyon sok energiát fektetünk abba, hogy olyan magyar cégek számára is elmondjuk azt, hogy milyen lehetőségeik vannak általunk, amit egyébként nem tudnak vagy pedig rosszul ismernek. Tehát ez a szám napról napra bővül. A mai napig engem és a kollégáimat is a honlapon keresztül keresnek meg olyan magyar vállalkozások, amelyek szeretnének elkezdni exportálni, de a korábbiakban még nem voltak velünk kapcsolatban. Vannak olyan cégek, amelyek eljönnek velünk egy kiállításra, de ezen túlmenően a saját exporttevékenységüket saját kereteik között végzik; van nekik erre külön emberük, és azon túl, hogy részt vesznek egy miniszterelnöki úton vagy egy üzleti fórumon, nem kérnek tőlünk más segítséget. Hozzá kell tennem, egyébként ez is egy igen komoly segítség, mert legyen szó egy miniszterelnöki út által adott támogatásról, maga a lehetőség rengeteg országban rendkívül fontos hitelességi faktor, a magyar miniszterelnökkel érkezni egy országba nagyon komoly súlyt ad annak, hogy egy-egy olyan országba, ahol ő korábban nem volt, lehetősége legyen exportálni.

Itt térnék ki a veszteség, nem veszteség kérdésére. Valóban, 2016 márciusát megelőzően az alaptőkénkből üzemeltettük a kereskedőházat. Fontos elmondani azt, hogy valóban sikerdíjas konstrukcióban kaptunk a cégektől százalékos összeget; ez 2-10 százalék közötti volt, minden egyes ügylettől függően változott. (Dr. Hoffmann Rózsa kimegy a teremből.) De azt fontos elmondani, és ezt egyébként már említettem a bevezetőben is, hogy például képviselő úr vagy képviselő asszony számára, ha mondjuk, ön egy munkalehetőségre ajánlja az egyik barátját vagy ismerősét, bárkit, akit egyébként szakmailag úgy gondol, hogy megfelel, és aztán végül kirúgják három

hónap múlva, mert mégsem felelt meg, azt gondolom, ez nem az ön kvalitásait vagy ajánlását fogja minősíteni, hanem azt, hogy az a két ember egyébként nem találta meg a közös hangot. Ugyanez történik a kereskedőház működésében is. Ugyanis ha hozzánk beérkezik egy konkrét üzleti lehetőség, kiküldünk árajánlatokat, amelyek közül ha éppen a lengyel vagy szlovák versenytársaink nem ajánlanak alá, elindul egyfajta kommunikáció, ami egyébként egy technológiatranszfer vagy egy komolyabb műszaki tartalommal ellátott termék esetén több hónap, akár egy év is lehet egy ilyen tárgyalási folyamat, ezzel egyébként pénzt spórolunk meg a magyar cégeknek, hiszen neki nem kell minden egyes alkalommal kiutaznia, mert a kinti kereskedőházi partnerünk képviseli a magyar céget. Tehát ez sem egy kimutatható szám, mégis egyébként én ezt is annak számolom, amit a magyar cég nem költ el, hanem mondjuk, azt új munkahelyekre tudja fordítani, új gépekre tudja fordítani, hogy még hatékonyabban tudjon működni; ez is gyakorlatilag annak köszönhető, hogy a kollégáim ott vannak kint, és helyette elvégzik egy-egy ilyen tárgyaláson azt a munkát, amit egyébként neki kellene. Ilyen szempontból fontosnak tartom ezt hangsúlyozni.

A harmadik dolog, hogy miért volt ez az átalakulás, és miért mondható az, hogy attól a perctől kezdve, hogy az ember nem egy saját maga által előállított terméket értékesít, hanem több mint 4 ezer magyar vállalkozónak a termékét, onnantól kezdve nem tudja a saját garanciáját adni azért, sem ön, sem senki, hogy az az üzlet össze fog jönni. Ennek megfelelően az valóban nem volt egy vállalható irány, hogy gyakorlatilag ezekre a számokra alapozzuk azt, hogy a Magyar Nemzeti Kereskedőház önfenntartó lesz. Hozzá kell tennem, számos piaci cég végez ügynöki tevékenységet; egyik sem végez ilyen széles, globális kiterjesztésben, nincs ennyi országban jelen. Nagyon komoly százalékokért dolgoznak. Megnéztük a Baltikumon és a V4-es országokban azoknak a hozzánk hasonló intézményeknek a működését: már azért is pénzt kérnek például Csehországban, ha egy-egy B2B-találkozót összehoznak. Nálunk ez teljesen térítésmentes. Vannak tehát különböző modellek, de nyilvánvalóan pont azért, merthogy egyébként a magyar cégeknek nincs arra pénze, de mégis tudjuk azt a szükségletet, hogy ahhoz, hogy a magyar gazdaság tudjon növekedni, exportra szükség van, és valahogy el kell érünk azt, hogy ezeknek a cégeknek ez a fajta tevékenysége elinduljon.

