

**KÜLGAZDASÁG**  
**A KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány folyóirata**

**SZERKESZTŐBIZOTTSÁG:**

**Gács János** (elnök)

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

**Antal László**

Magyar Külkereskedelmi Bank Nyrt.

**Bruszt László**

European University Institute (Firenze)

**Csaba László**

Közép-Európai Egyetem, Debreceni Egyetem,  
Budapesti Corvinus Egyetem

**Csáki György**

Általános Vállalkozási Főiskola

**Halpern László**

MTA Közgazdaságtudományi Intézet, CEPR

**Horváth Gyula**

MTA Regionális Kutatások Központja

**Julius Horvath**

Közép-Európai Egyetem

**Kapás Judit**

Debreceni Egyetem

**Karsai Gábor**

GKI Gazdaságkutató Zrt.

**Köves András**

KOPINT-TÁRKI Zrt.

**Laki Mihály**

MTA Közgazdaságtudományi Intézet

**Oblath Gábor**

Magyar Nemzeti Bank

**Palócz Éva**

KOPINT-TÁRKI Zrt.

**Pete Péter**

ELTE Társadalomtudományi Kar

**Rába András**

a Külgazdaság volt főszerkesztője

**Richter Sándor**

Bécsi Nemzetközi Gazdaságkutató Intézet (WIIW)

**Schweitzer Iván**

a Külgazdaság volt főszerkesztője

**Szalavetz Andrea**

MTA Világgazdasági Kutatóintézet

**Tóth István György**

TÁRKI Zrt.

**Várhegyi Éva**

Pénzügykutató Zrt.

**A SZERKESZTŐSÉG:** Ádám Zoltán (főszerkesztő), Landau Edit (rovatvezető),  
Rózsás Erika (szerkesztőségi titkár).

**KÜLSŐ MUNKATÁRSAK:** Csaba László, dr. Juhász Jánosné (Jogi melléklet),  
Siklósi Ágnes (korrektor), Vince Péter.

A lap kiadását a  
**Nemzeti Fejlesztési és Gazdasági Minisztérium**  
támogatja.

**A folyóirat példányonként megvásárolható:**

**Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Könyvesbolt: V. Nádor u. 8.,  
Gondolat Könyvesház: 1053 Bp., Károlyi Mihály u. 16.  
és a szerkesztőségben.**

**A Magyar Közgazdasági Társaság,  
valamint a Magyar Közgazdaságtudományi Egyesület tagjai számára  
a szerkesztőség előfizetés esetén 33 százalékos kedvezményt ad.**

**A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45.**

**Telefon: 309-2642, 309-2695**

**Fax: 309-2647**

**E-mail cím: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu)**

**Munkatársaink elérhetősége:**

**Ádám Zoltán, főszerkesztő telefonszáma: 309-2642**

**e-mail címe: [zoltan.adam@kopint-tarki.hu](mailto:zoltan.adam@kopint-tarki.hu)**

**Landau Edit, rovatvezető telefonszáma: 309-2642**

**e-mail címe: [edit.landau@kopint-tarki.hu](mailto:edit.landau@kopint-tarki.hu)**

**Rózsás Erika, szerkesztőségi titkár telefonszáma: 309-2695**

**e-mail címe: [erika.rozsas@kopint-tarki.hu](mailto:erika.rozsas@kopint-tarki.hu)**

**a KOPINT Konjunktúra Kutatási Alapítvány**

**Külgazdaság honlapja:**

**[www.kulgzadasag.hu](http://www.kulgzadasag.hu), illetve [www.kopintalapitvany.hu](http://www.kopintalapitvany.hu)**

A szerkesztésért felel: Ádám Zoltán. A szerkesztőség címe: 1112 Budapest, Budaörsi út 45., Telefon: 309-2642, 309-2695. E-mail cím: [kulgzadasag@kopint-tarki.hu](mailto:kulgzadasag@kopint-tarki.hu). Kiadja a Kopint Konjunktúra Kutatási Alapítvány, 1065 Budapest, Nagymező utca 37-39. A kiadásért felel: Palócz Éva, a Kuratórium elnöke. Előfizetésben terjeszti a Magyar Posta Rt. Üzleti és Logisztikai Központ (ÜLK). Előfizetés: Budapesten a Posta-igazgatóság kerületi ügyfélszolgálati irodáinál, a hírlapkézbesítőknél és a Hírlapelőfizetési Irodában (HELIR) Budapest, VIII. Orczy tér 1. Levélcím: HELIR 1900, e-mail: [hirlapelofizetes@posta.hu](mailto:hirlapelofizetes@posta.hu). Vidéken a postáknál és a kézbesítőknél. Külföldön terjeszti a Batthyány Kultur-Press Kft. 1014 Budapest, Szentháromság tér 6. Tel.: 201-8891, e-mail: [batthyany@kultur-press.hu](mailto:batthyany@kultur-press.hu). Előfizetési díj 1 évre: 10 000 Ft, félévre 5000 Ft, összevont számok ára 1800 Ft.

Megjelenik havonta. HU ISSN 0324-4202

Tördelés: Király és Társai Kkt.

Cégvezető: Király Ildikó

Készült az ETO-Print Nyomdaipari Kft.-ben

Felelős vezető: Balogh Mihály

## TARTALOM

Állami piacteremtés – nemzeti bajnok teremtése	4
<b>Voszka Éva:</b> Állami piacteremtés – nemzeti bajnok teremtése: a Vegyépszer esete	6
<b>Antalóczy Katalin:</b> Állami piacteremtés – nemzeti bajnok teremtése: a Richter Gedeon NyRt. esete	41
<b>Ifj. Simon György:</b> A külföldi működő tőke szerepe az orosz gazdaságban	81

## ÚJ KÖNYVEK

Magas István: Globalizáció és nemzeti piacok. Liberális felfogások ( <b>Becsky Róbert</b> )	103
--	-----

## JOGI MELLÉKLET

<b>Dr. Horváth Gergely:</b> A „zöld” géntechnológia alkalmazásának gazdasági és agrár-környezetvédelmi kockázatai	87
<b>Sükösd Péter:</b> Mennyire egyeztethető össze a közösségi versenyjog alkalmazása a klasszikus szuverenitásfogalommal?	107

<b>Brief Summary of the Articles</b>	122
--------------------------------------	-----

## *Lapunk július-augusztusi számában*

*Antalóczy Katalin és Voszka Éva cikkpárja egy friss kutatás két esettanulmányát mutatja be. A szerzők azt vizsgálják, hogy milyen értelemben beszélhetünk a huszadik század második felében állami ellenőrzés mellett végbemenő kapitalista fejlődés egyik legtipikusabb gazdaságpolitikai eszközének, az úgynevezett nemzeti bajnokok teremtésének továbbéléséről. A szerzők két magyar esettanulmány – a Vegyépszter és a Richter fejlődésének és a velük kapcsolatos állami iparpolitikai beavatkozás formálódásának – bemutatásával demonstrálják, hogy hogyan él tovább – és hogyan alakul át – a nemzeti bajnokok teremtése a posztoszocialista piaci átalakulás kontextusában. Ifjabb Simon György tanulmánya a külföldi működő tőkének az orosz gazdasági fejlődésben játszott szerepét vizsgálja, globális, regionális és történeti kontextusban elemezve az elmúlt két évtized orosz átalakulásának folyamatát. A cikk olyan orosz sajátosságokat is szemügyre vesz, mint az eredeti tőkefelhalmozás során külföldre menekített vagyonok külföldi működő tőke formájában történő repatriálása, valamint az Oroszországon kívüli FÁK-államokba irányuló orosz tőkeexport növekvő gazdasági és politikai jelentősége. Számunkat Becsky Róbert recenziója zárja, amely Magas István új kötetét mutatja be. Ez utóbbi – számunk bevezető tanulmányaihoz hasonlóan – a hagyományos nemzetállami keretekhez igazodó gazdaság(politika)i mozgástér és a globalizálódó világgazdaság közötti kölcsönhatás értelmezését tekinti feladatának.*

*A szerkesztő*

## *Lapunk július-augusztusi számában*

*Antalóczy Katalin és Voszka Éva cikkpárja egy friss kutatás két esettanulmányát mutatja be. A szerzők azt vizsgálják, hogy milyen értelemben beszélhetünk a huszadik század második felében állami ellenőrzés mellett végbemenő kapitalista fejlődés egyik legtipikusabb gazdaságpolitikai eszközének, az úgynevezett nemzeti bajnokok teremtésének továbbéléséről. A szerzők két magyar esettanulmány – a Vegyépszer és a Richter fejlődésének és a velük kapcsolatos állami iparpolitikai beavatkozás formálódásának – bemutatásával demonstrálják, hogy hogyan él tovább – és hogyan alakul át – a nemzeti bajnokok teremtése a posztoszocialista piaci átalakulás kontextusában. Ifjabb Simon György tanulmánya a külföldi működő tőkének az orosz gazdasági fejlődésben játszott szerepét vizsgálja, globális, regionális és történeti kontextusban elemezve az elmúlt két évtized orosz átalakulásának folyamatát. A cikk olyan orosz sajátosságokat is szemügyre vesz, mint az eredeti tőkefelhalmozás során külföldre menekített vagyonok külföldi működő tőke formájában történő repatriálása, valamint az Oroszországon kívüli FÁK-államokba irányuló orosz tőkeexport növekvő gazdasági és politikai jelentősége. Számunkat Becsky Róbert recenziója zárja, amely Magas István új kötetét mutatja be. Ez utóbbi – számunk bevezető tanulmányaihoz hasonlóan – a hagyományos nemzetállami keretekhez igazodó gazdaság(politika)i mozgástér és a globalizálódó világgazdaság közötti kölcsönhatás értelmezését tekinti feladatának.*

*A szerkesztő*

## Állami piacteremtés – nemzeti bajnok teremtése

*A nemzeti bajnok teremtésének időszaka sem Európában, sem nálunk nem zárult le, sőt paradox módon az uniós csatlakozással és a teljes liberalizációval párhuzamosan számos jel inkább a módszer újraéledésére utal. A következő két cikk egy kutatás alapján ennek magyarországi megjelenési formáit, mozgatórugóit, működési mechanizmusait és hatásait mutatja be két nagyon különböző vállalati esettanulmányon keresztül. Jelentősen eltér a két cég története, helyzete, magatartása, és nagyon különbözik az állami kezelés, piacteremtés is. Olyannyira, hogy az egyik vállalat esetében a kutatás arra kereste a választ, hogy egyáltalán nemzeti bajnoknak tekinthető-e a cég. A kiválasztott esetek szándékosan nem a legkeményebb stratégiai, monopolhelyzetű vagy állami cégek köréből kerültek ki. Bizonyos értelemben a jelenség perifériáját elemezzük, azt illusztrálva, milyen széles vállalkozói csoportokra terjedhet ki a nemzeti bajnok teremtése, annak minden következményével együtt.\**

Journal of Economic Literature (JEL) kód: D73, H25, L52.

A versenyt nemcsak a piaci szereplők korlátozhatják, hanem a verseny mint közérdek érvényesítésére hivatott állam is. A versenyképesség javítására hivatkozó állami versenykorlátozás egyik alapvető módszere ma Magyarországon az állami támogatás, ezen belül egy sajátos technika, a piacteremtés. Az állam ugyanis nemcsak már megtermelt jövedelmeket csoportosíthat át, hanem a bevételszerzési esélyeket – azaz a jövőben realizálható profitokat – is újrendezheti azzal, hogy befolyásolja a piacok megszerzésének és megtartásának vállalati esélyeit a belső piac adminisztratív és szabályozási védelmének változatos formáival, a kivitel ösztönzésével és állami megrendelésekkel, ha azokat nem nyílt versenyben, a szokásostól eltérő feltételekkel adják. Ezek a módszerek fontos szerepet játszanak a szakirodalomban sokat vitatott nemzetibajnok-teremtésben is.<sup>1</sup>

\* A kutatást a Gazdasági Versenyhivatal Versenykultúra Központjának támogatása tette lehetővé. A következő két cikk a VKK/5/2006 támogatási szerződés záró tanulmányában (Antalóczy–Voszka, 2008) szereplő két eset leírásának rövidített változata. A teljes szöveget lásd [www.gvh.hu](http://www.gvh.hu)

<sup>1</sup> A nemzeti bajnokokról lásd például: Allen et al. [2006], Riess–Välilä [2006], Török [2003], az állami támogatásokról és a piacteremtésről Voszka [2003].

A kutatás célja az állami szervezetek versenykorlátozó lépéseinek, kiemelten a piacteremtés szerepének feltárása a nemzeti bajnokok létrehozásában, és az ezt szolgáló egyedi döntések, valamint intézményesült eljárások hatásának vizsgálata a versenyszabályozás feltételrendszerére.

Kiinduló hipotézisiünk az volt, hogy az állami támogatás, a piacteremtés versenytorzító hatású, de bizonyos feltételek között az érintett vállalat szempontjából rövid távon, sőt hosszabb időszakot nézve is eredményes lehet.

Tanulmányunk nemzeti bajnoknak tekinti azt a nemzetközi, globális piacokon is versenyképes vállalkozást, amely nemcsak a piaci magatartásával emelkedett ki, terjeszkedett, hanem ehhez a nemzetállam segítsége is hozzájárult – azaz a nemzeti bajnokot állami kedvezmények teremtik. A jelenség hazai tulajdonban lévő, általában sajátos piacokon tevékenykedő, eleve viszonylag nagy és jó politikai kapcsolatokkal rendelkező cégeket érint. Kicsi, utolérő gazdaság esetében először a hazai piacon kell versenyképesé tenni az akár kisebb-közepes vállalatokból felépített nemzeti bajnokokat, hogy felvehessék a versenyt az országban leányvállalatokkal rendelkező vagy itt értékesítő multikkal, s csak a második fokozat a regionális-globális szerep megalapozása.

## **Állami piacteremtés – nemzeti bajnok teremtése: a Vegyészter esete**

VOSZKA ÉVA

„MINDEN KORMÁNYOK BARÁTJA”

A Vegyészter<sup>1</sup> sorsa az 1990-es évek elejétől kezdve három jól elkülöníthető szakaszt mutat. A nehéz indulást az ezredfordulón gyors feljutás követte, és a kedvező helyzetet hosszú évekre sikerült stabilizálni. A vállalat a piaci kudarcok hatására az állam felé fordult, majd jól sáfárkodott a megszerzett talentumokkal, kivételezett helyzetének megszűnése után is talpon maradt.

### **Küzdelem a túlélésért: az alapvető szerkezeti jellemzők kialakulása**

A Vegyészter szocialista vállalatból lett nagy, magyar magántulajdonban álló társaság. A honlapon ismertetett cégtörténet szerint 1951-ben alapították, vegyipari gépek és berendezések gyártására, szerelési, generáljavítási munkákra, majd építőipari tevékenységgel, tervezéssel is foglalkozott. A korabeli főáramhoz viszonyítva késve, csak az 1970-es években bővült kisebb egységek beolvasztásával. Az így kialakított Vegyiműveket Építő és Szerelő Vállalat számára jó növekedési lehetőséget hozott a vegyipari-petrolkémiai Központi Fejlesztési Program, és a cég a környező országokba is exportálta szolgáltatásait, zömmel államközi megállapodások alapján. A szélesebb közvéleménnyel a szovjet orenburgi, jamburgi, földgáz- és olajipari beruházásokban játszott fővállalkozói szerep ismertette meg a nevét.

<sup>1</sup> A Vegyészternek a sajtóban, a napi politikai harcokkal szoros összefüggésben gyakran tárgyalt történetét a sokszor nem pontos és nem is elfogulatlan publikációkon kívül nyilvános cégdokumentumok és az érintett piacot jól ismerő partnervállalatok képviselőivel, tanácsadókkal folytatott beszélgetések alapján rekonstruáljuk. Az interjú feltétele azonban a kérdések kényes volta miatt az anonimitás volt, ezért azokra nem név szerint hivatkozunk.



A hazai és külföldi állami piacteremtés szűkülése, az 1990-es évek elejének recesz-sziója, a beruházások visszaesése, a KGST államközi szerződések megszűnése miatt a privatizációs időszak nehéz helyzetben találta a Vegyépszert. Ezen kezdetben a tulajdonosi jogokat gyakorló Állami Vagyonügynökség (ÁVÜ) sem segített, sőt leválasztotta a cégről a vidéki gyártó bázisokat, ami azonban több más esettől eltérően nem bizonyult megcsonkító, az anyavállalat sorsát megpecsételő szétválasztásnak a tevékenység súlypontjának eltolódása miatt.

A privatizációra 1994 júniusában került sor, de az előkészítés nyilvánvalóan még a parlamenti választások előtt zajlott. Az állami vagyonkezelő információi szerint a többségi tulajdont a menedzsment által alapított Épszer Unió Kft. szerezte meg, 28 százalék pedig a Munkavállalói Résztulajdonosi Program (MRP) szervezetének és a dolgozóknak jutott a névérték 114 százalékáért. Sajtóforrások szerint a többségi tulajdonosok mindössze hárommillió forintot tettek le készpénzben az akkor több mint egymilliárd forint jegyzett tőkájú s ennek tízszeres forgalmát bonyolító cég részvényeikért, a többit kárpótlási jeggyel és Egzisztencia hitellel fedezték.<sup>2</sup> 1997-ben a részvények tíz százaléka a Forrás Vagyonkezelő és Befektetési Rt.-hez került, amely a gyengélkedő cég kisebbségi pakettjéért már csak 23 százalékot adott.

A hazai tulajdonosi középosztály megteremtését célzó kedvezményes privatizációs módszereket akkoriban széles körben alkalmazták. A vezetői kivásárlásra alapított, mindmáig főtulajdonos Épszer Unió „helyzetbe hozása” azonban eltért a szokásos ügyletektől.

A társaság kulcsemberét, *Nagy Eleket* az ÁVÜ 1992-ben nevezte ki az akkor még kizárólagos állami tulajdonban lévő Vegyépszert elnökévé.<sup>3</sup> Az Erdélyből a nyolcvanas évek elején áttelepült építész-közgazdász 1990 után Antall József gazdasági főtanácsosa lett, majd befektetési tanácsadóként szoros kapcsolatot tartott Slosár Gáborral, az ÁVÜ egyik vezetőjével, akivel együtt dolgoztak a Magyar Vállalkozói Kamarában, a Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítványban és a Provízió Rt.-ben. Állítólag Slosár közreműködött az elnöki kinevezésben is, mert az ÁVÜ vezetői értekezletén eredetileg más volt a jelölt.

Bár az igazgatóság vezetője később átmenetileg otthagyta a posztját – csak 1998-ban, az újabb kormányváltás idején jelent meg az Épszer Unióban, s lett a Vegyépszert elnök-vezérigazgatója –, a menedzsment több tagjával együtt létrehozott cége megnyerte a privatizációs pályázatot, mégpedig az ÁVÜ által elbocsátott régi vezérigazgató csapatának jobb, 200 százalékos vételárjánlata ellenében. A vállalat régi vezetőjét később tisztázta ugyan a bíróság az állami feljelentés vádjai alól, de addigra a Vegyépszert elkelte.<sup>4</sup>

<sup>2</sup> *Féderer-Római* [2002a].

<sup>3</sup> *Nagy* először a Középület Tervező Vállalatnál dolgozott, sokáig tartós külszolgálatában (Nigériában, majd Algériában). 2002-ben már az ötödik leggazdagabb magyarként tartották számon 25 milliárdos becsült vagyonnal (*Ferenczi*, 2004). A *Manager Magazin* összeállítása szerint 2006-ig a 6–7. helyen állt, 40 milliárdra növelve vagyonát.

<sup>4</sup> A történet forrása: *Féderer-Római* [2002a], *Ferenczi* [2004].

Az állami segítség csak a társaság megszerzéséhez volt elegendő, a működtetéshez nem. A cég évekig komoly piaci és pénzügyi gondokkal küzdött, az adósságok halmozódtak. Az 1997-ben megfogalmazott új stratégiája szerint a nehéz helyzetből karcsúsítással és profilbővítéssel próbált kitörni. Az 1990-es évek második felében több száz dolgozót elbocsátottak, a tőkeszerkezet javítása érdekében eladták a régi székházat. A hagyományos vegyipari-erőművi beruházások mellett új tevékenységekbe kezdtek főként a magasépítés területén: szennyvíztisztítók, kórházak, lakások és üzletközpontok építésében vettek részt.<sup>5</sup>

Bár az árbevétel tízmilliárd forint fölött maradt, a 2000 tavaszán tartott közgyűlésen a vezetés az előző év nehézségeit ecsetelve elismerte, hogy „...a likviditási problémák akuttá váltak”. Hírek szerint felszámolási eljárás is indult a cég ellen.<sup>6</sup> Addigra azonban ismét színre lépett az állam. A vállalat a nagy tengizi munka ki-egyenlítőlen követeléseire hivatkozva kereste meg a Magyar Fejlesztési Bankot (MFB), s a pénzügyminiszter 1999-ben lejegyezte az ötéves futamidővel kibocsátott egymilliárd forint értékű kötvényét. Ennek fejében egy százezer forint névértékű aranyrészvényhez jutott, amely a közgyűlés hatáskörébe tartozó legfontosabb kérdésekben vétőjogot adott az MFB-nek.<sup>7</sup>

Időközben a tulajdonosi szerkezet más elemei is megváltoztak. Az ezredforduló után az MRP és a dolgozók már nem szerepelnek a részvényesek között. 2004-ben a cég 75 százaléka az Épszer Unióé volt, egynegyed részt pedig annak főtulajdonosa, az Ingatlanforgalmazó és Gazdasági Tanácsadó Rt. (Inforg) birtokolt.

A Vegyészert tehát a szocialista múlt és némi karcsúsítás után a privatizáció révén pozícióba került vállalatvezetők irányítása alá került. A vagyonszerzéshez és az életben maradáshoz már az 1990-es években is kaptak segítséget. A cég a saját erejéből is megpróbált talpon maradni, de ezzel párhuzamosan kialakultak a kormányzati kapcsolatok ápolásához szükséges összekötő szálak és magatartásminták is.

## **A felfutás időszaka**

A sorsfordulót a Vegyészert számára a 2000-től nyilvános verseny nélkül megszerzett több százmilliárdos útépitési munkák jelentették. Hogyan jutott a súlyos gondokkal küszködő vállalat ekkora megrendeléshez, és hogyan élt a kivételes lehetőséggel?

<sup>5</sup> Lásd: [www.kfki.hu/chemonet/mk/mk/98](http://www.kfki.hu/chemonet/mk/mk/98)

<sup>6</sup> *Féderer–Római* [2002a]. Szakmabeliek szerint egy versenytárs vállalat akarta „bedönteni”.

<sup>7</sup> *Juhász* [2002a] Más források szerint a nagyobbik részt kereskedelmi bankok jegyezték, az MFB csak 300 millióval szállt be, de az egész csomagra garanciát vállalt (A Vegyészert visszavásárolta..., 2002).

## Útépítési piac és gazdaságfilozófia

Az útépítés sajátos piac a szegmentáltság és a politikai beágyazottság miatt. A gyorsforgalmi utak, autópályák építése a mélyépítésen belül is elkülönül, mert ehhez speciális műszaki felszerelésre és szaktudásra, nagyobb tőkére, eszközállományra van szükség, mint a többi területen. Ezen belül is különválnak a bonyolult munkák összehangolására, finanszírozására képes fővállalkozás az egyszerűbb, noha esetenként nagy volumenű alvállalkozástól, bár a két részpiac átjárható.<sup>8</sup>

A politikai kapcsolatot a nagy volumen és az állami megrendelés alapozza meg. Mivel a vevő valamilyen központi vagy helyi állami szervezet, tetemes mennyiségű közpénz elköltéséről van szó, amelynek jelentősek az externális (környezetvédelmi, regionális, gazdaságfejlesztési) hatásai. A kivitelező szemszögéből állami piacteremtésről van szó, amely hosszú évekre biztosítja a munkát, és a nagy volumen miatt egyetlen szerződés a szokásos árbevételének akár a többszörösét is hozhatja. Ráadásul a sokszor jól indokolható egyediség, a feladatok összetettsége és a megrendelő ellenőrzési kapacitásának gyengesége vagy éppen szándékos, a maga részét is szem előtt tartó nagyvonalúsága miatt a nyereség rátája és összege magas lehet. A kormányzati szintű döntés, a mindkét fél számára lényeges, a kis százalékokkal is sok pénzt jelentő nagyságrend miatt az autópálya-építések – a hasonló méretű és jellegű üzletekkel együtt – a korrupció ideális terepének tekinthetők, és időről időre rájuk vetül a gyanú, hogy a törvénytelen pártfinanszírozás fontos forrásai. „A politika a világon mindenütt leveszi a maga hasznát a nagy állami megrendelésekből” – mondta ki a széles körben elterjedt feltételezést nyilvánosan is egy vállalati szakember.<sup>9</sup> Általános feltételezés szerint politikai externália látványos kormányzati teljesítmény felmutatása a választási kampányban; a parlamenti ciklus lezárulta előtt minden kormány igyekszik a lehető legtöbb szalagot átvágni ökörsütés, de legalábbis nagy sajtónyilvánosság kíséretében.

A Vegyészert felfuttató Orbán-kormány elődeihez – és utódaihoz – hasonlóan ebben a legutóbb említett gyakorlatias értelemben is politikai kérdésnek tekintette az autópályák ügyét. A tízéves sztrádaépítési program 700 kilométernyi autópálya létesítését, 600 milliárd forint elköltését irányozta elő, amelynek később a határidejét előrehozták, a horizontját terjesztették, majd a Széchenyi-terv keretében a nagyságát is megnövelték.

Ezek a tervek kedveztek az addigra magántulajdonba került, de stagnáló mélyépítő iparnak. Az ágazatban az évtized közepén 22 cég volt 250 főnél többet foglal-

<sup>8</sup> GVH [2002a, 2002b].

<sup>9</sup> *Féderer–Római* [2002b]. A közvélekedésre jellemző, hogy egy felmérés szerint a kis- és közép-vállalatok vezetői szerint a leginkább korrupciógyanus terület az állami beruházás, és a vállalatok bevételeik tíz, esetenként húsz százalékát is hajlandóak visszaadni annak, aki állami megrendeléshez juttatja őket (*Római* 2003). A Transparency International felmérése a közbeszerzésekben 20-25 százalékos díjnövelési rátát becsül. Transparency International [2008]

koztató nagyvállalat, közülük tíz külföldi tulajdonban A gyorsforgalmi utak építésében jártas három régi szereplő (Aszfaltútépítő, Betonútépítő, Hídépítő) mellé a volt vezetők által megvett vagy újonnan alapított magánvállalkozások sorakoztak fel, meglehetősen magas koncentrációval: a nagyvállalatok adták a szakágazat árbevételének több mint a felét, a legnagyobb három cég pedig önmagában közel a negyedét.

Az állami döntéshozók a tetemes üzemeltetési költségek és folyamatos konfliktusok miatt elvetették a korábban két kisebb szakaszon alkalmazott koncessziós módszert, és drágának ítélték az akkortájt közbeszerzéssel épített Gyöngyös–Füzesabony sztrádát. A kormányzati bírálókat szerint túl erős az „útépítési lobbí”, nagy költséggel és nyereséggel dolgoznak, amit a feltételezések szerint a piacok egymás közötti felosztásával szereznek meg, azután pedig jórészt kivisznek az országból.<sup>10</sup> A magas árakat részben annak tulajdonították, hogy a pályázati feltételek (bankgaranciák, referenciák) csak a külföldi tulajdonba került tőkeerős cégeknek adtak esélyt, itt viszont a magas belépési korlátok miatt gyenge volt a verseny. Esetenként a rossz minőséggel dolgozó alvállalkozók alkalmazását nehezményezték, máskor a kisebb magyar cégek bevonásának, a foglalkoztatási helyzet javításának mellőzését.<sup>11</sup>

Mivel az előző években jórészt külföldieknek eladott vállalatok voltak a kivitelezők, a politikai kritika ellenük fordult. Az érvelés jól illeszkedett a hatalomra került pártok általános gazdaságfilozófiájához, amelynek lényegét induláskor így fogalmazták meg: „Továbbra is számítunk a külföldi tőke gazdasági jelenlétére, azonban a hazai vállalkozók – mind a kicsik, mind a nagyok – erősítését a legfontosabbnak tartjuk.”<sup>12</sup> A „hazai” nemsokára a „magyar tulajdon” szinonimája lett, és főként kis- és közepes méretű vállalatokat jelentett. Ezek előnyben részesítését azzal lehetett indokolni, hogy a magyar cégek sok területen hátrányban vannak a nagy múltú, tőkeerős külföldiekkel szemben, és a belföldi gyártókat, szolgáltatókat más országok is sokszor segítik.

Az autópálya-építéssel kapcsolatban a kormányzat azt a feltételezést hirdette, hogy a kisebb magyar cégek olcsóbban dolgoznak, növelik a foglalkoztatást, és a haszon nem kerül a határokon túlra. Sokat hangoztatott cél volt az is, hogy alárendelt pozíciók helyett „a magyar vállalkozók végre fővállalkozók lehessenek a saját hazájukban” – így az állami megrendelésekkel megizmosodjanak, versenyképessé váljanak az európai uniós csatlakozásig itthon és a környező országok piacán is.<sup>13</sup>

Ennek érdekében a kisebb útépítési megrendeléseknél a kis és közepes cégek javára változtak a tenderfeltételek, az autópályák (majd a Széchenyi-tervből finan-

<sup>10</sup> A Magyar Fejlesztési Bank egy felmérése azt mutatta, hogy korábban 4-5 vállalat összejátszott, és az indokoltnál mintegy harminc százalékkal magasabb árszintet értek el az útépítésben (*Ószabó-Vajda*, 2000).

<sup>11</sup> *Iván* [2001a], *Hitelből...* [2001], *Bevált...* [2002], *Kamasz-Magos* [2002].

<sup>12</sup> *Fidesz MPP* [1998], 102. o.

<sup>13</sup> *Orbán Viktor beszéde a Testnevelési Főiskolán*, 2002. április 9., *Bevált...* [2002].

szírozott utak) ügyében pedig a jogszabályok célszerű értelmezésével megszületett a leginkább vitatott döntés, a közbeszerzés mellőzése.

A gyorsforgalmi úthálózat fejlesztéséről szóló kormányhatározatok nem rendelkeztek a kiválasztási eljárásról. Az 1999-től érvényes eljárásrend szerint a munkák fő felelőse a gazdasági tárca helyett az MFB tulajdonaként létrehozott Nemzeti Autópálya Rt. (NA Rt.) lett, e cég igazgatósága, illetve az ötmilliárd feletti ügyletekről az MFB rendelkezhetett a kivitelező megbízásának módjáról, majd a szerződéskötésekről. A végső döntést a pénzügyi felett tulajdonosi jogokat gyakorló minisztérium és a Miniszterelnöki Hivatal hozta.<sup>14</sup>

A kérdés, amit a következő években főként az egyik legnagyobb mellőzött játékos, a Strabag feszegetett a Versenyhivatalnál és a Közbeszerzési Döntőbíróságnál (KDB), majd a Fővárosi Bírósághoz és az Alkotmánybírósághoz is fellebbezve, hogy vonatkozik-e a közbeszerzési törvény az NA Rt.-re és az MFB-re. A válaszok először elutasítóak voltak, majd elbizonytalanodtak. Amíg azonban a hosszadalmas procedúra lezárult, addig a kormányzati értelmezés érvényesült, és a megrendeléseket nyílt verseny nélkül adták ki.

A Gazdasági Versenyhivatal a megrendelő oldalán nem állapított meg erőfölényt, mondván, hogy az nem piaci szereplő, és az Állami Számvevőszék egy jelentésére hivatkozva úgy vélte, hogy a két nagy állami társaságnak nincs versenyeztetési kötelezettsége, mert ráfordítása „a társasági jog alapján nem jelenik meg (a központi) költségvetés kiadásaként”.<sup>15</sup> Nem adott helyt a kifogásnak a KDB sem, azzal az indokkal, hogy az NA Rt. nem tartozik a közbeszerzési törvény hatálya alá.<sup>16</sup> A Strabag bírósághoz fordult, amely az Alkotmánybíróság állásfoglalását kérte arról, hogy alkotmányos-e ebben az ügyben a közbeszerzés kormányzati kezelése.<sup>17</sup> A legmagasabb jogi fórum elutasította a vizsgálatot, és a Fővárosi Bíróság a 2001-es beadványról az eljárás hosszas szüneteltetése után csak 2005 végén határozott, és akkor új eljárásra kötelezte a KDB-t.<sup>18</sup>

A közbeszerzést mellőzését formálisan az tette lehetővé, hogy a finanszírozás nem közvetlenül a költségvetésből, hanem két állami társaságon keresztül valósult meg. Ezután – a fenti állásfoglalások szerint – a kivitelező kiválasztásáról hozott kormányzati döntés már nem sértette szembeszökő módon a hatályos törvények betűjét. Attól azonban óvakodtak a független, illetve hatalmi ellensúlyokat jelentő szervezetek, hogy a törvények szellemének érvényesítését is számon kérjék a hivatalban lévő kormányon.

<sup>14</sup> GVH [2002b].

<sup>15</sup> GVH [2002a, 2002b].

<sup>16</sup> Bírósághoz... [2001].

<sup>17</sup> Alkotmányellenesen... [2002].

<sup>18</sup> Vegyépszér... [2005].

A kivitelező kiválasztásának történetét nehéz rekonstruálni, mert a rejtőzködő eljárás során néha még az írásbeliség legegyszerűbb hivatali szabályait is mellőzték. Az ügyben két évvel később vizsgálódó Gazdasági Versenyhivatal csak az érintettek szóbeli, helyenként nem kellően megindokolt közlésére támaszkodhatott.<sup>19</sup>

Az NA Rt. vezérigazgatója a Versenyhivatalnak adott nyilatkozatában azt állította, hogy minden olyan kivitelezővel tárgyaltak, amely alkalmas lehetett a munka elvégzésére, köztük a Nemzetközi Betonútépítővel, a Strabaggal és az érdekeltségi körébe tartozó Magyar Aszfalt Kft.-vel, a Hídépítővel, továbbá a Mélyépítő Rt.-vel, a Betonút Rt.-vel és a Vegyepszerrel. Az első négy cég konzorciuma építette az M3-as sztráda előző szakaszát, ahol komoly minőségi kifogások merültek fel, és a többletköltségek miatt éppen perben álltak az NA Rt.-vel.<sup>20</sup> A kizárásuk melletti jó évrre azonban a döntéshozók nem hivatkoztak. Először állítólag mindegyiküket megnyugtatták, hogy őket is „hazai” cégnek tekintik, de egyre határozottabbá vált a magyar tulajdon kritériuma. „Ha az autópálya-építés során az derült volna ki, hogy a magyar vállalkozók a kormány támogatása ellenére sem lettek volna képesek erre a beruházásra, akkor nemcsak a magyar vállalkozók buktak volna meg, hanem a polgári kormány is” – mondta a döntés után a miniszterelnök.<sup>21</sup>

A magyar tulajdon feltételét több útépítő cég is teljesítette. Eltérő véleményeket hallottunk arról, hogy ebből a körből lehetett volna-e más jelölt a nagy megbízás teljesítésére. Először a Mélyépítő Budapest Kft. látszott favoritnak, majd egy újonnan létrehozott konzorcium élén a zalaegerszegi Hoffmann Kft.<sup>22</sup> Iparági szakértők szerint a legnagyobb esélyes a nagy múltú, kiváló szakmai tapasztalatokkal rendelkező Betonútépítő Nemzetközi Építőipari Rt. (BN Rt.) lehetett volna.

*A Vegyepszer későbbi konzorciális partnerének, a Betonút Rt.-nek az „ikervállalata”, a BN Rt.-t a szocialista nagyvállalat kettéválasztásakor egy olasz cég vásárolta meg, amely azonban csődbe ment, és pakettjét végül egy pénzügyi befektető, a magyar kézben lévő Pannon-Flax vette meg, tőkeemeléssel átmenetileg stabilizálva a pénzügyi helyzetet. A vállalat azonban hiába alakított öt másik társával konzorciumot az új nagyberuházásokra. A régi, éppen pereskedő építő csoportnak is tagja, sőt vezetője volt ugyanis – ami nemcsak a sajtó, hanem a döntéshozók számára is azt jelenthette, hogy a Horn-kormány „liblingjé”-nek tekinthető.<sup>23</sup>*

Beszélgetőpartnereink közül néhányan úgy tudják, hogy az 1998-as kormányváltás után – az új, nagy üzletek reményében – néhány Fidesz-közeli befektető meg akarta venni a BN Rt.-t. Az iparágban járatlan és a cég rejtett értékeit csak akkor, a vásárlás után felfedező tulajdonosok azonban állítólag túl sokat kértek. A vállalat esélyes lett

<sup>19</sup> GVH [2002b].

<sup>20</sup> GVH [2002b].

<sup>21</sup> 15 éves... [2000].

<sup>22</sup> K. Sz. A. [2000].

<sup>23</sup> Mindenki... [2000], *Kapitány Szabó [2002a], R. Kovács [2002]*.

volna a Vegyépszer-pozíció betöltésére, de ezt a Pannon-Flax elpuskázta: a sikertelen alku megpecsételte a cég sorsát.

A kisebb-nagyobb építőipari vállalatok széles körei nem várták ölbe tett kézzel a kormányzati döntést. Szövetségeket alakítottak, új konzorciumként munkára jelentkeztek az NA Rt.-nél, és valószínűleg mindenütt lobbiztak a nagy megrendelésért.<sup>24</sup> Vagyis a potenciális kivitelezők között – a közvélekedéstől eltérően – volt verseny. Csakhogy ez nem nyilvánosan, előre meghirdetett piaci paraméterek alapján zajlott. Mivel a döntési kritériumokat a résztvevők nem ismerhették pontosan, illetve nem mindenki jutott megfelelő alkuhelyzetbe, megalapozottnak látszik az a vélekedés, hogy az ezredfordulón nemcsak az itthon bejegyzett, hanem a magyar tulajdonban lévő cégek sem indulhattak egyenlő eséllyel az autópálya-építés fővállalkozói pozíciójáért.<sup>25</sup>

A megrendelő Nemzeti Autópálya Rt., miután az ajánlkozók többségét érdemi válasz nélkül hagyta, és az M3 első szakaszát kivitelező csoport négy tagját többé-kevésbé hallgatólagosan kizárta a további menetből, a továbbépítés ajánlattételi tervét a Mélyépítő Rt.-nek, a Vegyépszernek és a Betonút Rt.-nek adta ki. A megrendelő azt állította, hogy az első nem adott ajánlatot – tudósítások szerint a Mélyépítő nem tudta vállalni a feltételeket, amibe belefér a szakmai közvélekedés: a tulajdonosok „elrontottak valamit”, valószínűleg nem ígértek elegendő kompenzációt –, a másik kettő pedig közölte, hogy konzorciumként vállalnák el a kivitelezést.<sup>26</sup> A tárgyalások a hozzáértők nem kis meglepetésére sikerrel zárultak. A meglepetés oka egyrészt a Vegyépszer köztudottan labilis pénzügyi helyzete és útépitési tapasztalatainak hiánya volt. A cég úgy kapta meg a közel negyvenmilliárd forintos üzletet, hogy korábban „egyetlen kilométer autópályát sem épített Magyarországon”,<sup>27</sup> a munkához a saját kapacitás és az alvállalkozói kapcsolatrendszer is hiányzott. Ezért kerülhetett be a konzorciumba másodhegedűsnek a szakmában jártas Betonút Rt. De ennek lehetett még egy indoka, ami összefügg a másik meglepetést kiváltó ténnyel: az érintett vállalatot MSZP-közeli céggként ismerték.<sup>28</sup> Beszélgetőpartnereink közül többen úgy tudják, hogy a „furcsa páros” nem önszántából állt össze, hanem a nagy pártok közötti háttér-megállapodás nyomán. Bizonyítéknak kevés, de tény, hogy a Vegyépszer később is több hasonló ügylet részese lett.