Minden cég számára elérhető. Amikor a minősítést említettem, arra utaltam, hogy én mondhatom azt egy kisvállalkozónak, hogy menj ki Kambodzsába vagy Pakisztánba, ott nagyon jók a lehetőségeid, de nem biztos, hogy a számára az értelmezhető vállalat. Azért minősítjük a cégeket, hogy megnézzük azt, hogy hol tart. Minden cég számára van olyan szolgáltatásunk és eszközünk, amivel tudjuk ebben segíteni. De nem mindegy, hogy egyébként azzal kezdi, hogy kiutazik, vagy azzal kezdi, hogy elmegy egy exportakadémiára, vagy elmegy határ menti üzleti fórumra, elkezdi megmérteni magát a nemzetközi porondon, és ezt követően a kinti kereskedőházak révén - hiszen minden hónapban egy munkatervet adunk a kereskedőházaknak, amelyet ellenőrzünk, és amelyen keresztül mérni tudjuk azt, hogy elvégezte-e azt a tevékenységet, amiért megkapja a pénzt - meg tudjuk mondani azt, hogy az általa elképzelt és az általunk javasolt öt-hat ország közül melyik az a kettő, ahova neki érdemes elmennie. Ha az jön vissza mind az öt-hat országból, hogy egyáltalán ebben az árfekvésben, ezen a fejlettségi fokon az a termék nem versenyképes, akkor elkezdünk új irányokat nézni, elkezdünk abban gondolkodni, vele közösen, cégre szabottan, hogy min kellene változtatni, mit kellene fejlesztenie. Ezért fontos az például, hogy nagyon jó az együttműködésünk az Irinyi-terv megvalósítóival, ezért fontosak a Kárpát-medencei gazdaságfejlesztési programok; tehát fontos az, hogy ezekkel összhangban a fejlesztési forrásokat a piaci visszajelzések mentén tudjuk megvalósítani.

Hogy hol van kereskedőház és miért: az elmúlt két évben rengeteg olyan, egyébként pénz nélküli együttműködést indítottunk el, amellyel igyekeztünk feltérképezni egy-egy távolabbi országot, Argentínát, Pakisztánt, vagy akár néhány, az önök részéről sokszor felvetett, nem biztos, hogy értelmezhető országot, ahogy önök mondták. Igenis, azt kell mondjam - és itt utalnék a külgazdasági intézményrendszerrel való rendkívül hatékony és jó együttműködésre, és utalnék arra is, hogy egyébként nem párhuzamosság egy külgazdasági attasé és egy kereskedőház működése -, hogy például Pakisztánban egy kiváló nagykövetünk és egy kiváló külgazdasági attasé volt, és számos céget tudtunk kivinni egy-egy kiállításra, és volt rá érdeklődés, küldtünk árajánlatot. Azt követően konkrét üzletig nem ment el, mert nem volt meg az a fajta bizalmi faktor, amely ahhoz kell, hogy egy ottani milliárdos cég megkösse az üzletet. Onnantól kezdve viszont, hogy találtunk egy olyan kereskedőházi partnert, aki ott működik, milliárdos árbevétele van, vannak konkrét üzleti és politikai kapcsolatai, van arra lehetőség, hogy a magyar cégek számára beszállítóként el tudjunk kezdeni dolgozni. (*Dr. Hoffmann Rózsa visszatér a terembe.*) Ugyanez igaz egyébként azokra a távolabbi országokra, ahol lehet, hogy még nincs kimagasló kereskedelmi mérleg a két ország között, de ha csak a szudáni példát hozom föl, több mint egy év volt az a tárgyalási fázis, amíg ez az üzlet összejött, leszállításra és kifizetésre is került. Ezekben az országokban ott vannak az amerikaiak, ott vannak a kínaiak; mindenki most nézi azt, hogy a telített Nyugat-Európa után melyek azok a piacok, ahol a saját cégei számára tud üzleti lehetőségeket, állami fejlesztési forrásokat megszerezni. Ha nem vagyunk ott, ha nem vagyunk jelen folyamatosan, hanem csak két-három havonta odautazunk egy-egy kiállításra, nem tudjuk ezeket az üzleti lehetőségeket nemhogy megszerezni, megtalálni sem.

Oroszország. A tavalyi évben kiírt közbeszerzés keretében kötöttünk szerződést a közbeszerzésen nyertes céggel. Ezt megelőzően nem volt Oroszországban kereskedőház. (*Csöbör Katalin távozik az ülésről.*)

Milyen módon minősítjük a cégeket, melyek azok, ahogy ön is mondta, és egyébként én is említettem: itt nemcsak az a lényeg, hogy egyébként maga a termék versenyképes-e, megfelel-e, hanem az is fontos, hogy a cégnek van-e angol nyelvű brosúrája, beszélnek-e angolul vagy oroszul vagy németül - amilyen országba ki akar jutni -, van-e tőkéje arra, hogy egy kiállításra kiutazzon. Tehát azokat a paramétereket kell megismernünk, amelyek szükségesek ahhoz, hogy - ahogy az imént említettem - meg tudjuk neki pontosan határozni, milyen eszközökkel érdemes elindulni. Még egyszer hangsúlyozom: nem kizárni az elérhető lehetőségekből, hanem a számára legoptimálisabb és leghatékonyabb eszközt hozzárendelni.

Valóban dolgozunk azon a mérőszámon, hogy miként tudjuk ezt meghatározni, annak ellenére, mondom még egyszer, hogy egyébként a magyar cégeket nem tudjuk kötelezni arra, hogy beszámoljanak; az általunk megfinanszírozott kiállítást, üzleti fórumot vagy kapcsolatrendszernek az összehozását követően nincs olyan kötelező opció a számára, hogy nekem be kelljen számolnia arról, hogy egyébként azzal az emberrel mekkora, milyen összegű üzletet hozott össze. Valóban egyre több a kiváló együttműködés azon cégek körével, akikkel egyébként továbbra is megyünk együtt tovább, és emiatt tudunk tájékozódni arról, hogy ő milyen üzleteket hozott össze egyébként még annak köszönhetően. Számos ilyen példát tudnék mondani, hogy egyébként egy exportakadémiát vagy egy kiállítást követően milyen konkrét megrendelések érkeztek. Első körben, igen, bekerült az anyagba, hogy egy kiállításon a cégek milyen, mekkora összegű üzleti lehetőséget jósoltak maguknak; ehhez képest volt, hogy több, volt, hogy kevesebb lett; volt, hogy az első megrendelése rajtunk keresztül történt, az 500 euró volt, de a következő már 100 ezer euró volt. Tehát ezek

esetenként, cégenként, országoként változnak. És az is nagyon fontos, pontosan amiatt, hogy számunkra, a mi sikerességünkhöz szükséges a magyar vállalkozásoknak a versenyképessége is, ezért fontos az, hogy ilyen sok országban legyünk jelen. Mert egyébként Nyugat-Európába számos kiváló magyar vállalkozás exportál már, nyilvánvalóan számukra érdemi hozzáadott értéket azzal tudunk adni, ha egy-egy kiállításon közösen megjelenünk. De az, hogy egyébként Dél-Amerikában vagy a Távol-Keleten vagy Afrikában igenis vannak olyan, akár állami digitális megoldásaink, olyan agrártechnológiáink, amelyek alkalmasak arra, hogy mondjuk, Kambodzsában egy feldolgozóipari egységet tudjunk felállítani, az az agrártechnológia, mondjuk, Dániában adott esetben nem biztos, hogy ugyanarra az érdeklődésre tartana számot. Tehát fontos az, hogy a kereskedőházainkon keresztül meg tudjuk azt mondani, hogy milyen országba, milyen szektorban, milyen fázisú vállalkozásokat tudunk odavinni, sikeresen.

Az, hogy milyen mérőszámaink vannak, azon túl, hogy hány üzleti fórumot, hány céggel vittünk végbe, fontos az, hogy ezekben az új országokban hány új céget tudtunk sikeresen külföldre segíteni, egy-egy vállalkozás honnan hova jutott el, mondjuk, onnantól kezdve, hogy velünk kezdte meg az exporttevékenységét; például egy exportakadémián elindult, és ezt követően kezdte meg az exporttevékenységét.

Annak kapcsán, hogy egyébként egy cég az exportszámaival mennyire kezeli bizalmasan, mennyire kezeli üzleti titokként, nyilvánvalóan a legtöbb cég egyszerűsített beszámolót nyújt be, amiből egyébként sok-sok részlet nem derül ki, ezért továbbra is csak annyit tudunk számszerűsítve mondani, hogy azoknak, akikkel kapcsolatban állunk, mekkora volt az exportárbevétele. Azoknak a konkrét üzleti lehetőségeknek a száma, amelyek rajtunk keresztül jönnek létre, rendkívül fontos mérőszám, akkor is egyébként, amikor a kereskedőházi partnereinket mérjük, hogy egy-egy ilyen partner hány új üzleti lehetőséget tudott hozni, és amikor mi kértük meg arra, hogy proaktívan keressen a magyar portfólió számára disztribútort vagy alvállalkozót, akkor azt mennyire hatékonyan tudta elvégezni. Ezeket a számokat félévenként, ahogyan mondta államtitkár úr, júniusban fogjuk összesíteni. S arról is szeretnék örömmel tájékoztatni mindenkit, hogy a 2016. évet pozitív egyenleggel fogjuk zárni, tehát véget ért az a korszak, hogy arról kelljen beszámolni bárkinek, hogy a kereskedőház veszteséget termel.

Hogy mennyire hatékony egy divatbemutató New Yorkban, ezzel kapcsolatban azt kell mondjam, hogy a sokszorosát hozta vissza a magyar cégeknek. Ahogy ön is említette, kifizettük azt a valamivel több mint 10 millió forintos összeget annak a hölgynek, akinek az egyik legsikeresebb divatügynöksége van ott Amerikában, és több mint öt divattervezőt segítettünk oda ki, akiknek ennek sokszoros értékű megrendelése érkezett ezt követően. Merthogy egyébként - és erre rákapcsolódnék - nem gondolom azt, hogy a sport, az oktatás, a kultúra vagy a magyar divat kevésbé lenne értékes, mint bármilyen másik szektor, főleg azért, mert ha azt nézzük, a kreatívipar sokszoros fejlődési irányt mutat más országokban is, és az a visszajelzés érkezett, hogy a magyar divat például vagy a magyar oktatás mint termék, vagy a magyar sportinnovációk mint termék rendkívül fontos olyan terület, amelyet korábban nem karolt fel a kereskedőház mint olyan. Ezt megtettük az elmúlt időszakban, pont azért, mert meggyőződésem az, hogy ezek olyan területek, amelyek egyébként minket, magyarokat - és ismét az országimázst említem - még inkább szerethetővé tesznek, még inkább megismerik a sokszínűségünket. És arra is lehetőséget ad egy-egy ilyen divatbemutató például, nemcsak arra, hogy a magyar divattervezők értékesítsék az árujukat, hanem arra is, hogy fontos, befolyásos embereket aztán a kapcsolatrendszerbe bevonva újabb magyar cégeket tudjunk külföldre segíteni.