Az útépitési ismeretek hiányát a fővállalkozói múlt kompenzálhatta, amire a Vegyépszer részben még állami céggként, külföldön, nehéz körülmények között tett szert. A döntéshozókat meg lehetett győzni arról, hogy ez a jártasság a legfontosabb; a kivitelezéshez értő kulcsembereket könnyen át lehet hozni a vállalathoz. A Vegyépszer vezetői az 1990-es években gyakorlatot szereztek a zárt ajtók mögötti tárgyalásokban, a kormányzati kapcsolatok ápolásában is. Az elnök-vezérigaz-

<sup>24</sup> Ószabó–Vajda [2000].

<sup>25</sup> Juhász [2002b].

<sup>26</sup> Szerződés-kötés... [2000], GVH [2002b].

<sup>27</sup> Szilágyi [2000].

<sup>28</sup> Szilágyi [2000], Ószabó–Vajda [2000].

gatót és a tulajdonosi kör által összefogott Inforg-Épszer csoportot már akkor is szoros szálak fűzték a kormánypártok több befolyásos tagjához, köztük olyanokhoz, akik a kiválasztási döntések egyik letéteményesénél, az MFB-ben is megjelentek.<sup>29</sup> A pénzügyi kötelek egy másik szempontból is lényeges lehetett, legalábbis a Gazdasági Versenyhivatal szerint: „...a Vegyépszer kiválasztásában fontos szerepet játszott az a szempont, hogy az NA Rt. többségi tulajdonosa, az MFB szavazatel-sőbbbségi részvényyel rendelkezett a Vegyépszer Rt.-ben, és így kellő rálátása és ráhatása lehetett a megrendelőre és a kivitelezőre egyaránt.” Ráadásul ez a cég „...nem volt abban a helyzetben, hogy az érintett piacot elhagyhatta volna jelentős veszteség nélkül”.<sup>30</sup> Vagyis a Vegyépszer számára ez a szerződés egyszeri, páratlan lehetőséget jelentett még 1999-ben is ingatag piaci-pénzügyi pozíciójának megszi-lárdítására, egész jövőbeli sorsának megalapozására. Ebben az értelemben a vállalat kiszolgáltatott volt a megrendelőnek és a végső döntést hozó kormányzati szerveze-teknek. Talán nem alaptalan a politikai riválisok által többször megfogalmazott, de a kívülálló kutató számára nehezen ellenőrizhető feltételezés, hogy ebben a helyzet-ben a cég kész volt viszontszolgáltatokra is. Esetleg éppen az erre való hajlandóság-nak vagy a viszontszolgáltatnak a mértéke lehetett a kiválasztás alapja.

#### A deklarált kormányzati célok teljesítése

Bár a kiválasztás kritériumai hivatalos, összefogott formában nem jelentek meg, a mozaikokból három cél rajzolódik ki: a magyar tulajdon, a gyorsított tempó és az 1997-ben kialakultknál öt százalékkal alacsonyabb ár.<sup>31</sup>

A magyar tulajdon fontosságának indoklása a külföldi vállalkozók bírálatából indult ki, elsősorban a foglalkoztatás alacsony szintjét, a magas árakat, a nagy nye-reséget és annak részvényesi lefölozését nehezményezve. Szakértők azt állítják viszont, hogy a Magyarországon bejegyzett külföldi útépítő cégek döntően hazai munkaerővel, hazai alvállalkozókkal dolgoztak. Egy összesítés szerint a hat nagy-vállalkozás az 1990-es években zömmel fejlesztésekre költötte a bevételeit, és vi-szonylag kevés hasznot vitt ki: az összesen 23 milliárdos fejlesztéssel és négymil-liárdnyi társasági adó megfizetésével szemben csak 5,5 milliárdos osztalék kiutalása áll.<sup>32</sup> Ami a gyorsaságot illeti, a zárt ajtók mögött folyó tárgyalások nem vettek igénybe kevesebb időt, mint egy átlagosan három hónapig tartó közbeszerzés. S bár

<sup>29</sup> A nagyobbik kormánypárt gazdálkodásának egyik kulcsszereplője, Simicska Lajos ekkor az MFB főtanácsadója, sokak szerint szürke eminenciása volt, majd több vállalkozásban is közös érdekelt-séget szerzett a Vegyépszer-csoporttal. Erről a következő években tovább bővülő hálózatról részletesen ír többek között *Králik-Rádi* [2004].

<sup>30</sup> GVH [2002b].

<sup>31</sup> Két héten... [2000]. A legutolsó szempont szerepelt a 2000. februári kormányhatározatban, de a számítás módja is kétséges volt.

<sup>32</sup> *Iván* [2001a]. A hat cég: Hídépítő, Betonútépítő Nemzetközi Rt., Magyar Aszfalt, Strabag, Egút, Alterra.



a győztes konzorcium vállalta a szoros határidőket, a csak 2000-ben indított építkezéseken a parlamenti választásokig nem lehetett csodát tenni: a felújításokon kívül összesen húsz kilométernyi fél autópályát adtak át a forgalomnak – egy héttel előbbre hozva a határidőt – a parlamenti választások második fordulójára előtt két nappal.<sup>33</sup>

Az árcsökkenésről hivatalos kimutatás nem jelent meg. Egyes szakértői elemzések, amelyek lehetnek elfogultak is, íremelkedést mutattak ki, mégpedig húsz százalékot, illetve kilométerenként 300 millió forintos többletet.<sup>34</sup> (Sajtóhírek szerint 2000-ben is lett volna olcsóbb ajánlat az autópálya-építésre, csak túl későn érkezett, illetve nemzetközi tulajdonban lévő konzorcium tette.<sup>35</sup>) Nincsenek megbízható adataink ezeknek a számításoknak az ellenőrzéséhez, az összehasonlítást bonyolító költségnövelő tényezők beszámításához, ezért nem vállalkozunk arra, hogy a sajtóban is folyamatosan zajló számháborúban állást foglaljunk. Csak annyit állíthatunk biztosan, hogy az autópálya-építési kormányprogram (700 kilométer 600 milliárd forintért) egymilliárd alatt tervezte az egységnyi útra jutó költségeket. Az ajánlott árat az NA Rt. is sokallotta, de már eleve az előirányzatnál magasabb szintről indult: 2000 májusában 1,2 milliárdra szerette volna leszorítani az ajánlattevők 1,3 milliárdos kilométerárát – de sikertelenül.<sup>36</sup> Az Állami Számvevőszék 2002 tavaszán publikált jelentésében még nem nyilvánított határozott véleményt, csak egy évvel később írta le, hogy a három évvel korábban kötött szerződés alapján az M7 felújítása a piaci árnál majdnem harminc százalékkal többbe került.<sup>37</sup>

A zárt ajtók mögött zajló áralkuban feltehetően szerepet játszott egyrészt az, hogy az asztal másik oldalán a nemrégiben felállított NA Rt. képviselői ültek, talán még hiányos ismeretekkel, tapasztalatokkal. Másrészt kevés vállalattal indultak el komoly tárgyalások, miközben szorított az idő, a gyorsítás politikai követelménye, amit a végső döntést hozó Miniszterelnöki Hivatal közvetlenül érvényesíteni tudott. Így a Vegyész a korábban bemutatott nagyfokú függés ellenére a véghajrában már erős alkupozícióban lehetett.

A kormányzati döntések jóléti hatásának utólagos értékelése nagymértékben függ attól, hogy sikerült-e elérni az árcsökkentés célját – de ez ugyancsak kétséges. A konzorcium valószínűleg nem az alacsony árakkal nyert. A piacot jól ismerő szakemberek szerint elképzelhető, hogy a megrendelő célja nem is az árak leszorítása volt, hanem hogy a korábban külföldi tulajdonosoknak kifizetett „extraprofit” a határokon belül maradjon – ami egybevág a „lehessen fővállalkozó” politikai jelzavával. A magas díjakból pedig a vevő és a szállító is részesedhetett.

<sup>33</sup> Átadták... [2002], *Féderer-Római* [2002a]. Tegyük hozzá, az utóbbi, a Vegyész-történetet részletesen bemutató egész oldalas cikk valószínűleg nem véletlenül ugyanekkor jelent meg a *Népszabadságban*.

<sup>34</sup> *Iván* [2001a], Két héten... [2000]. A cikk *Kovács Kálmán* ellenzéki politikust idézi.

<sup>35</sup> *Szajlai* [2000], *Iván* [2001b].

<sup>36</sup> *Szilágyi* [2000], *Római* [2001], Aláírták... [2001].

<sup>37</sup> *Iván* [2002b]. A Vegyész vitatta a megállapítást.

**A Vegyipar tevékenységének néhány jellemzője 1998–2006 között**  
(Milliárd forintban)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nettó árbevétel	13,8	11	21,3	93,1	151,8	55,1	38,2	57,4	97,0
Alvállalkozói díj	3,7	n. a.	11,1	72,6	118,1	33,2	21,9	28,4	
Saját árbevétel	10,1	n. a.	10,2	20,5	33,7	21,9	16,3	29,0	
Alvállalkozók/Nettó árbevétel (%)	22,5	n. a.	52,1	78,0	77,8	60,3	38,2	49,5	
Export	7,1	6,4	6,7	8,9	2,9	0,3	0,9	0,03	
Létszám (fő)	1712	1616	1361	626	600	590	605	679	
Saját tőke	1,9	2,0	2,2	5,7	9,2	12,5	17,3	19,1	16,7
Jegyzett tőke	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Kötelezettségek	6,1	n. a.	15,7	26,9	58,1	31,4	47,4	88,0	57,2
Ebből: hitel	n. a.	n. a.	1,6	2,4	2,3	1,6	18,5	35,8	
Adózás előtti eredmény	0,07	n. a.	0,9	3,7	9,3	8,6	6,2	4,3	5,8
Eredmény/árbevétel %	0,5	n. a.	4,2	3,9	6,1	15,6	16,2	7,5	6,0
Eredmény/saját tőke %	3,7	n. a.	40,9	64,9	101,1	68,8	35,8	23,5	28,7
Árbevétel a szakágazatban (helyezés)	3.	n. a.	2.	1.	1.	2.	3.	2.	
Árbevétel a szakágazatban (%)	3,6	n. a.	2,9	8,6	13,2				
Nyeresség a szakágazatban (helyezés)	10.	n. a.	3.	1.	1.	4,8	2,8	3,6	
Nyeresség a szakágazatban (%)	0,5	n. a.	3,0	8,2	21,2	19,7	15,3	8,4	
Árbevétel az összes nagyvállalat százalékában	10,3	n. a.	11,5	27,2	51,6	19,5	11,3	13,4	
Nyeresség az összes nagyvállalat százalékában	2,1	n. a.	10,9	34,7	66,6	58,9	40,9	31,3	

*Megjegyzés:* Nagyvállalatok: a mélyépítő ipar 250 főnél többet foglalkoztató cégei.

*Forrás:* Vegyipar-mérlegek és -eredménykimutatások, 1998–1999. HVG, 2002. május 25.

A Vegyész–Betonút páros nemcsak 2000-ben kapott nyilvános verseny nélkül két nagy szerződést, hanem 2002 tavaszáig a Nemzeti Autópálya Rt. minden – összesen 300 milliárd forint értékű – megrendelésének kizárólagos fővállalkozója lett úgy, hogy másoktól még ajánlatokat sem kértek. Az indító döntések után már szóba sem került a versenyztetés, a kijelölés automatikussá vált. A választási kampány időszakában még további 200 milliárdos építési szerződést készítettek elő, ezek nagyobbik csomagjának aláírására azonban már nem került sor.

### *Toplista és munkaszervezés*

A kivételezett helyzet óriási fellendülést hozott a Vegyész számára. Az 1. táblázatban összefoglalt adatok szerint a cég árbevétele 2000-ben megduplázódott, 2001-ben majdnem négy és félszeresére nőtt, majd a következő évben a magas bázishoz viszonyítva újabb hatvan százalékkal emelkedett. Így az ezredfordulón a szakágazathoz tartozó nagyvállalatok árbevételének tizedét adta, 2002-ben pedig egymaga forgalmuknak több mint a felét hozta.

Ez a robbanásszerű fejlődés tükröződik abban is, hogy az árbevétel alapján legnagyobb 200 cég listáján a Vegyész 1999-ben még nem szerepelt, 2000-ben a 139. volt, de 2001-ben a 38., 2002-ben pedig (igaz, itt már a cégcsoport egészét figyelembe vevő konszolidált adatok alapján) a 16. helyre kapaszkodott fel.<sup>38</sup>

A táblázat azt is világosan mutatja, hogy a Vegyész valóban fővállalkozóként működött: az árbevétel tetemes része – az első nagy állami megrendelések idején közel nyolcvan százaléka – csak átfutó tétel volt. A nagy építkezéseknél az alvállalkozók foglalkoztatása mindenütt megszokott. Szakértők véleménye szerint ennek szintjét Magyarországon megemeli egyrészt az, hogy az infrastrukturális beruházások a parlamenti ciklusok hatására nagy kilengésekkel ingadoznak – az apályok miatt nem érdemes minden tevékenységet a vállalaton belül tartani. Másrészt a kis külső cégek munkája olcsóbb, nemcsak az alacsonyabb rezsiköltségek, hanem a kiterjedt feketemunka miatt is.

Már önmagukban ezek a számok is utalnak rá, hogy a Vegyész induláskor nem volt könnyű helyzetben. Útépítési felkészültségének hiányát a Betonút Rt. legfeljebb egyes részterületeken tudta pótolni. A konzorcium vezetője már az M3-as beruházási szerződésének aláírása előtt megkezdte a sztrádaépítésben jártas szakemberek felvételét – a konkurencia szerint „elszippkázta a legjobb mérnököket”.<sup>39</sup> A szakma egyik bennfentese szerint a vállalatnak nagyon kapóra jött, hogy a Betonútépítő Nemzetközi Rt. éppen akkor ment tönkre – e nélkül talán el sem tudta volna végezni a feladatot. A felszámolt cég jó szakembergárdájának egyik fele a

<sup>38</sup> Figyelő TOP 200 [1999, 2000, 2001, 2002].

<sup>39</sup> Szilágyi [2000], Iván [2000].

Betonútnál, a másik a Vegyépszernél talált állást. Egy beszélgetőpartnerünk azt hangsúlyozta, hogy „...az utépítés túlmisztifikált, mert az korántsem olyan bonyolult dolog, mint mondjuk egy olajfinomító vagy festéküzem felépítése. Kell öt-tíz ember, aki ért hozzá, átlátja az egész folyamatot – a többi csak szervezés kérdése.”

Márpedig szervezési tapasztalatai voltak a hosszú fővállalkozói múltra visszatekintő cégnek. Ezeket jól kamatoztatta, és tovább is fejlesztette az új helyzetben, rugalmasan és megfontoltan alkalmazkodva a megváltozott feltételekhez.

A fizikai kapacitásokat eleinte alig bővítették, csak néhány használt nagy gépet vettek, többet pedig béreltek. Az első munkák zömét 3-400 alvállalkozóval végeztették, amelyek körét az NA Rt.-vel is egyeztetnie kellett. A Vegyépszernél az utépítésre vonatkozó kormányhatározat értelmében jórészt magyar tulajdonú kis- és közép-vállalatoknak adott megrendelést. Ám a fővállalkozásban tapasztalt cég nem bánt velük kesztyűs kézzel.

A magyarok foglalkoztatása olyan fontossá vált, hogy esetenként 20-40 százalékos – az állami vevőre elvileg tovább nem hárítható – felárat is vállaltak, például a kő beszerzésénél. (Más hírek szerint a fővállalkozó, legalábbis eleinte nem tudta megkerülni a külföldi kézben lévő kőbányák beszállításait.<sup>40</sup>)

Az M3 építésén az alvállalkozók átalánydíjban dolgoztak, tízszázalékos bankgaranciát kellett letenniük, és 60 napos fizetési határidővel jutottak a pénzükhöz. 2001 tavaszán pedig a konzorcium az ő kiválasztásától eltérő módszert alkalmazott: versenyeztette az alvállalkozókat például földmunkákra, vízvezetésre, csatornaépítésre. Állítólag egy munkára ötven jelentkező is akadt.<sup>41</sup>

A kiterjedt hálózat irányítására a Vegyépszernél négy, a vállalatcsoporthoz tartozó „generálkivitelezőt” alkalmazott, amelyek kiadták és koordinálták a munkát. A megoldást sok külső kritika érte, ezért 2002 elején nyilvánosságra hozták a legtöbb alvállalkozó kiletét, azaz a Vegyépszernél-piramist.<sup>42</sup> Az alvállalkozói láncolatot eufemisztikusan a pénzáramlás és a felelősség átláthatatlansága miatt szokás bírálni. A kérdés a politikai ellenfelek számára valójában azért fontos, mert elvileg itt érhető tetten a pénzek átszivattyúzása magánzsebekbe vagy pártkasszába, amire a piacon magasabb ár ad fedezetet.

Jól fizető üzlet jutott például a kormányzat másik kedvencének, a Defend őrző-védő cégnek: az M3 útvonalának bombamentesítésére 1,4 milliárd forintot kapott, és a munkát állítólag 877 millióért továbbadta egy olyan cégnek, amely egy év múlva már „fantomizálódott”, hajléktalanok tulajdonába került. 2002 nyarán az újságírók a Fidesz „Tocsik-ügyét” vélték felfedezni a kívülállók számára jócskán felülszámlázásnak látszó – és a névadó tranzakcióhoz hasonlóan a megszerzett bevételek egy részének átutalására igencsak alkalmas –, többmilliárdos ügyvédi, tervezői és minőség-ellenőrzési díjak esetében.<sup>43</sup>

<sup>40</sup> Mink [2001].

<sup>41</sup> Mink [2001], Haraszti [2001].

<sup>42</sup> Iván [2002a].

<sup>43</sup> Mink [2002c], Féderer–Római [2002c].

De nemcsak a túl magas, hanem a túl alacsony árakkal is baj lehet. Ilyenkor a cégnek (és a mögötte álló kormányzatnak) a szegény magyar alvállalkozók kiszíge-relését – a nyilvánosan hirdetett célok képmutató voltát – vehetik a szemére. A bedolgozók közül néhányan – persze már a munkák lezárultát és a kormányvál-tást követően – nyilvánosan is panaszkodtak, hogy a tényleges munkavégzők csak a tönkremenetelhez elegendő éhbérért dolgoztak.<sup>44</sup>

Bármekkorák voltak is az alul- vagy túlfizetések, tény, hogy a felfutás éveiben a Vegyépszer nyeresége is szépen emelkedett. Az adózás előtti eredmény 2000-től 2002-ig tízszeresére, több mint kilencmilliárd forintra nőtt, ami árbevétel-arányosan csak 6,1 százalékot jelentett – de a szakágazathoz tartozó nagyvállalatok nyereségé-nek a kétharmadát hozta úgy, hogy az adózás előtti eredmény páratlan módon meg-haladta a saját tőke értékét. Ehhez hozzájárulhatott, hogy az induló árak tovább nőttek.

Az M3 építésénél és az M7 felújításánál a konzorcium a szerződéses díjon felül öt-milliárdos számlát nyújtott be pótmunka, azaz plusz feladatok elvégzése miatt. Ezt az NA Rt. és az ellenőrző Általános Mérnöki Iroda (ÁMI) háromnegyed évig vitatta. A konfliktus élességét és a kivitelezők erejét jelzi, hogy a kifizetést ellenző mindkét cég vezérigazgatóját menesztették – az ÁMI élére állítólag jó vegyépszeres kapcsolatokkal rendelkező ügyvezetőt neveztek ki –, és ezután 2,1 milliárdot kiutaltak.<sup>45</sup> Az M9-nél kétmilliárdos pótlólagos igényt adott be a konzorcium, amit utóbb ötödére mérsékel-tek.<sup>46</sup> A 2002 március végén aláírt építési szerződés már kétmilliárdos kilométeráron köttetett, amit az NA Rt. a nehezebb terepviszonyok ellenére is indokolatlannak tartott, ezért hosszú hónapokig halogatta az aláírást.<sup>47</sup> Elképzelhető, hogy a kampány finisében kellemetlen botrány elkerülése mellett ezek az árviták is hozzájárultak ahhoz, hogy az újabb előkészített csomagot – amely egyes becslések szerint harmincszázalékos felárat tartalmazott<sup>48</sup> – már nem hozták tető alá.

Noha a Nemzeti Autópálya Rt. az első szerződéskor és később is megpróbálta lealkudni a Vegyépszer árait, erre az adott erőviszonyok között – amikor a vezér-igazgatók leváltásából is sejthetően a beruházás politikai megrendelője inkább a kivitelező pártján állt – kevés esélye volt.

Óvatos terjeszkedés

A fővállalkozó bevétele, profitja és hitelképessége elég lett volna a nagyobb léptékű terjeszkedés elindításához, de a cég 2002-ig inkább csak kerülgette a hason-ló profilú, részben konkurenciát jelentő vállalkozásokat. Az óvatosság indoka talán az irányítási kapacitások teljes lekötöttsége, egy esetleges kormányváltást követő

<sup>44</sup> *Féderer–Római* [2002a].

<sup>45</sup> *Mink* [2002c].

<sup>46</sup> *Római* [2002].

<sup>47</sup> *Mink* [2002a].

<sup>48</sup> *Mink* [2002a].

kedvezőtlen helyzetre tartalékolás, a rugalmasság megőrzése volt, esetleg kedvezőbb alkalomra, további áresésre vártak.

A két legnagyobb falat az 1998-ig sikeres, a csúcson negyvenmilliárdos árbevételű produkáló Betonútépítő Nemzetközi Rt. (BN Rt.) és a korábban ugyancsak a legnagyobbak közé tartozó Alba Regia Építőipari Vállalat (ARÉV) lett volna. A Vegyépszer mindkét, az ezredfordulón már komoly pénzügyi bajba került társasággal tárgyalt. Az első megvásárlásáról letett, vagy azért, mert az eladók kevesellték az ajánlott árat, vagy mert a vevő végül is nem akarta megszerezni a vállalkozást a 13 milliárdos adósságállománnyal együtt.<sup>49</sup> Ha az volt a feltételezés, hogy később, felszámolásból még olcsóbban, terhek nélkül meg lehet szerezni a nagy múltú céget,<sup>50</sup> akkor a számítások beváltak. A Vegyépszer csak az éppen létfontosságú szellemi kapacitás egy részét szerezte meg – a nagyobb falat partnerének, a Betonút Rt.-nek jutott. Az ARÉV-ből viszont 2002-ben a Vegyépszer is diszkrét vásárlásba kezdett. A két történetet azért érdemes részletesebben felidézni, mert a vevők később is alkalmazott terjeszkedési stratégiájának főpróbáit mutatják.

Az olasz tulajdonos csődje után a Betonút Nemzetközi Rt. sorsát a szakmán belüli feltételezések szerint az pecsételte meg, hogy a pénzügyi tulajdonosok elutasították a kormányközeli cégek vásárlási ajánlatát, majd világossá vált: a magyar tulajdon és a nagy tapasztalatok ellenére nem kap részt az újra induló autópálya-építésekből. A hitelezők az állami „kegyvesztettség” láttán indították el egymás után a felszámolási eljárást.<sup>51</sup>

A BN Rt. 2000 végén először öncsődbe menekült, és ki is egyezett a hitelezők zömével, az adósságok fejében a részvények harminc százalékát átadva nekik. A főtulajdonos Pannon-Flax megpróbálta eladni a céget – a sajtóhírek egy izraeli befektetőről szóltak, akit azonban gyorsan elriasztott a gyorsan elrendelt APEH-vizsgálat.<sup>52</sup> A vállalkozást nem sikerült talpra állítani, végül 2002 tavaszán a többségi pakett egy Cipruson bejegyzett céghez, majd a Betonút ügyvédjéhez került.<sup>53</sup> Amikor 2003 elején a bíróság elrendelte a vállalat felszámolását, addigra az már a Betonút „érdekkörébe” került: a régi ellenlábas beültetett képviselőit a BN Rt. felügyelőbizottságába (úgy, hogy a közgyűlés zavartalanságát a helyi biztonsági emberek mellett a Betonút Rt. védelmét is ellátó Kötter Security emberei vigyázták), majd fokozatosan megszerezte a tönkrement vállalkozás vagyonát, embereit és piacát – adósságok nélkül.<sup>54</sup>

A korábbi főtulajdonos úgy vélte, hogy a csődnek nem gazdasági, hanem politikai okai voltak, és szándékosan tették tönkre a vállalkozást.<sup>55</sup> Egy kisorszvényes még erősebb megfogalmazásával: a pártkasszák feltöltése a nagy állami megrendelésekből más

<sup>49</sup> Iván [2000], R. Kovács [2002].

<sup>50</sup> Erre utal Féderer–Római [2002b].

<sup>51</sup> Juhász [2002b], Felszámolják... [2003].

<sup>52</sup> R. Kovács [2002]. Van, aki úgy tudja, hogy a vizsgálat elindításában és általánosabban, a cég felszámolásában aktív szerepet játszott a legnagyobb kormánypárt: a Fidesz egyik gazdasági főembere már korábban megfenyegette a BN vezetőjét, hogy vagy eltűnik a színről, vagy tönkreteszik a vállalatot.

<sup>53</sup> Ciprusiak... [2002], A Betonút... [2002], R. Kovács [2002].

<sup>54</sup> R. Kovács [2002], Felszámolják... [2003].

<sup>55</sup> R. Kovács [2002].

országokban is megszokott. „Itt azonban már piacablásról van szó, pártérdekből két, ebben az ágazatban nem jegyzett cég állami monopóliumhoz juttatásáról.”<sup>56</sup>

Sok szempontból hasonló, de kisebb publicitást kapott az Alba Régia Építőipari Vállalat sorsa és kapcsolódása a Vegyépszer–Betonút pároshoz.

A veszteségbe csúszott, eladósodott, de akkor még közel kilencmilliárdos árbevételrel rendelkező – 2000-ben a közbeszerzések rangsorában tizedik helyezett – ARÉV-et 2001 októberében egy fideszes országgyűlési képviselő kis kft.-je szerette volna bekebelezni – ám politikai nyomásra visszalépett.<sup>57</sup> 2002-ben a Vegyépszer először „együttműködési megállapodást” kötött a csödközelben lévő cégcsoporttal, háromtagú igazgatóságába két főt delegált, és félmilliárd forintos hitellel segítette ki a társaságot, amelynek fejében részvényvásárlási opciót kötött ki.<sup>58</sup> Néhány hónap múlva meg is vette négy ingatlanfejlesztéshez kapcsolódó vállalkozását, azt érzékeltetve, hogy a tőkeinjekció hozzásegítheti az ARÉV-et a talpra álláshoz.<sup>59</sup> Ez azonban itt sem sikerült – többek között azért, mert 2003-ban már az ARÉV Holding legnagyobb tulajdonosaként fellépő Vegyépszer nem szavazta meg a szükséges 800 millió forintos pótbefizetést.<sup>60</sup>

Az útépitő kapacitások lassú bővítése, belső átszervezése mellett a Vegyépszer az új főprofilon kívüli tevékenységek iránt is érdeklődött. Bár a cég cáfolta, hogy tárgyalna a TV 2, a Színes Mai Lap, az Autó-Motor megvételéről,<sup>61</sup> a későbbi befektetések fényében azonban a találgatás nem volt teljesen megalapozatlan. A működési palettát színesítő vásárlások közül ebben az időszakban az egyetlen tető alá hozott ügy a Főtaxi többségi pakettjének megvásárlása volt 2001-ben az Inforgtól.<sup>62</sup>

Nem feledkezhetünk meg arról, hogy a Vegyépszer maga is egy szerteágazó cégcsoport tagja volt, tulajdonosi, személyi és üzleti kapcsolatban állt az Inforg Rt.-vel, a 2002 elején létrehozott Pro Cash Rt.-vel és a Pro Aurummal, amelyek – nem kizárt, hogy részben a Vegyépszer egyre bővülő forrásaiból – ebben az időszakban is terjeszkedtek. 2002 tavaszán megvették például az Ipari Szövetkezeti Holding egy részét, valamint a négy évvel korábban visszaállamosított Bizományi Áruház Vállalatot az MFB-től az OTP-vel felesben, majd egy évvel később teljes egészében.<sup>63</sup>

## Az aranykor vége és az új stratégia

A Vegyépszer felfejlesztett útépitő kapacitással és tapasztalatokkal, pénzügyi tartalékokkal és megrendelésekkel kistafírozva, a visszafogott terjeszkedés miatt alacsony hitelállománnyal várta a parlamenti választások eredményét. A szakma általános véleménye szerint a társaság – több más építőipari vállalattól, például a

<sup>56</sup> *Féderer–Római* [2002b].

<sup>57</sup> *Milliárdos...* [2001], *Halaska* [2002].

<sup>58</sup> *Mink* [2002b].

<sup>59</sup> *Diószegi* [2002].

<sup>60</sup> *Megszűnés...* [2003].

<sup>61</sup> *A Vegyépszer...* [2002].

<sup>62</sup> *Ferenczi* [2004].

<sup>63</sup> *Féderer–Római* [2002a], *Králik–Rádi* [2004].

Betonúttól eltérően – jól szervezett, profi cég volt, hatékony belső döntési és ösztönzési rendszerrel, megfontolt, óvatos stratégiával. Az akkori ellenzék politikusainak és a sajtó egy részének évek óta tartó támadásai azonban azt is előrevetítették, hogy a politikai széljárás fordulata esetén a Vegyépszernek nem lesz könnyű dolga.

### *Partvonalon*

A kormányváltás után valóban jelentkeztek is a komolyabb fenyegetések. A hatalomba került pártok „teteles leltár” felvételét irányozták elő, parlamenti vizsgálóbizottságok felállítását tervezték, a közpénzek felhasználásáért felelős államtitkári posztot hoztak létre a Miniszterelnöki Hivatalban a korábbi ügyek felülvizsgálatának lehetőségét is megadva.<sup>64</sup> „Az Orbán-kormány házi autópálya-építő cége”<sup>65</sup> minden feketelistán szerepelt, és a hónapokig tartó APEH-vizsgálatokon kívül a büntető feljelentés és a szerződésbontás lehetősége is felmerült.<sup>66</sup> A miniszterelnök úgy vélte, hogy az előző kormány sztrádaépítései jóval többbe kerültek az indokoltnál, részben a verseny hiánya miatt,<sup>67</sup> ezt azonban büntetőjogilag értékelhető módon nem sikerült bizonyítani. Sikertelenek maradtak a közpénzügyi államtitkárnak a Vegyépszer ellen indított akciói is.<sup>68</sup> A szerződéseknek nem a célszerűségét, csak a törvényességét vizsgálták – és ezen nem találtak fogást. A cég vezetői hamarosan biztosak lehettek abban, hogy a legnagyobb csapást el tudják kerülni: a folyamatban lévő munkák befejezésének nem lesz akadály.

A Vegyépszer gyorsan belső átrendezésekbe kezdett. Először is, a vállalat első emberei már a választások előtt bejelentették, hogy a vezető pozíciókat az új kormányzati felálláshoz igazítják. A 2001 elejétől vezérigazgatóként működő Tímár Gyula helyének átadását helyzete kilátásba, ha a jobboldal győz. Mivel azonban ennek az ellenkezője történt, Nagy Elek állt fel az elnöki székéből – ezután a közvetlen főtulajdonos Épszer Unió elnök-vezérigazgatója lett, még inkább visszahúzódva a közszerepléstől –, és helyét Tímár vette át.<sup>69</sup> Később módosították az igazgatóság összetételét is.<sup>70</sup> Másodszor, a Vegyépszer két évvel a lejárát előtt visszavásárolta az MFB-nek különleges jogokat adó aranyrészvényt<sup>71</sup> – nyilván azért, hogy a most már az új kormányhoz kötődő bank távol kerüljön a cég ügyeitől. Harmadszor,

<sup>64</sup> Például: Kuncze: az emberek... [2002], *Kapitány Szabó* [2002a].

<sup>65</sup> *Kuncze* szerint... [2002].

<sup>66</sup> Útéptézési... [2002], *Iván* [2002b].

<sup>67</sup> *Medgyessy*... [2002].

<sup>68</sup> Például: *Vitéz F.* [2004]. Tegyük hozzá, más ügyekben sem ért el nagyobb sikereket.

<sup>69</sup> *Kapitány Szabó* [2002a], *Králik–Rádi* [2004]. A közgazdasági végzettségű Tímár 1990-ig az AFIT-nál, a Licencia Külkereskedelmi Vállalatnál és az Ócsai TSz-ben volt gazdasági vezető, majd egyéni vállalkozóként könyvvizsgáló lett. A Vegyépszerhez 1999-ben lépett be gazdasági vezérigazgató-helyettesnek (*Ferenczi*, 2002).

<sup>70</sup> Elhagyta a testületet például a jobboldali kapcsolatairól ismert *Töröcskei István* (Vegyépszer Hírlevél, 2004. április).

<sup>71</sup> A Vegyépszer visszavásárolta... [2002].



eldöntötték, hogy nem költöznek át az új, reprezentatív irodába, noha már a levélpapírok és névjegyek is ki voltak nyomtatva.<sup>72</sup>

Noha a teljes bevétel 2003-ban az előző évinek a harmadára, 55, azután pedig 38 milliárdra esett, a saját bevétel viszonylag jól alakult, mert az alvállalkozók részesedése 2003–2004-ben jelentősen csökkent. A táblázat szerint kiugróak a nyereségadatok is. Az árbevétel-arányos eredmény 2003–2004-ben – valószínűleg zömmel még a korábbi szerződések kifizetésekor – ért a csúcra 15 százalékkal, míg a többi nagyvállalatnak 4-5 százalékkal kellett megelégednie. A számok azt sejtetik, hogy a Vegyészert 2002 után sem szorult ki fő piacáról. A gyorsan kiadott első nagy sztrádamegrendeléseken azonban, mint várható volt, nem jutott közel a tűzhöz.

Az új kormány a kampányban hangsúlyos 800 kilométer autópálya-építés ígéretének teljesítéséhez hozzálátva először meghívásos tárgyalást kezdeményezett az elődje által előkészített szakaszok kivitelezésére, ám a viszonylag alacsony árajánlatok ellenére kisvártatva lemondott a korábban általa is bírált módszerről. A főfelelőssé tett gazdasági tárca közbeszerzést hirdetett, de a Vegyészert – és a külföldi érdeklődőket – nemcsak az előző módszerrel, hanem így is sikerült távol tartani annak előírásával, hogy a pályázónak fel kell mutatnia legalább tíz kilométer, a megelőző öt évben átadott hazai autópálya-szakaszt.<sup>73</sup> A követelményeknek – csodák csodája – éppen a tárgyalásos eljárás négy felkértje, köztük a Betonút felelt meg. A díjtételek azonban hirtelen megugrottak, és visszatértek a Vegyészert-Betonút által korábban megjelölt, a feltételezések szerint harmincszázalékos felárat tartalmazó szintre.<sup>74</sup> Bár ebben szerepet játszhatott a műszaki tartalom bővítése is, a fő ok a Gazdasági Versenyhivatal által nemsokára megállapított vállalati összejátszás volt.

A kormányzat által a megrendelésből – valamint a kartellezés lehetőségéből is – kiszorított cég vezetői azonban nem hagytak kétséget afelől, hogy ha az átadások után már lesz megfelelő referenciájuk, akkor elindulnak a tendereken.<sup>75</sup> Addig az áthúzódó munkák mellett – az üzleti racionalitás szabályai szerint, a több lábón állás jegyében – más tevékenységi és földrajzi területeken is próbálkoztak. De kezdetben sem az ingatlan-üzletág, sem a határon túli építés-szerelési próbálkozások nem hoztak sikert: az export nemhogy nőtt volna, hanem 2005-ig a töredékére zsugorodott. A nehézségeket tetézte, hogy sorra jelentkeztek a minőségi kifogások, és a régi szerződésekben vállalt határidőket sem mindig tudták tartani.<sup>76</sup>

Mindennek alapján nem indokolatlan a szakmabeli vélekedés: a cég megingott, és nem volt teljesen egyértelmű, hogy 2002 után meg tudja-e tartani pozícióit. Csőd közvetlenül nem fenyegette ugyan a nagyra növekedett és körültekintően menedzselte céget – a helyzet tehát összehasonlíthatatlanul jobb volt, mint a kilencvenes

<sup>72</sup> *Kapitány Szabó* [2002a].

<sup>73</sup> *Négy...* [2002].

<sup>74</sup> *Kigolyózták...* [2002], *Csontos* [2003]. A Betonút korábban tulajdont szerzett a már csődben lévő Betonútépítő Nemzetközi Rt.-ben, és annak referenciáival indult.

<sup>75</sup> *Iván* [2002c].

<sup>76</sup> *Több mint...* [2003].

évek második felében –, ebben az időszakban azonban a Vegyépszernak hasonló hátrányokat kellett elszenvednie, mint korábban versenytársainak: több hónapos APEH-vizsgálatnak vetették alá, kihagyták a zárt körű tárgyalások meghívottainak listájáról, és a közbeszerzésből is kirekesztették.

### *Közbeszerzések nyertese változó piaci feltételek között*

A helyzet stabilizálásának kulcsa a Vegyépszernak számára ismét az autópálya-építés lett, amikor 2003 végén törvénybe iktatták az évi 3-400 milliárdos állami keresletet.<sup>77</sup> A vállalat ekkor nyerte el az új periódus első nagy munkáját. Az M7 Ordacsehi és Balatonkeresztúr közötti szakaszának kivitelezésére közbeszerzés után kötött szerződést a cégvezetés úgy értékelte, hogy ezzel végleg elfogadottá váltak a sztrádapiacon.<sup>78</sup>

A kezdeti akadályok leküzdésében szerepet játszhatott az új politikai kapcsolatok kiépítése, pontosabban a korábbi Betonút-együttműködéssel már létrehozott szálak erősítése. A cég tapasztalt játékosként jól tudta: boldogulásához kevés, hogy a piacon versenyképes – a megváltozott politikai-adminisztratív piacon is azzá kell válnia, azaz még inkább diverzifikálni kell a kapcsolatrendszerét. E stratégia sikerét mutatja, hogy a 2006-os parlamenti választások előestéjén az újságok már nem az Orbán-kormány házi vállalkozójának nevezték a vállalatot, hanem „minden kormányok barátjának”.<sup>79</sup>

Csak a nyilvánosságra került kisebb-nagyobb ügyek közül szemezgetve, sajtóhírek szerint a cég tulajdonosai már 2002 nyarán tárgyalásokba kezdtek az együttműködésről Máté László szocialista nagyvállalkozóval.<sup>80</sup> 2003-as megrendeléseinél nem az Orbán család bányáit, hanem azok fő ellenlábasát, a baloldali kötődésűnek tartott Mészko és Dolomit Kft.-t kereste meg a Vegyépszernak – már a szerződéskötés előtt.<sup>81</sup> 2004-ben három másik építőipari társasággal – továbbá a Matávval és a MOL-lal – együtt megbízást adott egy olyan brüsszeli lobbicégnak, amelyet a miniszterelnök fia és egyik kulcsembereként, Baráth Etelének a gyermeke alapított. A feladat az volt, hogy tárják fel számukra az unió működési mechanizmusát, és szerezzenek építőipari céginformációkat.<sup>82</sup> 2006-ban, hasonlóan a négy évvel korábbi erőltetett menethez, a határidőt előrehozva, még a parlamenti választások előtt átadta az M7 új szakaszát – a 24 órában folyó rohammunka és az eredeti terveken túllépő munkák miatt 1,5-2 milliárdos plusz költséggel –, miközben sokan mások lekésték a jeles fordulót.<sup>83</sup>

<sup>77</sup> Bebetonozva [2003].