Még néhány szót szeretnék ejteni az ön által említett drón- és néhány, a sajtóban is megjelent tanulmány kapcsán. Például a drón egy olyan terület, amely egyébként az agrár-, élelmiszeripartól egészen a határvédelemig nagyon fontos felhasználási lehetőséget ad. Ha esetleg korábban még nem olvastak volna erről, szeretném önöket tájékoztatni, hogy kiváló magyar innovációk vannak a dróntechnológia területén. Ahhoz viszont, hogy egész pontosan meg tudjuk azt határozni, hogy a továbbiakban hány olyan kiállításra fogunk kiutazni, milyen további erőforrásokat fogunk arra fordítani és milyen országban, hogy ezeknek a magyar cégeknek segítsünk, ahhoz tudnunk kell azt, hogy ennek milyen nemzetközi felhasználási lehetőségei vannak, milyen eredmények vannak egyébként más országokban. Erről szól ez a tanulmány, és minden olyan más tanulmány - egyébként nincs túl sok -, amelyet ilyen területen végzünk, ezért fontos, mert ennek mentén tudjuk azt, éppen az önök számára vállalhatóan elmondani, hogy milyen újabb szakmai tevékenységet fogunk végezni.

Még egy kérdés volt, hogy alapvetően nem szedünk jutalékot. Valóban, a mostani tevékenységünk keretében, amiért korábban szedtünk, illetve kértünk a magyar cégektől sikerdíjat, abban az esetben, ha összehoztunk egy konkrét üzleti lehetőséget, ezért most nem kérünk pénzt. Viszont arra egy magyar cégnek van lehetősége, hogy ha magában a logisztikában, a további képviseletben, lebonyolításban, projektmenedzsmentben, tehát egészen a projekt megvalósulásáig szeretné, ha maga az iroda és a kollégáim helyette utaznának jogi, s a többi, egyéb más dolgokban részt vennének, erre sincs egy általánosan kialakult szerződésminta, ez ügyletenként változik, attól függően, hogy milyen szolgáltatást szeretne a magyar cég igénybe venni, és hogy egyébként mekkora az összege ennek a kereskedelmi ügyletnek.

Én sem tudok arról, hogy valaha lett volna Pharaon úrral a Magyar Nemzeti Kereskedőháznak közös cége, úgyhogy ennek kapcsán én sem tudok több információt mondani.

Azt hiszem, minden kérdésre válaszoltam. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Utolsó kör következik, és rövid körök most már csak. Velez Árpád képviselő úr!

### **További észrevételek, reflexiók**

VELEZ ÁRPÁD (MSZP): Köszönöm a szót, elnök úr. Tényleg fent vannak az adatok, elnézést - bár ügyesen elhelyezve.

Megnéztem, hogy Oroszország mellett mi áll: az áll, hogy VTD (*Oláh Zsanett: Így van.*) - Vengerszkij Targovij Dom, gondolom. Nem tudom, tulajdonosváltás volt-e, de ez korábban Tarsoly Csabához volt köthető. Ez egy OOO, magyarul egy LLC, VTD LLC?

OLÁH ZSANETT vezérigazgató (Magyar Nemzeti Kereskedőház): Így van. Ez egyébként a HVG-ben megjelent, és ebben kértünk helyreigazítást, ugyanis ennek a cégnek semmi köze ahhoz a céghez, amelyben korábban Tarsoly Csaba tulajdonos volt. Tehát nem egy tulajdonosváltás történt, hanem egy teljesen más cégről van szó, teljesen más tulajdonosokkal.

VELEZ ÁRPÁD (MSZP): Jó. Csak ha lehet, akkor azt kérném, hogy akkor pontosítsuk, hogy ez milyen cég. Mert ez a három betű így mint partner, az úgy elég szűkös. Köszönöm.

ELNÖK: Tilki Attila képviselő úr!

DR. TILKI ATTILA (Fidesz): Köszönöm szépen a szót, elnök úr. Én nem kérdeznék, nekem véleményem lenne - lehetséges?

ELNÖK: Szabad ország szabad bizottságának szabad tagjaként természetesen. *(Derűtség.)*

DR. TILKI ATTILA (Fidesz): Jó. Nekem érdekes érzésem volt itt a kérdések és az azokra adott válaszok idején. A 2016-os Malajziai Nagydíj jutott az eszembe, ahol Hamilton Mercedes járműve a lefújás előtt 15 körrel kigyulladt, nyolc Mercedes-motoros Forma-1-es autó van, és Hamilton utána azt a nyilatkozatot tette, hogy szörnyű, ami itt történik, hogy a nyolc közül csak az enyém gyulladt ki, itt valami nem stimmel. *(Derűtség.)*

Nekem ez jutott végig eszembe, hogy a sorozatos kérdésekkel az ellenzéki képviselők azt sejtetik, hogy itt valami nem stimmel, és elfelejtenek arról beszélni - nagyon ügyesen persze, mármint számukra nagyon ügyesen -, hogy milyen eredményeket ért el a kereskedőház.

Gyöngyösi képviselő úr azt mondta, hogy gazdasági és politikai eszközökkel zajló nómenklatúra-építés. Igazgató asszony többször említette a szudáni kapcsolatot. Nyilván nem erről beszélnek, amikor Vona elnök úr és ön is éppen a múlt héten csütörtökön vendégeskedett annál a cégnél, amelyik a szudáni kapcsolatnak a magyar érintett cége. Tehát nem lehet azt mondani, úgy gondolom, hogy nómenklatúra-építés zajlik, hiszen önök előszeretettel fordulnak meg ennél a cégnél; akkor talán ez a vád kicsit érdekes a számunkra.

A szocialista képviselők is körülbelül ezt sejtették, hogy itt valami nem stimmel. Államtitkár úr mondott egy olyan mondatot, hogy valójában nem a jutalék nagyságrendje volt a probléma, hanem az, hogy gondolhatták úgy a résztvevők, hogy az állam ne kérjen semmit, ezért nem az összeget sokallták. A saját választókerületemből mondok egy másik céget, amelyik 2006-ban a szocialista képviselőjelölt ellenfele volt, egy kkv-s vállalkozóról beszélünk, akinek komoly üzleti kapcsolatai vannak Oroszországban, és ő is elmondta ugyanezt, amit államtitkár úr mondott, hogy nem az összeg nagyságrendjével van baj, hanem ő úgy gondolja, hogy az állam ne kérjen ezért jutalékot.

Amit én érzékelek a választókerületemben, hogy igenis nagyon sok gazdasági szereplő igyekszik megkeresni a kereskedőházat, és vonzó lehetőségnek tartják. S itt külön szeretném megköszönni a kárpátaljai, délvidéki és felvidéki gazdaságfejlesztési programot. Az én térségem olyan térség, ahol keletről Kárpátaljával vagyunk szomszédosak, északi területről pedig a Kelet-Felvidék szomszédos a térségemmel, ez nagyon fontos az ottani magyar vállalkozások számára. Tehát ehhez szeretnék külön is gratulálni, és vélhetően majd a gyümölcse is meglesz az érintett felvidéki és kárpátaljai területen élő magyar vállalkozások számára.

ELNÖK: Tisztelt Bizottság! Köszönöm szépen a hozzászólásokat. *(Jelzésre:)* Demeter Márta képviselő asszony!

DEMETER MÁRTA (független): Köszönöm szépen, elnök úr. A Pharaonnal közös céggel kapcsolatban egyrészt azt gondolom, hogy maga az ügy nem avult el, tehát hogy a mai napig nem tudjuk, hogy Ghaith Pharaon meghalt vagy nem, de a lényeg itt nekünk a magyarországi történet, ami itt történhetett addig, amíg itt járt vagy itt tevékenykedett. Konkrétan a Prominens Fooddal kapcsolatban több írásbeli

kérdést is intéztem a minisztériumokhoz: senki nem cáfolta azt, hogy volt közös tulajdon; a céginformációs rendszerből is egyértelműen kiderült, hogy részvényekkel rendelkezett a Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt. ebben a cégben, és Ghaith Pharaon cége is, tehát ez létrejött, ilyen volt. Olyan választ kaptam, hogy az egyébként még nem dőlt el, hogy melyik fél viszi majd tovább a Prominens Food, itt kft.-t írnak, de ez ugye egy zrt. volt. Tehát csak szeretném tisztázni, hogy létezett ilyen, és részvényes volt a Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönöm. Alelnök úr?

GYÖNGYÖSI MÁRTON (Jobbik), a bizottság alelnöke: Elnézést, de ilyen az, amikor valaki nem a vita keretében kér szót, hanem végszóként, és akkor utána nagyon kellemetlen így újranyitni történeteket. És itt Tilki Attila képviselőtársamra szeretnék csak nagyon röviden reagálni: javaslom Tilki képviselőtársamnak, hogy a saját választókerületében fellelhető cégeket - sajnos nincs túl sok jól működő cég abban a régióban; ugye, egy nagyon elszegényedett régióról beszélhetünk, de ajánlom képviselőtársamnak -, hogy keresse fel azt a néhány céget, amelyik önerőből, saját erejéből, az ottani önkormányzat és az ottani vezetés és az országos kormányzatok minden tevékenysége dacára meg ellenszele ellenében fölépített valamit a semmiből. És beszélgesse el a vezérigazgató úrral, és kérdezze meg azt, hogy a Magyar Nemzeti Kereskedőház Zrt.-től mennyi segítséget kapott ahhoz a bizonyos szudáni üzlethez. Meg fog lepődni, képviselőtársam.