<sup>78</sup> Vegyépszernak Hírlevél, 2004. április

<sup>79</sup> Haász [2006].

<sup>80</sup> Kapitány Szabó [2002b].

<sup>81</sup> Titkos... [2003].

<sup>82</sup> Fidesz... [2004].

<sup>83</sup> Erőltetett... [2006], Hétfőn... [2006], Csúszóágazat [2006].

Mindez szerepet játszhatott abban, hogy az első nagy szerződés nem bizonyult egyszeri kivételnek. A Nemzeti Autópálya Rt. honlapja alapján számítva a vállalat 2003 és 2007 között összesen több mint 160 milliárd forintos megrendelést kapott. Ez ugyan alig több mint a fele a 2000 és 2002 közötti bevételnek, de az összesítés szerint a cég első helyen állt a Hidépítő, a Betonút és a Strabag előtt.<sup>84</sup> A közbeszerzések szélesebb piacán is 2003-ban a második, 2004-ben ugyan csak a nyolcadik lett, de a következő évben az elnyert megrendelések értékét nézve itt is elvitte a pálmát, jórészt autópályaüzletekkel.<sup>85</sup> A társaság ezen kívül más nagy munkákat is szerzett – környezetvédelmi kármentesítést végzett, hulladékkezelőt, víztározót, logisztikai központot épített –, alul maradt viszont például az M0 északi Dunahíd és a Ferihegyi kereskedelmi park építésére, az új metró alagútúrására vagy a Szigony lakópark építésére kiírt tenderen.

Változott tehát a piaci helyzet: a Vegyészter domináns szerepe úgy szűnt meg, hogy a bővülő piacon a nagy cégek többsége kapott munkát. Ez a fő profilban, az útépítésben is igaz, ahol az NA Rt. által 2003–2007-ben kötött 664 milliárd forintnyi szerződésen kilenc cég osztozott. A sztrádköltségek azonban – akár a Vegyészter épített, akár más – még évekig emelkedtek, egy kilométer esetenként 3-5 milliárdba került. Ha a nagy egyedi létesítmények (mint a Köröshegyi völgyhíd) költségeit levonva úgynevezett fajlagos főpályaárakat számolunk, ezek 2005-ig mindenütt meghaladták az egymilliárd forintot – jelenértéken drágábbak voltak, mint a korábban sokat kárhozottat M3 Füzesabony–Gyöngyös szakasz.<sup>86</sup> Sajtóhírek szerint egyes tételek, mint az út alap- és kopórétegének, vagy a zajárnyékoló fal négyzetméterének egységára esetenként elérte a piaci ár dupláját. Az alvállalkozóktól elvont haszonnal együtt mindez akár 30-40 százalékos fővállalkozói nyereségrátát is eredményezhetett – többek között a Vegyészter szerződéseiben.<sup>87</sup>

Ebben nyilvánvalóan szerepet játszott az állami magatartáson és túlkeresleten kívül a vállalatok versenykorlátozása is. A Gazdasági Versenyhivatal 2003–2004-ben – a nagyobb szereplők szinte teljes körét érintve – három nagy útépítési ügyben is bizonyítva látta a kartellezést, s ezek közül az országos útfelújításoknál a Vegyészter is elmarasztalta.<sup>88</sup>

A cégek összejátszása mellett továbbra sem tűnt el az állami versenykorlátozás. Az uniós pénzek felhasználásához kapcsolódó előírások és a csatlakozás után a közbeszerzések teljes körére kiterjedő liberalizáció miatt a nagyobb tendereket meg kellett nyitni a külföldi székhelyű cégek számára is – de a megrendelő szokásos szűrői kezdetben hatékonyan működtek. A 2004 elején meghirdetett sztrádaépítési előminősítésen például minden határon túli jelentkezőt kizártak a referenciák gyengesége, igazolások, garanciák hiányára vagy formai hibákra hivatkozva.<sup>89</sup>

<sup>84</sup> Lásd: na.rt.hu.

<sup>85</sup> Haász [2006], Áttekintés... [2006].

<sup>86</sup> Bogár [2003], Drágán... [2004], Haász [2005].

<sup>87</sup> Római [2006a].

<sup>88</sup> GVH [2004].

<sup>89</sup> Ugyanaz... [2004].

Emellett valószínűleg az új kormányzati ciklusban is fennmaradt a közvetlen politikai befolyás.

Néhányan piaci szereplő már 2002 tavaszán a nyilvánosság előtt is hangoztatta azt a feltételezést, hogy az új kormány majd a Strabagot „hozza helyzetbe”, mert állítólag ő volt a szocialista párt fő mecénása a kampányban.<sup>90</sup> Az osztrák tulajdonban lévő, korábban is erős cég árbevétele a választásokat követő két évben valóban megugrott, megközelítve a Vegyészert csúcsidőszakát, de az NA Rt. 2003 és 2007 közötti megrendeléseinek toplistáján csak a negyedik helyet érte el – vagyis korántsem jutott kizárólagos pozícióba. 2006-ban osztrák hírek nyomán a magyar sajtó is megszellőztette, hogy a cég anyagilag támogatta a kisebbik kormánypartot is.<sup>91</sup>

„Sokak szerint [...] a magas árak fenntartása elsősorban [...] a kormánypártok érdeke volt, mert így a legnagyobb állami beruházásokból milliárdok csoroghatnak vissza a pártkasszákbá” – fogalmazta meg egy újságíró az elterjedt vélekedést.<sup>92</sup> A módszerek azonban finomodtak, a verseny intézményeinek, a közbeszerzésnek legalább a látszatát fenntartották.

2005–2006 fordulóján pedig új helyzet körvonalazódott: az útfelújítás árai több mint húsz százalékkal estek, a sztrádaépítés fajlagos kilométerköltségei a négy évvel korábbi szint hatvan százalékra, esetenként felére süllyedtek.<sup>93</sup> Ebben szerepet játszhatott a Versenyhivatal beható érdeklődése és a három útkartell-ügyben kiszabott összesen közel kilencmilliárd forintos bírság, ami óvatosságra inthette az érintetteket az összejátszásban. A fő azonban a kiugró költségvetési deficit fenyegetése miatt a kereslet visszaesése és az állami magatartás változása, beleértve a referencia- és egyéb követelmények enyhítését, ezzel új szereplők beengedését a piacra.

A verseny mindennek hatására élénkült, de kisebb szépséghibákkal. A 2006 nyári sikertörténet tenderét sem a legjobb ajánlatot tevő Vegyészert nyerte, mert most őt zárták ki a versenyből – a Közbeszerzési Döntőbizottság utólagos ítélete szerint jogtalanul.<sup>94</sup> Szakmabeliek úgy vélekedtek, hogy itt is politikai döntés született, amikor a megelőző évekhez viszonyítva kirívóan alacsony árat ajánló, de csak második helyezett konzorciummal kötöttek szerződést, benne a kormány új kedvencével, a Viadommal. Ha ez igaz, akkor az árcsökkenés nem küszöbölte ki feltétlenül a kormányzat és a vállalkozók közötti háttér-megállapodást és pénzáramlásokat sem. Nem kizárt, hogy a közbeszerzéssel álcázott adminisztratív piaci verseny törte le az adminisztratív piaci díjakat: ha többen kapnak esélyt a megrendelő közvetlen befolyásolására, itt is elindul a jótékony hatású rivalizálás, ami az osztozkodási arányok megváltoztatásán kívül a végső árak csökkenésében is megmutatkozik. Így a piactorzítás fennmaradhatott, csak az „alkotmányos költségek” csökkennek.

<sup>90</sup> *Kapitány Szabó* [2002a].

<sup>91</sup> *Autópálya...* [2006], *Strabag...* [2006], *Áttekintés...* [2006].

<sup>92</sup> *Római* [2006b]. Tegyük hozzá, az árnövelés egyik indokaként felhozott magas műszaki tartalom is szolgálhatott hasonló célt: több bevételből több juthat a külső szereplőknek is.

<sup>93</sup> *Verseny...* [2006], *Viadom...* [2007].

<sup>94</sup> *A Vegyészert–Betonút...* [2006], *A Közbeszerzési...* [2006].

A Vegyépszer ebben az új helyzetben érdekeltségeinek kiterjesztésével is igyekezett stabilizálni helyzetét. Ennek hátterét a szűkülő, de még mindig tekintélyes árbevétel és nyereség, a saját tőke folyamatos növelése teremtette meg.<sup>95</sup> A bővítés indoka közvetlenül 2002 után főként a több lábon állás lehetett, de szerepet játszott a főprofilban tapasztalható konkurencia mérséklése, az alvállalkozói költségek kiváltása. Később a stratégia azzal is számolt, hogy a sztrádaépítés üteme mérséklődik. A tevékenységi köröket célszerűnek látszott a kormányzati költekezés új irányai felé kiterjeszteni, igazodva az uniós támogatások és a Nemzeti Fejlesztési Terv prioritásaihoz; előtérbe került a híd- és vasútépítés, a közlekedési és energetikai eszközök gyártása, az infrastrukturális-környezetvédelmi beruházások kivitelezése.

A sztrádaépítéshez kapcsolódó kapacitások megszerzésének s egyben az új irányok megalapozásának legnagyobb lépése a Ganz Acélszerkezet Rt. megvásárlására volt.

A menedzsment és néhány külső befektető által alapított, a közvélekedés szerint az MSZP-vel jó kapcsolatokat ápoló Steelstar Kft. tulajdonában lévő cég árbevételének gyors növekedése 2003-ban megtört. Szakmabeliek szerint a 2002-től hatalomra került koalíció keze is benne volt abban, hogy nem tudtak új munkákat szerezni: megorroltak a tulajdonosokra, akik az előző kormányzati ciklusban Fidesz-közelinek ismert vállalkozásokat is bevontak egy nagyobb projektbe, sőt ennek szerződéskötésekor a nyilvánosság előtt is együtt mutatkoztak az akkori miniszterelnökkel. Az biztos, hogy a kormány a legnagyobb acélhíd-beruházást, a Körösvölgyi hidat drágább betonszerkezetre tervezette át, ami kívül esett a Ganz profilján, és hosszú ideig halogatta a dunaújvárosi híd megrendelését. Amikor a vállalat ellen több hitelező felszámolást kezdeményezett, a tulajdonosok a Vegyépszertől kértek segítséget, amellyel alvállalkozóként 2000-től folyamatosan együtt dolgoztak.<sup>96</sup> A vevő itt nem alkalmazta a korábban kipróbált és később is használt módszert, nem várta meg a felszámolást, valószínűleg azért, mert a korábban együtt végzett munkák garanciális, szavatossági kötelezettségei még nem jártak le, a partner megszűnése után a Vegyépszernek egyedül kellett volna helytállnia saját felszerelés és szaktudás nélkül.

Az eset érdekessége, hogy a Vegyépszer egyik nagy versenytárrsal, a kormányon lévő baloldalhoz közelinek számító Hídépítő Rt. érdekkörébe tartozó Hídtéchnika Kft.-vel közösen vásárolta meg a Ganzot. A furcsa párosítás oka biztosan nem a tőkehiány volt, mert a százmilliós nagyságrendű vételár mindkét befektető számára aprópénz. A szakmában elterjedt hírek szerint a fő indok fontos politikai szereplők „sugalmazása” volt, amely a Vegyépszer figyelmébe ajánlotta a kormányközeli Hídépítőt. De elképzelhető, hogy a megosztott tulajdon itt is annak elkerülését célozta, hogy egyetlen vállalat 75 százaléknál magasabb részesedéssel meghatározó

<sup>95</sup> Bár 2004-től az addig alacsony eladósodás is rohamos növekedésnek indult, a fő oka itt az állami finanszírozás megváltozása: a megrendelő a szerződéskötéskor most már csak csekély összeget utalt át, a munka zömét bankkölcsönökből kellett fizetni.

<sup>96</sup> Tulajdonosváltás... [2003], A Vegyépszer... [2004].

befolyást szerezzen, így a megvett cég tartozásait ki kell fizetnie – mint ahogy ezt az ugyancsak a Hídépítővel együtt megvett Montavia Kft. hitelezői gyanították.

A stabil magyar tulajdonú közép vállalként ismert, a vasúti építésekből és berendezések szállításából mintegy 15 százalékkal részesedő Montavia tőkeerős befektetőket keresett az uniós pénzekkel reményei szerint gyorsan bővülő vasútépitési megrendelések teljesítéséhez. Több próbálkozás után a Hídépítőt kereste meg, amely partnernek ajánlotta a Vegyépszert is, talán itt is politikai sugalmazásra, talán a Ganz-üzlet viszonzásaként. Rövidesen olcsón, összesen 330 millió forintért szereztek meg az üzletrészek 40-40 százalékát. A csődepizód azonban itt sem maradt ki. Állítólag az új tulajdonosokat is meglepetésként érte, hogy a cég szerény nyereség helyett egymilliárdos veszteséggel zárta a 2006-os évet, amelynek közepén az átvétel megtörtént – mások szerint a Montavia csődje nem véletlen, hanem azt példázza, hogy „cégfelvásárlással is lehet pusztítani”.<sup>97</sup> A számlákat mindenesetre nem fizették ki. A pórul járt hitelezők bírósági kerestükben annak megállapítását kérték, hogy – minként azt a fúziót engedélyező Versenyhivatal határozata kimondta – két cég közös irányításszerzéséről van szó, így az új tulajdonosoknak helyt kell állniuk a leányvállalat tartozásaiért.<sup>98</sup>

Még nyilvánvalóbban a *csődközeli helyzet, az olcsó vásárlás*, illetve az itt is meglévő alternatív forgatókönyv szerint a *piacszerzés* volt a fő motívuma annak az alapprofiltól messzebb eső, sokkal nagyobb és bonyolultabb tranzakciónak, amely a Transelektro-csoport átvételét célozta.

A Vegyépszert ebben az esetben is partnerekkel, most a Közgéppel és a Resonátorral együtt lépett fel, amelyek közül az utóbbi – már nem meglepetés – a politikai paletta másik oldalához tartozott. A három cég viszonylag csekély befektetéssel ellenőrzési és tárgyalási pozíciót szerzett a Transelektro ipari holdingja felett. Minden belső információhoz hozzájutva fél éven át irányította a termelőcégeket, és teljes felhatalmazással tárgyalt sorsukról valóságos, bejegyzett tulajdonosi szerep nélkül. Az akció meghirdetett célja a vállalatcsoport megmentése – egyben tartása, működőképességének megőrzése – volt, de valószínűleg már kezdettől ennél komolyabban számoltak egy másik lehetőséggel: a felbontással, néhány részleg eladásával, illetve olcsó megvásárlásával, a piacok megszerzésével.

Az állammal és a hitelezőkkel folytatott bonyolult játszma végeredményeként a befektetői csoport a legnagyobb, villamossági egységet jó áron eladta (bár a bevétel nagy részét a tartozások törlesztésére kellett fordítania), két üzemet a megrendelésekkel együtt névleges áron átvett. A negyedik, közlekedési társaságot viszont engedték felszámolásba csúszni, majd árverésen, tartozások nélkül vásárolták meg az eszközöket, licenceket, továbbá az ígéretes piacot. Az utolsó körben a Vegyépszert átadta a főszerpet a Resonátornak. A két cégnek később is volt közös üzlete: a Resonator megvette a Ganz-Hídépítő projektcégeinek üzletrészeit a Hídtechnika és a Ganz Acélszerkezetek Kft.-től, így a Vegyépszert mellett lett társtulajdonos hatvanszázalékos részesedéssel.<sup>99</sup>

<sup>97</sup> Vitéz F. [2007a].

<sup>98</sup> GVH [2006], Vitéz F. [2007b].

<sup>99</sup> Az eset részleteit és a hivatkozásokat lásd a Transelektorról szóló esettanulmányban: *Antalóczy-Voszka* [2007].

A hazai beolvasztások mellett a vállalat folytatta a külföldi terjeszkedést is. A környező államokban alapított leányvállalatok és képviseltek mellett 2003 után elsősorban a kulcseMBER Nagy Elek szűkebb pátriája, Erdély felé indultak. A Vegyészert nemsokára a Romániába irányuló tőkeexport nagy szereplőjeként tartották nyilván.<sup>100</sup> A portfólióba beletartozik két kisebb útépitő cég, valamint a Kolozsvári Krónika mögött álló Magyarország Média Kft. is.<sup>101</sup> A profil kevésbé, de a partnerek érdekesebbek az Ahead Magreb nevű lakásépítő cég esetében, amelyet a Tocsik-ügy óta a közvéleményben SZDSZ-közeli vállalkozóként ismert Virág Attilával és a Magyar Exporthitel Biztosítóval közösen alapítottak.<sup>102</sup> Ezek a befektetések tudomásunk szerint eddig még nem hoztak nagy építőipari megrendeléseket.

2002 után tovább növekedett a tágabb, a Vegyészert-főtulajdonos Ingatlanforgalmazó és Gazdasági Tanácsadó Rt. által fémjelzett csoport is, bevonva érdekelt-ségeinek körébe többek között a Hír TV-t és az erdélyi Magyarország Media Kft.-t, a kolozsvári Erdélyi Híradó Könyvkiadót, a marosvásárhelyi S. C. Arex ingatlanfejlesztőt, valamint számos ingatlant, és a 2004 végéig a Nagy Elek testvére által tulajdonolt – később is a cégcsoporton belül maradó – Pro Aurumon keresztül a Magyar Nemzet napilapot kiadó Nemzeti Lapkiadót, valamint a Budai Malom Kft.-t.<sup>103</sup>

A Vegyészert és a hozzá kapcsolódó cégcsoport tehát horizontális és vertikális irányba, valamint a konglomerátumépítés jegyeit is mutatva terjeszkedett fúziókkal, olcsó termelő-szolgáltató kapacitások és ingatlanok megszerzésével. A fő módszer a csódközelbe jutott vagy már felszámolás alá került cégek bekebelezése volt. Valószínű, hogy ezek gyenge pénzügyi helyzetének kialakításában esetenként a vevő maga is szerepet játszott. Úgy tűnik, egyes ügyletekben megjelent a kormányzat és a politika Vegyészert segítő keze is a „furcsa párosok” kialakításának szorgalmazásával, az építési technológiák meghatározásával, a megrendelések és kifizetések célszerű ütemezésével, esetleg az APEH-vizsgálatok régi módszerének bevetésével.

## NÉHÁNY KÖVETKEZTETÉS

### A nemzeti bajnok teremtése – vállalati szemszögből

A Vegyészert alapvető szerkezeti és tevékenységi sajátosságai jó alapot adtak ahhoz, hogy elindulhasson a nemzeti bajnokká válás útján.

<sup>100</sup> Magyar... [2006].

<sup>101</sup> Králik-Rádi [2004], Lemaradt... [2004], A Vegyészert megvette... [2006], Sajtóérdekeltsegek... [2006].

<sup>102</sup> Ahead... [2006].

<sup>103</sup> Rádi [2006]. E cégek tulajdonosai és vezetői között szerepel többek között *Simicska Lajos*, *Töröcskei István*, *Nánágy Csaba* és *Fazekas Csaba*. A hálózatról részletesen ír többek között *Králik-Rádi* [2004].

A tulajdonosok célját, ami itt a közvetlen irányítás miatt jórészt egybeesik a vállalatvezetés érdekeivel, nem nehéz meghatározni: a főrésztvényesi pozíció megszerzése, majd a forgalom, a nyereség, a vagyon bővítése. A Vegyészernél ez a privatizáció kedvezményezettjeinek helyzetbe hozását, majd az 1990-es évek végén először a csődvészély elhárítását, majd a piacszerzést, hosszabb távon pedig a megerősödött helyzet stabilizálását és a növekedés újraindítását jelentette.

A kiinduló adottságok közül fontos a cég *állami vállalati múltja*. Bár a Vegyészernél a tervgazdaság idején nem tartozott a legnagyobbak, a kiemeltek közé, de jól ismerte az akkoriban kiterjedt gazdaságon belüli újraelosztás csatornáit (kisebb vállalatok beolvasztását, valamint a hazai és KGST-beli állami piacteremtést, a nagy megrendeléseket hozó Központi Fejlesztési Programokat és államközi egyezményeket). A „vállalati szocializáció” idején felhalmozott tapasztalatokat és magatartásmintákat később is hasznosítani lehetett.

A *privatizáció során* a vállalatvezetők célja a cég egyben tartása és a külső, stratégiai befektető elhárítása volt. Az előbbi nem teljesült – a gyártó egységek leválasztása kifejezetten diszpreferenciának számított –, és a régi menedzsment szempontjából a másik is kudarcba fulladt; a kormányzat az új, általa kinevezett vezetőknek adott támogatást a cég megvásárlásához. Ennek pénzügyi része, a kárpótlási jegy befogadása és az Egyszisztencia-hitel elvileg minden magyar befektetőnek járt, de a vásárlásra részben külső tagokkal alapított társaság előnyben részesítésének homályos története egyedi elbírálást, jó politikai-kormányzati kapcsolatokat sejtet.

A cég megszerzése után a piaci és pénzügyi nehézségek sokasodtak, amit az új tulajdonosok karcúsítással, profilbővítéssel, piaci alkalmazkodási kísérletekkel próbáltak áthidalni. Ez fenntartotta ugyan a középállamot, de nem volt elegendő a helyzet stabilizálásához. A Vegyészernél 1999-ben, a felszámolás fenyegetésekor életmentő támogatást kapott a Magyar Fejlesztési Banktól kötvényjegyzés, illetve garanciavállalás formájában. A vállalati stratégia a hagyományos tevékenységét felelevenítve a fővállalkozói szerepet helyezte előtérbe, így tudtak bejutni az újtulajdonosok *sajátos*, nagy volumenű állami megrendelésekkel és magas belépési korlátokkal védett, meglehetősen koncentrált szerkezettel jellemezhető *piacára*, ami a nemzeti bajnokká válás feltétele lett.

A vállalat sorsában az *állami piacteremtés* hozott fordulatot: a jelentős volumenű sztrádaépítési munkát nyilvános verseny nélkül szerezték meg. Ezt elősegítette, hogy a Vegyészernél szerkezeti adottságai és vezetőinek korábban kialakult politikai kapcsolatai jól illeszkedtek az 1998-tól hirdetett kormányzati filozófiához, a hazai kis- és középállamot megerősítéséhez, valamint a hatalomra jutott pártok és tágabb köreik pénzügyi szükségleteihez. Általános vélekedés szerint a főtulajdonos jókor, jó helyen és jól lobbizott. Elképzelhető, hogy a célok pontos meghatározásában, a kívánatos és lehetséges módszerek innovatív kidolgozásában a hosszas tár-



gyalások során a cég vezetői is fontos szerepet játszottak, esetleg saját törekvéseik megvalósítása érdekében – több hasonló társukkal együtt – maguk is kezdeményezői voltak a kialakult eljárások megteremtésének.

Nem kizárt, hogy az állam megkönnyítette a vállalat terjeszkedését is. A cég érdeklődése a gyenge pénzügyi helyzetű vállalkozások iránt nyilvánvaló. Azok likviditási gondjainak megteremtéséhez hozzájárulhatott a megrendelések szelektív és megfelelően ütemezett elosztása, egy-egy csődbe jutott társaság állami kisegítésének elmulasztása – aminek hatására azok olcsón juthattak a vevő kezébe.<sup>104</sup>

A Vegyészter jól hasznosította a kedvezményeket. A kivételezett helyzet idején rugalmas, jól tervezett üzleti stratégiát követett. A fővállalkozási tudást kiegészítette frissen belépő szakemberekkel, korszerű belső szervezési és ösztönzési rendszereket épített ki, kemény áralkut folytatott a megrendelővel és az alvállalkozókkal. Megfontoltan terjeszkedett, nem verte magát adósságokba a kiegészítő kapacitások vagy konkurens vállalatok megszerzése érdekében, folyamatosan növelte saját tőkéjét, és jól kidolgozott vezetési átalakításokra, profilbővítésre vonatkozó tervekkel készült az esetleges kormányváltásra. A tulajdonosok és a menedzserek nemcsak az egyszeri lehetőség kiaknázására, a nagy hasznok gyors learatására és kiszivattyúzására, hanem hosszabb távú üzleti siker megalapozására törekedtek; ebben az értelemben, mint egyik beszélgetőpartnerünk megfogalmazta, „nem szerencselovagok”.

A nemzeti bajnok teremtése során azonban tartósan megváltozott a vállalati orientáció: a piactól az állam felé fordulás a Vegyészter magatartásmintájának szerves eleme lett. Ennek fontos része, hogy a vezetők a személyes és üzleti kapcsolatok építésével, a mindenkori kormánynak tett kisebb, de valószínűleg nagyobb szívességekkel is szisztematikusan építették a politikai szálakkal átszőtt hálózatot.

Mivel a Vegyészter történetének minden fordulópontját – a tulajdonszerzéstől kezdve a „házi autópálya-építő cég” státusának elnyerésén keresztül a „minden kormányok barátja” pozíció eléréséig – az érintettek számára jótékony homály takarja, az állami-politikai kapcsolatokban alkalmazott módszerek részleteit a sajtó és a szakma képviselőivel együtt csak találgathatjuk. A bizalmas beszélgetésekből szerzett bizonytalan értesülések arra utalnak, hogy a pártfinanszírozásról és – valószínűleg még nagyobb arányban – a magánzsebek feltöltéséről szóló híresztelések nem alaptalanok. Ami ebből bizonyítékok és következmények nélkül nyilvánosságra került (a munka nélkül átutalt alvállalkozói díjak, a kirívóan magas ügyvédi, tervezői, tanácsadói számlák, a kormányzat más „kedvenc cégeinek” juttatott, a piaci árat meghaladó kifizetések, továbbá olyan apró szívességek a kormányoknak és a pártoknak, mint az autópálya-szakaszok átadása minden parlamenti választás előtt) alighanem csak a jéghegy csúcsa.

Az azonban biztosnak látszik, hogy a cég a kezdeti egyirányú politikai elkötelezettség után a másik oldallal is megtalálta a hangot, mint ahogy arra a szakma általános véleménye szerint az elmúlt években minden felelős vállalatvezetés rákény-

<sup>104</sup> Az Alba Regia, a Ganz Acélszerkezet, esetleg a Transelektro esetében. A szélesebb vállalatcsoportban az állam biztosan segítette a befektetéseket, például a Bizományi Áruház megszerzését.

szerült. Ezt segítette, hogy folyamatosan együttműködtek a Betonúttal, majd szoros üzleti kapcsolatba léptek több MSZP- és SZDSZ-közelinek tartott társasággal, a kormányváltások idején pedig a Vegyépszer irányítói maguk hajtották végre a célszerűnek ítélt vezetőváltást.

### *Siker és versenyképesség*

A Vegyépszer az állami piacteremtés egyik sikertörténetének látszik. Az állami támogatásoknak a cég szempontjából vett sikerkritériuma teljesült, mégpedig hosszabb távon is. A vállalat megmentése után először a nyilvános versenyt mellőző állami piacteremtés másfél éve alatt a társaság több százmilliárdos szerződéshez, évente többmilliárdos haszonhoz jutott, majd pedig a bevételek csökkenése után a formálisan piaci versenynek számító körülmények között is fennmaradt, sőt ágazatának egyik meghatározó szereplőjévé vált.

Az állami piacteremtést a kormányzat szélesebb körben is alkalmazta az ezredforduló Magyarországon. De a vállalati sikerek éppen a szoros politikafüggőség miatt általában tiszavirág-életűnek bizonyultak.<sup>105</sup> A kormányváltás – a verseny tisztaságának megsértésére is hivatkozva – többnyire az állami megrendelés, sőt a tőke visszavonásával járt, s ez alapjaiban rendítette meg az érintettek korábbi pozícióit, esetenként teljes megszűnésükhöz vezetett.

A Vegyépszer vezetői szerint a talpon maradás a versenyképesség megteremtésé-  
ként értelmezhető, amit a politikai fordulatot követő kisebb megingás után az újabb, most már közbeszerzési eljárások keretében elnyert nagy állami megrendelések bizonyítanak. Csakhogy a közbeszerzések elvileg versengő, de a gyakorlatban korántsem makulátlan piacán a Vegyépszer a látványosan kivételezett helyzet megszűnte után sem mindig csak piaci versenyképességével nyert újabb megrendeléseket.

Ezt a versenyképességet a szó szigorú értelmében az igazolná, ha a kivételezett helyzet után a cég valóban korlátozásmentes versenypiacon aratna sikereket. Márpedig egyrészt az útépítés, ezen belül a sztrádaüzlet a hagyományos versenykorlátozás, a kartellezés kiváló terepe. Másrészt még általánosabbnak látszik a piacon túli versenykorlátozás: ez a piac nemcsak a Vegyépszer fénykorában, hanem azután is sajátos, a politikai döntésekbe beágyazott terep, amelyen a mindenkori kormány nemcsak a keretfeltételek meghatározásában, hanem közvetlenül a munkák és a pénzek elosztásában is szerepet játszik – a liberalizáció után is. Elemzésünk megerősíti a közvélekedést, bár a rendelkezésünkre álló kutatói eszközökkel ezt nehéz lenne verifikálni, hogy a többi nagy volumenű állami megrendeléshez hasonlóan az autópálya-építésben sem csak piaci kritériumok (árak, referenciák, pénzügyi hátterek) döntenek akkor sem, ha működnek a verseny formális intézményei. A közbeszerzés, mint később bemutatjuk, ezeken a területeken a piacnyitást követően is sajátos versenyt jelent.

<sup>105</sup> Példa a Defend őrző-védő cég, az Ezüsthajó Kft. vagy az Országimázs Központ.

Éppen ezért eldönthetetlen, hogy versenyképes lett-e a Vegyépszér a szó szűk, piaci értelmében. Ennek a hazai teljesítménynél jobb bizonyítéka lenne, ha a vállalat jelentős útépitési tendereket nyert volna el a határon túl, mégpedig tiszta versenyben – erre azonban eddig nem került sor. A sajátos piacon érvényesül egy másik, sajátos sikerkritérium is, amit a Vegyépszér biztosan teljesített: politikai-adminisztratív értelemben versenyképessé vált hosszabb távra, azaz változó politikai feltételek között is.

A piaci és – maradjunk most már ennél a szónál – adminisztratív piaci versenyképesség nem feltétlenül kapcsolódik össze. Az előbbi a kiindulóponton, a nemzeti bajnok létrehozásánál a Vegyépszér esetében többé-kevésbé hiányzott. Ha ezt a kiemelt pozíció sem erősíti meg, akkor az akció hosszabb távon mind a vállalat, mind az állam szempontjából kudarcba fullad. Ha viszont a cég elveszti adminisztratív piaci versenyképességét, akkor – legalábbis a most elemzett sajátos tevékenységi körökben – a piaci megerősödés kevésnek bizonyulhat a tartós boldoguláshoz.

### Nemzeti bajnok teremtése – az állami nézőpont

Az állami-politikai célok – különösen, ha ezeket egy kategóriaként kezeljük<sup>106</sup> – a vállalatokénál összetettebbek, így eredményük is nehezebben mérhető. A sokrétűség, valamint a deklarált és valóságos törekvéseknek a dolog természetéből adódó eltérései miatt a bizonyítási nehézségek nemcsak a módszerek, hanem már a célok feltárásában is jelentkeznek.

#### *Állami törekvések*

Az állami támogatás, ezen belül a nemzeti bajnok teremtésének egyik meghirdetett célja a *versenyképes piaci szereplők* létrehozása. Ez összhangban van az Európai Uniónak a támogatások jóváhagyásához kapcsolódó sikerkritériumával: a módszer akkor sikeres, ha nem ismétlődik, felszámolja önmaga indokoltságát, vagyis az érintett cég vagy cégcsoport belátható időn, általában néhány éven belül támogatás nélkül is helytáll a piacon.<sup>107</sup> Egybevág a kisebb vállalatoknak a szokásosnál többféle kedvezményt engedélyező uniós irányvonallal az 1998-ban hivatalba lépő kormány konkrét célmeghatározása, a *hazai kis- és középvállalkozások* versenyképességének javítása is.

<sup>106</sup> Az „állami”, „kormányzati” és „politikai” kifejezések a következőkben – hacsak elkülönítésükre külön nem utalunk – szinonimaként szerepelnek. A pongyola szóhasználat mentségéül szolgálhat, hogy a vizsgált esetben a döntési szintek összecsúsznak: megkülönböztetésükre ebben a kutatásban ritkán volt mód – a politika néha formálisan, máskor informálisan átveszi az államapparátus vagy az állami társaságok döntési jogkörét. Az utóbbiak biztosan létező elkülönült érdekeit és érdekérvényesítési módszereit nem tudtuk szisztematikusan feltárni.

<sup>107</sup> European Commission [1999], 212–213. o.

Ennek a kormányzati irányvonalnak a kialakításában nyilván közrejátszott a vállalati nyomás. A nemrég alakult vagy privatizált kisebb magyar cégek joggal igényelhetek az induló hátrányokat mérséklő támogatást, beleértve a piacukat növelő állami megrendeléseket. Az érvelést a közelgő uniós csatlakozás is erősítette, ami indokoltta tette a felkészülést a kiterjedő nemzetközi versenyre.

A másik deklarált szándék esetünkben a *közpénzek kímélése* volt, az a kormányzati feltételezés, hogy a magyar tulajdonban lévő fővállalkozók kiválasztása javítja a költségvetés egyenlegét részint az adókedvezményeket nem élvező társaságok befizetései és a foglalkoztatás bővüléséből származó adóbevételek növekedése, részint az olcsóbb kivitelezés miatt. Ennek alapja – ha az első célt komolyan vesszük – nem lehetett a kedvezményezettek jobb versenyképessége, hanem csak az, hogy a korábban megbízott társaságok az „indokoltnál” magasabb profittal dolgoztak.

A hatékonyságjavítási, árleszorítási kényszert elvileg az erős versenytől lehetett volna várni. Csakhogy a korábbi tapasztalatok megingathatták az annak tisztaságába vetett hitet; az adott piacszerkezet és vállalati magatartás a kis számú erős cég összejátszásának, a megrendelő államra gyakorolt erős nyomásnak a veszélyét idézhette fel. A verseny élénkítése például a Magyarországon nem bejegyzett cégek piacra lépésének megkönnyítésével ellentmondott volna a hazaiak versenyképességét javító politikai szándéknak, hiszen akkor a kiválasztáskor még kisebb, gyengébb cégek lemaradtak volna. Az 1998-ban hivatalba lépő kormány a verseny helyett rövid távon inkább saját alkupozíciójának erejében bízott.

Ez azonban önmagában még nem tagadja a *verseny jövőbeli* szerepét, ellenkezőleg: a harmadik állami szándék éppen annak erősítése lehet, hiszen a versenyképessé tett szereplők később felléphetnek a meglévő nagyvállalkozásokkal szemben. Végül, ehhez is kapcsolható a *politikai célok* csoportja, ha egyik nyíltan nem hangoztatott, de a kormányzati indoklásokban is felsejlő metszetét vesszük előre: az állami megrendelők célja *kiszabadulni* a korábban meghatározó kivitelezők nyomása, a *state capture* már érzékelhető jelei alól. Ezt szolgálhatja önmagában a piaci szereplők számának növelése az új, versenyképessé vált cégek révén, de még szilárdabb az állami alkupozíció, ha ezek a vállalatok a kiválasztáskor gyengék, erősen függenek a megrendelőtől.

A piacteremtés politikai externáliái közé tartozik ezen kívül – legalábbis az útépitést és más hasonló területeket érintő közfelfogás szerint – a *pártfinanszírozás*, valamint a kormányzathoz közel álló *magánvállalkozók* zsebeinek feltöltése. Ez a cél ellentmond az árleszorításnak: a kormányzat nem szabadulni igyekszik a vállalatok nyomása alól, hanem részesedni kíván a saját maga által szándékosan magasán tartott árakból.

#### *Módszerek: egyedi kiválasztás és közbeszerzés*

A Vegyépszer esetében a nemzeti bajnok teremtésének számos eszköze – a menedzsment privatizációs részvételének támogatása, a vállalatmentés, a tőkejuttatás

és a terjeszkedés segítése – mellett a fő módszer a piacteremtés volt. A sztrádaépítés fővállalkozójával 2000-ben közbeszerzés, azaz formális verseny nélkül kötöttek szerződést az állami-politikai megrendelők. Ezt az eljárást nyíltan, sőt némi hezitálás után demonstratív módon, talán a magyar tulajdonú cégek előnyben részesítésének kézzel fogható bizonyítékeként másfél év alatt többször is alkalmazták.

A módszer nyílt vállalása nem jelent transzparenciát: a kiválasztás szempontjai nehezen átláthatók. A döntéshozóknak nagy szabadságot adott, hogy a kritériumokat összefüggően nem hirdették meg, és a szórványosan megjelenő ismérvek hiányosak voltak. Nem szerepelt a feltételek között az útépitési tapasztalat és a tőkeerőt legalább részben helyettesítő stabil pénzügyi helyzet. A deklarált célokból az következett volna, hogy a magyar tulajdonban lévő cégek közül a legalacsonyabb árat vállaló kapja meg a munkát. A megrendelőt – és a politikai döntéshozókat is – számos vállalatcsoport ostromolta jelentkezésével, de részletes ajánlatokat nem kértek tőlük, rendszerezett összemérésüknek nincs nyoma. A végszámra ismeretében nehezen bizonyítható, hogy az alacsony ár lett volna a döntő.

A Vegyépszer három megkülönböztető jegye a többi jelentkezőkhöz viszonyítva a fővállalkozásban szerzett gyakorlat, a gyenge piaci-pénzügyi helyzet és ennek következménye, az államnak az MFB speciális részvényén keresztül gyakorolt közvetlen tulajdonosi szerepe volt. A cég hagyományosan jó kormányzati-politikai kapcsolatain túl – ami nem egyedülálló a potenciális kivitelezők körében – ez a kritériumhármás lehetett perdöntő. Az első a munka megszervezésének, elfogadható elvégzésének esélyét adta, a másik kettő a többi jelentkezőnél erősebb függést, így a vizontszolgálatokra való hajlandóság nagyobb mértékét és ennek a tulajdonosi „rálátásból” következő ellenőrzési lehetőségét jelentette, azaz a megrendelő számára jobb alkupozíciót biztosított.

Ez a kiválasztási módszer először, a magyar tulajdon előírásával leszűkítette a lehetséges résztvevők számát, majd az elvileg szóba jöhető körön belül sem adott azonos esélyt mindenkinek. A *szekció itt is erős* volt, csak a döntéshozók nem piaci, nem is átlátható szempontok szerint válogattak, hanem az adminisztratív piaci alku szabályai szerint.