ELNÖK: Tilki képviselő úr!

DR. TILKI ATTILA (Fidesz): Köszönöm szépen. Képviselő úr, egyéni képviselő vagyok, ellentétben önnel; higgye el, hogy pontosan ismerem a térségemben található vállalkozások helyzetét, és az említett céggel, cég vezetőjével sem egyszer beszélgettem. A közösségi portálon nézzen utána, mikor beszélgettem az említett cégvezetővel.

És érdekes számomra ez a mondata is, amit most mondott, hogy teljesen önerőből - hát, akkor valószínűleg önöknek is elfelejtette megemlíteni a cégvezető, hogy a csarnoképítéshez és a vállalkozása beindításához mennyi állami támogatást kapott. Tehát az a mondat nem igaz, hogy mindenféle állami ellenszél ellenére fejleszti a vállalkozását. A szudáni kapcsolat: ha kicsit is ismerné Szudánt, akkor pontosan tudná, és meg kell kérdezni, hogy nemcsak a kereskedőház, hanem a kereskedőházhoz köthető, Szudánban élő emberek - ami szintén térségbeli kapcsolatunknak, kapcsolatunknak köszönhető - mit segítettek a szudáni üzletben az említett cégnek.

De köszönöm a felhívását, hogy látogassam meg a cégeket. Ezt az ön kérése nélkül is folyamatosan megteszem.

ELNÖK: Mesterházy Attila!

MESTERHÁZY ATTILA (MSZP): Egy kérdés volt, amire talán nem válaszolt államtitkár úr, ez a Cider Almá-s történet, hogy miért kellett kölcsönt adni az MNKH-nak, és volt-e ennek köze ahhoz, hogy volt egy követelése 3,2 milliárd forint értékben egy olyan cég irányába az MNKH-nak, amelynek köze van, vagy hát a sajtóhírek alapján köze volt a miniszterelnök családjához. Köszönöm.

ELNÖK: Államtitkár úr!

MAGYAR LEVENTE államtitkár (Külgazdasági és Külügyminisztérium): Szintén a történeti hűség és precizitás érdekében az a kérésem, hogy vezérigazgató asszony vázolja a kérdést, mert itt az időhorizontok fontosak, és ne sikkadjunk el semmilyen fontos részlet fölött.

OLÁH ZSANETT vezérigazgató (Magyar Nemzeti Kereskedőház): Valóban, ahogy korábban több ízben megkérdezésre került. Volt egy bizományosi szerződés a kereskedőház és a Cider Alma Kft. között, amely a magyar almaexportot hivatott segíteni. Amikor én a céghez érkeztem, ez a tranzakció már lezajlott, és 2016 végén a fennmaradó kötelezettséget ilyen szempontból rendezték. Számomra mint vezérigazgatónak ez volt a fontos, és ez vezérelte minden egyes tetteimet, hogy a Magyar Nemzeti Kereskedőházat veszteség nem érte ebben a kérdésben. Az ügy lezáródott.

Szeretném hangsúlyozni még egyszer, hogy sem hitel nem volt, nem volt hitelszerződésünk, nem is volt és nem is lesz; nincs semmiféle konzerv a birtokunkban, nem volt és nem is lesz. Ezt is fontosnak tartom hangsúlyozni. *(Gyöngyösi Márton kimegy a teremből.)*

ELNÖK: Köszönöm szépen. Tisztelt Bizottság és Kedves Vendégeink! Nagyon hasznosnak tartottam ezt a tájékoztatót. Képességet fejlesztünk, lehetőséget teremtünk - mondta a vezérigazgató asszony. Azt gondolom, ez egy jó mottó a kereskedőház tevékenységéhez. Azt tartom fontosnak, annak ellenére, hogy sok újszerű információ hangzott el, meggyőződésem, hogy érdemes a marketingre, a kereskedőház marketingjére is több figyelmet fordítani. Tehát a sikeres irányokat összefoglalni, közérthetően kommunikálni, és azt gondolom, a mai bizottsági ülés is ebben az irányban mindenféleképpen egy lépés volt.

Köszönöm szépen önöknek a megjelenést. Jó munkát kívánunk!

OLÁH ZSANETT vezérigazgató (Magyar Nemzeti Kereskedőház): Mi is köszönjük.

MAGYAR LEVENTE államtitkár (Külgazdasági és Külügyminisztérium): Köszönjük a lehetőséget.

ELNÖK: Most egy perc technikai szünetet tartunk, tisztelt bizottság. Három rövid napirendi pontunk van még, utána pedig az ülést be is rekesztjük. Most tehát egy perc technikai szünet, és folytatjuk. *(Rövid szünet. - Gyöngyösi Márton visszatér a terembe. - Csenger-Zalán Zsolt kimegy a teremből. - Mesterházy Attila távozik az ülésről.)*

**Az 1965. évi 4. törvényerejű rendelettel kihirdetett, a New-Yorkban, 1961. március 30-án kelt Egységes Kábítószer Egyezmény módosításának kihirdetéséről szóló T/15368. számú törvényjavaslat (Döntés részletes vita lefolytatásáról a HHSZ 102. § (6) bekezdés alapján)**

Tisztelt Bizottság! A 3. napirendi pontunk az egységes kábítószer-egyezmény módosításának kihirdetéséről szóló törvényjavaslat. Döntenünk kell a részletes vita lefolytatásáról. Rendkívül technikai jellegű javaslatról van szó, valamilyen kábítószerrel föl kell venni valamilyen listára. *(Derültség.)*

Ki támogatja a részletes vita lefolytatását? *(Szavazás.)* Egyhangú az egyetértés. Köszönöm szépen, a napirendi pontot lezárom.

**Magyarország 2018. évi központi költségvetéséről szóló T/15381. számú törvényjavaslat  
(Döntés a részletes vitában megtárgyalandó szerkezeti egységekről a HHSZ 92. § (4) bekezdés alapján)**

A költségvetésről szóló törvényjavaslattal kapcsolatban döntenünk kell a részletes vitában megtárgyalandó szerkezeti egységekről.

Az a javaslatom, hogy a költségvetésnek minden szerkezeti egységét tárgyaljuk meg. Ezzel kapcsolatban van-e valakinek ellenvéleménye? *(Nincs ilyen jelzés.)* Amennyiben nincs, akkor ezt is fölteszem szavazásra. Ki támogatja? *(Szavazás.)* Ez is egyhangú, köszönöm szépen. A napirendi pontot lezárom.

**A nyugati demokráciák ellen irányuló orosz dezinformációs tevékenységről szóló H/14821. számú határozati javaslat  
(Döntés képviselői önálló indítvány tárgysorozatba vételéről)**

Utoljára pedig a tárgysorozatba-vételi döntések keretében köszöntöm a nyugati demokráciák ellen irányuló orosz dezinformációs tevékenységről szóló határozati javaslat előterjesztőjeként Hadházy Ákos képviselő urat. Megadom a szót, parancsoljon!

**Dr. Hadházy Ákos szóbeli kiegészítése**

DR. HADHÁZY ÁKOS (LMP) előterjesztő: Köszönöm szépen, elnök úr. Jó érzésekkel érkeztem én ide, mert ellenzéki képviselőként sokszor tapasztalom azt, hogy milyen az, amikor teljesen értelmes és logikus javaslatot leszavaznak; itt viszont nagyon remélem, és nem is gondolom, hogy ezt a kérelmet le lehetne szavazni, hiszen a kormánytöbbségnek az európai uniós pártja, a Néppárt a máltai kongresszusán szavazott meg egy határozatot arról, hogy mit lehet tenni és mennyire fontos tenni az oroszországi dezinformációs tevékenységek ellen. Mi gyakorlatilag ezt a határozatot fordítottuk le és adtuk be határozati javaslatként. Tehát kérem a tisztelt bizottságot, hogy az önök ottani szavazatának is megfelelően, az ottani szavuknak megfelelően szavazzák meg ennek a javaslatnak a napirendre vételét. Köszönöm szépen.

**Hozzászólások**

ELNÖK: Tisztelt Bizottság! A javaslatot az Európai Néppárt kongresszusa megszavazta, és a Fidesz is megszavazta az Európai Néppárt kongresszusán ezt a javaslatot, tehát a szövegnek a tartalmi részével egyetértünk. Ugyanakkor amit az Európai Néppárt eldönt, azt a magyar Országgyűlés ugyanabban a formában nyilvánvalóan nem tudja eldönteni; tehát nem elégíti ki a formai kritériumait az országgyűlési határozatnak. S hadd hívjam föl a figyelmet arra, hogy az Európai Néppárt döntött magára nézve kötelezően bizonyos dolgokról, évente megrendezendő fórum létrehozásáról, amely magas szintű politikai vezetőket, think tankeket fog össze. Tehát mi abban fogunk részt venni, mi nem tudjuk átvenni és nem is kívánjuk átvenni az Európai Néppártnak ezeket a célkitűzéseit. Ugyanakkor támogatni tudjuk és részt tudunk venni benne. Tehát azt gondolom, értem én, ez egy kicsit ravasz javaslat az LMP részéről, de szerintem ez egy nem megfelelő formában megfogalmazott javaslat. *(Csenger-Zalán Zsolt visszatér a terembe.)*

Azt tudom tehát mondani, mi minden eszközzel föllépünk a dezinformációs tevékenység ellen. Hadd hívjam föl a figyelmet például arra, hogy mi most a Külügyi bizottság delegációjával hamarosan, a holnapi napon Lettországba fogunk utazni, és

ott részt fogunk venni egy olyan párbeszédben, amely a NATO Stratégiai Kommunikációs Központjának a kiválósági központjában zajló együttműködésről, lehetőségekről szól, és az ma egyébként a NATO-tagországoknak a kiemelt intézménye, amelyik ezzel a dezinformációs tevékenységgel foglalkozik. Mi a magunk részéről szakértőt is delegálunk ebbe Magyarország részéről.

Van tehát itt egy egyetértés, zajlik egy munka, de sajnos ezzel a formával nem tudunk egyetérteni. Tehát a szándékkal egyetértünk, ami megfogalmazódik az LMP javaslatában, de a formával nem tudunk egyetérteni.