Tévhit tehát, hogy az egyedi mérlegelésnél nincs verseny. De egyre fogyatkozó *illúzió* az is, hogy a *közbeszerzés tiszta versenyt* jelent. Az eljárást ugyanis a résztvevők mindegyik köre külön-külön vagy együttesen is torzíthatja. Egyrészt összejátszhatnak a pályázók, előre megegyezve az egymást követő, önmagukban is összetett munkák elosztásáról, a nyertes és alvállalkozói pozíciókról. Másrészt a megrendelő olyan részvételi kritériumokat szabhat meg, amelyekkel a szereplők egyes csoportjait kizárja az indulásból. Harmadszor, a tenderkiírás konkrét feltételeivel, „testre szabásával” vagy az elbírálás során előnyt kaphatnak bizonyos pályázók a vevők és az eladók közötti előzetes megállapodás alapján.

Az út- és autópálya-építés közelmúltja a lehetséges eljárások többségére ad is többé-kevésbé bizonyított példát. A kartellezést a Gazdasági Versenyhivatal ebben a szakmában többször is megállapította. Egyes vállalatcsoportok kirekesztését mu-

tatja az 1990-es években a nagy tőkeerő és garancia előírása, a 2002. őszi sztrádatenderen a hazai átadott sztrádaszakasz referenciájának megkövetelése, később a Magyarországon be nem jegyzett cégek megalapozatlan kizárása, ajánlataik sorozatos elutasítása – mint ahogy azt utóbb a KDB vagy a bíróság döntései kimondták.

A közbeszerzésnek ezek a kiskapui már az ezredfordulón is ismertek voltak. Feltehetően nem okozott volna nagy gondot, hogy a kormányzat a kijelölés helyett ezzel a módszerrel érje el ugyanazt a végeredményt, például úgy, hogy a feltételek között kikötik: a pályázó nem állhat perben a megrendelővel, rendelkeznie kell fővállalkozási tapasztalattal, vagy legyen a cégben állami tulajdonrész. A tenderezés időigénye a zárt ajtók mögötti tárgyalások lassúságának ismeretében nem jó érv. Csak találgatni tudjuk, hogy azért vetették-e el a döntéshozók az eljárást, mert az átlátszó megoldásokat bíróságon meg lehet támadni, esetleg szándékosan demonstrálni akarták az állam erejét, vagy a magyar kézben lévő kis- és közép vállalatok előnyben részesítésének politikáját szándékoztak ezzel is igazolni.

### *Eredmények, korlátok és a versenyre gyakorolt hatás*

A kitűzött állami célok elérését számba véve kezdjük a támogatások uniós sikerkritériumával, a kedvezményezett cég *versenyképességének* megteremtésével. A Vegyépszer eredményeinek bemutatásakor láttuk, hogy a siker a piac sajátosságai miatt csak a politikai-adminisztratív piaci versenyképességgel együtt értelmezhető. Hozzá kell azonban tenni: még ha igazolni lehetne is a tisztán piaci versenyképességet, akkor is kérdéses maradna, hogy a verseny tisztaságának megsértésében és a vállalkozók szélesebb körének orientációváltásában mérhető (vagy inkább csak becsülhető) ráfordításoknak ez volt-e az össztársadalmi jólét szempontjából leghatékonyabb befektetési módja.

A 2000-ben elindított sztrádaépítés kiválasztási technikájának *árcsökkenő* hatását a korábban elmondottak miatt nem tudjuk megbízhatóan értékelni. Meggyőző hivatalos adatok azóta sem cáfolták azokat a sajtóban megjelent számításokat, amelyek szerint a Vegyépszer nem dolgozott olcsóbban, mint kivitelező elődei. A versenyt helyettesítő közvetlen állami alku vagy *nem tudta, vagy nem is akarta* jelentősen mérsékelni a kiadásokat.

Az első esetben magyarázatra szorul, hogy ha a cég kiválasztásának egyik alapja a gyenge pénzügyi helyzetből adódó kiszolgáltatottság volt, miként állhatott ellen a megrendelő árleszorító törekvéseinek. A szokásos – például a Viadom történetében is megfigyelhető – piaci magatartás az, hogy az új szereplők alacsony díjakkal próbálnak betörni. A Vegyépszer viszont útépítési gyakorlatának gyengeségét saját kockázatainak magasra árazásával ellensúlyozva, az egyezkedések kezdetétől kemény áralkut folytatott a sztrádaépítésben még szintén csekély tapasztalattal rendelkező NA Rt.-vel. Ez azt sejteti, hogy a kiválasztási döntést magasabb politikai szintek már korábban, a végső díjazástól függetlenül meghozták. Az idő előrehaladtával pedig egyre biztosabbá vált a kivitelező helyzete: a tárgyalások exkluzív volta miatt

az építkezés megkezdését sürgető politikai nyomásnak más vállalat bevonásával már nem lehetett volna eleget tenni. A gyorsítási szándék tehetetlenségi ereje szerepet játszhatott abban is, hogy a kizárólagosság másfél éven át fennmaradt. A Vegyépszerrel kialakultak a keretfeltételek – másokkal már nem volt idő a választások előtt hosszas alkudozásba bocsátkozni.

Ezt a forgatókönyvet nem kizáró, inkább kiegészítő másik eshetőség szerint az állami oldalnak nem is volt olyan fontos az árak mérséklése. Egyfelől a viszonylag gyors gazdasági növekedés elegendő forrást biztosított a folyó sztrádaépítési kiadások fedezésére (a számlák egy részét pedig az utódokra hagyta a kormányzat). Másfelől a költségek növekedése magába foglalta a párt- vagy magánkasszába folyó kiadásokat. Így gyenge volt az alap a végösszeg kifogásolásához, százalékos részesedés kikötése esetén pedig a lecsorgó volumenek is nőttek. A látszólag ellenérdekű felek gyorsan egyetértésre juthattak, mindannyiuk megalégedésére – csak a közpénzek rovására.

A találgatásokat félretéve az biztosnak látszik, hogy a kiválasztók és kiválasztottak között – legalábbis rövid távon, a választási ciklus által is szorítva – *kölcsönös függés* alakult ki; nemcsak a Vegyépszer nem hagyhatta el a piacot jelentős veszteségek nélkül, hanem a megrendelők sem.

A 2002-es választások után formálisan újraindított verseny sokáig nem szorította le az árakat; ellenkezőleg, azok soha nem látott magasságokba szöktek. Ebben nyilván közrejátszott a korábbinál is ambiciózusabb autópálya-építési program által generált állami túlkereslet, ami megnehezítette, hogy a megrendelők éljenek az évekig mellőzött kivitelezők „kiéhezetsége” adta árcsökkentési eséllyel. De közrejátszott a vállalatok kartellezése is, amit a 2002 őszén kiírt pályázat feltételeinek korlátozó – éppen csak az érintett cégekre illeszkedő – meghatározása is elősegített.

A versenyfeltételeket rontotta a piaci szereplők számának korlátozása, amiben szintén közreműködött az állam. Az uniós csatlakozást követő liberalizáció után is mesterségesen megemelte a belépési korlátokat; az útépítésben fennmaradtak a piacvédelem kifinomult, rejtőzködő eszközei az ajánlatok feltételeinek megsabálásánál és a tenderek elbírálásánál. Emellett megindult a piaci koncentráció felvásárlásokkal és a felszámolás alá került cégek eszközeinek és rendelésállományának átvételével, amibe esetenként az állam is besegített. A kedvezményezettek számára gyümölcsöző piacteremtés tehát közvetve vagy közvetlenül csődbe sodorhatja a kimaradókat, így a szereplők száma csökken. A módszer szűk piaci szempontból sem csak épít, hanem rombol is.

A *piacszerkezetre és a versenyre* gyakorolt hatásról tehát azt mondhatjuk, hogy a kizárólagos állami megrendelés valóban új, erős szereplőt teremtett az útépítési piacon, és egy szegmensben, az átmenetileg egyetlen fővállalkozónak kiszolgáltató bedolgozók piacán valószínűleg erősödött a verseny (ami azonban inkább a Vegyépszer, a közvetítők és a megrendelők pénztárcáját hizlalta, mintsem a közpénzeket kímélte volna). De az átrendeződés nem csökkentette egyértelműen a koncentrációt, azaz csak a cég és nem a piac egésze szempontjából volt nagy jelen-

tősége. S ha figyelembe vesszük a szelektív állami piacteremtés romboló, a kimaradók egy részét felszámolásba taszító hatását, akkor a következmény még gyászosabb: a verseny strukturális feltételei hosszabb távon is romolhatnak. Kiinduló hipotézisünk tehát csak erős megszorítással igaz: a nemzetibajnok-teremtés az érintett cégre gyakorolt jótékony hatás mellett kedvezőtlen következményekkel jár a verseny strukturális feltételeire és tisztaságára.

### Hivatkozások

- A Betonút... [2002]: A Betonút ügyvédjéé a Betonút Nemzetközi Rt. *Napi VG*, március 21.
- Ahead... [2006]: Ahead Magreb Kft.: Virág Attila algériai üzlete? *HVG*, augusztus 30.
- A Közbeszerzési... [2006]: A Közbeszerzési Döntőbizottság megbírságolta az NA Rt.-t. *VG*, október 2.
- Antalóczy Katalin – Voszka Éva [2008]: Nemzeti bajnokok teremtése Magyarországon. Kézirat.
- Allen, Christopher – Didier, Herbert – Koopman, Gert-Jan [2006]: The European Commission's new industrial policy. EIB Papers, Volume 11., No. 2.
- A Vegyépszer–Betonút... [2006]: A Vegyépszer–Betonút a legolcsóbb. *VG*, augusztus 1.
- A Vegyépszer... [2002]: A Vegyépszer nem vesz lapokat. *Index*, február 6.
- A Vegyépszer építheti... [2002]: A Vegyépszer építheti fel a radioaktív hulladék-tárolót. *Index*, július 25.
- A Vegyépszer megvette... [2006]: A Vegyépszer megvette a csíkszeredai Út- és Hídépítő Rt.-t. *Index*, augusztus 2.
- A Vegyépszer visszavásárolta... [2002]: A Vegyépszer visszavásárolta kötvényeit. *Népszabadság*, május 25.
- A Vegyépszert... [2004]: A Vegyépszert is vizsgálja a GVH. *VG*, augusztus 2.
- Aláírták... [2001]: Aláírták az M7-es felújítási szerződését. *Origo*, március 19.
- Alkotmányellenesen... [2002]: Alkotmányellenesen épül az M7-es? *Index*, június 6.
- ÁPV Rt. [2007]: Kimutatás a Vegyépszer-privatizációról. ÁPV Rt.
- Átadták... [2002]: Átadták az M7 új szakaszát. *Index*, április 19.
- Átadták... [2006]: Áttekintés a 2005. évi közbeszerzési eljárásokról és azok alakulásáról 1999 és 2005 között. Január, [www.tenderek.hu](http://www.tenderek.hu)
- Autópálya... [2006]: Autópályaforintok a kormánypártoknál? *Index*, szeptember 22.
- Bebetonozva [2003]: Bebetonozva. *HVG*, november 22.
- Bevált... [2002]: Bevált a hazai autópálya-építési rendszer. *Magyar Nemzet*, április 15.
- Bírósághoz... [2001]: Bírósághoz fordul a Strabag. *VG*, szeptember 5.
- Bogár Zsolt [2003]: Aszfaltbetyárok. *Magyar Narancs*, október 30.
- Ciprusiak... [2002]: Ciprusiak vették meg a Betonút Nemzetközi Rt.-t. *betonnet*, január 15.
- Csontos János [2003]: Medgyessy utolsó hídatavatója. *Magyar Nemzet*, július 5.
- Csúszóágazat [2006]: Csúszóágazat. *HVG*, március 31.
- Diószegi József [2002]: Az autópályacégek tovább bővítik érdekeltségi körüket. *Napi VG*, július 4.
- Drágán... [2004]: Drágán épülnek az sztrádák. *Index*, április 27.
- Erőltetett menet [2006]: Erőltetett menet. *HVG*, március 29.
- European Commission [1999]: Company Law in European Communities, Vol II. A Rule Applicable to State Aid. Brussels, Luxembourg.
- Féderer Ágnes – Római Róbert [2002a]: Jobbkéz-szabály autópályán. *Népszabadság*, április 18.
- Féderer Ágnes – Római Róbert [2002b]: Útjának végén a Betonútépítő. *Népszabadság*, május 17.
- Féderer Ágnes – Római Róbert [2002c]: Milliárdos megbízási díj, fillérek a földekért. *Népszabadság*, július 18.
- Felszámolják... [2003]: Felszámolják a Betonútépítőt. *Figyelő*, február 25.
- Ferenczi Krisztina [2002]: Négy szemközt Tímár Gyulával, a Vegyépszer Rt. vezérigazgatójával. *Magyar Hírlap*, január 25.
- Ferenczi Krisztina [2004]: Nagy Elek és a Vegyépszer-birodalom fölemelkedése. *Népszava online*, május 26.
- Fidesz-MPP [1998]: A jövő választása. A polgári Magyarország közgazdasága. Fidesz-MPP.



Fidesz... [2004]: Fidesz: hozzák nyilvánosságra a TCG lobbiszereplőit. *HVG*, május 21.

*Figyelő* [1999, 2000, 2001, 2002, 2003]: TOP 200. *Figyelő*.

GVH [2002a]: Vizsgálati jelentés a Nemzeti Autópálya Rt. ellen gazdasági erőfölénnyel való visszaélés tárgyában indított eljárásról. Gazdasági Versenyhivatal, július.

GVH [2002b]: Vj-41/2002/33. Gazdasági Versenyhivatal.

GVH [2003]: Vj 27/2003/16. Gazdasági Versenyhivatal.

GVH [2004]: Vj 56/2004/190. Gazdasági Versenyhivatal.

GVH [2006]: Vj 144/2006/4. Gazdasági Versenyhivatal.

*Haász János* [2005]: Pazarlóbban nemigen épülhetne autópálya. *Index*, augusztus 10.

*Haász János* [2006]: Vegyépszert, minden kormányok barátja. *Index*, március 3.

*Halaska Gábor* [2002]: Vegyépszert-üzletek – terjeszkedésben. *Figyelő*, április 16.

*Halaszti Gyula* [2001]: Cégek versenye a konzorcium pályázatain. *Magyar Nemzet*, március 27.

Hétfőn... [2006]: Hétfőn átadják az új M7-es szakaszt. *Figyelő*, március 10.

Hitelből... [2001]: Hitelből épül az autópálya. *VG*, augusztus 16.

*Iván Gizella* [2000]: A Vegyépszert tárgyal a Betonútépítővel. *Magyar Hírlap*, december 4.

*Iván Gizella* [2001a]: Milliárdokat költöttek beruházásokra a külföldi autópálya-kivitelezők. *Magyar Hírlap*, augusztus 10.

*Iván Gizella* [2001b]: Lett volna kedvezőbb ajánlat az autópálya-építésre. *Magyar Hírlap*, október 4.

*Iván Gizella* [2002a]: Nyilvánossá tették a Vegyépszert-piramist. *Magyar Hírlap*, február 5.

*Iván Gizella* [2002b]: Az ÁSz komoly bírálata a sztrádaépítésről. *Magyar Hírlap*, május 25.

*Iván Gizella* [2002c]: A Vegyépszert elindul az új útépítési tendereken. *Magyar Hírlap*, december 23.

*Juhász Péter* [2002a]: A Vegyépszert sikertörtéje: (el)kerülő utakon. *VG*, július 1.

*Juhász Péter* [2002b]: Közbeszerzés: pályán maradni. *VG*, július 19.

*Kamasz Melinda* – *Magos Katalin* [2002]: Egyensúlyt a gazdaságba – a körbe zárt világ. *VG*, március 21.

*Kapitány Szabó Attila* [2002a]: Vállalati sorsok a választások után. *Figyelő*, május 14.

*Kapitány Szabó Attila* [2002b]: Autópálya-építések – Önök kérték. *Figyelő*, július 30.

Két héten... [2000]: Két héten belül sztrádaépítés? *Index*, július 4.

Kigolyózták... [2002]: Kigolyózták a Vegyépszert az útépítésből. *Figyelő*, augusztus 28.

*Králik Roland* – *Rádi Antónia* [2004]: Balra tartás? *HVG*, augusztus 14.

K. Sz. A. [2000]: Újabb favorit az M3-asra. *Népszabadság*, április 26.

Kuncze: az emberek... [2002]: Kuncze: az emberek válaszokat várnak. *Index*, április 25.

Kuncze szerint... [2002]: Kuncze szerint olcsóbban és gyorsabban épülhet az autópálya. *Index*, július 23.

Lemaradt... [2004]: Lemaradt a Vegyépszert. *Erdélyi riport*, III. évf. 50. szám.

Magyar... [2006]: Magyar tőkeexport Romániába. *VG*, november 22.

Medgyessy... [2002]: Medgyessy: megvizsgáljuk a Vegyépszert szerződéseit [2002]. *Index*, május 31.

Megszűnés... [2003]: Megszűnés előtt a fehérvári ARÉV. *Népszabadság*, október 16.

Milliárdos... [2001]: Milliárdos cégfelvásárlás. *Figyelő*, október 9.

Mindenki... [2000]: Mindenki autópályát építene. *Népszabadság*, április 14.

*Mink Mária* [2001]: Köves úton. *HVG*, május 26.

*Mink Mária* [2002a]: Minden úton vezetnek. *HVG*, április 27.

*Mink Mária* [2002b]: Magasiskola. *HVG*, május 11.

*Mink Mária* [2002c]: Mellékösvények. *HVG*, július 20.

Négy ajánlattevő... [2002]: Négy ajánlattevő a közbeszerzésen. *Index*, szeptember 10.

*Ószabó Attila* – *Vajda Éva* [2000]: Egész pályás letámadás. *Élet és Irodalom*, 24. szám.

*Rádi Antónia* [2006]: Vegyépszert-Inforg terjeszkedés Erdélyben. *HVG*, július 28.

*Riess, Armin* – *Välilä, Timo* [2006]: Industrial policy: a tale of innovators, champions, and B52s. *EIB Papers*, Volume 11., No 1.

*Római Róbert* [2001]: M7: veszélyben a határidő. *Népszabadság*, február 21.

*Római Róbert* [2002]: Egyre drágább autópálya-építések. *Népszabadság*, február 1.

*Római Róbert* [2003]: Hétszáz éves jótállás a kottában. *Népszabadság*, szeptember 20.

*Római Róbert* [2006a]: Pénznyelő autópálya-építések. *Népszabadság*, augusztus 26.

*Római Róbert* [2006b]: „A gyanú nem elég.” *Népszabadság*, november 2.

*R. Kovács Dániel* [2002]: Aktivizálódó Vegyépszert. *Figyelő*, március 26.

Sajtóérdekeltségek... [2006]: Sajtóérdekeltségek a Vegyépszert-csoportban. *HVG*, július 19.

Strabag... [2006]: Strabag-pénzek a kormánypártoknak? *VG*, szeptember 22.

*Szajlai Csaba* [2000]: Szigorú feltételeket szabnak az M3-as építésénél. *Magyar Hírlap*, szeptember 4.

Szerződés-kötés... [2000]: Szerződés-kötés előtt kezdődik a földmunka az M3-on. *Index*, május 24.

Szilágyi Béla [2000]: Sztrádaépítésben jártas szakemberek igazolnak át a Vegyépszerhez. *betonnet.hu*, május 20.

Titkos... [2003]: Titkos tárgyalások az M7-ről. *Figyelő*, december 5.

15 éves... [2000]: 15 éves autópálya-építési programot dolgoz ki a kormány. *Index*, augusztus 7.

Több mint... [2003]: Több mint fél évet késik a M30-as építésének befejezése. *Figyelő*, április 4.

Török Ádám [2003]: Nemzeti vállalkozáspolitikák újtjai és tévútjai nyolc európai országban. *Fejlesztés és Finanszírozás*, 2.

Transparency International [2008]: Korrupciós kockázatok az üzleti életben, június 9., [www.transparency.hu](http://www.transparency.hu)

Tulajdonosváltás... [2003]: Tulajdonosváltás a Ganz Acélszerkezet Rt.-nél. *VG*, november 12.

Ugyanaz... [2004]: Ugyanaz a hat cég indul a magyar útépitéséért. *Figyelő*, április 14.

Útépitési... [2002]: Útépitési szerződéseket bonthatnak fel. *Figyelő*, július 10.

Vegyépszer... [2005]: Vegyépszer kontra Strabag: új eljárás indul. *Origo*, november 8.

Verseny... [2006]: Verseny az útfelújításban is. *VG*, szeptember 27.

Viadom... [2007]: Viadom: végtelen történet? *Népszabadság*, december 28.

Vitéz F. Ibolya [2004]: Kiosztott osztozkodók. *HVG*, július 31.

Vitéz F. Ibolya [2007a]: Szingörbület. *HVG*, április 28.

Vitéz F. Ibolya [2007b]: Céges buli. *HVG*, október 13.

Voszka Éva [2003]: Versenyteremtés – alkuval. Akadémia Kiadó.

## **Állami piacteremtés – nemzeti bajnok teremtése: a Richter Gedeon NyRt. esete**

ANTALÓCZY KATALIN

2006-ban a Richter Gedeon NyRt. nettó árbevétele alapján a 27., a saját tőke nagysága szerint a 4., az export alapján a 14., a létszám alapján a 10., az üzemi eredmény alapján ugyancsak a 4., az adózás előtti eredmény alapján az 5. legnagyobb vállalat volt Magyarországon (Figyelő TOP 200, 2007). (A hazai gyógyszeripari vállalatok között a nettó árbevétel alapján kiugróan vezette a listát, a második Sanofi-Aventis/Chinoin nettó árbevételét 12,5 százalékkal haladta meg.) Jelentős piaci szereplő a Richter regionálisan, illetve generikus gyártókon belül is. Globálisan, a legnagyobb vállalatokhoz képest ugyanakkor alig mérhető nagyságrendű – 2004-ben a világ vezető gyógyszeripari cégének, a Pfizernek az árbevétele 51 milliárd dollárt tett ki, a tizedik Wyeth 14,2 milliárd dolláros forgalmat bonyolított le. Ebben az évben a Richter árbevétele 600 millió dollár volt – a Pfizer tehát 85-szöröse, a Wyeth pedig a 24-szerese volt a hazai vezető gyógyszeripari cégnek.

Nemzeti bajnok-e a Richter Gedeon NyRt.? Vagyis eddigi teljesítménye, piaci pozíciója, versenyképessége mennyiben köszönhető az állami piacteremtésnek és különböző támogatásoknak, és mennyiben a vállalat saját teljesítményének? Ezt próbáljuk megvizsgálni a cikkben, amely két nagy részre tagolódik. Az első részben a vállalat történetét tekintjük át, ebben elsősorban a cég saját erősségeit mutatjuk be, a másodikban pedig az állami szerepvállalás jelentőségét vizsgáljuk.

### **A RICHTER GEDEON GYÓGYSZERGYÁR TÖRTÉNETE – ALAPVETŐ SZERKEZETI ÉS MAGATARTÁSI JELLEMZŐK**

A Richter az egyik legnagyobb múlttal rendelkező hazai vállalat. Története több mint 100 éves múltra tekint vissza, s amikor 1901 végén Richter Gedeon beadta, majd 1902 tavaszán meg is kapta patikaalapítási engedélyét, nemcsak a ma is sikeresen működő vállalat, hanem az egész magyar gyógyszeripar alapjait rakta le.

---

*Antalóczy Katalin*, a Pénzügykutató Zrt. tudományos főmunkatársa, a Modern Üzleti Tudományok Főiskolája főiskolai tanára. E-mail cím: antaloczy.katalin@ella.hu

A vállalat történetében három szakasz különíthető el, három meghatározó személyiséggel, elképesztő folytonossággal, ugyanakkor állandó változással, alkalmazkodóképességgel.

### **Az alapítástól az államosításig – Richter Gedeon<sup>1</sup>**

Magyarországon a gyógyszergyártás kezdetei – a nemzetközi tendenciákhoz hasonlóan – a 19. század végéig nyúlnak vissza. A kiegyezés évében, 1867-ben alapított Magyar Központi Gyógyszervegyészeti és Művegyészeti Rt.-vel kezdődött hazánkban a gyógyhatású termékek gyártása. Az Osztrák–Magyar Monarchiában, a világ legfejlettebb gyógyszeriparával rendelkező Németország szomszédságában azonban nem volt egyszerű megteremteni a hazai ipar alapjait. Az első gyógyszerüzem mindössze 10 évig működött, majd megszűnt.

#### *Az alapítás*

1901-ben azonban bekövetkezett az áttörés: Richter Gedeon gyógyszerész az Üllői úton patikát alapított.

Richter Gedeon 1872-ben született, gyógyszerész-gyakornoki bizonyítványát a Kolozsvári Tudományegyetem Gyógyszerészeti Intézetében szerezte, majd a budapesti orvoskaron gyógyszerészdiplomát kapott. Két év hazai gyakorlat után külföldi tanulmányútra indult, német, svájci, francia és angol gyógyszertárakban dolgozott. Nemcsak gyógyszerészeti ismereteit gyarapította, kapcsolatokat épített, hanem behatóan tanulmányozta a legfejlettebb, itthon még ismeretlen ipari gyógyszergyártást s az új gyógymódot, az organoterápiát – e két ismerete tette Richter Gedeont az ipari gyógyszergyártás hazai úttörőjévé. (Az organoterápia az állati szervekből kivont hatóanyagok gyógyszerként való alkalmazása, amely az endokrinológia, vagyis a belső elválasztású mirigyek jelentőségének felismerésén alapul.) Hazatérve eladta a Heves megyei Ecséden örökölt családi birtokát, és 1901. december 10-én kérelemmel fordult Budapest Székesfőváros Tanácsához, hogy járuljon hozzá az Üllői út 105. sz. alatti Sas gyógyszertár üzleti jogának megvásárlásához.

A gyógyszergyártás a – ma is létező, s ismét a Richter tulajdonában lévő – Sas patika hátsó szobájában, kisüzemi módszerekkel kezdődött. A gyógyszertárt preparatív laboratóriummal egészítették ki, ahol szerény keretek között megkezdődött – a vágóhídon begyűjtött friss szervekből – az organoterápiás készítmények előállítás. E termékek rendkívül sikeresek voltak mind gazdaságilag, mint erkölcsileg: a patika hírneve s a termékei iránti kereslet gyorsan nőtt. 1906-ban Richter Gedeon a termelés ipari méretű kibővítését, gyógyszergyár alapítását határozta el. Megvásárolta Kőbányán azt a Cserkesz utcai telket, amely ma is a vállalat telep-

<sup>1</sup> A fejezet megírásánál támaszkodtunk a következőkre: *Antalóczy* [2000], *Csontos és társai* [2001], *Magyos* [2001], *Szalkai* [é. n.].

helyének része – s 1908-ban megkezdte működését Magyarország első ipari méretű gyógyszergyártó üzeme.

### *Termékek, kutatás-fejlesztés*

A korabeli gyógyszergyártás alapvetően három módszere – kémiai szintézis, növényi, illetve állati eredetű anyagok feldolgozása – közül Richter Gedeon kezdetben ez utóbbira építette vállalatát. A cég egyik első termékét sertéspetefészekből állította elő, amelyet akár a mai fő profil, a nőgyógyászati termékek előfutárának is tekinthetünk. Az organoterápia felfutását világszerte segítette az adrenalin 1901-es felfedezése. Erre a hullámra Richter Gedeon már 1902-ben fel tudott kapaszkodni – forgalomba hozta *saját* adrenalin alapú gyógyszerét, amelyet a vállalat azóta is gyárt. Az 1910-es évek elejétől azután állati eredetű szerek mellett megkezdtek a növényi alapú készítmények előállítását, illetve hozzáfogtak a kémiai szintézishez is. 1911-ben sikerült előállítaniuk az acetilszalicilsav legstabilabbnak tekintett sóját, a kalcium-acetilszalicilátot, amely *Kalmopyrin* néven máig forgalomban lévő gyógyszer Magyarországon. 1912-ben megvalósították a hidrogén-peroxid karbamiddal való tartósítását, amelyből az első sikeres folyékony fertőtlenítőszer, a szintén ma is forgalomban lévő *Hyperol* keletkezett. Az első világháború jelentős piacbővülést, s így fejlődést hozott a Richter számára, a háború végére a cég a Monarchia egyik legnagyobb gyógyszergyárává vált.

A Richter által alapított patika, majd gyógyszergyár fejlődésének alapja a folyamatos fejlesztés, az innováció volt. Kezdetben nem folyt önálló kutatás a cégnél, a fejlesztés alapja elsősorban a külföldi kutatási eredmények ipari hasznosítása volt. A meglévő tudományos eredmények gyártásra történő kiválasztását sokáig maga Richter Gedeon végezte, szorosan együttműködve olyan külföldi szakemberekkel, akikkel hároméves tanulmányútja során épített ki kapcsolatot. Az 1920-as évek elején a fejlődés már megkövetelte saját ipari biológiai laboratórium létrehozását, amely egyfelől a külföldi eredmények gyorsabb hazai alkalmazását, másrészt már önálló kutatást is lehetővé tett. (A biológiai laboratórium a farmakológia előfutárának bizonyult a későbbiekben.) Az 1921-ben felfedezett inzulint a Richter már 1923-ban előállította laboratóriumi mennyiségben, 1926-tól pedig megkezdődött ipari méretű termelése. Az inzulingyártás meghatározó szerepet játszott a Richter termelési kultúrájának fejlődésében. Az inzulin felfedezői nem szabadalmaztatták találmányukat, hanem az emberiség közkincsévé tették azzal a kikötéssel, hogy termelése csak szigorú minőségi előírások betartása mellett lehetséges. Ez a rendkívül szigorú minőség-ellenőrzési rendszer új szemléletet, katonás fegyelmet igényelt, ami pozitív hatással volt a gyár egész termelési tevékenységére.

A gyár fejlődése szempontjából a másik meghatározó jelentőségű találmány (és a mai nőgyógyászati profil másik fontos előfutára) volt, amikor felfedezték, hogy a vemhes kanca vizelete *ösztront* tartalmaz. A vállalatnál rövid idő alatt kidolgozták az ösztron izolálásának – szabadalommal védett – technológiáját, és az 1930-as

évek elején elindult a kristályos ösztrolon ipari termelése. A harmincas évek végén a Richter már a nemzetközi gyógyszerpiac vezető ösztrolonszállítója volt. Az 1930-as évek végén elkezdődött a felszintetikus szteroid hormonok kutatása, melynek célja a progeszteron és a tesztoszteron koleszterinből történő előállítás volt. Erre laboratóriumi méretekben több eljárást dolgoztak ki, és elkezdték a technológiák üzemésítésével kapcsolatos kísérleteket.

A saját kutatás kezdettől jellemezte a vállalatot, 1927-ben pedig már kémiai és biológiai laboratóriumot is működtettek, s az ezekben született eredményeket a gyógyszergyártásban is felhasználták. Saját szabadalmaztatott termékek születtek, a negyvenes évek közepéig 86. A kutatás irányítója maga Richter Gedeon volt, a fejlesztést pedig innovatív orvosokra bízta.

### *Értékesítés, nemzetközi kapcsolatok, gazdasági eredmények*

A 20. század elején szinte kizárólag külföldi – elsősorban osztrák és német – gyógyszerkészítmények voltak a hazai piacon. Még 1910-ben is a forgalomban lévő 589 gyógyszerből mindössze 25 volt magyar termék (*Csontos és társai*, 2001). A Richternek jutott az úttörő szerep, hogy bebizonyítsa, itthon is lehet megfelelő minőségű gyógyszert gyártani. Az értékesítést a vállalat maga bonyolította, az árut közvetlenül szállították a patikákba és a kórházakba. A cég működésének első másfél évtizedében a „hazai piac” az Osztrák–Magyar Monarchia nagy belső piaca volt. Richter korán felismerte az exportban rejlő üzleti lehetőségeket. Személyes külföldi kapcsolatait is felhasználva kezdte meg a külpiaci értékesítést – az első szerződést már 1908-ban megkötötte olasz partnerekkel, 1910-től a rendkívül nehéz német piacon is megjelent, majd számos további nyugat-európai országban is megkezdte az eladásokat. Kezdtől megpróbált betörni az elmaradottabb országok, például Oroszország, Törökország piacaira is. A politikai események miatt végül az elsöben nem járt sikerrel, Törökországban azonban megvetette a lábát.

Teljesen új helyzet alakult ki a Monarchia szétesése után. Az addigi belső piac egyharmadára zsugorodott, a háborús konjunktúra miatt viszont rendkívül nagyra nőttek a kapacitások. Ekkor már a fennmaradáshoz is elengedhetetlen volt az export. Ugyanakkor az 1920-as évek elejétől beviteli korlátozásokat, egyéb protekcionista intézkedéseket léptettek életbe számos európai országban. Richter Gedeon ekkor elkezdte az európai képviselők kiépítését és a tengerentúli piacok meghódítását. 1924 és 1932 között több mint 50 Richter-képviselő létesült Indiától Kanadáig, a Fülöp-szigetektől Brazíliáig. A képviselők működése az export jelentős felfutását eredményezte. A nagy gazdasági világválság idején általánossá vált importkorlátozásokat úgy igyekezett a Richter kivédeni, hogy a képviselőket leányvállalatokká fejlesztették például Angliában, Olaszországban, Belgiumban, Lengyelországban, Mexikóban, Brazíliában. A cégek élére Richter bizalmi embereit állította, és egyszerű termelőüzemeket alakítottak ki, amelyeket az anyavállalat látott el hatóanya-

gokkal és technológiai ismeretekkel. Az értékesítést egyre bővülő propagandatevékenység segítette. A korabeli iratok szerint 1928-ban például kb. hatezer orvosnak küldtek folyamatosan propagandanyomtatványokat, továbbá gyógyszerárak és kereskedők számára ismertetőket hetente, kéthetente. Folyamatosan tettek közzé hirdetéseket, és jelentős összeget költöttek karácsonyi ajándékokra.

Az erőfeszítéseket siker koronázta, a Richter Rt. nyeresége 1924 és 1929 között 11,5-szeresére nőtt. A nagy gazdasági világválság idején a profit jelentősen csökkent, de a cég mindvégig nyereséges maradt. 1935 és 1938 között kiugróan jó és rosszabb éveket is regisztrált a statisztika. Richter Gedeon a cég nyereségének meghatározó hányadát mindig a tartalékalapba helyezte, ő maga rendkívül szerényen, gyakorlatilag vezérigazgatói fizetéséből élt, a megtermelt nyereséget visszaforgatta a vállalat fejlesztésére.

A második világháború előtt a Richter már nemzetközileg ismert, jelentős gyógyszergyár volt, s a legnagyobb három hazai exportőr közé tartozott. A vállalat a II. világháború első éveiben – az üldözések, az állandó vezetőváltások ellenére – töretlenül fejlődött, amit jelez, hogy 1941-ben újabb tőkeemelést hajtottak végre (1 millióról 1,4 millió pengőre). 1944-ben jelentős háborús károk érték a céget (aknatalálat, elvesztek a nyersanyagtartalékok, megsemmisült a géppark jelentős része, s nagy volt a veszteség a személyi állományban is).

#### *Tulajdonosi szerkezet, a vállalat irányítása, állami kapcsolatok*

Richter Gedeon egyik alapvető vállalatvezetési filozófiája a függetlenség megőrzése volt. Ezért – bár folyamatosan törekedett a fejlődésre – ezt csak olyan mértékben tartotta elképzelhetőnek, amely a vállalat saját erejére támaszkodva elérhető. Soha nem vállalta idegen tőke bevonását, következetesen megőrizte a cég családi jellegét. 1923-ban mégis a részvénytársasággá alakítás mellett döntött – elsősorban a nemzetközi tekintély növelésének szándékával. Indokolta ezt a szervezeti változást az így elérhető adó- és egyéb gazdasági kedvezmény is. A társaság családi részvénytársaság lett, mivel alapítói kizárólag Richter Gedeon és felesége családjából kerültek ki, a részvényeket nem bocsátották tőzsdére. Az alapszabály értelmében a részvénytársaság ügyeiben a közgyűlés gyakorolta a részvényeseket megillető jogokat. Az alakuló közgyűlést követő első igazgatósági ülésen az igazgatóság Richter Gedeon vezérigazgatót elnökké választotta. Richter Gedeon az alapítástól szinte haláláig maga irányította vállalatát. Elképzeléseit az ügyvezető igazgató és a műszaki igazgató közreműködésével valósította meg. Az egyszemélyi vezetés a részvénytársasággá alakulás után is megmaradt, amit jól mutat, hogy 1923 és 1938 között egyetlen igazgatósági ülést sem tartottak. Az évente megrendezett közgyűléseken pedig gyakorlatilag csak a nyereség felosztásáról tárgyaltak.

Richter Gedeon a visszaemlékezések szerint rendkívül visszahúzódozó, csendes életet élt. Kerülte a közszereplést, távol tartotta magát a politikától. Csak a Magyar

Vegyészeti Gyárosok Országos Egyesületében és a Statisztikai Értékmegállapító Bizottságban vállalt tagságot. 1929-ben pedig Ripka Ferenc főpolgármester és Darányi Kálmán kereskedelmi államtitkár ajánlásával kormányfőtanácsosi kinevezést fogadott el. Az 1930-as évek végétől azonban már nem tudta kivonni magát és vállalatát a politikai hatások alól. 1938-ban hivatalból az igazgatóságba delegálták a Pénzügyminisztérium tanácsosát, aki ezután bekerült a részvényesi körbe is. Ezzel beépült a cég életébe a politikai ellenőrzés. Ennél súlyosabb gondokat okoztak a zsidótörvények egyre szigorúbb rendelkezései. 1939-ben Richter Gedeon lemondott az igazgatóság elnöki tisztségéről, de mint tag és mint vezérigazgató még pozícióban maradt. 1941-ben eltiltották vezérigazgatói tevékenységétől is. 1942 elején munkaviszonyát megszüntették, sőt a gyárból is kitiltották. Ettől kezdve bizalmi munkatársai segítségével otthonról irányította a vállalatot. Ezért feljelentették, majd büntetőeljárást kezdeményeztek ellene. Végül 1944 tavaszán hozzájárult az Iparügyi Minisztérium, hogy szaktanácsadóként részt vegyen a vállalat irányításában. Az elmenekülések és elbocsátások a vezetés második vonalát is érintették. 1942-ben szinte a teljes felső vezetést lecserélték a Richter családdhoz közel álló, munkájuk alapján elismert szakemberekre. 1944-ben a német megszállás után újabb támadások érték a vállalat vezetését, ezért az egész igazgatóság lemondott. A magyar gyógyszeripar megalapítóját 1944. december 31-én elhurcolták és a Dunába lötték.

### **A szocialista nagyvállalat – Varga Edit**

Az 1945 tavasza és 1948 tavasza közötti három átmeneti évben megtörtént a háborús károk helyreállítása, és nyilvánvalóvá vált, hogy a Richter család nem tudja visszavenni a vállalat irányítását. A céget 1948. március 15-én államosították, neve Richter Gyógyszer és Vegyészeti NV lett. Ezt 1951-ben Kőbányai Gyógyszerárugyára változtatták, de külföldön tovább élt mind a vállalat neve, mind cégformája. A Richter Rt. cégjegyzési jogosultságát rendszeresen bejegyeztették a Cégbíróságon, olykor fiktív igazgatósági üléseket is tartottak.