Van-e további hozzászólás? Gyöngyösi alelnök úr!

GYÖNGYÖSI MÁRTON (Jobbik), a bizottság alelnöke: Csak nagyon röviden. Elolvastam magát a határozati javaslatot, és én magam is egyet tudok érteni minden olyan célkitűzéssel, amely az országunk, nemzetünk szuverenitását védi. Bár hozzáteszem, mind keleti, mind nyugat, mind északi, mind déli irányból; én tehát egy kis egyoldalúságot véltem fölfedezni, és talán a logikáját is vélem felfedezni a sorok között. Magával a célkitűzéssel tehát egyet tudok érteni, mi magunk is több olyan jelet látunk itt a magyar közéletben, ami nyilván a dezinformációs beavatkozásokra, propagandára, információs hadviselésre enged következtetni. Ezzel szemben föl kell venni a kesztyűt, de nem hiszem, hogy a deklarációs és nyilatkozattételi szintér erre a megfelelő eszköz.

A magam részéről a Jobbik nevében tartózkodni fogok a határozati javaslatról szóló szavazáskor. Köszönöm.

ELNÖK: Parancsoljon, képviselő úr!

#### **Dr. Hadházy Ákos válasza**

DR. HADHÁZY ÁKOS (LMP) előterjesztő: Köszönöm szépen. Gondolom, akkor egy gyors vitának a végén vagyunk. Döbbenet hallom ezt a véleményt, bár értem, hogy mi van mögötte. Nem gondolom, hogy ennek bármelyik pontja olyan lenne, amelyik utasítani akarná az Európai Uniót; nyilvánvalóan deklarációról van szó, és üdvözljük néhány pontban bizonyos testületeknek a felállítását. Ezen kívül ez valóban egy politikai nyilatkozat; ilyen műfaj létezik a magyar parlamentben, ennek nem mond semmiképpen sem ellent, és azt gondolom, mindenképpen, ha valóban a kormány fel merné vállalni azt, amit fel kellene vállalni, akkor ezt megtehetné.

Az, hogy ezt nem szavazzák meg, nyilvánvalóan a gyávaság jele, nyilvánvalóan elég nehezen vállalható. Az már nem nyilvánvaló, csak feltételezhető, hogy bizonyos presszióra válaszolva nem merik megtenni. Ez is jelzésértékű. Tehát ha nem szavazzák meg, az is jelzésértékű. Nem gondolom ravaszságnak, hogy mi ezt a határozati javaslatot benyújtottuk. Szerettük volna tudni, hogy hogyan állunk. Ha nem merik ezt megszavazni, az egyértelmű, hogy a komország jelleget, Magyarország komország jellegét mutatja, és azt jelzi, hogy önök ezt a kompot most éppen egészen egyértelműen keletre szeretnék vezetni. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Tilki képviselő úr!

#### **További észrevételek**

DR. TILKI ATTILA (Fidesz): Amikor a parlamenti ülésen önök matricát osztogattak, akkor pont öntől kaptam egy matricát, hogy „Külföldről fizetett politikus vagyok”. Az előbb azt mondta, hogy érti a dolgokat, de valójában abszolút nem érti, hogy miről van szó, ha ilyen típusú matricákat egy képviselőnek is oszt. Szeretném önnel közölni, hogy kizárólagosan a magyar Országgyűléstől kapok és kapunk fizetést.

### **Határozathozatal**

ELNÖK: Köszönöm szépen. Tisztelt Bizottság! Fölteszem szavazásra: kit támogatja a H/14821. számú határozati javaslat tárgysorozatba vételét? *(Szavazás.)* Ez 1 igen. Ki nem támogatja? *(Szavazás.)* Ez 6 nem. Ki tartózkodott? *(Szavazás.)* Megállapítom, hogy 1 tartózkodás mellett a bizottság nem vette tárgysorozatba.

Köszönjük szépen, tisztelt képviselő úr.

### **Egyebek**

A bizottság tagjainak figyelmét fölhívom arra a napirendünk „egyebek” részében, hogy a következő ülésünk május 23-án lesz: nagykövetjelöltek meghallgatása, költségvetés, balkáni helyzet. Még vagy féltucatnyi nagykövetjelöltet akar meghallgattatni velünk a minisztérium. Arra szeretném fölhívni a figyelmet, hogy lehet, hogy több lesz a nagykövetjelöltek száma, mint ma volt. Jelenleg úgy néz ki, hogy 9 órakor fogunk kezdeni; elnézést kérek a vidéki képviselőktől.

Nem tudjuk pontosan, mikor, de fogunk még bizottsági ülést tartani, a költségvetés miatt is; valamint v4-ügyben fogunk még remélhetőleg a v4 magyar elnökséggel kapcsolatban egy további bizottsági ülést tartani.

### **Az ülés berekesztése**

Köszönöm szépen, további jó munkát kívánok. Az ülést berekesztem.

*(Az ülés befejezésének időpontja: 11 óra 20 perc)*

**Németh Zsolt**  
a bizottság elnöke

**Jegyzőkönyvvezető:** Prin Andrea