1948 és 1957 között az egész magyar ipar, ezen belül a gyógyszeripar teljes, a tervutasításos rendszer logikájának megfelelő átszervezése keretében megtörtént a kőbányai gyógyszergyár átalakítása is. Ez az átalakítás megfosztotta a céget szinte valamennyi erősségétől, úgymint:

- külföldi leányvállalataitól, az önálló külkereskedelmi jogtól, ezáltal a közvetlen külpiazi kapcsolatoktól, információktól (a külkereskedelmi tevékenység a Medimpex Külkereskedelmi Vállalat hatáskörébe került),

- az önálló kutatástól (a „vállalat csak termeljen” jelszó jegyében a kutatást a Gyógyszeripari Kutatóintézetben összpontosították),

- versenyképes termékeinek egy részétől (az ún. termékprofilozás keretében a gyógyszergyárak „tisza” termékprofiljának kialakítása, a párhuzamos gyártások, a verseny megszüntetése).



1950-ben komolyan felmerült a cég megszüntetése, illetve beolvasztása a másik kőbányai gyógyszergyárba, az Egyesült Gyógyszer- és Tápszergyárba (EGYT) (Dr. Varga, 1988). Évekig tartó küzdelem kezdődött a fennmaradásért, egymást váltották a vállalat élén a politikai kinevezettek. Ez alatt az idő alatt fejlesztés nem volt, a cég presztízsből, gazdasági jelentőségben egyértelműen a Chinoin és az EGYT mögé csúszott.

Új, tulajdonképpen második „aranykor” 1957 májusában kezdődött a vállalat életében, amikor kinevezték a cég élére Varga Editet.

Varga Edit a harmincas évei közepén járó diplomás vegyész, vegyészdoktor volt, kevés ipari gyakorlattal, annál jobb politikai kapcsolatokkal. 1945-ben doktorált a Pázmány Péter Tudományegyetem Természettudományi Karán. Ezt követően újságíró lett, majd kinevezése előtt évekig a pártközpont államgazdasági osztályán dolgozott Friss István osztályvezető helyetteseként. A vállalatnál egyértelműen politikai kinevezettnek tartották, félték tőle. Ahogy Pillich Lajos – a Richter örökös tiszteletbeli elnöke, aki 1935-től 2006-ban bekövetkezett haláláig a vállalat alkalmazásában állt – fogalmazott: „...kezdetben fenntartással fogadtuk őt. Örültünk annak, hogy vegyészdoktori képesítéssel rendelkezik, de nem volt ipari múltja, sem vezetői tapasztalata és tartottunk tőle, mert elméleti pártvonalról érkezett. Hamar kiderült, hogy bizalmatlanságunk indokolatlan volt, mert Varga Edit kitűnő vezetőnek bizonyult. Páratlan igyekezettel gyorsan megismerte a vállalat problémáit, magáévá tette célkitűzéseit, és harcosan küzdött a vállalat sikeres fejlődéséért. Szilárd meggyőződésem, hogy a Richternek nagy szerencséje volt azzal, hogy Varga Edit került a vállalat élére az előzőleg sűrűn váltott vezetők helyett. Ő sokoldalú tehetsége, kiemelkedő felkészültsége és rendkívüli munkabírása mellett olyan politikai háttérre is támaszkodhatott, amely a tervgazdálkodás korlátai közepe is lehetővé tette a vállalat dinamikus fejlődését.” (Buzás–Molnár–Zakar, 2001).

Varga Edit a következőképpen nyilatkozott egy 2001 májusában adott interjúban (Buzás, 2001). „1957 májusában neveztek ki a Kőbányai Gyógyszerárugyár igazgatójának... Az 1956 utáni időszak nagyon nehéz volt minden szempontból. A gyári munkástanács elfogadott engem, de a minisztériumban az elején kétkedéssel fogadták, hogy el tudnék vezetni egy ilyen nagy vállalatot. Ezzel kapcsolatban a válaszom az volt, hogy majd a tapasztalat fogja megmutatni, sikerül-e megbirkóznom a vállalatvezetés feladataival. A gyáron belül is érezhető volt a bizalmatlanság velem szemben, hiszen sem gyógyszeripari gyakorlattal, sem vezetői tapasztalattal nem rendelkezem. A dolgozók egy része passzivitásával tüntetett az új vezetéssel szemben. [...] a kinevezés a minisztériumtól származott. Ugyanakkor Vályi Péter kezdeményezése meghatározó volt. Én akkor a Magyar Dolgozók Pártja központjában dolgoztam. Vályi Péter szólt az Országos Tervhivatalból, hogy igazgatót keresnek a Kőbányaiba.”

Varga Edit erős egyéniség, stratégiai gondolkozású vállalatvezető volt, aki rendkívül jól kihasználta a tervgazdálkodás, a KGST adta lehetőségeket. Ismerte a játékszabályokat, keményen részt vett a tervalkukban, később a szabályozóalkukban, illetve a KGST-tárgyalások esetén a kontingensalkukban. Híve volt a gazdasági reformnak, ennek kidolgozásában is közreműködött. A vállalat érdekében használta párt- és állami kapcsolatait, a cég igazgatósága idején mindvégig a kiemelt, az

egyedileg kezelt vállalatok között volt. (A Richter már az új gazdasági mechanizmus bevezetésének kísérleti szakaszába bekapcsolódott 1965-ben. 1972-ben pedig bekerült a 49 kiemelt nagyvállalat közé a Chinoinnal és az EGYT-vel együtt.)

Varga Edit felismerte a vállalat Richter Gedeon által teremtett erősségeit, és megpróbálta visszahozni azokat az új körülmények között, vagyis: visszatérni a külfiacokra, beruházni, növekedni, kutatni, fejleszteni. Ezeket a törekvéseit nagyban segítette, hogy a KGST-szakosítás keretében Magyarországon – a korábbi hagyományokra is építve – a gyógyszeripar kiemelt ágazattá vált.

### *Beruházások, növekedés*

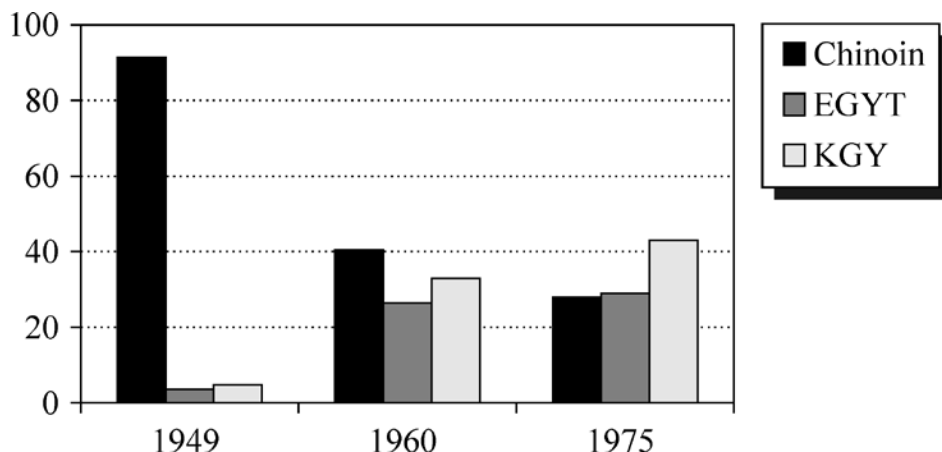
Varga Edit hivatalba lépésével együtt, már 1957-ben elindult a központi forrással is megalapozott rekonstrukció, amely nemcsak a gyár fennmaradását biztosította, de az 1967-ig tartó első szakaszban megtörtént a Richter iparági felzárkózása is. 1967-ben a Richter új telephellyel gyarapodott: a vidéki iparfejlesztés keretében, illetve a szűkös kőbányai telephelyprobléma megoldására a dorogi szénfeldolgozót a céghez csatolták. Megkezdődhetett a hatóanyaggyártás fokozatos áttelepítése. Az 1968 és 1976 között zajló második rekonstrukciós szakaszban azonban még Kőbánya a fejlesztés súlypontja. Az 1970-es évek elején – a nemzetközi trendekhez illeszkedően – profilbővítés, diverzifikálás kezdődött: a vállalat tevékenységi köre állatgyógyászati termékekkel, növényvédő szerekkel, majd kozmetikai cikkekkel bővült. A mennyiségi növekedés mellett jelentős minőségi fejlődés is történt. A szigorodó hazai és nemzetközi előírásoknak megfelelően minőség-ellenőrzési osztályt, majd laboratóriumot hoztak létre. 1976-ban Magyarország csatlakozott a GMP-hez (Good Manufacturing Practice – helyes gyógyszergyártási gyakorlat).<sup>2</sup>

Az USA-ba irányuló export miatt Kőbányán már 1972-ben megjelent az első FDA ellenőrzési csoport. A vállalat sikeresen teljesítette az előírt szabályokat, így megindulhattak a kiszállítások – a készgyógyszer-gyártás technológiája a Richterben nemzetközi színvonalra emelkedett. 1975-re már a három legnagyobb hazai gyógyszergyár közül a Richter részesedett legnagyobb részben a gyógyszeripari beruházásokból. (Lásd az *I. ábrát!*)

Az 1977 és 1986 közötti fejlesztések súlypontja Dorogra helyeződött át, s finanszírozása ekkor már jórészt hitelfelvételből történt. 1980-ban elindult a Gyógyszer-, Növényvédőszer- és Intermediergyártás Központi Fejlesztési Program – amely azonban a finanszírozás kérdését nem oldotta meg. 1985-től a cég bekapcsolódott a Világbank hitelprogramjába.

<sup>2</sup> 1962-ben az USA közegészségügyi hatósága, a Food and Drug Administration (FDA) kiadta az első GMP-t, amelyet törvényerőre emeltek. 1969-ben az Egészségügyi Világszervezet (WHO) is kiadta saját GMP-jét. Ezek a rendelkezések a gyógyszergyártás teljes folyamatát szabályozzák, és kötelezik a cégeket arra, hogy csak olyan partnerektől vásároljanak gyógyszerhatóanyagot és -készítményt, amelyek a GMP szerint gyártanak. A GMP-irányelvek betartását helyszíni inspekciókkal, auditokkal ellenőrzik.

**A legnagyobb gyógyszergyárak gyógyszeripari  
beruházásokból való részesedése  
(Százalékban)**



Forrás: Csontos és társai [2001], 181. o.

„A hitelek megszerzésében gyakran jelentős segítséget nyújtott a vállalatnak Fekete János, a Nemzeti Bank alelnöke, aki méltányolta a cég innovatív törekvését, és olyan pénzügyi problémák megoldását is támogatta, amelyek nem az ő hatáskörébe tartoztak.” (Csontos és társai, 2001, 188. o.)

A fejlesztés eredményeként a Richter Gedeon Rt. Magyarország legnagyobb – és Közép-Európa egyik legjelentősebb – gyógyszergyárává vált, ugyanakkor számottevően eladósodott. 1989-re a hitelállomány 6,7 milliárd forintra emelkedett, ami a vállalat összes vagyonának mintegy 30 százalékát tette ki.

#### *Kutatás-fejlesztés*

A Gyógyszeripari Kutatóintézetbe telepített kutatások legfeljebb rövid időre vették vissza a vállalatnál zajló K+F tevékenységet. Az ötvenes évek végétől ismét fokozatosan kiépítésre került a kutatási részleg, lendületet vett a tudományos kutatás. S bármennyire számottevő volt is az általános elzártság, a kutatáson keresztül újraépültek a nemzetközi kapcsolatok. A hazai K+F tevékenységet jelentősen segítette a szabadalmi rendszerek eltérő alakulása a szocialista országok, illetve a nyugati államok között.

A 19–20. század fordulójától a szabadalmi jogok a világon két irányban fejlődtek. Az Egyesült Államokban általánossá vált az abszolút termékoltalom, amely a feltalálónak kizárólagos jogot garantál az adott termék bármely eljárással való gyártására és forgalmazására. Ebben az esetben szabadalombitorlást követ el az, aki a szabadalmas engedélye nélkül a terméket bármi módon előállítja, forgalmazza, illetve más termék előállításához alkalmazza.

A világ többi részén a termékszabadalmi rendszer nem tett szert kizárólagos szerepre, bizonyos iparágakat, termékeket kiemeltek belőle. A kivételek közé tartoztak általában a gyógyszerek, mondván, hogy a népegészségügy fontos kérdés, a gyógyszerek az emberiség közös kincsét képezik. A köz érdeke tehát azt diktálja – volt az általános felfogás –, hogy a feltalálót kevésbé szigorúan védjék: az oltalmazható találmányok köréből zárják ki magát a terméket, és csak az előállítására szolgáló eljárás legyen szabadalmaztatható. A gyógyszerek szabadalmaztatása nyilvános, közzéteszik az eljárást és a gyógyszer szerkezetét is. Ennek alapján tapasztalt vegyészek új eljárással (reprodukciós kutatással) képesek előállítani ugyanazt a molekulát, természetesen az új, úgynevezett kerülő eljárást is szabadalmaztatva. Az ötvenes–hatvanas évektől ugrásszerűen nőni kezdett az új gyógyszer előállításának költsége, ezért az 1960-as évek végétől a nyugat-európai országok is fokozatosan áttértek a termékoltalmi rendszerre (Németország 1968-ban, Svájc 1975-ben, Ausztria csak 1987-ben) (Antalóczy, 1993b). Magyarország azonban – a többi KGST-országgal, illetve számos ázsiai országgal együtt – az eljárászabadalom fenntartása mellett maradt. Így ezekben az országokban továbbra is szabadalmaztatni és forgalmazni lehetett a kerülő eljárással előállított – ún. pregenerikus – gyógyszereket. (Kisebb költséggel lehetett extraprofitot hozni.)

A reprodukciós, „pregenerikus” kutatás (amely ebben a szabadalmi rendszerben elismert originalitást hozott létre, legalábbis az eljárás szintjén) a Richter sikereit is megalapozta. (Ezek a kutatások sajátos tudást igényelnek, és alapját képezik a magas színvonalú kémiai kutatóbázisnak.) Ugyanakkor a cégnél folytak originális és generikus kutatások is, a növénykémiaira, a biokémiaira, illetve a szintetikus kutatásokra alapozva is.

A növénykémiai kutatásokhoz kapcsolódva fejlesztették ki a Richter máig legsikeresebb originális termékét, a *Cavintont*. A nagyjából 20 évig tartó kutatás eredményeként 1973-ban szabadalmazott, s 1977-ben forgalomba kerülő gyógyszer az agyi vérkeringést javítja. A szer bevezetése nagyot „robbant”, jelentős volt a nemzeti büszkeség, nemcsak az orvosok, hanem a betegek (célcsoportját tekintve leginkább az idősebb emberek), illetve az egész lakosság gyorsan megismerte a szert. Bevezetése után nem sokkal a Cavinton a Richter legnagyobb forgalmú termékévé, igazi népgyógyszerré vált. A Cavintont 1978-ban a Szovjetunióban is bevezették, az 1980-as évek elején pedig már 20 országban volt forgalomban, a szocialista országokon kívül elsősorban fejlődő államokban, mint Argentínában, Thaiföldön, Szíriában. 1981-ben Svájcban is szabadalmaztatták, s ugyanekkor kötöttek licencszerződést a japán Takedával a gyógyszer Japánban történő törzskönyvezésére és forgalmazására. A Cavinton Calan néven a szigetországban is jelentős sikert aratott. A Cavinton iránti nemzetközi érdeklődésre épült az 1982-ben kezdődő amerikai (a központi idegrendszerre és keringésre ható szerekre irányuló) kutatási együttműködés az American

Home Products nevű céggel – amely egy 1983–1995 közötti kooperációs szerződésben öltött testet.

A másik – napjainkig a Richter vezető termékei közé tartozó – originális készítmény a *Mydeton* nevű izomrelaxáns. Termelése 1959-ben indult, s a hazai siker mellett hamar nemzetközi elismertségre is szert tett. A pregenerikus kutatások eredményeként került bevezetésre Magyarországon, illetve a többi eljárás-szabadalmas országban többek között a nyugtató hatású *Seduxen*, a hányinger elleni *Daedalon*, és az antihisztamin hatású *Suprastin*.

A Richter több nyugati céggel kötött kutatási, illetve licenc együttműködési szerződést. A már említett Takeda és American Home Products mellett a belga Janssen céggel is – építve a még Richter Gedeon által létrehozott kapcsolatokra.

A hatvanas évek közepétől új kutatás-fejlesztési területként és hosszú távon is rendkívül sikeres gyártási profilként Varga Edit megszerezte a Richter számára a fogamzásgátló tablettákat. (A termék Richterhez kerülése valószínűleg alkufolyamat eredménye: a Chinoin is megpróbálta megszerezni a gyártás jogát. Ugyanakkor Varga Edit előnnyel indult – hivatkozhatott a kőbányai gyár évtizedes hormonterápiás tapasztalataira.)

#### *Értékesítés – visszatérés a külpiacokra*

A történetének első negyven évében erősen exportorientált Richternek az ötvenes évek végére sikerült visszatérnie – az akkor elérhető – külpiacokra, vagyis elsősorban a KGST-országok (ezen belül a legnagyobb Szovjetunió) piacaira. A hazai piac kicsi volt, fejlődést, növekedést csak a külföldi értékesítésre lehet alapozni – ismerte fel az új igazgató is. Az 1960-as évek elejétől a külpiaci értékesítés aránya már ismét meghaladta a belföldiét. Az arányokat szemléletesen mutatja a 2. ábra. A hatvanas évek közepétől a nyolcvanas évek végéig az export részesedése soha nem volt kevesebb 70 százaléknál. A cég tehát a magyarországi gyógyszeripari vállalatok közül mindvégig a legexportorientáltabb volt.

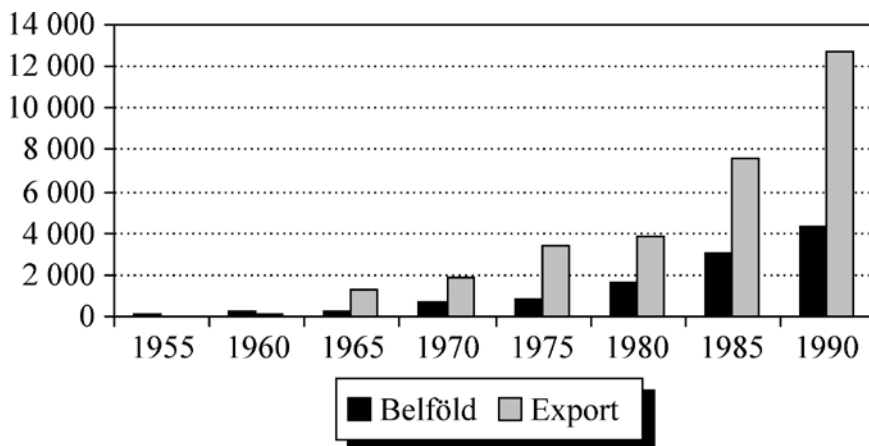
Az exportot azonban nem maga a vállalat bonyolította, a háború előtti közvetlen exportkapcsolatok megszakadtak, és – mint már szó volt róla – a vállalatot szervezetiileg is elszakították a külkereskedelmi tevékenységtől. 1949-ben megalapították a Medimpex Külkereskedelmi Vállalatot, és ettől kezdve az export- és importügyleteket (a levelezést, a propagandaanyagok szétküldését, az export tervezését), a külföldi utaztatást és a licencvásárlást is csak rajta keresztül lehetett bonyolítani. Az elzártság az ötvenes évek végétől oldódott. 1957-ben létrehozták a Medimpex igazgatóságát, amelyben a vállalatok vezetői is helyet kaptak.

A potenciális új KGST-piacon állami szinten megállapított, kialakított kontingensek szabályozták a forgalmat, amit azután vállalati szintre bontottak le. Alkuk folytak több szinten és több fronton: itthon harcolni kellett a kontingensbe való bekerülésért, a részarány növeléséért, az ártárgyalásokon pedig a hazai minisztériumokkal és a külföldi partnerekkel is az áráért. A szovjet piacra való betörésben

s abban, hogy rövid idő alatt meghatározó szereplővé vált ott a Richter, kulcsszerepet játszott az oroszul kiválóan beszélő, a hazai és a szovjet politikai és gazdasági viszonyokat is jól ismerő és átlátó Varga Edit. A vezérigazgató felmérte, hogy hazai alkuerejét az növeli a leginkább, ha a külföldi partner jelzi igényeit vállalata termékei iránt. Ezért 1957 őszén megkereste az egyik tekintélyes szovjet klinikai profosztort, aki elismert szaktektentélye volt a gyógyszerek klinikai vizsgálatának.

2. ábra

**Az értékesítés árbevételének megoszlása**  
(Millió forint)



Forrás: Csontos és társai [2001, 237. o.].

„Én nem ismertem őt, de miután hallottam, hogy elismert szaktektentély – és nekünk ilyen kapcsolatokra volt szükségünk –, merész elhatározással felhívtam telefonon, elmondtam, hogy egy magyar gyógyszergyár vezetője vagyok, és kértem, hogy fogadjon. Különös kérésemet készséggel teljesítette, de miután abban az időben körülményes volt külföldi állampolgárként bejutni egy szovjet állami intézetbe, az egyik moszkvai eszpresszóban találkoztunk. Miután ismertettem, hogy a Richter gyár milyen készítményeit kívánja forgalmazni a Szovjetunióban, Votcsal professzor megmondta, hogy véleménye szerint kit kérjek fel az egyes gyógyszerek klinikai vizsgálatára. Néhány készítményünk klinikai kipróbálását ő maga vállalta. Útmutatása szerint jártam el, s ennek eredményeként a készítmények törzskönyvezése meggyorsult, és az igény irántuk rövid idő alatt hatalmasan megnőtt” – emlékezett Varga Edit (Csontos és társai, 2001, 232. o.).

A hatás nagyon gyorsan megmutatkozott, az 1960-as évek elejétől rendkívül dinamikus növekedésnek indult a KGST-export, ezen belül elsősorban a szovjet értékesítés. A Szovjetunióba irányuló teljes magyar gyógyszerkivitel 50 százalékát hamarosan a Richter adta, míg saját kivitelének 64 százaléka szovjet értékesítés volt (a második legnagyobb partnernek Lengyelország számított, de szállított a cég

Vietnamba és Kubába is). Az 1970-es években a Richter név már annyira elismert volt, hogy amikor egy licenctermékre ráírták a licencadó nevét, akkor a vevők ez ellen élénken tiltakoztak, mondván, a Szovjetunióban a Richter név a termék minőségének biztosítéka. A KGST-be irányuló gyógyszerexport döntő hányada, több mint 90 százaléka kiszerezelt készgyógyszer volt, a hatóanyag-értékesítés mindig 10 százalék alatt maradt.

A nyugati országokkal megszakadt kereskedelmi kapcsolatok újraépítése is a hatvanas évek elején indult el. A fejlett országokban szinte kizárólag csak hatóanyagot lehetett értékesíteni (ennek ára jóval alacsonyabb, mint a készgyógyszereké, s a piacon rendkívül éles a verseny). Fő célország volt Svájc, az NSZK, Franciaország, Anglia, Olaszország. Készgyógyszert a fejlődő országokba lehetett szállítani (bár itt esetenként baj volt a fizetőképességgel) – például Iránba, Törökországba, Szaúd-Arábiába, Guineába. Az 1960-as évek második felétől a két nagy reláció (rubel-dollár) aránya az exportban kétharmad-egyharmad volt.

A Richter Gedeon kiterjedt képviseleti és leányvállalati rendszert épített ki a második világháború előtti időszakra. Ezek egy része megmaradt. Például a brazíliai Richter képviseletből a milánói Ormonoterapia-Richter igazgatója vállalatot alapított. A hatvanas évek derekán fia megkereste a Medimpex, illetve a KGY illetékeseit, hogy eladja cégét, s érdekelné-e ez a korábbi anyavállalatot. A cég vezetői engedélyt kértek a vállalat megvásárlására, de ezt mereven elutasították.

Sikeres lett ugyanakkor az indiai ügylet – a fejlődő országokkal, ezen belül is a szocialista országok felé orientálódó fejlődő államokkal kiépülő gazdasági kapcsolatokat politikailag is támogatták. Az 1960-as évek közepén tapogatózó tárgyalások, majd együttműködés kezdődött Indiában a családi tulajdonban lévő Themis Pharmaceuticals Ltd.-vel, egy gyógyszerkiszerező üzemmel rendelkező bombayi vállalattal. 1969-ben az együttműködés közös vállalatalapítással érett: Themis Chemicals Ltd. néven gyógyszerhatóanyag-gyártó (B-12 vitamin) vállalatot alapítottak a Medimpex 15 százalék + 1 részvény tulajdoni hányaddal. Ez a Richter műszaki szellemi apportjából adódott (a gyár tervezése, a kivitelezés ellenőrzése, üzembe helyezés és a gyártandó termékek know-how-ja). Még az új gyár építése előtt a kőbányai szakemberek a már meglévő üzemben preparatív céllaboratóriumot létesítettek, s a Richter által szállított utolsó előtti fázistermékből megkezdődött a B-12 vitamin gyártása – s ezzel megtört az addigi szállító angol cég egyedurialma. A közös vállalat 1972-ben kezdte meg termelését. A nyolcvanas évek elejétől a Chinoi szakembere vette át az indiai vállalat műszaki irányítását, majd indiai kézbe kerül a vezetés. Ekkor átmenetileg megszakadt a két cég együttműködése.

\* \* \*

Az 1980-as évtized második felében ismét kialakult egy kevésbé prosperáló, átmeneti korszak a vállalat életében. A cég stratégiáját meghatározó, a működést irányító erőskezű Varga Edit nyugdíjba ment, utóda Szolnoki József korábbi vezér-

igazgató-helyettes lett. A Richter ekkor a legnagyobb – világbankos hitelekből éppen további modern kapacitásokkal bővülő, különleges vegyész tudással rendelkező – hazai gyógyszergyár. Exportorientált, erőteljes a piaci beágyazottsága a Szovjetunióban (a Richter a legnagyobb gyógyszer szállító). Ugyanakkor jelentős adósságállománnyal rendelkezik. És megkezdődik a fokozatos gazdasági átalakulás, majd megtörténik a rendszerváltozás.

### **A privatizációtól Kelet-Közép-Európa legnagyobb gyógyszergyáraig – Bogsch Erik**

A privatizáció

1989-ben a vállalati tanács (vt) döntése alapján megkezdődött a vállalat átalakulásának előkészítése.<sup>3</sup> Verseny tárgyalás útján kiválasztották a Coopers and Lybrand auditáló céget, hogy végezze el a cég értékelését, amely alapul szolgálhat külföldi szakmai befektető bevonásához. 1990 októberére készült el az értékelés – utóbb kiderült, hogy az auditor jelentősen túlértékelte a Richtert. A vt 1990 júniusában döntött a részvénytársasággá alakulásról, és felhatalmazta a vállalat vezetését, hogy az Állami Vagyonügynökséggel az átalakuláshoz szükséges előzetes megállapodást megkösse. Ez 1990. július 20-án meg is történt. 1990. szeptember elején a Richtert államigazgatási hatáskörbe vonták, ezzel megszűnt a vállalati tanács. Végül 1990. november 1-jén a vállalat részvénytársasággá alakult úgy, hogy a Kőbányai Gyógyszerárugyár beolvadt a cégkeretként mindvégig létező Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Rt.-be.

#### Az Első Privatizációs Program és kudarca

Még csak folyt a cég részvénytársasággá alakulása, amikor 1990 szeptemberében az Állami Vagyonügynökség meghirdette az Első Privatizációs Programot, amelybe a Richter 1991 elején bekerült. Ma már nagyon nehéz megmondani, hogy ezt a kormányzat vagy a vállalat vezetése kezdeményezte-e. Mindkettő mellett szólnak érvek. A kormány a privatizációs csomaghoz sikeres vállalatokat keresett, s ebben az időben a Richter egyértelműen ezen kevesek közé tartozott. Ugyanakkor szinte biztos, hogy a cég vezetésének egyetértése is szükséges volt a programban való szerepléshez. Nem kizárt, hogy a Richter akkori vezetői úgy látták, akkor járnak a legjobban, ha egy államilag szervezett privatizációs akcióba szállnak be, amely leveszi a vállalkról a felelősséget. Az mindenesetre bizonyos, hogy nem rendelkeztek saját, határozott elképzelésekkel. Ezt az állításunkat támasztja alá az alábbi idézet is: „A Cég mint a legnagyobb magyar és legjelentősebb kelet-európai gyógyszergyár jelentkezett az Első Privatizációs Programba annak érdekében, hogy

<sup>3</sup> A fejezet megírásához felhasználtuk: *Antalóczy* [2000], *Csontos és társai* [2001] írásait.



az átalakulást követően a külföldi tőke bevonása összehangoltan és a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően történjék...”<sup>4</sup>

A privatizációs tanácsadó Nomura által kidolgozott stratégia szerint 50 százalékos alaptőke-emelésre került volna sor, és az így megnövekedett részvénytőkéből 33–45 százalékot – vagyis kisebbségi hányadot – engedtek volna át egy külföldi szakmai partnernek. A Richter vezetése a szakmai befektetőtől várta volna a kutatás-fejlesztés hatékonyabbá tételét, illetve a marketingszervezet kialakításához szükséges tapasztalatot. A Nomura a részletes vállalati átvilágítás után 1991 októberére készítette el az Információs Memorandumot, amellyel több mint 70 külföldi gyógyszerceget keresett meg – azok közül azonban egy sem mutatott érdeklődést.

Ez nem is csoda, hiszen a privatizációs terv már induláskor halálra volt ítéelve. Egyfelől később sem kívántak többségi részesedést engedélyezni, így pedig szakmai partner nem volt hajlandó kisebbségi tulajdonlásra. (A legkomolyabb jelentkező, egy norvég cég kijelentette, hogy csak 100 százalékos tulajdonlásra hajlandó.) Másfelől, mire a programot meghírdették, összeomlott a KGST, a Szovjetunió fizetési nehézségekkel küzdött, majd maga is a felbomlás útjára lépett. A Richter tehát nagyon gyorsan elvesztette legfontosabb piacait. Az érdeklődő szakmai befektetők már két ilyen kockázati tényező láttán is visszaléptek. A cég vonzerejét tovább csökkentette, hogy esetében nagy befektetésre lett volna szükség (az auditor jelentősen túlértékelte a vállalatot, s ez ellen a cég vezetése semmit sem tett), továbbá hogy a külföldiek nem találták meggyőzőnek a cég vezetői által kidolgozott stratégiát, s magát a menedzsmentet sem. 1992 nyarán az ÁVÜ már többségi – akár 100 százalékos – tulajdonrészt is külföldi kézbe adott volna, de már ez sem segített. Egy komoly érdeklődő a részletes vállalati átvilágítás után jelezte, hogy olyan nagymértékű átszervezés szükséges, amelyre nem kívánnak vállalkozni.

A privatizációs kudarc és a Richter gazdasági mutatóinak drasztikus romlása hatására – 1992-ben 2,1 milliárd forintos veszteség keletkezett – 1992 októberében az ÁVÜ leváltotta a cég vezérigazgatóját, s november elsejével új vezetőt nevezett ki. Ezzel gyökeresen új korszak kezdődött a vállalat életében – vagy ma már fogalmazhatunk úgy is, hogy végső soron ekkor tértek vissza a korábbi sikeres hagyományok folytatásához.

#### Stabilizáció saját erőből és tőzsdei bevezetés

Az újonnan kinevezett vezérigazgató, Bogsch Erik többéves külföldi tartózkodás után, nemzetközi tapasztalatokkal, a nemzetközi gyógyszeripari folyamatokat jól ismerve tért haza Magyarországra, rendkívül határozott stratégiai elképzelésekkel. Az új menedzser úgy vélte, hogy a cég átstrukturálása, versenyképessé tétele saját erőből is megoldható, ehhez nem kell szakmai partner. Ahogy megfogalmazta: „Nem szükséges külföldi szakmai befektetőt pusztán azért behívni, hogy rá hivat-

<sup>4</sup> Tájékoztató. Tárgy: a Richter Gedeon Vegyészeti Gyár privatizációja. Richter Gedeon Rt., 1991. augusztus 22. Idézi: *Antalóczy* [2000].

kozva tegyük meg a szükséges, népszerűtlen intézkedéseket. A Richter vezetőinek kell kijelölniük a válságból kivezető utat.” Ennek megvalósításához első lépésként jelentős személycserét hajtott végre, s főosztályvezetői szintig bezárólag 14 új vezetőt nevezett ki. Ezzel létrejött a terv sikeres megvalósításához szükséges egyik legfontosabb feltétel: az egységes vezetés. Az így felállt új csapat 1992/93 fordulóján kidolgozta a Richter válságkezelő és privatizációs programját. Ennek kiindulópontja a saját erőből történő stabilizáció, reorganizáció és a függetlenség tartós megőrzése volt. Az új vezetés stabilizációs programja nagyon gyorsan látványos eredményt hozott. 1993-ban az árbevétel az előző évi 13,8 milliárd forintról 18,3 milliárdra nőtt, a 2,1 milliárdos veszteség pedig 2,3 milliárd forintos nyereségbe fordult.

A sikeres stabilizáció után ismét kimondásra került, hogy a Richter hosszú távon is független kíván maradni, nem akar szakmai befektető többségi tulajdonába kerülni, de a többségi állami tulajdon sem kívánatos számára. A gyógyszeripari szakemberek általános vélekedésével szemben a Richter vezetői szerint sem a sikeres marketingtevékenységhez, sem a kutatás-fejlesztéshez, sem a piacszerzéshez nincs szükség szakmai partnerre. Sőt, amíg függetlenek maradnak, addig több licencmegállapodást köthetnek több partnerrel, s ez sokkal magasabb profitot eredményez, mint az egy partnerre építés. Az ismeretek pedig részben megvásárolhatók, részben (egy-egy molekula kifejlesztésére, bevezetésére) stratégiai szövetség köthető, a fejlődéshez szükséges forrás pedig pénzügyi befektetőktől, a tőzsdéről megszerzhető. A Richternek ez a stratégiája egybeesett az ÁV Rt. – éppen aktuális – koncepciójával is.

A privatizáció három szakaszban ment végbe. 1993 szeptemberében a Richter közgyűlése az alaptőke 4,4 milliárd forintos megemelését határozta el. Az alaptőke emeléséből származó részvények kibocsátására zárt körben, külföldi befektetők részére került sor. A Richter papírjainak tőzsdei bevezetése 1994 novemberében történt meg. Ekkor még a cég részvényeinek csak kisebb hányada került magánkézbe, többségük a magyar állam tulajdonában maradt. A második szakaszban, 1995 októberében az ÁPV Rt. igazgatósága összességében 19,5 százaléknyi törzsrészt kínált fel eladásra: 14,4 százalékot zárt körben nemzetközi intézményi befektetőknek, 2 százalékot belföldi intézményi és magánbefektetőknek, a fennmaradó részt pedig kedvezményes feltételek mellett a dolgozóknak és a vezetőknek ajánlották fel. Az akciót követően az állam tulajdoni hányada 50 százalék alá csökkent. 1996-ban az ÁPV Rt. részvényeket adott át a cég működésével kapcsolatos önkormányzatoknak. 1997-ben 9,46 százaléknyi részvényt átadtak a Nyugdíj-biztosítási Önkormányzatnak, illetve értékesítésre kínáltak fel részvényeket hazai és külföldi intézményi és magánbefektetőknek. A privatizáció harmadik szakasza ismét alaptőke-emeléssel összekapcsolt részvénykibocsátással valósult meg. A Richter rendkívüli közgyűlése 1997 májusában 1 milliárd forintos tőkeemelésről döntött nyilvános részvényértékesítés keretében. E két tranzakció nyomán a társaságban a közvetlen állami tulajdoni hányad 15,67 százalékra csökkent (a Nyugdíj-biztosítási Önkor-

mányzattal együtt maradt meg a 25 százalék + 1 szavazat), s a Richter részvényeinek több mint 60 százaléka külföldi intézményi, illetve magánbefektetők tulajdonába került. 1999-ben az ÁPV Rt. visszavásárolta a Nyugdíj-biztosítási Önkormányzat tulajdonában lévő részesedést. Azóta a vállalat tulajdonosi szerkezete lényegében nem változott. (Lásd az *1. táblázatot!*) (A részvény-kötvény cseréről a későbbiekben írunk.)

### *1. táblázat*

#### **A Richter Gedeon NyRt. tulajdonosi szerkezete 2006. december 31-én** (Százalékban)

Tulajdonosok	Szavazó tőke	Jegyzett tőke
<b>Belföldi tulajdonosok</b>	35,55	35,51
PV Zrt.	25,08	25,04
Önkormányzatok	0,33	0,32
Jogi személyek	7,68	7,67
Magánszemélyek	2,46	2,48
<b>Külföldi tulajdonosok</b>	64,45	64,37
Jogi személyek	64,43	64,35
Ebből: Bank of New York	13,61	13,59
Magánszemélyek	0,02	0,02
Saját részvény	0,00	0,12
<b>Összesen</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

*Forrás:* Éves jelentés [2006].

### *Termékek*

1992-ben megfogalmazott stratégiája alapján a Richter az alaptevékenységére, a gyógyszergyártásra koncentrált. A kozmetikai ágazatot kisebb átstrukturálás után eladták a Colgate-Palmolive-nak. Megszüntették az állatgyógyászati profilt, felszámolták a növényvédőszer-gyártást. A gyógyszergyártáson belül csökkentették a termékek számát, megszüntették néhány gazdaságtalan cikk gyártását, illetve az akkor alakuló kis gyógyszercégeknek adtak át egyes kisforgalmú, gazdaságtalan gyógyszereket. Új licenc- és generikus, valamint nem vényköteles (OTC) és paramedicinális termékek gyártását és forgalmazását indították be – az új készítmények piacra történő bevezetése folyamatos a kilencvenes évek eleje óta. Ezek mellett erőteljesen építettek a korábban bevezetett, volumenhordozó sikertermékekre.

– A Cavinton a Richter történetének legsikeresebb gyógyszere, 1998-ig az árbevételből a legnagyobb arányban részesülő termék. Igazi népgyógyszer – nagyon ismert és népszerű a betegek és az orvosok körében. Memória javító szerepét még a köznyelv is elismeri („Vedd be a cavintonodat” – mondják, ha valaki elfelejtett valamit.) Még ma is 12 százalék körül részesedik az árbevételből, de belföldön lassan visszaszoruló, kifutó termék.

– A nőgyógyászati gyógyszerek alkotják a legsikeresebb termékcsoporthoz hosszú évtizedes hagyományokra építve. Richter Gedeon organoterápiás kísérleteivel, a sertéspetefészekből, illetve a vemhes kanca vizeletéből kivont hatóanyagokkal kezdődött, majd a Varga Edit által a vállalat számára megszerzett rendkívül perspektivikus fogamzásgátló tablettá gyártásával, a szteroidgyártó hagyományokra való ráépüléssel folytatódott. E hagyományok lehetővé tették a világ hormonális-fogamzásgátló-ellátásába való korai bekapcsolódást. A piac jellemzője a „zárt” jelleg, ami abból adódik, hogy e termékcsalád technológiai és műszaki igényessége miatt aránylag kevés cég képes szteroid hatóanyagok gyártására. A hormongyártás ugyanis nagyon igényes és magas műszaki színvonalú technológiát követel. A gyártás teljesen szeparált, zárt rendszerű üzemben történik, melynek létrehozása és működtetése jelentős műszaki és anyagi erőforrásokat igényel. A Richter további előnye, hogy több évtizedes tapasztalatokon alapuló, magas szintű szakmai felkészültsége birtokában képes csaknem minden, a szteroidok csoportjába tartozó hatóanyag szintézisére és gazdaságos előállítására. Erre építve az 1990-es évtized végére a vállalat világviszonylatban is az élvonalba került: a világ egyik legnagyobb gyártója lett az orális fogamzásgátló tablettának. Ma a világpiacon az orális hatóanyagok forgalmából 10 százalékkal részesedik, és az első négy gyártó között van. Emellett a nőgyógyászati árukörben teljes termékportfóliót kínál: az orális hormonális fogamzásgátló tablettákon kívül hormonpótló tablettákat, tapasztokat, valamint gombaölő szereket.

– A szív- és érrendszer gyógyszerei tartoznak a harmadik legfontosabb termékcsoporthoz, az árbevétel közel ötödét adják. Kiemelkedik a termékek közül a két újonnan bevezetett vérnyomáscsökkentő, valamint két régebben bevezetett készítmény. E négy szív- és érrendszeri termék az árbevétel 22,3 százalékát adta 2006-ban.

– Az OTC-termékek gyártása, illetve forgalmazása is jelentős súlyt képvisel. Ebben a csoportban található az ősi Kalmopyrin és a Dipankrin (mindkettő még Richter Gedeontól), illetve neves külföldi cégek termékeiként multivitamin tablettá, nyákoldó, köhögéscsillapító és torokfertőtlenítő tablettá.

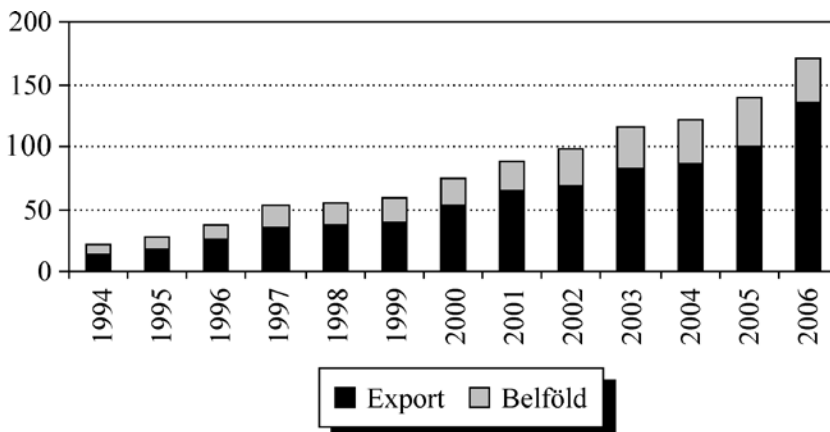
### *Piacok*

A Richter 1992-ben megfogalmazott stratégiája szerint részjátékos. Termékportfóliójával a meglévő piaci résekbe igyekszik betörni, s ott sikeresen megkapaszkodni, további pozíciókat nyerni. A vállalat egész működése során exportorientált volt, ez továbbra is stratégiája alapját képezte. Ugyanakkor kiemelt fontosságúként kezelte a belföldi piacot is, mondván, hogy sikeres külpiaci tevékenység nem képzelhető el sikeres belföldi szereplés nélkül. Belföldön a mai napig a Richter a legnagyobb gyógyszergyártó, és 2002 végéig a legnagyobb piaci részesedésű cég is volt a hazai piacon. Aránya a termelői áron számolt gyógyszerpiacon 8-10 százalékos volt. 2003-tól a belföldi piaci részesedés csökkenésnek indult, 2007-ben pedig már alig haladta meg a 6 százalékot. (Ennek lehetséges okaira a későbbiekben még visszatérünk.)

Ezzel párhuzamosan a cég árbevételének egyre nagyobb százaléka származott exportból – 2000-ben 70 százalék fölé emelkedett, 2006-ban pedig már megközelítette a 80 százalékot. (Lásd a 3. ábrát!)

3. ábra

**A Richter árbevételének megoszlása folyó áron**  
(Milliárd forint)



*Forrás:* Éves jelentés [2000, 2006] alapján saját összeállítás.

Az értékben és az árbevétel belüli arányban is jelentősen növekvő exportpiacok meglepő stabilitása mutatkozik a Richternél az 1996 és 2006 közötti évtizedben. Az első öt célországon belül egyetlen változás történik: Japán kikerült (nemcsak az első ötöből, hanem az első tízből is) és Csehország bekerült a vezető piacok közé.

*Oroszország* örzi évtizedek óta vezető helyét a Richter értékesítésében. A szovjet piac összeomlása, a dollárelszámolásra való áttérés megrengette ugyan a Richter helyzetét, de a kilencvenes évek közepére visszanyerte piacvezető helyét az utódköztársaságokban – elsősorban a kereskedelmi irodák, konszignációs raktárak és orvoslátogatói hálózat gyors és hatékony kiépítésével. Az 1990-es évtized végén az orosz válság némileg visszavetette ugyan a forgalmat, de a 2000-es évek elejétől újabb jelentős értékesítésnövekedés indult el. A Richter nagyon jól ki tudta használni a gazdasági fellendülést, a stabil rubelárfolyamot, majd a növekvő olajárak nyomán gyorsan bővülő gyógyszerpiacot. A cégnek sikerült bekerülnie a szociálisan hátrányos emberek számára indított gyógyszer-támogatási programba is, ami 2006 végéig jelentős bevételnövekedést jelentett. 2006 végén a programban számottevő módosítást hajtottak végre, ennek következtében a Richter több terméke lekerült e listáról, valamint a fizetési feltételek is kedvezőtlenül alakultak. Ennek ellenére 2007 első háromnegyed évében a korábbiaknál kissé lassabban, de még mindig számottevően, 10 százalékkal nőtt az oroszországi értékesítés, elsősorban az orális fogamzásgátlók eladásának töretlen emelkedése miatt. 2007 közepétől a cég áttért a dollárról az euróalapú számlázásra, ezzel csökkentve a dollár értékvesztéséből származó veszteség kedvezőtlen hatását (I–III. negyedévi gyorsjelentés, 2007).

A második legnagyobb kelet-európai és a legnagyobb közép-európai piac *Lengyelország*, amely ugyancsak hagyományosan stratégiai célpiacnak számít. A Richter kedvező pozíciójának megerősítését célozva – a kereskedelmi hálózat kiépítése után – 2002-ben felvásárolta a GZF Polfa gyógyszergyár részvényeinek 51 százalékát. (A lengyel gyógyszerpiacon rendkívül sok a szereplő, így ahhoz, hogy a Richter elérje a „kritikus tömeget”, nem volt elég a pusztán kereskedelmi jelenlét.)

Az exportpiacokat tekintve – mérete és jelentősége alapján is – a legnagyobb változás az *Egyesült Államok* előretörése, második legnagyobb exportpiaccá válása. A kilencvenes évek második felében lett egyre hangsúlyosabb, majd az orosz válság idején kiemelt fontosságú a vállalati stratégiában a „több piacon állás” elérése, illetve a világ legnagyobb gyógyszerpiacának meghódítása. Ezt stratégiai szövetségek kötésével alapozták meg. A legjelentősebb partner a Barr Laboratories Inc., amely az amerikai hormonális fogamzásgátlók piacának harmadik legnagyobb szereplője (gyártó jelentős disztribúciós és marketinghálózattal). A Barrnak elsősorban szteroid hatóanyagot szállítanak nyolc orális fogamzásgátlójához. De a Barr forgalmaz Richter-termékeket is (pl. gombaellenes készítmény, sürgősségi fogamzásgátló tabletták), amelyek a hatékony marketinghálózattal jelentősebb forgalombővülést tudnak elérni. Stratégiai szövetséget kötött a Richter a Johnson&Johnsonnal is, ebben az esetben a multinacionális cég nőgyógyászati termékekre szakosodott leányvállalata, az Ortho-McNeil számára szállítanak – elsősorban fogamzásgátló tapaszokhoz – szteroid hatóanyagot. S ugyancsak szerződést kötöttek az IVAX-szal, amelynek értelmében a Richter generikus termékeket fejleszt ki és törzskönyveztet, s ezeket az IVAX forgalmazza az Egyesült Államokban.

## 2. táblázat

### A Richter legnagyobb exportpiacai (Százalékban)

1996		2000		2006	
Ország	%	Ország	%	Ország	%
Oroszország	33,4	Oroszország	27,9	Oroszország	33,9
Lengyelország	7,7	USA	9,4	USA	13,8
Ukrajna	5,1	Lengyelország	9,1	Lengyelország	7,6
Japán	4,2	Japán	4,9	Ukrajna	5,5
USA	3,6	Ukrajna	4,9	Csehország	3,8
Csehország	3,6	Németország	3,6	Németország	3,7
Balti államok	3,4	Csehország	3,2	Szlovákia	3,0
Vietnam	2,5	Balti államok	3,1	Kazahsztán	2,6
Szlovákia	2,4	Románia	2,5	Románia	2,6
Brazília	1,5	Szlovákia	2,3	Franciaország	2,6
A 10 legnagyobb piac részesedése az összes exportból	67,4		70,9		79,1

*Forrás:* Éves jelentések alapján saját összeállítás és számítás.

A 2000-es évek elejére stabil üzleti működést biztosító piacszerkezet jött létre, hiszen szinte kizárt, hogy – e régiók eltérő konjunktúraciklusa miatt – egyszerre zuhanjanak az amerikai, az orosz és a közép-európai értékesítések.

Az export piaci koncentrációja az elmúlt évtizedben nőtt: míg 1996-ban az első két piac 41 százalékkal részesedett az összes exportárbevételben, addig 2006-ra ez az arány megközelítette a 48 százalékot. Az első 10 piac aránya is emelkedett 10 év alatt, 67,4 százalékról 79,1 százalékra. (Lásd a 2. táblázatot!)

### *Kutatás-fejlesztés*

Az 1992-ben megfogalmazott stratégiában kiemelt fontosságot tulajdonítottak a kutatás-fejlesztési tevékenységnek mint a hosszú távú sikeres működés egyik alapvető feltételének. Kimondták, hogy cél az erők koncentrálása, az originális kutatások szerepének megőrzése, de természetesen a generikus kutatások további folytatása is. Árbevétel-arányosan 1997-ig 6 százalék körül, 1998 és 2001 között 7 százalék fölött, 2002-től pedig 8 százalék fölött alakult a K+F ráfordítások aránya. A kilencvenes évek közepétől két területre koncentrálták az originális kutatásokat: a központi idegrendszerre ható gyógyszerekre, illetve az antitrombotikus szerekre. A 2000-es évek elejétől pedig már kizárólag a központi idegrendszer betegségeiben hatékony gyógyszerek felfedezésére fókuszálnak. Az originális kutatások rendkívül magas költségei miatt rendszeresen a kutatási szerződések, a stratégiai szövetségek külföldi vállalatokkal. Hagyományosan jók a kapcsolatok japán cégekkel (a kilencvenes évtizedben a Takedával, a 2000-es évek közepétől pedig a Mitsubishi Pharmaceuticals-szal). 2005-ben kutatási együttműködési szerződést kötöttek az amerikai Forest Laboratories-zel.

A kőbányai telephelyen jelentős fejlesztések történtek: az erőforrásokat a biológiai laboratóriumok megújítására és az infrastruktúra fejlesztésére fordították. 2006-ban avatták fel a technológiai kísérleti nagylaboratóriumot, illetve ekkor fejeződött be a kémiai-analitikai kutatási központ és a csatlakozó irodakomplexum kivitelezése.

Közel 20 évvel a Cavinton után, 1996-ban sikerült a Richternek egy újabb originális gyógyszer bevezetése a piacra. Ez az oldat több indikációs területen, de elsősorban a lábszárfekély gyógyításában alkalmazható. A 2000-es évek első felében a Richter árbevételének körülbelül 20 százalékát négy saját originális terméknek értékesítése adta.

A generikus kutatásoknál a cél évente 5-7 új gyógyszer bevezetése a hazai, illetve a tradicionális külföldi piacokon, vagyis Kelet-Közép-Európában és a FÁK-országokban. Elindult a generikus fejlesztés nemzetköziesedése is: Marosvásárhelyen új regionális fejlesztési laboratóriumot hoztak létre.

A gyógyszeriparban másfél-két évtizede jelentős konszolidáció zajlott/zajlik. A cégek növekedésének elsődleges útja a felvásárlás, illetve a fúzió. Ezek a tendenciák nemcsak a legnagyobb piaci szereplőkre érvényesek, hanem kis-, közepes vállalatokra is, és valamennyi földrajzi régióra. A konszolidációs hullám végigsöpört a kelet-közép-európai gyógyszergyárakon is. A Richter azonban jórészt kimaradt ebből a hullámból. Alapvető stratégiája az óvatos, *organikus növekedésre* épült, amelynek fő eszköze a *hazai beruházás* volt. Természetesen a nemzetközi terjeszkedés útján is megindult a vállalat: 1992 és 2007 között szinte tankönyvszerűen betartva a nemzetköziesedés fokozatait (export, külföldi kereskedelmi vállalatok, konszignációs raktárak, termelő vállalatok) óvatosan, lépésről lépésre terjeszkedett.

Az első nagy beruházási programot a vállalat 1994-ben indította, amikor megkapta tíz évre a társasági adókedvezményt. Ennek feltétele az volt, hogy öt év alatt 20 milliárd forintnyi beruházás valósuljon meg. Az első öt év alatt a beruházások kétharmadát a készgyógyszerek, illetve a hatóanyag-termelés fejlesztésére fordították, egyharmada jutott infrastrukturális – energetikai, környezetvédelmi, ügyviteli fejlesztésekre. A gyógyszergyártásban jelentős területi átrendezés történt. Mivel a kőbányai telephely már beépített volt, Dorogon azonban hatalmas kihasználatlan területek álltak rendelkezésre, a nagy helyigényű hatóanyaggyártást Dorogon fejlesztették. Itt létesült a korszerű szintetikus félüzem, amelynek meghatározó szerepe van az új termékek fejlesztésében, hiszen egyfelől már az üzemi méretű gyártás előtt lehetővé teszi a preklinikai és klinikai vizsgálatokhoz szükséges hatóanyagok GMP-minőségű előállítását, másrészt biztosítja a laboratóriumban kidolgozott eljárások méretnövelését. Dorogon továbbá felépült az új szteroid csarnok, amely nemzetközi viszonylatban is a legkorszerűbbek közé tartozik – s lehetővé teszi az amerikai export jelentős növelését. (A kilencvenes évek végére az egykori elavult Dorogi Szénfeldolgozó Vállalatból a régió legkorszerűbb gyógyszerhatóanyag-termelő üzeme jött létre.) A kőbányai telepen a készgyógyszergyártás fejlesztése, korszerűsítése történt. Ennek keretében többek között felépült Európa legkorszerűbb hormontartalmú tablettákat gyártó üzeme és egy új kutatólaboratórium és félüzem. A kőbányai helyszükében jelentett megoldást a szomszédos telken álló, felszámolt Magnezit Vállalat telephelyének megvásárlása, amellyel a vállalat telephelye a kétszeresére gyarapodott. A 2000-es években tovább folytatódott az élénk beruházási tevékenység (ehhez kapcsolódóan a cég újra megkapta az adómentességet). Az évtized talán legnagyobb fejlesztése egy új kémiai kutatóközpont és a hozzá kapcsolódó irodaépület felépítése volt, amely 2007 elején került átadásra.

Az intenzív hazai beruházási tevékenység mellett elkezdődött a nemzetközi terjeszkedés is, amely 2007 végéig három szakaszra volt bontható. (A beruházások, illetve a külföldi terjeszkedés finanszírozása 1998-tól saját forrásból történt.)

1. szakasz 1992–1998: saját kereskedelmi képviselők kiépítése Közép- és Kelet-Európában, a FÁK-ban; kereskedelmi vegyes vállalatok alapítása a FÁK-ban;



egykori Medimpex leányvállalatok átvétele (Németország, Egyesült Királyság, Franciaország, Spanyolország, USA, Japán).

2. szakasz: 1998–2002: akvizíciók és befektetések Közép- és Kelet-Európában és a FÁK-ban (GR RUS: zöldmezős beruházás 1996-ban Oroszországban, a legnagyobb exportpiacon; GR Románia: az S.C. Armedica S.A. vállalat felvásárlása 1998-ban, majd többszöri tőkeemelés és a minőségi gyártás biztosítását célzó beruházási program megkezdése; GZF Polfa: stratégiai akvizíció Lengyelországban 2002-ben).

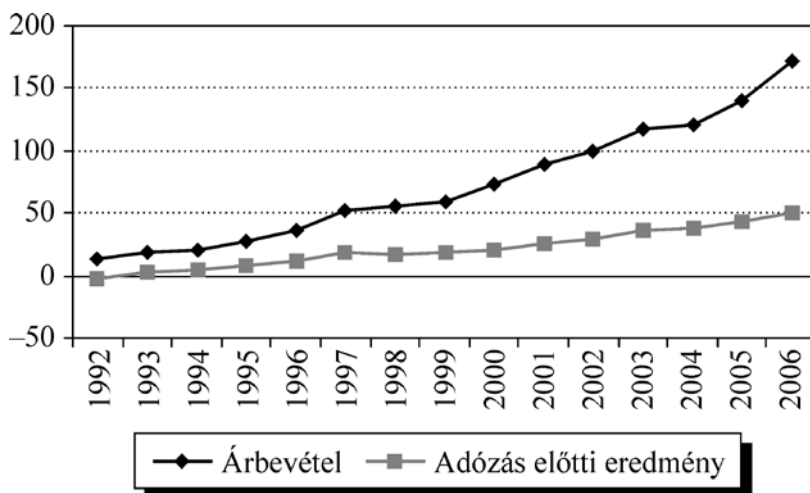
3. szakasz: 2002–2007: a leányvállalatok beillesztése a Richter-csoportba, szinergiák keresése, konszolidáció. (Romániában nagy- és kiskereskedelmi vállalatok felvásárlása a leányvállalaton keresztül, a minőségi gyártást célzó beruházási program folytatása; a magasabb hozzáadottérték-termelés megvalósítását, valamint a biztonságos gyártást szolgáló beruházási program Oroszországban; a GZF Polfa átstrukturálása, ötéves beruházási program megvalósítása a tulajdoni hányad folyamatos növelésével.) 2004-ben kilépés Európából: vegyes vállalat alapítása az indiai Mumbaiban a Themis Medicare Ltd.-vel hatóanyagok és intermedierek gyártására.

#### *A tevékenység eredményessége*

A Richter elmúlt másfél évtizedes gazdasági teljesítményét a 4. ábrával szemléltethetjük a legjobban.

4. ábra

**A Richter árbevételének és adózás előtti eredményének alakulása 1992 és 2006 között folyó áron**  
(Milliárd forint)



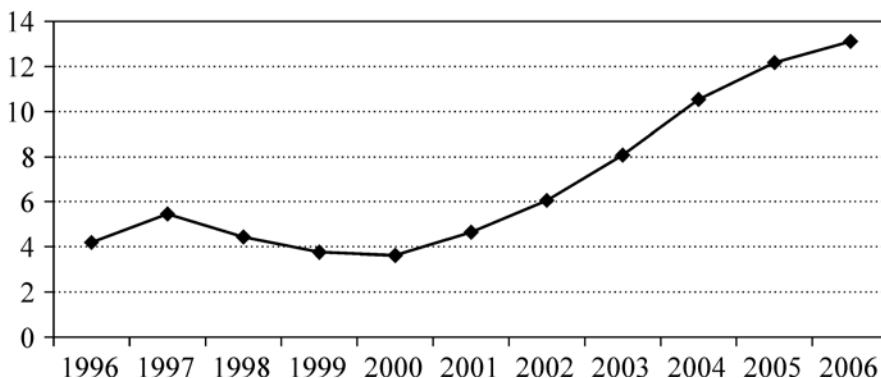
*Forrás:* Vállalati éves jelentések alapján saját szerkesztés.

A grafikonon kirajzolódik a cég gazdasági teljesítményének szinte töretlen emelkedése, illetve a teljesítmény legfontosabb jellemzői. Mind az árbevételben, mind az adózás előtti eredményben mutatkozik némi megtorpanás az orosz válság idején. 2000-tól az árbevétel töretlenül emelkedik tovább, folyó forintban számolva 1997-hez képest 2002-re megduplázódik, majd 2006-ra több mint háromszorosára nő. Az adózás előtti eredmény növekedése kicsit kevésbé meredek görbét mutat az orosz válság után is – de az adózás előtti eredmény is két és félszeresére nő 2006-ra 2000-hez képest. Az adózott eredmény az árbevétel arányában a vizsgált időszakban mindvégig 28 és 31 százalék között ingadozott.

Mint tőzsdei cégnek nagyon fontos jelzőszám az egy részvényre jutó eredmény alakulása, ez 2000 óta töretlenül emelkedik. (Lásd az 5. ábrát!)

5. ábra

**Az egy részvényre jutó eredmény alakulása**  
(Dollár)



Forrás: Vállalati éves jelentések alapján saját szerkesztés.

Végül a 3. táblázatban összefoglaltuk a Richter legfontosabb gazdasági mutatóinak alakulását 1998 és 2006 között. A táblázatból az árbevétel és az adózás előtti eredmény alakulásán kívül nyomon követhető az exportorientáció gyors megugrása 2006-ban (az előzetes adatok szerint ez 2007-ben tovább nőtt). Kitéjük, hogy 9 év alatt több mint ezer fővel nőtt a foglalkoztatottak száma az anyavállalatnál. A növekedésben 2000 után egyre nagyobb szerepet játszik a külföldön foglalkoztatottak – és az anyavállalat alkalmazásában állók – számának emelkedése. Ezzel párhuzamosan folyamatosan nőtt a külföldi leányvállalatok alkalmazottainak a száma is: 2005-ben 2211, 2006-ban pedig 2555 fő dolgozott ezeknél.

**A legfontosabb – nem konszolidált – gazdasági mutatószámok alakulása**  
(Millió forint)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Értékesítés nettó árbevétele	55 063	59 554	74 107	88 731	99 043	115 915	120 958	140 010	171 095
– változás (előző év = 100)	–	108,2	124,4	119,7	111,6	117,0	104,4	115,8	122,2
Exportárbevétel	37 330	39 283	53 628	64 350	69 311	82 609	85 944	100 126	134 901
– változás (előző év = 100)	–	105,2	136,5	120,0	107,7	119,2	104,0	116,5	134,7
Az export aránya a nettó árbevételben (%)	67,8	66,0	72,4	72,5	70,0	71,3	71,1	71,5	78,8
Alkalmazottak száma (fő)	4 732	4 579	4 835	5 007	5 124	5 466	5 619	5 867	5 971
Saját tőke	82 099	90 491	105 643	125 842	154 922	182 050	211 294	246 239	288 115
Üzemi tevékenység eredménye	13 274	14 984	21 199	22 211	25 143	34 619	35 008	37 364	47 187
Adózás előtti eredmény	17 287	17 816	20 642	26 420	29 710	36 332	37 467	43 623	49 470
1 főre jutó árbevétel	12	13	15	18	19	21	22	24	29
K+F ráfordítás	3 765	4 568	5 611	6 517	8 064	9 397	10 432	12 167	13 764
K+F az árbevétel %-ában	6,8	7,7	7,6	7,3	8,1	8,1	8,6	8,7	8,1
Beruházások	14 736	15 608	17 366	14 934	17 419	20 053	24 259	25 799	26 320

*Forrás:* Vállalati adatszolgáltatás.

A vizsgált időszakban folyó áron közel megnégyszereződött a K+F ráfordítás, s aránya folyamatosan nőtt az árbevételben. (A Magyarországon működő gyógyszer-cégek közül mind abszolút összegét tekintve, mind relatíve, az összes árbevételhez viszonyítva, a Richter költi a legtöbbet kutatás-fejlesztésre).

## AZ ÁLLAMI PIACTEREMTÉS ÉS TÁMOGATÁS ESZKÖZEI

Mindeddig a vállalat saját erőfeszítéseit, tevékenységét mutattuk be, s nem szóltunk arról, hogy milyen szerepe volt a sikerekben az államnak, az állami piacteremtésnek. Vizsgálódásaink (amelynek gerincét eddigi kutatásaink, valamint statisztikák, vállalati jelentések, újságcikkek tanulmányozásán túl néhány személyes beszélgetés adta a vállalat több vezetőjével, illetve a kapcsolódó állami szervezetek illetékeseivel) azt mutatják, hogy nagyjából az 1990-es évtized végéig, a 2000-es évek elejéig a Richter viszonylag – az adott körülmények között – kedvező állami elbánásra számíthatott. Ez általában nem jelentett kivételezett helyzetet, inkább csak annyit, hogy amit normatív kedvezményként meg lehetett kapni, azt a vállalat megkapta. „Tekintettel voltak” a cégre, óvták, mint a „magyar ipar gyöngyszemét”. Ez leginkább a privatizáció folyamatában érhető tetten. Feltehető, hogy – különösen a kilencvenes évtized második harmadáig – a Richtert segítették a nem átlátható gyógyszerár-támogatási rendszeren keresztül is, ennek bizonyítása azonban szinte lehetetlen.

A továbbiakban áttekintjük a különböző állami szerepvállalásokat, ezek lehetséges hatásait, illetve a menedzsment és az első számú vállalati vezető kormányzathoz fűződő kapcsolatát, állami szerepvállalásról vallott nézeteit, erre vonatkozó stratégiáját, a vállalat alkuerejét meghatározó tényezőket.

### **„Szükséges és elégséges állami szerepvállalás” – a menedzsment álláspontja**

1992 – vagyis hivatalba lépése óta – a Richter menedzsmentjének rendkívül határozott véleménye van a kívánatos állami szerepvállalásról. Stratégiájuk lényege: a *függetlenség* megőrzése. A függetlenség: önálló, a menedzsment által kidolgozott vállalati stratégia követése, vagyis többségi külföldi szakmai befektető kizárása, és az állam „szükséges és elégséges” szerepének kialakítása. A *cél* tehát, hogy *a menedzsment erősebb legyen a tulajdonosnál*, ez pedig szórt tulajdonosi szerkezet mellett érhető el.

A Richter vezéregazgatója, amikor az általa kívánatosnak tartott állami szerepvállalásról kérdeztem, nagyjából a következő gondolatmenetet követve válaszolt:

Minden országban egy adott fejlődési szakaszban szükséges, hogy az állam a hazai tőkét támogassa. Ebből születnek ugyanis a gazdasági sikerek, így maradhat relatíve független egy ország, és ez biztosít viszonylagos stabilitást a cégek fejlődéséhez.

(Példaként egyfelől az amerikai gyógyszeripart említette, ahol a nagy belső piac mellett szabályozási eszközökkel – törvényi keretek, protekcionizmus, gazdaságdiplomácia – is segítették az ágazatot, amely ennek következtében mára legyőzte a korábban vezető európai gyógyszeripart. Másfelől a spanyol bankokra utalt, amelyek szintén hazai támogatás, védelem után léptek a nemzetközi terjeszkedés útjára, váltak nemzetközileg is sikeressé.) A nagyobb európai országokban is az USA gazdasági túlsúlya ellen patrióta gazdaságpolitikát igyekeznek folytatni. A patriotizmus ma már leginkább azt jelenti, hogy amennyiben egyforma külföldi és hazai termék áll rendelkezésre, és az állam megrendelőként funkcionál, akkor a hazai terméket választja. (Ennek „szubjektív” megnyilvánulása lehet, ha például az állampolgárok hazai terméket vásárolnak, és így tesznek a vállalatok is. Szemléletes példa: francia cég csak Renault-t, vagy Peugeot-t vásárol.) Az állam kedvező gazdasági környezetet teremt a cégek működéséhez. Végül, a stratégiai tekintetű területeken – ahol lehet – megőrizzék az anyagi tulajdonosi részesedést is, amellyel még lehetősége marad a cég megvédésére. (Bogsch Erik szerint a „lex-MOL” egyik legfontosabb tanulsága, hogy nem lehet eladni a részvényeket és utána próbálkozni a védelemmel.)

A vállalat vezetője szerint a Richter esetében a patrióta gazdaságpolitika annyit jelent, hogy az állam megőrzi 25 százalékos tulajdoni hányadát (ami kevés ahhoz, hogy beleszóljon a cég működésébe, de elégséges arra, hogy egy ellenséges kivásárlástól megvédje a vállalatot). A társadalombiztosítási rendszeren keresztül – amennyiben ez nem sérti a betegek érdekeit, illetve nem rontja a gyógyszerkasszát – előnyben részesíti a hazai termelőket, segítőkész gazdasági környezetet teremt (megfelelő adó- és árfolyampolitikával) és gazdaságdiplomáciai eszközökkel támogatja a külföldi munkát.

A cég vezetése a stratégiai gondolkodás, az innovációs, alkalmazkodó- és lavírozó, valamint a rendkívül jó alkuképesség iskolapéldája. Sikereik titka – tehetségük, elkötelezettségük mellett – az egységben rejlik. A stratégiát együtt dolgozzák ki, sok vita közepette. (A vezérigazgató kollektív munkaként, 15-20 ember együtt gondolkodásaként jellemzi a stratégiakészítést.) Az elfogadás után egységesen kiállnak mellette. A felső vezetés 1992 óta szinte változatlan, változás esetén pedig általában a cégnél kinevelt utód áll a régi vezető helyére. Bár a stratégiaalkotás csapatmunka, mégis egyértelmű, hogy a vállalat arculatának, küldetésének, egész „viselkedésmódjának” meghatározója az első számú vezető, a 16 éve a vezérigazgatói székben ülő Bogsch Erik.

Bogsch Erik 1947-ben született, okleveles vegyész, mérnök-közgazdász. A Budapesti Műszaki Egyetem elvégzése után rögtön a Kőbányai Gyógyszerárugyárba került, ahol 1970 és 1977 között nemzetközi együttműködéssel és fejlesztéssel foglalkozott. 1977 és 1983 között a Medimpex Gyógyszerkülszerekedelmi Vállalat mexikói irodáját vezette. 1983-tól 1988-ig fejlesztési főmérnökhelyettes. 1988 és 1992 között a Medimpex UK Ltd. vezetője Londonban. Innen kerül a Richter élére 1992-ben egy fejedelmesség cég megkeresésére. Bár abban az időben nagyon sok volt a politikai kinevezett, úgy tűnik, Bogsch Erik a ritka kivételek közé tartozott. A politikától távol tartja magát azóta is. Valamennyi kormánnyal jó kapcsolatokat ápolt, de egyikkel sem különösen jól. Politikai elkötelezettségéről nyilvánosan semmit sem lehet tudni. Neve soha nem került szóba semmiféle korrupciós ügy kapcsán. Elismerése egyértelműen szakmai – kitérítései

jórészt megbecsült szakmai díjak, kormánykitüntetései pedig nem kapcsolódnak politikai ciklusokhoz.

Bogsch Erik ritkán szólal meg nyilvánosan, akkor is kizárólag cége, illetve a magyar gyógyszeripar érdekében. 2006 óta betölti a Magyarországi Gyógyszergyártók Országos Szövetségének elnöki tisztét is – azóta próbál a hazai gyártók érdekében is lobbizni. 2006-ban két másik nagy tekintélyű szakemberrel együtt a miniszterelnök felkérte a Konvergencia Tanácsban való részvételre, amit ő el is fogadott. Ennek kapcsán sem nyilatkozott sokat, majd amikor már úgy érezte, hogy nem tud többet tenni, lemondott a tagságról.

## Az állam tulajdonosi szerepe

Amikor az 1980-as/1990-es évtized fordulóján elindult a gyógyszeripari cégek átalakulása/átalakítása, illetve privatizációja, akkor állami stratégia hiányában a vállalati menedzsment elképzelése volt a meghatározó.<sup>5</sup> Így került külföldi szakmai befektető többségi tulajdonába a Chinoin, így alakult ki az Egis sajátos tulajdonosi szerkezete (tőzsde+szakmai befektető), s a vállalati stratégia alapján indult el a Richter privatizációja is. A privatizációs szervezet, illetve az illetékes minisztériumok elfogadták a Richter stratégiáját és segítették is megvalósítását. Érdekeik anynyiban egybe is estek, hogy a kormány célja ebben az időben a Budapesti Értéktőzsde felfuttatása volt, a vállalatnak pedig pótlólagos tőkére volt szüksége – így a tőzsdei bevezetés közös célkitűzéssé válhatott. A Richter privatizációja Magyarországon úttörőnek számított, mert két lépést összevontak: az alaptőke-emelést és a tőzsdei bevezetést.

A vezérigazgató szerint *a privatizációban a magyar állam szerepe példaértékű volt*. A kibocsátást megelőzően a kormány döntött a Richter adókedvezményéről, ami jelentősen javította a cég kilátásait, várható eredményességét, tőzsdei bevezetését.

Kétszer történt alaptőke-emelés – először 1994-ben, másodszor 1997-ben. „Az alaptőke megemlése 1 milliárd Ft-tal új törzsrészesvények kibocsátásával járt, amit az 1997. május 28-i rendkívüli közgyűlés hagyott jóvá. Az új részesvényeket az ÁPV Rt. jegyezte, és a részesvények ellenértékét be is fizette.” (Csontos és társai, 2001, 259. o.). A részesvények többségét zárt körben, külföldi pénzügyi befektetőknek értékesítették, kisebb részüket nyilvánosan forgalomba hozták, illetve a dolgozóknak értékesítették. A háromlépcsős magánosítás végén az állam tulajdonosi részesedése 25 százalék + 1 szavazatra csökkent. A privatizáció során stabilizálódott a vállalat pénzügyi helyzete, lehetővé vált a kidolgozott stratégia megvalósítása. A 25 százalékos állami tulajdonosi részarány az Alapszabályban lefektetett korlátozásokkal pedig „blokkoló kisebbségként” funkcionál, vagyis meg tudja akadályozni az ellenséges kivásárlást s így biztosítja a függetlenséget. A többségi állami tulajdon nem jó – véli a vezérigazgató –, mert vissza lehet vele élni, a kisebbségi azonban nem ab ovo rossz. Sőt, kisebbségben nagyon pozitív szerepe lehet egy vállalat

<sup>5</sup> Bővebben lásd: Antalóczy [2000].

életében: stabilizálhatja a tulajdonosi szerkezetet, hosszú távú stratégiai célokat követhet (például segítheti a hosszabb távon megtérülő beruházásokat a pénzügyi befektetők rövid távú profitmaximalizálási elvárásaival szemben). A cégnél nincs és nem is volt aranyrészvény, valamennyi részvény egyenrangú. Az Alapszabály azonban jelentős korlátozásokat és biztosítékokat tartalmaz egy esetleges kivásárlással szemben. Egyfelől 25 százalékban korlátozza a szavazati jog maximumát. Másfelől, amennyiben egy részvényes 10 százalék tulajdonrészt szerez akár egyedül, akár kapcsolt cégei útján, azt be kell jelentenie a társaságnak, s minden további 5 százalék megszerzését ugyanígy nyilvánosságra kell hoznia. Ha pedig egy vállalkozás meg kívánja szerezni a Richter többségi tulajdonát, akkor 60 napig érvényes ajánlatot kell tennie az összes többi részvényesnek részvényeik megvásárlására. Az ajánlati ár nem lehet kevesebb, mint a megelőző 30 nap tőzsdei súlyozott napi árfolyamának 150 százaléka. Ugyanakkor egy esetleges többségi tulajdonos még 75 százalékos tulajdoni hányad birtokában sem dönthet a Richter K+F kapacitásainak, illetve gyártásának leépítéséről, nevének, székhelyének megváltoztatásáról, illetve a gyógyszergyártás megszüntetéséről. Ehhez ugyanis a közgyűlés 90 százalékos minősített többsége szükséges. A fentiekből egyértelműen kiderül: az állam 25 százalék + 1 szavazata aranyrészvény nélkül is valóban képes megakadályozni egy ellenséges kivásárlást. Ennek megelőzése tehát a menedzsment alapvető érdeke.

A kormány szándékai azonban a tulajdonában lévő Richter-részvényekkel kapcsolatban a 2000-es évek elején megváltoztak. 2004 tavaszán a pénzügyminiszter felvetette (nem először), hogy az állam értékesíti Richterben lévő 25 százalékos tulajdoni hányadát – döntően költségvetési okok miatt. A szándék megvalósítása alapjaiban rengette volna meg a vállalat stratégiáját. Zárt ajtók mögötti lázas alkudozás kezdődött a cég vezetése és az ÁPV Rt. között (*Faragó, 2005*). Az alku időben egybeesett a gyógyszerárak 2004. április 1-jei befagyasztásával. Ez lehetett az egyik adu a vállalat vezetése számára. Meggyőzték a kormányt, hogy ilyen körülmények között csak rossz áron tudná eladni a részvényeit (hiszen a gyógyszerárak befagyasztása rontja a vállalat tőzsdei szereplését). Ráadásul ilyen nagy részvénypakett egyszerre történő piacra kerülése is lenyomja a részvényárakat. Megértést tanúsítottak ugyanakkor a költségvetési bevételegény iránt.

Az alku eredményeként végül sajátos konstrukció született: a kecske is jóllakott, a káposzta is megmaradt – a magyar állam bevételhez jutott, míg a cég részvényei még öt évig az állam tulajdonában maradtak. (A megoldás jól jelzi a Richter erejét, hiszen feltehető, hogy a konstrukciót a cég javasolta a magyar kormánynak.) A megoldás lényege, hogy a Richter Gedeon Rt. részvényeire átcsérélhető kötvényt bocsátottak ki. „Az átcsérélhető kötvények értékesítése zárt körben, kifejezetten az ilyen típusú befektetésekre szakosodott intézményi befektetőknek történt. A Richter stratégiájának folytatására garanciát jelent, hogy a konstrukció szerint az állam mint tulajdonos szerepvállalása még legalább öt évig megmarad a társaságban, tehát a részvényesi jogok gyakorlása változatlan feltételek mellett történik.” (Éves jelentés, 2004).

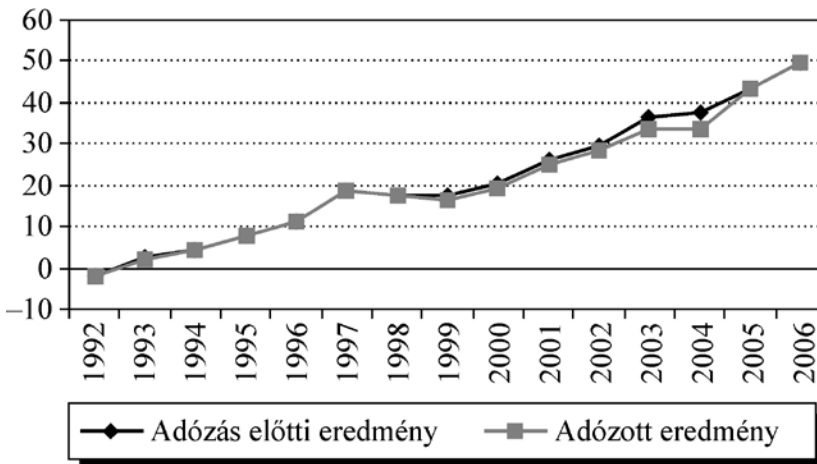
A privatizáció valójában akkor megy csak végbe, amikor a befektetők élnek az opciós joggal, vagyis 2009 őszén; ha erre nem kerül sor, akkor a kötvényt háromszázalékos euró hozammal megfejelve vissza kell vásárolnia a kibocsátónak, a jövőbeli közkiadások terhére. Illetve létezik még egy megoldás. Eszerint az állam a lejáratkor újabb kötvényeket bocsát ki. A Richter feltehetően erre a harmadik megoldásra törekszik.

## Adókedvezmények

A Richter Gedeon Vegyészeti Gyár 1994 óta gyakorlatilag nem vagy csak minimális mértékben fizet társasági adót. Ahogy a korábbiakban már szó volt róla, az 1994. június 8-i 2056. sz. kormányrendelet alapján a cég 10 évre egyedi társasági adókedvezményt kapott, amelynek felső határa az első öt évben száz, a másodikban hatvan százalék volt. Az adókedvezmény feltételei: 1994–1997 között 19,5 milliárd Ft beruházás megvalósítása, az export legalább 5 milliárd forintos éves átlagos növekedése 10 éven keresztül, valamint az, hogy a beruházás alapján gyártott termékek értékesítéséből származó árbevétel eléri az összes árbevétel legalább 50 százalékát. (Látható, hogy ezek meglehetősen szigorú feltételek.) Az 1999. január 1-jétől öt éven át érvényes 60 százalékos adókedvezmény szerint a vállalat 7,2 százalékos tényleges adófizetési kötelezettséggel rendelkezett. 2004. január 1-jétől 2011. december 31-ig a társaság újra 100 százalékos társasági adókedvezményben részesül, mivel beruházási programjának eredményeképpen teljesítette az adókedvezmény igénybevételének feltételeit. (Lásd a 6. ábrát!)

6. ábra

**A Richter adózás előtti és adózott eredményének alakulása**  
(Százalékban)



Forrás: Éves jelentések alapján saját szerkesztés.



A továbbiakban érdemes kicsit részletesebben megnézni a magyarországi társaságiadó-kedvezmények nyújtásának elmúlt 18 éves történetét, háttérét, hogy meg tudjuk ítélni a vállalat szerepét ennek megszerzésében, illetve a kormány vállalathoz való viszonyát, „nemzetibajnok-teremtését”.

A hazai világgazdasági nyitás időszakát, az 1988–1990-es éveket a magyar gazdaság tőkehiánya, eladósodottsága, súlyos szerkezeti problémái miatti külföldi direkttőke-bevonási kényszer jellemezte. Ugyanakkor számottevő volt a befektetések politikai, makro- és mikrogazdasági kockázata. A kockázatok és a még kialakulatlan piaci intézményrendszer ellensúlyozása, a befektetésösztönzési versenyben való helytállás – párosulva a költségvetés jelentős deficitjével (vagyis a támogatásra fordítható összegek szűkösségével) törvényszerűen vezetett ahhoz, hogy:

– Magyarország a külföldi tőke vonzásában alkalmazott gazdaságpolitikai eszközöket, módszereket tekintve tipikusan a szegény országok útját követte – a kormány arról mondott le a tőkevonzás érdekében, amivel amúgy sem rendelkezett: a jövőbeli adóbevételekről, vám- és áfajövedelmekről.

– Ennek következtében az ösztönzési rendszerben a főszerepet a fiskális ösztönzők játszották (adómentességek és adókedvezmények a vámszabad területi cégeknél, illetve az apportnál az import vámmentessége stb.).

– A támogatási versenyben a kormány jó nevű, multinacionális nagybefektetők („zászlóshajók”) megnyerésével referenciák megszerzésére törekedett. Ezeknek a nagybefektetőknek – részben egyedi alkukkal – jelentős kedvezményeket kínált. Ilyen módon jött Magyarországra többek között a General Motors, a General Electric, a Suzuki és a Ford. Valamennyien adómentességet kaptak 10 évre, s a három zöldmezős beruházó az általa kiválasztott helyen vámszabad területet létesíthetett, így mentesülve az import utáni vám- és áfázis kötelezettség alól. A további kedvezményeket is egyedileg ítélték meg. (A fellelhető kormányhatározatok szerint a Boross-kormány hat, a Horn-kormány pedig 1994-ben 18 cégnek adott öt évre teljes, a következő öt évre pedig 60 százalékos adókedvezményt.) (*Antalóczy-Sass, 2003*).

A befektetésösztönzési rendszer 1996-tól vált egyre inkább transzparenssé (a támogatások elnyeréséhez pályázni kellett), s 2002 végétől – elfogadva az uniós versenypolitikai elveket – EU-konformmá.

Az ismertetett szisztémában kezdetben a támogatások döntően zöldmezős nagyberuházással leányvállalatot alapító külföldi multinacionális vállalatokhoz kerültek, illetve külföldi részvételű nagyprivatizációhoz kötődtek. Később is elsősorban a külföldi multik tudták igénybe venni már nem csak zöldmezős befektetésekhez, de megfelelő nagyságú foglalkoztatást, exportot generáló pótlólagos befektetésekhez (profitjuk visszaforgatásához) is. Ahogy a vezérgazdát fogalmazott: „A nagy multik taposták ki az utat a kilencvenes évek elején, mi csak csatlakoztunk hozzájuk.” Az, hogy „csatlakozni” tudtak, véleményünk szerint legalább két dolgot szemléletesen mutat a cégről: egyfelől azt, hogy 1994-ben valóban nagyon jó alkuerővel rendelkezett – amely döntően abban gyökerezett, hogy a kormány példát

akart mutatni egy sikeres tőzsdei privatizációra. Másfelől az is kitűnik, hogy a cég nemcsak véletlenszerűen, egyszer tudta teljesíteni az adókedvezmény feltételeit, hanem hosszú távon is, s nemcsak az egyedi elvárásokat, hanem később a normatívvá, transzparenssé váló feltételeket is. A vállalat vezetése ügyesen lavírozott, stratégiaileg gondolkozott – ez volt a siker alapja.

### **„A kiszámítható belföldi gyógyszerpiac”**

A gyógyszerpiac speciális, erősen szabályozott piac, s mint ilyen a „nemzeti-bajnok-teremtés” ideális terepe szerte a világban Franciaországtól Indiáig. E piac esetében az Európai Uniónak is legfeljebb a transzparenciát sikerült megteremtenie, az egységes piacot nem. Magyarországon pedig a transzparenciaelv is csak 2004-től került bevezetésre. A speciális gyógyszerpiacon – természetesen az innováció, a hatékony marketing és vállalatvezetés mellett – a siker záloga a társadalombiztosítási rendszerhez való kapcsolódás, a gyógyszerár-támogatási rendszerben való részvétel. Az állam olyan mértékben teremt piacot a vállalatoknak, amilyen mértékben azok részesülnek a támogatásokból. A támogatásokért pedig vérre menő harc, kemény alku folyt egészen 2007 elejéig, az új gyógyszer-gazdaságossági törvény életbelépéséig.

Ahhoz, hogy meg tudjuk ítélni, nemzeti bajnok-e a Richter, elengedhetetlenül szükséges lenne a gyógyszerpiacon játszott szerepének, itteni helyzetének teljes körű feltérképezése az elmúlt 18 évben. Ez azonban szinte lehetetlen a transzparencia hiánya miatt. Az alábbiakban mégis megkíséreljük e pozíció valamilyen szintű válaszolását, sok esetben nagyon „puha” források, például négy szemközti beszélgetések alapján.

1991-ben az import liberalizálásával együtt megjelentek a legnagyobb külföldi gyártók a hazai piacon, de nemcsak termékeikkel, hanem alkuerejükkel, profi lobbiszervezetükkel és lobbieszközeikkel. Az ellátási kötelezettség megszűnése pedig azt jelentette, hogy a hazai gyártóknak egymással is versenyezniük kellett, nemcsak a külföldi konkurenssekkel. A Richter tehát szinte egyik napról a másikra a korábbi védett helyzetből versenyhelyzetbe került. (Még akkor is így van ez, ha speciális versenyhelyzetről van szó.) Milyen eszközökkel lehetett küzdeni ebben a speciális versenyben és segítették-e ebben a Richtert? Hogyan alakult a helyzete ezen a piacon?

Először érdemes a magyar gyártók helyzetét megismernünk – ehhez több beszélgetést folytattunk a korabeli gyógyszerár-támogatási rendszer kialakításában, illetve a gyógyszergyártókkal folytatott alkufolyamatban aktív és vezető szerepet játszó szakértőkkel.

Beszélgetőpartnereink egybehangzóan állították, hogy a kilencvenes években – különösen annak első felében – igyekezett a mindenkori kormány a hazai gyártókat támogatni a befogadás, a támogatás és az ártárgyalások során is. (Az Antall-

kormány idején még kormányrendelet is született, amely a hazai gyártók preferálását írta elő.) Hiszen: „...az import liberalizálása után bezúdulnak a piacra a drága készítmények, vitték a kasszát.” Így – mondták – a helyi gyártók olcsóbb termékeit egyértelműen kedvezményezték. Ugyanakkor legfeljebb lassítani tudták a folyamatot, hiszen éppen 1990 és 1998 között csökkent a legdrasztikusabban a belföldön termelt gyógyszerek aránya (70 százalék fölöttiről 40 százalék alattira) a hazai gyógyszerpiacon. A kedvezményezés azonban már kiindulását tekintve sem volt egyszerű. Ugyanis mi is az a hazai termék, kik is azok a hazai gyártók? A kilencvenes évek elején kifejezetten ennek meghatározására bizottságot is létrehoztak – végül számottevő eredmény nélkül. Eleinte egyszerűnek tűnt: magyar a magyar cégek által Magyarországon előállított gyógyszer. Nosza, részesítsük őket előnyben a támogatásoknál a külföldi importőrökkel szemben. Aztán 1993-ban többségi francia tulajdonba került a Chinoin. És csomagolóüzemet létesített Magyarországon a Novartis, azt követelve, hogy most már őt is tekintsek magyarnak. Még megpróbálkoztak annak számszerűsítésével, hogy hány százalék hazai hozzáadott érték kell ahhoz, hogy egy gyógyszer magyarnak számítsa, aztán a bizottság eredmény nélkül feloszlott. 1996-ra pedig valamennyi nagy hazai gyógyszergyár többségi külföldi tulajdonba került. A bizottság kudarca ellenére a gyakorlatban – anélkül, hogy ezt bárhol leírták volna – magyarnak tekintették a valóban Magyarországon gyártott gyógyszereket – vagyis elsősorban a Richter, a Chinoin, az Egis és a Biogal termékeit. Beszélgetőpartnereink elbeszélése szerint a 90-es évek első felében az ártárgyalásoknál és a támogatásba való befogadásnál kormányelvárás volt a magyar ipar védelme.

1994–1995-ben kialakításra került az ún. finanszírozási protokoll, amely a legolcsóbb gyógyszereket tartalmazta. Kidolgozásához a Magyosoz – vagyis a hazai gyártók érdekszövetsége<sup>6</sup> – adta a pénzt. Negyedévente tárgyaltak ennek alapján a kormányzat illetékeseivel a támogatási rendszerről.

1996 és 1998 között kézi vezérléssel alakították a támogatási rendszert. A közgyógylistára elvártan a legolcsóbb gyógyszerek kerülhettek, ezek pedig jó részt a magyarországi gyártóktól származtak. A támogatási elvekben szintén igyekeztek a hazai gyártók érdekeit érvényesíteni, az ekkor meghirdetett ún. „generikus program” egyértelműen az ő érdekeiket szolgálta (még nem voltak indiai, kínai versenytársak). Az 1998-ban bevezetett hatóanyag-alapú támogatás még mindig nem volt hátrányos a magyarországi gyógyszergyárak számára. De a kilencvenes évtized végén, a kétezres évek legelején a helyzet megváltozott – ebben valamennyi beszélgetőtársunk egyetértett. Van, aki a változást az 1998-as kormányváltáshoz kapcsolja (és ahhoz, hogy az Orbán-kormány második egészségügyi minisztere korábban a külföldi gyártók, vagyis az importőrök szakmai/érdekképviseleti szerve-

<sup>6</sup> Még egyszer fontosnak tartjuk hangsúlyozni, hogy a „hazai gyártó” nem magyar tulajdonú céget jelöl; hazai a Chinoin éppúgy, mint a Biogal és az Egis, amelyek külföldi szakmai befektetők többségi tulajdonában vannak, és a Richter mint osztott tulajdonú tőzsdei cég. Ezek Magyarországon termelnek, a külföldiek pedig csak értékesítenek Magyarországon.

zetének az igazgatója volt), van, aki az EU-csatlakozási tárgyalások előrehaladásához, van, aki az első hosszú távú megállapodáshoz. De abban minden beszélgetőpartnerünk egyetértett, hogy nagyjából ettől az időtől egyre inkább visszaszorult a hazai gyártók kedvezményezése, a magyarországi termelés társadalombiztosítási rendszeren keresztüli védelme. Lassan csökkent a magyarországi gyártók közötti szolidaritás, „együtt menetelés” is. 2004-ben a transzparenciaelv bevezetése, majd 2007-től az új gyógyszer-gazdaságossági törvény elfogadása már mindenki szerint lehetetlenné teszi a hazai ipar kedvezményezését.

Hogyan alakult, változott a Richter helyzete ebben az időszakban? A védeni próbált hazai vállalati körből is kiemelésre került-e a cég? Elemzésünk kiindulópontja lehet a vállalat vezérigazgatójának a Magyar Atlanti Tanács konferenciáján 2007. május 11-én tartott előadása (*Bogsch, 2007*). Itt Bogsch Erik kijelentette, hogy a 2000-es évek elejéig kiszámítható volt a gyógyszerpiac Magyarországon. (A szövegkörnyezetből egyértelműen kiderül, hogy ezt pozitívan értékeli, s hogy utána vált számukra bizonytalanná, kiszámíthatatlanná a hazai piac.) Feltételezhetjük ennek alapján, hogy addig – a nem transzparens rendszerben – a vállalat ki tudta jární a számára kedvező feltételeket. Egyik beszélgetőpartnerünk – aki a gyógyszer-ár-támogatási rendszer egyik legjobb ismerője és az alkuk résztvevője volt – úgy vélekedett, hogy sokáig minden döntés mögött az állt, hogy a Richter ne kerüljön rossz helyzetbe. „Óvtuk mint a magyar ipar gyöngyszemét.”

Több tény is alátámasztja azt a feltételezésünket, hogy a Richter nagy – esetenként a többi hazai gyártónál is erősebb – alkuerővel rendelkezhetett. Egyfelől a cég a legnagyobb magyarországi gyógyszergyár, a legtöbb foglalkoztatottal. A legtöbbet költötte kutatás-fejlesztésre nemcsak a gyógyszercégek között, hanem az egész hazai vállalati szférában is. (Számításaink szerint 2005-ben például a teljes hazai – vállalati és állami – ipari K+F ráfordítások közel 18 százalékát a Richter adta.) A cég az egyetlen olyan gyógyszergyár, de talán az egyetlen termelővállalat, amelynek a teljes kutatás-fejlesztési lánc Magyarországon található. Ezért nagyon fontos szerepet játszik az egyetemek, a kutatóintézetek, a klinikák életében. A cég továbbá az egyetlen még részben állami tulajdonban lévő gyógyszergyár, és nyilván a tulajdonosnak nem érdeke, hogy lenyomja a tulajdonában lévő részvények árfolyamát, rontsa a vállalat értékét és osztalékfizetési képességét. (1994 és 1998 között a többi hazai gyógyszergyárnál jobb alkuerőt valószínűsíti továbbá, hogy ebben a kormányzati ciklusban a Népjóléti Minisztérium politikai államtitkára, majd minisztere a Richter korábbi vezérigazgatójának, Varga Editnek volt a fia.)

A kiemelt helyzet következményei az alábbiak lehetnek. A cégnek gyorsan (versenyársainál gyorsabban) sikerült bevezetnie – törzskönyveztetnie – a hazai piacra új termékeit (a gyorsaság a generikus cégeknél a legfontosabb, ettől függ az elérhető ár). 1992 és 1998 között például 26 új termék bevezetése történt meg, s ezek „...jelentős mértékben járultak hozzá a realizált árbevétel eléréséhez és jelenleg a teljes hazai értékesítés 42 százalékát teszik ki”. (Éves jelentés, 1999).

Legfontosabb termékeiket bele tudták vetetni a támogatott körbe, ezen belül gyakran a legmagasabb támogatási kulcsokba – esetenként akkor is, ha ez már nem volt igazán indokolt.

Beszélgetőpartnereinknél felmerült a Cavinton esete: szakmai körökben állítólag evidencia, hogy a Cavinton annyit ér, mint a „langyos víz”, szájon keresztül gyakorlatilag nincs hatása. Mégis több százezer ember szedi, s 2005-ig a legmagasabb, 90 százalékos támogatási kategóriába tartozott, népgyógyszer „csinálódott” – ahogy egyik beszélgetőpartnerünk fogalmazott. 2006-ban csökkent 50 százalékra, 2007-től 25 százalékra a támogatás. (Ugyanakkor, ha a drága külföldi szereket kellett volna ugyanilyen mértékben támogatni, még inkább felborul a gyógyszerkassza – hangzik az ellenérv.) Ugyancsak sikerült felvetniük legfontosabb termékeiket a közgyógylistára is – végig az 1990-es években, illetve még a 2000-es évek elején is.

Arra, hogy valamikor az 1990/2000-es évtizedek fordulóján mi indította el a Richter alkuerejének romlását, a támogatásokból való részesedésének csökkenését, nincs egyértelmű válaszunk, de hogy így volt, abban minden beszélgetőpartnerünk egyetértett, és ezt mutatják a statisztikai adatok is. 2002 végéig a Richter a hazai piac legnagyobb szereplője. Utána a vállalat rohamosan veszít pozíciójából – 1998-ra 10 százalék alá esett a vállalat hazai piaci részesedése, amely a következő négy évben 9 százalék körül stabilizálódni látszott, majd 2003-tól újabb folyamatos csökkenés mutatkozott úgy, hogy 2007-ben már alig haladta meg a 6 százalékot. Ezzel hazai piaci részesedése 2007-re a negyedik helyre csúszott. A vállalat a tíz legnagyobb súlyú cég között a legjelentősebb, 4 százalékpontos piacvesztést szenvedett el 1998-hoz képest.

A Richter hazai piaci pozíciójának romlásában valószínűleg egyszerre több tényező játszik szerepet. Lehet probléma az áruszerkezettel, az árszínvonalal. (A Richter árfekvése számos generikus gyártóhoz képest magasnak mondható egyes beszélgetőpartnereink szerint. Ezt látszik bizonyítani az is, hogy 2007 elejétől a cég kénytelen volt több készítményének árát jelentősebben csökkenteni a gyógyszerár-szabályozás következtében.) 2003-tól megszűnt a közgyógylista, ettől az időtől az orvosok szabadon válogathatnak a gyógyszerek közül bizonyos pénzügyi kereteken belül a közgyógyellátásra jogosultak számára, és nem feltétlenül a Richter termékeit választották. Az alkuerőt csökkentheti továbbá a legnagyobb külföldi gyógyszer-gyárak kifinomultabb, régóta kidolgozott és – uniós keretek, transzparenci-előírások között – használt, bejártatott alkumechanizmusa, jobban ható eszközei is. Hiszen küzdeni kell a legdrágább originális termékekkel, amelyek felborítják a gyógyszerkasszát és nem hagynak forrásokat a generikus gyártóknak. Másfelől az alkuerőt csökkenti az olcsóbb árfekvésű generikumok beérkezése, ami miatt az olcsóságukra már nem lehet hivatkozni, generikus programot pedig nem lehet már hirdetni a hazai termelés védelmében.

## A piacra lépés támogatása

A Richter – mint alapvetően generikus gyógyszercég számára – versenyképessége (jó árak elérése, piaci pozíciók nyérése) szempontjából rendkívül fontos a gyors itthoni és külföldi piacra lépés.

A gyors piacra lépés segítésében (esetleg akadályozásában) kulcsszerepe van a törzskönyvező hatóságnak, esetünkben az Országos Gyógyszerészeti Intézetnek. A törzskönyvezést alapvetően uniós normák szabályozzák, s ebben a vonatkozásban Magyarország teljesíti az előírásokat. Versenypolitikai szempontból sincs a hazai eljárásrenddel probléma, nem akadályozza a rendszer egyetlen szereplő piacra lépését sem. Ugyanakkor köztudott, hogy a törzskönyvező hatóságok szinte minden országban igyekeznek saját, belföldi vállalataikat – az adott, meglehetősen szűk keretek között, rendkívül „finom” eszközökkel – segíteni, kedvezményezni. (Ezért létezik háromféle törzskönyvezési módszer még napjainkban is, és ezért nem sikerül egységes EU-szintű engedélyezést bevezetni.) Interjúink azt mutatták, hogy nincs ez másként a Richter esetében sem. A cégnek kiemelkedően jó a viszonya az OGYI-val, ami nemcsak intézményes, hanem esetenként személyes együttműködést is jelent. Az együttműködés leginkább azt jelenti, hogy a hatóság – és az egyes illetékes szakértők – képességeik szerint a leggyorsabban, a legjobb minőséggel járnak el. Így tudják a külföldi piacra lépést is segíteni, hiszen például Oroszországban, illetve a többi FÁK-országban a piacra lépéshez kell a magyarországi engedély. Ott újabb engedélyezési procedúra kezdődik, és ehhez kulcselem egy jó hazai dokumentáció. Ugyanakkor az OGYI – hazai és nemzetközi szaktekintélye megőrzése érdekében – nem teheti meg, hogy valamely ügyfelével kivételesen bánjon.

A Richter exportpiacai közül néhány (FÁK-országok) kockázatokat is magában rejt. Ezekben az országokban segíthetik a piacra lépést a különböző garanciák, exporthitel-biztosítások. A vállalat hosszú évekig a Hermes-nél kötött hitelgarancia megállapodást. 2007-től – azonos feltételek mellett – ájtött az Eximbankhoz. Az ok az volt, hogy a hazai pénzügyintézet vezetője megkereste a vállalatot, és bizonyítandó, mit jelent a patriotizmus, vele kötöttek 5 évre szerződést.

A külpiacon lépést segítheti a kormányzat gazdaságdiplomáciája is, ahogy ez az általános nemzetközi gyakorlat. Ugyanakkor a Richter vezetése egyöntetűen állítja, hogy a magyar gazdaságdiplomácia nem segített soha sem az exportban, sem a külpiacon terjeszkedésben. A vállalat vezérigazgatója 16 év alatt mindössze kétszer vett részt kormányküldöttség tagjaként külföldi utazáson.

### RÖVID ÖSSZEGZÉS ÉS KÖVETKEZTETÉSEK: NEMZETI BAJNOK-E A RICHTER?

E kérdésre nem egyszerű válaszolni, hiszen a gyógyszerpiac speciális, erősen szabályozott „államközeli” piac, kifinomult, sok esetben átláthatatlan piacteremtési

praktikákkal. Mint ilyen, a nemzetibajnok-teremtés ideális terepe szerte a világban. A Sanofi-Aventis ennek legszemléletesebb példája: a semmiből 30 év alatt Európabajnokká növő francia óriás eddigi útja akár azt is jelentheti, hogy állami eszközökkel, különféle támogatásokkal, gazdaságdiplomáciával teremthető globálisan is versenyképes piaci szereplő. Az adott piacon az állami szerepvállalás soha nem szűnhet meg, s a rendszerben mindig benne marad egy-egy vállalat kiemelt kezelésének lehetősége. A globális vállalatként működő cégeknek pedig szerteágazó leányvállalati rendszerükön keresztül arra is lehetőségük nyílik, hogy több kormány támogatását is igénybe vegyék, illetve ha valahol szűkülnek, megszűnnek a támogatások, akkor máshol jussanak hozzá. Nem csak a gyógyszeriparban igaz az, hogy a globális bajnokok nagyon sok esetben sok nemzet bajnokai, így számos állam támogatását élvezve tudnak sikeresek lenni. (Gondoljunk csak az általánosnak tekinthető befektetésösztönzési versenyre.) Bár az Európai Unió 20-25 éve törekszik arra, hogy a gyógyszerpiacot egységessé és a lehetőségeken belül versenyipaccá tegye, mindeddig a tagállamok ellenállása miatt nem sikerült sem a törzskönyvezés, sem a támogatási rendszerek egységesítése. A 89/105-ös EU-direktíva (a transzparenciáról) elfogadása az, ameddig a közösség eljutott. Ebben egységesen szabályozzák, hogy mit lehet és mit nem lehet a gyógyszerpiacon tenni (mit támogatnak, mennyivel és az adott támogatás miatt annyi, rögzítik a támogatáselbírálás határidejét, a referenciakészítményeket, illetve azt, hogy mit kell tenni, ha originális vagy generikus termékről van szó). A piacon ugyanakkor folyamatosan jelen van az aszimmetrikus információ hatása, s ennek következtében a szakmai/orvosi és a pénzügyi érvek minden esetben kijátszhatóak egymás ellen a támogatások megszerzése érdekében. A teljes transzparencia tehát nem teremthető meg, az elvtelen befolyásolás, a korrupció, a versenytorzítás ma sem zárható ki.

Vizsgált vállalatunk, a Richter ezen a speciális, erősen szabályozott piacon működik több mint egy évszázada. Egy patika hátsó szobájában lévő kis laboratóriumból nőtte ki magát mára Közép- és Kelet-Európa egyik jegyzett gyógyszergyárává. Ebben a sikerben benne van az alapító Richter Gedeon innovációs képessége, óvatos, körültekintő vállalatvezetési stratégiája, illetve az őt követő másik két vállalatvezető tehetsége, stratégiai gondolkozása, innovatív képessége és sikeres alkalmazkodása a piaci, kvázi piaci, adminisztratív piaci feltételekhez. A vállalatra szinte megalakulásától jellemző volt, hogy erős a külpiacokon, hogy szervesen növekszik, óvatosan, saját forrásból igyekszik fejleszteni (ez alól a tervgazdálkodás időszaka volt kivétel) és terjeszkedni elsősorban külföldön, illetve hogy nagy hangsúlyt helyez az innovációra. A Richter tehát *nem mesterségesen, állami eszközökkel létrehozott vállalat, sikerének egyik legfontosabb kulcsa saját történelmi hagyománya, mint ilyen tehát nem nemzeti bajnok.*

Ugyanakkor kétségtelen, hogy az *1990-es évtizedben több, a nemzetibajnokteremtést célzó lépés történt a magyar állam részéről.* Ilyen elsősorban a vállalat állami tőkeemeléssel – és adómentességgel – összekötött privatizációja, a szórt tulajdonosi szerkezet megteremtése, majd megőrzése. És ilyen volt a *gyógyszerár-*

*támogatási rendszerben valószínűsíthető kivételezett helyzete.* Bár ebben az időben valamennyi hazai termelőt kedvezőbben igyekeztek elbírálni, de a Richter – már csak az állam tulajdonosi érdekeltsége miatt is – feltehetően a többiekénél is kivételezettebb helyzetben volt.

A 2000-es évek legelejétől a helyzet változásnak indult, egyfelől az EU-csatlakozási tárgyalások előrehaladása, másfelől a költségvetési problémák, a gyógyszerkassza folyamatos túlköltekezése (és a szabályozás ezeket követő újabb és újabb szigorításai) miatt. A 2007-től érvényes gyógyszer-gazdaságossági törvény pedig rendkívül erős ár- és ezáltal árcsökkentési versenyt indukált. Csökkentette, bár meg nem szüntette teljesen az elvtelen alkuk, a korrupció lehetőségét. A gyógyszerár-támogatási rendszer átalakulása a Richter pozícióinak romlásával járt. Hazai piaci részesedése 2002-től folyamatosan, 2007-ben jelentősen csökkent. Erőteljesen növekedett ezzel párhuzamosan exportorientációja, s a cég megpróbált előremene-külni. Ezt a célt szolgálta volna a lengyel Polpharmával tervezett (és 2008-ban meghiúsult) egyesülése és az orosz Arhikin felvásárlása, amelyek révén a Richter Kelet-Közép-Európa legnagyobb gyógyszergyára lett volna. Az előző ügylet azonban végül kudarcba fulladt, s így a Richter újkori története legnagyobb kihívásaival lesz kénytelen szembenézni 2009-től. Jövőre ugyanis ismét felvetődik az állami tulajdon megszűnése a vállalatban, egy olyan időszakban, amikor az ágazatban, de különösen a generikus gyártók körében – a liberalizálás, illetve a méretgazdaságosság növekedése miatt – ismét rendkívül erőssé válik az egyesülési/felvásárlási kényszer (*Economist*, 2008). 2009 őszén a Richter külföldi szakmai befektetők felvásárlási célpontjává válhat, s megszűnhet az 1992 óta őrzött önállóság. Ebben az esetben a vállalat is már csak egy lesz a multinacionális leányvállalatok sorában, s fel sem vetődhet a nemzeti bajnokság.

A cégben ugyanakkor továbbra is jelentős (pénzügyi, szellemi, innovációs) tartalékok vannak, és bizonyos, hogy mindent meg fog tenni a felvásárlás kivédése érdekében. Lehetséges, hogy az állam újabb kötvényeket fog kibocsátani, s így megmarad a felvásárlás elleni legfontosabb védelem. A Richter a Polpharmával történt egyesülésének kudarc ellenére is nagyon fontos szereplő marad a lengyel piacon, és ottani leányvállalatában akár 100 százalékosra is növelheti részesedését (*Torontáli–Wisniewski*, 2008). Ugyancsak nyitva áll a Richter előtt is további külföldi vállalatok felvásárlásának lehetősége.

Kérdéses ugyanakkor, hogy mi a hosszabb távú siker, illetve kudarc kritériuma ezen a továbbra is erősen szabályozott, államközeli piacon, egy regionális multiváló vállalat esetén? És mi a siker kritériuma a magyar kormány, az államháztartás, illetve a fogyasztók (akik más szempontból munkavállalók, illetve adófizetők) szempontjából?

Hiszen lehetséges forgatókönyv, hogy amennyiben a lengyel piacon a lengyel állam hajlamosabb a „bajnokteremtésre”, akkor a Richter onnan rugaszkodik tovább. Ezért pedig fájjon a lengyel adófizetők feje. És lehetséges az is, hogy az ugródeszka az EU-n kívüli Oroszország lesz. De fájhat ebben az esetben a magyar kormány,



illetve a magyar adófizetők feje is, amennyiben ez a lépés hazai munkahelyek, K+F kapacitások megszűnéséhez vezet. Nagyon nehéz a tényleges hatások előrejelzése, a költségvetési kimenetel számszerűsítése. Egy multinacionálissá váló vállalat ugyanis elszámoló árain keresztül ott tudja kimutatni nyereségét, ahol a legalacsonyabb adót kell fizetnie, a megszűnő adómentesség tehát nem feltétlenül eredményez nagyságrenddel megugró adóbevételeket. A vállalat a határon túl keletkező profitot – amennyiben semmi sem ösztönzi a céget a magyarországi beruházásokra – sem fogja hazautalni, hanem perspektivikusabb helyszíneken fogja befektetni. A hazai állami piacteremtés tehát megszűnik, a verseny ebből a szempontból kiteljesedik. Valódi hatásait azonban érdemes folyamatosan elemezni.

### Felhasznált irodalom

- Antalóczy Katalin – Sass Magdolna* [2003]: Befektetésösztönzés és Magyarország csatlakozása az Európai Unióhoz. *Külgazdaság*, 4. sz.
- Antalóczy Katalin* [1993a]: Kinek fáj? Gyógyszeripari betegségek. *HVG*, március 6.
- Antalóczy Katalin* [1993b]: Megáll a vegyész. Magyar–amerikai gyógyszerivita. *HVG*, március 29.
- Antalóczy Katalin* [1997]: A magyar gyógyszeripar versenyképessége – adatok, hipotézisek, töprengések. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Műhelytanulmány 17.
- Antalóczy Katalin* [2000]: Privatizáció a gyógyszeriparban. ÁPV Rt. – GJW-CONSULTATIO.
- Antalóczy Katalin* [2007]: Szorításban – Globális és hazai gyógyszeripari folyamatok. *Külgazdaság*, 7–8. sz.
- Bogsch Erik* [2007]: Richter – regionális multinacionális vállalat. Előadás a Magyar Atlanti Tanács „Tőkeáramlás és gazdaságdiplomácia” című konferenciáján. Budapest, május 11.
- Borbás Ilona – Szirmai László – Verdes Norbert – Vilusz Lászlóné – Zelenkáné Lux Lilla* [2005]: Egészségügyi rendszerek Kelet-Európában. Egészségügyi Stratégiai Kutatóintézet, ESKI füzetek, 2. sz.
- Brückner Gergely* [2002]: Richter-stratégia – Fókuszban Kelet-Közép-Európa és a nőgyógyászat. *Bank & Tőzsde*, június 14.
- Buzás László* (szerk.) [2004]: Az EU ajánlásai a tagországok gyógyszeripara számára; a hazai megvalósítás lehetőségei. Európa Füzetek, I–II., MAGYOSZ, október.
- Buzás László* [2005a]: Rendszerváltás a gyógyszeriparban. Kézirat, MAGYOSZ.
- Buzás László* [2005b]: A magyar gyógyszeripar: folyamatos innováció. *Magyar Kémikusok Lapja*, 60. évfolyam, 8–9. sz.
- Dr. Buzás László – dr. Molnár Károlyné – Zakar Aladár* [2001]: Látogatás Pillich Lajos úrnál, a Richter Gedeon Vegyészeti Gyár Rt. tiszteletbeli elnökénél. In: *Magyosz* [2001], 293. o.
- Dr. Buzás László* [2001]: Interjú Varga Edittel, a Richter egykori (1957–1986) vezérigazgatójával. Május. In: *Magyosz* [2001], 297. o.
- Dr. Csontos Jolán – Dr. Fekete György – Kovács Tibor – Dr. Lőw Miklós – Pillich Lajos – Dr. Takács István* [2001]: A Richter Gedeon Rt. 100 éves története. Medicina Könyvkiadó Rt.
- Economist* [2004]: Screwing the brand names. Generic drugs in new EU countries. Szeptember 16.
- Economist* [2005a]: An overdose bad news. Március 17.
- Economist* [2005b]: Big generic pharma. Július 28.
- Economist* [2006a]: Good chemistry. Indian pharmaceuticals. Február 2.
- Economist* [2006b]: Pfizer's latest remedy. Augusztus 5.
- Economist* [2006c]: Bitter pill. December 9.
- Economist* [2008]: All together now. Július 26.
- European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA) [2006]: The Pharmaceutical Industry in Figures. Brussels.

*Faragó József* [2005]: Richter – a függetlenség diszkrét gyára. FigyelőNet.  
<http://www.voks2006.hu/index.php?action=nyomtat&id=16&cid=77908layout>)

Figyelő [1995]: Ki nyeli le az édes pirulát? Október 26.

Figyelő [2004]: TOP 200.

Figyelő [2005]: TOP 200.

Figyelő [2006]: TOP 200.

Figyelő [2007]: TOP 200.

Gazdasági Versenyhivatal [2003]: A gyógyszerpiac szabályozásának versenypolitikai kérdései. Budapest, július.

I–III. negyedévi gyorsjelentés, 2007. Richter Gedeon Rt., Budapest.

*Lindner András – Horváth Zoltán* [2004]: Portré. Bogsch Erik. *HVG*, április 10.

Magyos [2001]: Köszöntjük a 100 éves Richtert! A Magyarországi Gyógyszergyártók Országos Szövetségének ünnepi kiadványa, június.

*Mészáros Bálint* [2008]: A takaró hossza. A gyógyszerkassza visszafogása. *Magyar Narancs*, január 10.

OMIKK [1989]: Gyógyszeripari trendek.

Richter Gedeon Rt. [1996–2006]: Éves jelentések.

*Szalkai Zsuzsanna* (é. n.): A Kalmopyrintől a Cavintonig – a gyógyszeripar nagy korszakai Magyarországon. <http://www.scitech.mtesz.hu/25gyogyszeripar/index.html> (letöltés: 2007. december 13.)

*Torontáli Zoltán – Wisniewski Anna* [2008]: Lengyel tűz és magyar víz. *Figyelő*, július 17–23.

*Dr. Varga Edit* [1988]: Évtizedek egy iparvállalat élén. Budapest. In: *Magyos* [2001, 98. o.]

[www.efpia.org](http://www.efpia.org)  
[www.hvg.hu](http://www.hvg.hu)  
[www.magyos.org](http://www.magyos.org)

## **A külföldi működő tőke szerepe az orosz gazdaságban**

IFJ. SIMON GYÖRGY

*A cikk a nemzetközi gazdasági kapcsolatok egy fontos aspektusával, a külföldi működő tőke szerepével foglalkozik az utóbbi időben gyorsan növekvő orosz gazdaság példáján. Bemutatja Oroszország modern gazdaságfejlődésének általános tendenciáit, különös hangsúllyal a posztszovjet átmenet folyamatára. Ezután részletesen vizsgálja az ország tőkebehozatalát és tőke kivitelét, áttekintve a közvetlen külföldi befektetések ágazati szerkezetét és földrajzi jellemzőit, és elemzi az orosz transznacionális vállalatok nemzetközi szerepét is.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: E10, E60, F00.

A működő tőke behozatalának, illetve kivitelének méretei, formái, irányai, a világ gazdasági földrajzát átrajzoló hatásai (teljes iparágak kitelepítése egyes országokból, a több országon át húzódó termelési-technológiai láncok kialakulása stb.) a globalizáció egyik legfontosabb jellemvonása a modern világgazdaságban. A fogadó ország szempontjából a működőtőke-behozatal, a közvetlen külföldi befektetés (Foreign Direct Investment – FDI) azt jelenti, hogy a külföldi befektető tartós érdekeltséget szerez egy hazai vállalatban. A befektető és az adott vállalat között olyan hosszú távú viszony létesül, amely meghatározó mértékben befolyásolja az utóbbi irányítását. A közvetlen külföldi befektetés létrejöhet értékpapírok, részvények vásárlása, zöldmezős beruházások, fúziók és akvizíciók révén, vagy az újra befektetett profitok eredményeként. A működő tőke áramlása nyomán leányvállalatok, fiókok vagy társulások alakulhatnak. A vállalatokban licencek, know-how, gépek és berendezések átadása révén is szerezhető érdekeltség, s a külföldi tulajdonú vállalkozás bővítésére a befektető a fogadó országban kölcsönöket vehet fel.

A működőtőke-befektetések nagyságának pontos meghatározását nehezíti a portfólióbefektetésekkel, az értékpapír-vásárlással való kapcsolat, továbbá számolni kell a reinvesztíciókkal, a burkolt profittranszferekkel, a vállalaton belüli nemzetkö-

---

*Ifj. Simon György, a közgazdaság-tudomány kandidátusa. E-mail cím: simon@econ.core.hu*  
A szerző köszönettel tartozik az anonim lektornak értékes tanácsaiért és észrevételeiért.

zi hitelforgalommal, a tulajdonrészesedés nélküli együttműködési formákkal, a részben helyi forrásokból finanszírozott közvetlen beruházásokkal. Problémát okoz a különböző országok statisztikai-számbavételi eltérése, valamint az értékatatok átszámításának kérdése.

A fogadó gazdaságban a behozott működő tőke magasabb beruházási rátát tesz lehetővé, ami hozzájárul a belső és külső gazdasági egyensúly javításához, a fenntartható növekedéshez. További rendkívül fontos előny – különösen a kevésbé fejlett országokban – a külföldi működőtőke-befektetések révén bekerülő új technika, vállalatvezetési képességek és értékesítési lehetőségek. Mindez kedvezően hat a gazdaság nemzetközi versenyképességére, világgazdasági alkalmazkodóképességére és a nemzetgazdaság makroszintű hatékonyságára, továbbá a foglalkoztatottság alakulására.

A működőtőke-befektetések nehezebben mobilizálhatók, mint a részvényekben, kötvényekben levő portfólióbefektetések, megtérülésük többéves távlatban mérhető. Emiatt a működő tőke áramlásában kitüntetett szerepe van a célország politikai és gazdasági stabilitásának, jog- és intézményrendszere fejlettségének, a képzett munkaerőnek és a bérszínvonalnak, továbbá a külföldi beruházások ösztönzését célzó kormányzati politikának (lásd bővebben: *Simai–Gál*, 2000).

Ebben a cikkben a külföldi működő tőke szerepét az orosz gazdaságban vizsgáljuk.<sup>1</sup> Az Orosz Föderáció, amely a Szovjetunió legnépesebb és gyakorlatilag vezető szerepet betöltő tagköztársasága volt, 1991 decemberében a Független Államok Közösségének (FÁK) egyik alapító tagjaként vált független állammá. Bevezetőül célszerű röviden áttekinteni a gazdaságfejlődés néhány főbb sajátosságát Oroszországban.

### A gazdaságfejlődés néhány sajátossága Oroszországban

A bruttó hazai termék (GDP) növekedési üteme Oroszországban 1961 és 2007 között elmaradt a világgazdaság három hagyományos (Egyesült Államok, Európai Unió, Japán), és még inkább a napjainkban kialakuló negyedik centrumától (Kína, India), sőt bizonyos mértékben Magyarországtól is. A rendszerváltás előtt, 1961–1990-ben a növekedés üteme hazánkéhoz hasonló volt (lásd az *1. táblázatot*).<sup>2</sup>

<sup>1</sup> A Finn Bank szakértői, *Ledyeva* és *Linden* [2006] a Solow-modellt alkalmazva megvizsgálták 74 orosz régiót, és megállapították, hogy 1996 és 2003 között a közvetlen külföldi beruházás általában nem járult hozzá szignifikánsan a gazdasági növekedéshez. Bizonyos pozitív effektust csak a magasabb jövedelmű régiókban mutattak ki. Szerintük a természeti erőforrások is csak itt ösztönzik számottevően a növekedést. Úgy tűnik továbbá, hogy a külföldi befektetések nem játszanak jelentős szerepet az orosz régiók fejlettségi szintjeinek nemrég megindult konvergenciájában.

<sup>2</sup> A rendszerváltás előtti orosz GDP-adatok *Kuboniwa* [1997] becslésein alapulnak. Ezeket bizonyos fenntartásokkal kell kezelni, mivel a hivatalos szovjet statisztika a szóban forgó mutató helyett a nemzeti jövedelmet (Net Material Product – NMP) mérte az ENSZ által preferált nemzetgazdasági számláktól (System of National Accounts – SNA) eltérő Material Product System (MPS) módszertana szerint.

**A GDP évi átlagos változási üteme**  
(2000. évi összehasonlító árakon, százalékban)

Ország/csoport	1961– 2007	1961– 1990	1991– 2007	1991– 1998	1999– 2007	2005	2006	2007	2008
Oroszország	2,5	3,7	0,3	–6,7	6,9	6,4	7,4	8,1	6,5
FÁK	n. a.	n. a.	0,3	–7,1	7,3	6,7	8,2	8,6	7,1
EU-15	3,0	3,4	2,3	2,3	2,3	1,7	2,8	2,6	2,2
Egyesült Államok	3,3	3,5	2,9	3,1	2,7	3,1	2,9	2,2	1,7
Japán	4,6	6,4	1,5	1,5	1,5	1,9	2,2	2,1	1,9
Kína	7,8	6,5	10,2	10,8	9,6	10,4	11,1	11,5	10,0
India	5,2	4,7	6,0	4,7	7,3	9,0	9,7	8,9	8,4
Magyarország	3,2	3,8	2,1	–0,1	4,0	4,2	3,9	1,3	2,6

*Megjegyzés:* A 2007. évi adatok itt és a későbbiekben előzetesek, a 2008-ra vonatkozóak előrejelzések.

*Forrás:* Economic Survey of Europe. New York – Geneva, UN ECE; National Accounts. Paris, OECD; Magyarország nemzeti számlái. Budapest, KSH különböző kötetei; *Kuboniwa* [1997]; *Heston et al.* [2006]; Interstate Statistical Committee of the Commonwealth of Independent States (CISSTAT, <http://www.cisstat.com>); World Economic Outlook IMF-adatbázis (<http://www.imf.org>); New Cronos Eurostat-adatbázis (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

Ismeretes, hogy a nyolcvanas években és a kilencvenes évek elején a Szovjet-unióban, ezen belül Oroszországban a gazdaságra, a politikára és az ideológiára egyaránt kiterjedő rendszerválság bontakozott ki. Az ezt követő transzformációs recesszió időszakában, nagyjából *Jelcin* elnöksége idején a szovjet rendszert a piaci demokrácia intézményei váltották fel. A sokáig felemás átalakulást kísérő gazdasági visszaesést, amely alig volt alacsonyabb a FÁK átlagánál, csak az 1998-as válság<sup>3</sup> után követte gazdasági növekedés, amelyben nagy szerepe van az olajárak ugrásszerű emelkedésének. Napjainkig lényegében, igaz, más gazdasági és társadalmi viszonyok között, az 1990-es évek elejének fejlettségi szintjét sikerült újból elérni, illetve kismértékben meghaladni, hasonlóan a FÁK egészéhez (lásd az *1. táblázatot*). A következő évek gazdasági eredményei fogják megmutatni, hogy az orosz gazdaság mennyiben tudja megőrizni a helyreállítási periódus (1999–2007) gyors, közel évi 7 százalékos növekedési ütemét, amely alapvetően *Putyin* elnökségének időszakára esett.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Az 1998-as válságot különböző jelzőkkel szokták illetni, leggyakrabban pénzügyi válságként emlegetik. Ennek részeként beszélhetünk adósság-, valuta- és bankválságról. E megközelítés hiányossága, hogy elfedi: Oroszországban valójában nemcsak a pénzügyek omlottak össze, hanem azok háttérben egy évről évre leépülő reálgazdasági teljesítmény is állt. Válságban volt az ipar jelentős része, a mezőgazdaság, és mindennek része – oka és következménye is egyben – a rendkívüli mélységű beruházási válság (*Deák et al.*, 2001, 215–216. o.).

<sup>4</sup> A helyreállítási periódus fogalmát a közgazdasági irodalomban egy másik felfogásban is használják. *Jánosy* [1966] nem a visszaesés mélypontja és a megelőző legmagasabb pont újbóli elérése közti szakaszt nevezi így, hanem azt, amely a mélypont és a visszaesést megelőző trend helyreállítása között eltelik. Ebben a felfogásban a helyreállítási periódus Oroszországban még nem ért véget.

Az Orosz Föderációban sajátos módon ment végbe a gazdasági átalakulással járó privatizáció. Ennek során az országra vócerprogramot erőltettek rá, s a természeti kincsek, mindenekelőtt az olaj- és gázkincs tulajdonjogai túlnyomórészt a vállalatvezetők és privilegizált bürokraták kezébe kerültek. A piaci reformok eredményeként létrejött gazdasági rendszer magába foglalja a kapitalizmus különböző fejlődési szakaszainak vonásait, olyan szakaszokét, mint az eredeti tőkefelhalmozás, a kialakuló monopóliumok és – korlátozott mértékben – a modern posztindusztériális gazdaság. A szociális piacgazdaság helyett Oroszországban egyfajta oligarchikus rendszer, „sehoh nem látott társadalmi-gazdasági mutáns” jött létre (*Smel'jov*, 2006, 491. o.).<sup>5</sup> A tulajdon és a hatalom ezer szállal kötődik egymáshoz. Egy vállalat vagy bank sikere jobban függ az államhatalmi szervekkel való kapcsolatuktól, mint saját tevékenységének hatékonyságától. Az adminisztratív járadék „megtermelése” és újraelosztása sok esetben a meggazdagodás sokkal biztosabb útja az új termékek létrehozásánál vagy az új piacokon való megjelenésnél (*Gajdár*, 1997, 553. o.).

Miként alakult az egy lakosra jutó GDP? Erről kapunk képet a 2. táblázat adatai alapján, amelyek az árszínvonal-különbségek okozta torzítások kiküszöbölése érdekében vásárlóerő-sztenderdben (Purchasing Power Standard – PPS) vannak kifejezve. Utóbbi olyan mérési egység, amelyet az Eurostat a vásárlóerő-paritások (Purchasing Power Parity – PPP) kifejezésére használ, a relatív árarányok súlyozott átlagát figyelembe véve. A rendelkezésre álló adatok az 1995-től 2005-ig terjedő időszakra vonatkoznak, folyó árak alapján számítva. Annak vizsgálatára adnak lehetőséget, hogy mekkora volt és miként változott az egy lakosra jutó orosz GDP a táblázatban szereplő többi országhoz, illetve országcsoporthoz viszonyítva.

Megállapítható, hogy Oroszország napjainkban a gazdaságilag közepesen fejlett országok csoportjába sorolható, amelynek átlagos fejlettségi szintje lényegesen kisebb, mint az Egyesült Államoké, az Európai Unióé vagy Japáné. Alacsonyabb továbbá, igaz, viszonylag kisebb mértékben hazánknál is. A közölt adatok ugyanakkor azt mutatják, hogy a vizsgált évtizedben, különösen 1998 után a különbségek többnyire csökkentek. Mit jelent ez konkrétan?

Az 1995-től 2005-ig terjedő időszakban az orosz gazdaságban az egy lakosra jutó GDP az EU-15-ök 30 százalékáról 36 százalékára, az EU-25-ök vonatkozásában 33 százalékáról 39 százalékára emelkedett. Az Egyesült Államokhoz és Japánhoz képest 22-ről 26 százalékra, illetve 27-ről 36 százalékra nőtt, míg Magyarországhoz viszonyítva 69-ről 63 százalékra csökkent. Nagyobb a javulás, ha az 1998 utáni időszakot, vagyis a helyreállítási periódust tekintjük, mivel 1995-től 1998-ig az orosz gazdaságban visszaesés volt, amely helyzetét a többi vizsgált országhoz képest jelentősen rontotta: az EU-15-ök esetében 30-ről 25 százalékra, az EU-25-ök vonatkozásában 33-ről 27 százalékra, az Egyesült Államokat és Japánt illetően 22-ről 18 százalékra, illetve 27-ről 24 százalékra, Magyarország esetében 69-ről 54 százalékra. Ily módon 1998 után a fejlettségi különbség hazánk vonatkozásában is csökkent.

<sup>5</sup> Az orosz gazdaságban a kapitalizmus szigetei a reformálatlan, hanyatló szocialista ipar és mezőgazdaság tengerében működnek (*Csaba*, 2006, 321–322. o.).

2. táblázat

**Egy lakosra jutó GDP**  
(Folyó áron, PPS euróban kifejezve)

Ország/csoport	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Oroszország	5 100	4 750	4 840	4 810	5 210	5 970	6 390	6 820	7 530	8 330	9 090
EU-15	16 900	17 700	18 700	19 500	20 500	21 900	22600	23 300	23 500	24 400	25 200
EU-25	15 300	16 100	17 000	17 800	18 600	19 900	20 600	21 300	21 500	22 500	23 300
Egyesült Államok	23 300	24 600	26 000	27 100	28 700	30 300	30 500	31 000	31 800	33 500	35 500
Japán	18 900	20 000	20700	20 500	21 000	22 300	22 500	22 900	23 200	24 400	25 600
Magyarország	7 400	7 800	8 300	8 900	9 500	10 700	11 600	12 600	13 100	13 700	14 400

Forrás: New Cronos Eurostat-adatbázis.

3. táblázat

**Számított makroindexek Oroszországban**

Év	Infláció fogyasztói árindex	Munka- nélküliségi ráta	Mizériaindex	A GDP évi átlagos változási üteme	Népszerűtlen- ségi index	Az állam- háztartás egyenlege	A folyó fizetési mérleg	Egyensúlytalan- sági index	EGYÜTT
	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	<i>d</i>	<i>e</i>	a GDP százalékában		<i>h</i>	<i>c+e+h</i>
			<i>a+b</i>		<i>a-3d</i>	<i>f</i>	<i>g</i>	<i>-(f+2g)</i>	
1990	4,2	n. a.	<b>n. a.</b>	-0,4	<b>5,4</b>	n. a.	n. a.	<b>n. a.</b>	<i>n. a.</i>
1991	100,0	n. a.	<b>n. a.</b>	-5,0	<b>115,0</b>	n. a.	n. a.	<b>n. a.</b>	<i>n. a.</i>
1992	1076,5	5,5	<b>1082,0</b>	-14,5	<b>1125,5</b>	-18,9	-1,4	<b>21,7</b>	2229,2
1993	900,0	6,1	<b>906,1</b>	-8,9	<b>926,7</b>	-7,3	1,4	<b>4,5</b>	1837,3

3. táblázat folytatása

Év	Infláció fogyasztói árindex	Munka- nélküliségi ráta	Mizériaindex	A GDP évi átlagos változási üteme	Népszerűtlen- ségi index	Az állam- háztartás egyenlege	A folyó fizetési mérleg	Egyensúlytalan- sági index	EGYÜTT
	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i> <i>a+b</i>	<i>d</i>	<i>e</i> <i>a-3d</i>	a GDP százalékában <i>f</i>	<i>g</i>	<i>h</i> <i>-(f+2g)</i>	<i>c+e+h</i>
1994	305,9	8,2	<b>314,1</b>	-12,7	<b>344,0</b>	-10,4	2,8	<b>4,8</b>	662,9
1995	198,6	9,9	<b>208,5</b>	-4,1	<b>210,9</b>	-6,6	2,2	<b>2,2</b>	421,6
1996	47,6	9,9	<b>57,5</b>	-3,6	<b>58,4</b>	-9,4	2,8	<b>3,8</b>	119,7
1997	14,8	11,8	<b>26,6</b>	1,4	<b>10,6</b>	-8,5	0,0	<b>8,5</b>	45,7
1998	27,8	13,0	<b>40,8</b>	-5,3	<b>43,7</b>	-8,1	0,1	<b>7,9</b>	92,4
1999	85,7	12,6	<b>98,3</b>	6,4	<b>66,5</b>	-3,1	12,6	<b>-22,1</b>	142,7
2000	20,8	10,4	<b>31,2</b>	10,0	<b>-9,2</b>	3,2	18,0	<b>-39,2</b>	-17,2
2001	21,4	9,0	<b>30,4</b>	5,1	<b>6,1</b>	2,7	11,1	<b>-24,9</b>	11,6
2002	15,8	7,9	<b>23,7</b>	4,7	<b>1,7</b>	0,6	8,4	<b>-17,4</b>	8,0
2003	13,7	8,2	<b>21,9</b>	7,3	<b>-8,2</b>	1,4	8,2	<b>-17,8</b>	-4,1
2004	11,0	7,9	<b>18,9</b>	7,2	<b>-10,6</b>	4,9	10,2	<b>-25,3</b>	-17,0
2005	12,7	7,6	<b>20,3</b>	6,4	<b>-6,5</b>	8,1	11,0	<b>-30,1</b>	-16,3
2006	9,7	7,2	<b>16,9</b>	7,4	<b>-12,5</b>	8,4	9,8	<b>-28,0</b>	-23,6
2007	9,0	6,1	<b>15,1</b>	8,1	<b>-15,3</b>	2,8	5,9	<b>-14,6</b>	-14,8

Forrás: Российский статистический ежегодник. Москва, Госкомстат/Росстат; Transition Report. London, EBRD; Main Economic Indicators. Paris, OECD; Yearbook of Labour Statistics. Geneva, ILO különböző kötetei; New Cronos Eurostat-adatbázis.



Az utóbbi évek növekedési ütemkülönbségeiből (lásd az *1. táblázatot*) arra lehet következtetni, hogy az orosz gazdaság relatív helyzete 2005 után tovább javult. Ez azonban napjainkig alapvető változást nyilvánvalóan nem idézett elő.

A *gazdaságpolitika eredményessége* az alapvető makrogazdasági mutatók felhasználásával konstruált indexekkel jellemezhető. Az indexek szerkezete olyan, hogy a *negatív értékek kedvezőek, a pozitívak kedvezőtlenek* (Veress, 1997, 239–240. o.). A *3. táblázat* szerint az Oroszországra vonatkozó, a főként 1992–1993-ban rendkívül kedvezőtlen együttes index a transzformációs visszaesés leküzdésének, az infláció mérséklésének, a gazdasági növekedés újbóli beindulásának, továbbá a költségvetési és a folyó fizetési mérleg javulásának köszönhetően a későbbiekben nagymértékben javult. Mit jelentett ez közelebbről?

A piacgazdasági átmenet kezdetén az árak gyors emelkedése 1992–1993-ban hiperinflációval tetőzött, amely elértéktelenítette a korábbi takarékbetéteket. Ezt követően a pénzromlás üteme 1997-ig lassult. Az 1998-as válság azonban az infláció újabb gyorsulását hozta, amely csak 1999 után kezdett mérséklődni. Az infláció 2006-ban és 2007-ben vált egy számjeggyé, de még mindig viszonylag magas, közel 10 százalékos szinten, és 2008-ban ismét emelkedik. A pénzügyi stabilizáció az orosz gazdaságban mindmáig nem kellően megoldott feladat. Bizonyos mértékben hasonló a helyzet a munkanélküliség tekintetében is, amelynek rátája a transzformációs visszaesés mélypontján, 1998-ban elérte a 13 százalékot, elsősorban az állami tulajdonú vállalatok dolgozóinak részleges elbocsátása miatt. Ezt követően fokozatosan csökkent, de még 2007-ben is meghaladta a hat százalékot.

A transzformációs recesszió első mélypontján, 1996-ban a GDP az 1990-es érték 60 százalékára csökkent. Ezt 1997-ben egy alig másfél százalékos növekedés, majd 1998-ban több mint ötszázalékos visszaesés követte, aminek következtében a GDP volumene az 1990-es szint 57 százalékra esett vissza. A gazdasági növekedés 1999-ben újból beindult, ami a továbbiakban kedvezően hatott valamennyi index alakulására. 2007-ben az orosz GDP már 5 százalékkal meghaladta az 1990. évi szintet, a helyreállítási időszak befejeződött.<sup>6</sup>

Az államháztartás egyenlege 1999-ig bezáróan minden évben negatív volt, több esetben rendkívül magas, 10 százalék fölötti deficittel. 2000-től azonban sikerült a költségvetési hiányt megszüntetni, több esetben jelentős, 5-8 százalék körüli költségvetési többletet elérni. A folyó fizetési mérleg 1992 után egyetlen évben sem volt negatív, vagyis tartós ikerdeficit a gazdasági visszaesés időszakában sem alakult ki. A helyreállítási időszakra 10 százalék körüli fizetésimérleg-többletek jellemzőek, ami elsősorban az olaj és földgáz árának az orosz gazdaság szempontjából kedvező alakulásával függ össze.

A humántőke-beruházások expanziója ellenére a *növekedés döntően kvantitatív jellegű*. A technológia transfert segítő különleges gazdasági övezetek egyelőre nem váltak az innovációk valódi gócpontjaivá, nem képesek jelentősen befolyásolni

<sup>6</sup> Jánosy [1966] elméletének értelmében azonban még nem fejeződött be, mert a rendszerváltás előtti trendvonal még nem állt helyre.

a növekedés jellegét. Az állami beavatkozás elsősorban a fejlesztési intézmények (stabilizációs alap, beruházási alap, kockázati tőke-alapok) pénzügyi felpumpálásában, a struktúraváltásban kulcsszerepet játszani hivatott állami vállalatok létrehozásában jut kifejezésre (Mau, 2008, 9., 13. o.).<sup>7</sup>

Napjainkban többnyire a beruházás- és exportvezérelt gazdasági növekedést tekintik hatékonynak, s ennek megfelelően az olyan gazdaságpolitikát, amely elősegíti, hogy a beruházások és a kivitel gyorsabban nőjön, mint a GDP (Erdős, 2006, 26. o.). A probléma csak részben vizsgálható, mivel az 1990 előtti időszakra nem rendelkezünk exportadatokkal. Bonyolítja a helyzetet a kilencvenes évek (1991–1998) gazdasági visszaesése, amikor – mint arról már szó volt – a GDP nagymértékben csökkent. A 4. táblázat szerint a beruházások ebben a periódusban mintegy háromszor gyorsabban estek vissza a kibocsátásnál, a GDP volumenénél. Ebből az a következtetés adódik, hogy a szóban forgó időszakban a beruházásvezéreltség negatív előjellel működött, ami közgazdaságilag teljesen érthető, gondoljunk csak a Keynes-féle multiplikátorra. A hadiipar korábbi mértéktelen fejlesztése miatt az egész folyamat bizonyos fokig elkerülhetetlen korrekció volt (Csaba, 2006, 310. o.). Ugyanakkor a GDP visszaesését fékezte az export viszonylag gyors növekedése.

4. táblázat

**Az orosz GDP, a beruházások,  
az export, az olajár és a valutaárfolyam dinamikája**  
(Évi átlagos változás százalékban)

Megnevezés	1961–2007	1961–1990	1991–2007	1991–1998	1999–2007
GDP	2,5	3,7	0,3	–6,7	6,9
Állótőke-beruházások	1,7	5,5	–4,7	–20,8	12,3
Áru- és szolgáltatásexport	n. a.	n. a.	7,4	5,6	8,9
Ural típusú kőolaj ára	4,4*	–3,5**	6,8	–7,6	21,5
Árfolyam: rubel/USD***	n. a.	n. a.	4,79	5,84	3,86

\* 1986–2007 \*\* 1986–1990 \*\*\* A tényleges és vásárlóerő-paritásos árfolyam átlagos aránya.

*Forrás:* Российский статистический ежегодник; Transition Report; Main Economic Indicators; Energy Prices and Taxes. Paris, OECD/IEA különböző kötetei; Kuboniwa [1997]; Heston et al. [2006] alapján számítva.

A közölt adatok szerint az 1961–1990-es időszakban, még inkább a 1998-at követő helyreállítási periódusban a gazdasági növekedésben a beruházásvezéreltség érvényesült. 1988 után a nagyon jelentős kivitelnövekedés, illetve exportvezéreltség is megfigyelhető. Az orosz gazdasági növekedést nagyon jelentősen befolyásolja a kőolaj és hozzá kapcsolt földgáz világgpiaci ára, tekintettel e termékeknek a kivitelben játszott szerepére, amiről még lesz szó. Az Oroszország számára mértékadó Ural típusú kőolaj ára 1985-től 1998-ig az orosz gazdaság szempontjából többnyire

<sup>7</sup> Az Orosz Központi Bank egyetlen hatékony fegyvere az inflációval szemben az árfolyamfelértékelődés, a kamatok szerepe igen kicsi (Weiner–Ludvig, 2007, 178. o.).

kedvezőtlenül alakult, de 1998 után gyökeresen megváltozott a helyzet (lásd a 4. táblázatot). Korábban tehát fékezte, 1998 után viszont elősegítette a gyors gazdasági növekedést.

Több közgazdasági elemzés felhívja a figyelmet az olajár alakulásával kapcsolatos veszélyekre, illetve hátrányokra. Rámutatnak arra, hogy az emelkedő olaj- és földgázbevételekkel kapcsolatos gyorsabb növekedés anélkül valósul meg, hogy a szerkezeti és versenyképességi gyengeségeket leküzdötték volna (Csaba, 2006, 311–312. o.). Az 1998 után elkezdődött fellendülés túlnyomórészt a peresztrojka óta degradálódó régi technológiai bázison megy végbe (Glazjev, 2007, 31. o.). Ugyanakkor pozitívan értékelhető, hogy az utóbbi években a rubel felértékelődése arra ösztönzi az orosz vállalatokat, hogy csökkentsék költségeiket, s fejlett technológiák alkalmazásával növeljék versenyképességüket (Weiner, 2004, 5.o.).

Az alapvetően befelé forduló szovjet gazdaságpolitikában az importhelyettesítésnek két szintje volt: az első a Szovjetunió határain belül, a második a KGST szintjén valósult meg. A kőolaj- és gázexport árai az első olajárrobbanástól a peresztrojkáig egyértelműen, bár nem mindig egyformán kedvezőek alakultak. Sokkal nagyobb problémát jelentett, hogy az olaj- és gázexport túlnyomó része a KGST-országokba ment, nem világpiacon feltételekkel. A rendszerváltás utáni Oroszországban a putyini időszak fellendülése jórészt – egyes nézetek szerint kizárólag – az energiahordozók exportjából származó óriási és lényegében évről évre számottevően növekvő árbevételeknek volt köszönhető. Mégis, 2004 óta a GDP növekedését keresleti oldalról a belföldi felhasználás húzza, míg a nettó export hozzájárulása a növekedéshez erősen negatív.

Jól jellemzi az ország helyzetét a nemzetközi munkamegosztásban az orosz külkereskedelem termékszerkezete és az annak változásában megfigyelhető tendenciák (lásd az 5. táblázatot). 1995 és 2006 között az exportban az ipari késztermékek részaránya csak kismértékben, 41,8 százalékról 42,8 százalékra emelkedett. Ezzel szemben a nyersanyagsektor részesedése 48,4 százalékról 54,9 százalékra nőtt, s az időszak végére az energiahordozók kerültek abszolút túlsúlyba. Az ilyen egyoldalú struktúra igen kiszolgáltatottá teszi az exportteljesítményt, illetve az egész gazdaságot a világpiacon konjunktúrával, elsősorban a kőolaj árának ingadozásaival szemben. A gépek és berendezések viszonylag alacsony hányadának oka, hogy Oroszország nem, vagy csak viszonylag kis mértékben vesz részt a multinacionális cégek által kialakított termelési-technológiai láncolatokban. Ugyanakkor az importban a készáruk részaránya 60,5 százalékról 79,9 százalékra növekedett, a gépek és szállítóeszközök váltak a legnagyobb tétellé. Ez részben azzal függ össze, hogy a kilencvenes évek elején a tőkeerős külföldi cégek áruikat alkalmazkodási idő nélkül engedték be az orosz piacra (Deák et al., 2001, 26. o.).

## Az orosz külkereskedelem termékszerkezete

Év	Élelmi- szerek, zsiradékok	Nyers- anyagok	Energia- hordozók	Vegyí áruk	Feldolgozott nem gépipari és vegyes termékek	Gépek és szállító- eszközök	Egyéb termékek
	0+1+4	2	3	5	6+8	7	9
Az export százalékában							
1995	3,2	7,6	40,8	8,7	23,4	9,7	6,6
1996	3,2	8,7	46,4	7,4	24,0	9,8	0,5
1997	2,5	8,1	46,9	7,3	24,6	10,3	0,3
1998	1,9	10,6	35,7	7,7	32,3	11,0	0,8
1999	1,4	8,5	36,8	9,1	32,3	11,9	0,0
2000	1,5	6,4	49,7	6,9	27,6	7,9	0,0
2001	1,6	5,3	60,0	5,6	20,3	7,2	0,0
2002	2,2	4,8	36,6	4,7	34,3	15,9	1,5
2003	1,4	4,7	42,5	4,6	29,6	15,2	2,0
2004	1,5	5,1	46,0	4,7	24,1	17,5	1,1
2005	1,7	4,6	51,2	4,4	21,6	15,6	0,9
2006	1,6	4,0	50,9	4,0	23,6	15,2	0,7
Az import százalékában							
1995	27,8	6,7	4,1	9,6	21,4	29,5	0,9
1996	24,6	4,2	4,8	13,2	20,7	32,0	0,5
1997	24,3	3,0	4,3	13,3	19,1	35,3	0,7
1998	26,1	5,2	3,6	10,8	21,7	32,6	0,0
1999	27,9	7,1	2,6	11,4	21,7	29,3	0,0
2000	23,0	8,3	3,2	13,2	24,1	28,2	0,0
2001	22,7	6,2	2,6	13,9	24,0	30,6	0,0
2002	22,8	5,0	2,1	13,2	22,7	33,2	1,0
2003	25,6	4,4	2,1	13,6	18,9	34,4	1,0
2004	17,9	4,7	1,9	12,8	22,9	38,7	1,1
2005	16,9	3,9	1,6	13,4	21,2	42,4	0,6
2006	15,0	3,3	1,3	12,9	21,4	45,6	0,5

Forrás: Statistical Yearbook for Asia and the Pacific. New York, UN ESCAP különböző kötetei; New Cronos Eurostat-adatbázis alapján számítva.

A feldolgozóipari termékek importját nagyrészt a nyersanyagexport bevételeiből finanszírozzák. Az orosz gazdaságban a viszonylag szerencsés exportorientált nyersanyagsektor egy az importverseny hatására szűkülő, szinte kizárólag a belső piacra termelő hazai szektorral létezik együtt, amely műszaki és intézményi vonatkozásban egyre jobban lemarad a külföldi konkurensek mögött. Emellett az első mindinkább a világpiacon szakosodik, elszigetelődve a belső piactól (Glazjev, 2007, 31. o.).<sup>8</sup>

<sup>8</sup> A nyersanyagexportra épülő gazdaságfejlesztési modell sokak szerint már kimerítette lehetőségeit (Gyeljagin, 2005, 75–82. o.). Az erről szóló vitáról lásd: Köves [2005].

Megjegyzendő, hogy Oroszország és Nyugat-Európa energiaszállítói kapcsolatai már a hetvenes években jelentőssé váltak (az osztrák OMV első gázszállítási szerződését Moszkvával 1968-ban kötötte). Az EU–orosz energiadiálógus 2000 októberében az energetikai egyezmény aláírásával vette kezdetét. Az Orosz Föderáció a világ földgáztartalékainak egyharmadát, olajkészleteinek egytizedét birtokolja, költségvetési bevételeinek durván fele az energiaszektorból származik (*Ludvig, 2006, 3., 8., 11. o.*). Az exportbevételek egy része a stabilizációs alapba kerül, amelynek volumene a 2004-es 18,8 milliárdról 2007-ben 156,8 milliárd dollárra növekedett (*Mau, 2008, 25. o.*).<sup>9</sup> Célja, hogy ellensúlyozza az árupiaci árváltozások adósságtörlesztésre kifejtett esetleges negatív hatásait (*Weiner, 2004, 6. o.*).

### A külföldi működőtőke-befektetések főbb jellemzői

Az Orosz Föderáció relatíve alacsony munkaerőköltségeivel a technológia-intenzív, hatékonyságnövelő befektetések ideális tere. A külföldi működő tőke azonban általában a nemzetgazdaság egésze szempontjából szigetszerűen van csak jelen, így a neki betudható sokféle átgűrűző kedvező hatás korlátozottan érvényesül (*Csaba, 2006, 312. o.; Weiner, 2004, 18. o.*). Ráadásul a rendelkezésre álló adatokat bizonyos fenntartásokkal kell kezelni. Módszertanilag a közvetlen befektetések az orosz gazdaságban nehezen vizsgálhatók a szokásos analitikai módszerekkel a releváns statisztikák hiányosságai, gyakran gyenge minősége miatt, ami elsősorban a pénzügyi tranzakciók természetével függ össze.

Amikor a kilencvenes években Oroszország nettó tőkeexportőrré vált, túlnyomórészt illegális, ún. szürke pénzek kerültek külföldre, amiket az igen bonyolult helyzetben lévő nemzetközi pénzügyi rendszernek módjában állt saját feltételei szerint nagyon olcsó eszközforrásként felhasználni. A helyzet az orosz vállalkozói tőke megerősödésével csak az ezredforduló táján kezdett változni.<sup>10</sup> Másfelől a külföldi társaságokat olyan eljárások alapján vonzzák Oroszországba, amelyek nem segítik tevékenységük átláthatóságát. A közvetlen beruházásokra vonatkozó statisztikai információ rendszerint csupán a volumenmutatóra korlátozódik. A külföldi cégek igyekeznek eltitkolni valódi részesedésüket. Sok esetben, amikor tulajdonrész szereznek, meghagyják az orosz vállalatok eredeti elnevezését, vagy új orosz nyelvű cégneveket találnak ki (*Amosov, 2007, 30. o.*).

Oroszország általános nemzetközi megítélése a szovjet időszakhoz képest érezhetően javult, de jelenleg rosszabb, mint a peresztrojka kezdeti szakaszában vagy Putyin első elnöksége alatt volt. Kifogásolják a reformok stagnálását, a részleges visszaállamosítást és azokat a tendenciákat, amelyeket a demokráciától való távolodásként értékelnek. Ezzel szemben az ország beruházási arculata pozitívabb, noha a

<sup>9</sup> 2008 februárjában a stabilizációs alap népjóléti és tartalékalapra vált szét.

<sup>10</sup> Egyes becslések szerint a rendszerváltás óta eltelt 15 év alatt az illegális orosz tőkeexport 350–500 milliárd dollárra rúgott (*Livsic, 2007, 117. o.*).

kép bonyolult és korántsem egyértelmű, mivel a kialakult helyzetről a különböző befektetők, tömegtájékoztatási eszközök és nemzetközi szervezetek nagyon eltérően vélekednek (*Saszytko–Jakovleva, 2006, 27. o.*).

6. táblázat

### Az Oroszországba behozott és onnan kivitt működő tőke állománya

Év	Oroszország		Oroszország/FÁK*		Oroszország/világ*	
	Behozott állomány (Millió USD)	Kivitt	Behozott állomány	Kivitt (Százalék)	Behozott állomány	Kivitt
1990	30	0	76,9	–	0,002	–
1991	100	0	30,5	–	0,01	–
1992	1 261	1 566	78,0	100,0	0,06	0,07
1993	2 472	2 301	55,2	96,7	0,11	0,10
1994	3 280	2 588	52,8	92,1	0,14	0,10
1995	5 601	3 346	52,5	92,1	0,20	0,11
1996	8 145	4 390	51,0	93,4	0,26	0,13
1997	13 612	7 633	53,3	96,7	0,39	0,20
1998	12 912	8 866	44,8	97,9	0,31	0,20
1999	18 303	9 553	48,6	98,0	0,37	0,18
2000	32 204	20 141	58,4	98,7	0,55	0,32
2001	52 919	44 219	65,7	99,4	0,85	0,67
2002	70 884	62 350	67,8	98,5	1,04	0,84
2003	96 729	90 873	69,8	98,1	1,18	1,04
2004	122 295	107 291	69,4	98,3	1,28	1,06
2005	168 950	138 845	71,2	97,8	1,68	1,31
2006	197 682	156 824	70,4	97,7	1,65	1,26

\* Saját számítás.

Forrás: FDI/TNC UNCTAD-adatbázis (<http://stats.unctad.org/fdi>); Bank of Russia (<http://www.cbr.ru/statistics>).

1991-től a külföldi befektetések szabályozásában az egyenlő bánásmód elvét a különleges kedvezmények rendszere váltotta fel. Ezért számos hazai cég külföldön jegyeztette be magát, és Oroszországban már külföldi befektetőként jelent meg. 1999-től a törvény az állami szerveknek megengedi, hogy korlátozzák a külföldi személyek gazdasági tevékenységét azokban az esetekben, amikor ez szükséges az alkotmányos rend, a közérkölc, a közegészség, más személyek jogainak és érdekeinek védelmében, továbbá nemzetvédelmi és nemzetbiztonsági okokból. Ily módon a szóban forgó területen jelentősen megnőtt az állami szabályozás szerepe. A közvetlen külföldi beruházások hozzájárulnak az orosz gazdaság demonopolizálásához, s a fejlett országok vállalkozóinak tapasztalatátadása révén emelik a hazai termelés műszaki és szervezési színvonalát. Megjegyzendő azonban, hogy 1999-ig a külföldi

befektetések nem kis hányadát részvény- és valutaspekulációkra, rövid lejáratú állami kötvények vásárlására fordították, valamint olyan programokra, amelyeknél a bevételek nem fedezték a kiadásokat. A befektetések egy része újból külföldre került, ezáltal az orosz úrgazdagok tulajdonaként, vagy egyszerűen „eltűnt”, tehát nem szolgálta a hazai termelés növekedését és tőkéletesítését (Nazarov, 2001).<sup>11</sup>

A 6. táblázat adatai azt mutatják, hogy az 1990–2006-os időszakban a külgazdasági nyitásnak köszönhetően az Oroszországban befektetett tőke volumene nemzetközi összehasonlításban is nagymértékben megnőtt. A Független Államok Közösségében a tőkeexport csaknem teljes egésze és a tőkeimport több mint fele az Orosz Föderációhoz kötődött. Világviszonylatban 1992 és 2006 között az orosz részesedés a működő tőke behozatalából 27,5-szeresére, a kiviteléből pedig 18-szorosára nőtt. Ennek ellenére ez a részesedés mindkét vonatkozásban 2 százalék alatt maradt, ami alacsonynak mondható. Ez kisebb, mint Oroszország súlya a világtermelésben vagy a világ népességében.

A külföldi működő tőke gazdasági szerepének nagyon fontos mutatója a beruházásokhoz és a GDP-hez viszonyított nagysága, továbbá súlya a foglalkoztatottság alakulásában. Erről adnak képet az orosz gazdaság vonatkozásában a 7. táblázat adatai. Megállapítható, hogy a kilencvenes évek eleje óta a külföldi működő tőke részesedése az orosz gazdaságban mindkét vonatkozásban nagymértékben megnőtt, ugyanakkor a nettó (tőkekiáramlással csökkentett) hatás nem sokat változott, viszonylag alacsony maradt. A következőkben elsősorban a beáramlás hatását értékeljük kissé részletesebben.

Míg 1990-ben a külföldi működő tőke behozatala a bruttó beruházásokhoz viszonyítva még nagyon kicsi – kevesebb mint 3 százalék – volt, addig 2007-ben már megközelítette a 20 százalékot, az állótőke-beruházások egyötödét. Bár évenként jelentős ingadozás figyelhető meg, egyértelmű, hogy 1998 után, vagyis a helyreállítási periódusban, különösen annak utolsó öt évében (2003–2007) ment végbe ugrászerű növekedés. A külföldi működőtőke-beáramlás 1998 után a GDP-hez viszonyítva szintén számottevővé vált, 2007-ben annak több mint 4 százalékát tette ki az 1998-as alig több mint egy százalékkal szemben. Ugyanakkor a belföldön felhasználható GDP a tőkekiáramlás miatt csak kismértékben, alig több mint fél százalékkal nőtt, hasonló arányban, mint 1998-ban. A külföldi érdekeltségű vállalatok hozzájárulása a foglalkoztatáshoz 2007-ben megközelítette az 5 százalékot, szemben az 1998-as alig 1,7 százalékkal és az 1990-es kevesebb mint egytized százalékkal.

<sup>11</sup> Az orosz–EU kapcsolatokban a beruházások előmozdításának és védelmének bizonyos elveit az 1994. június 25-én Korfu szigetén aláírt és 1997. december 1-jén tíz évre hatályba lépett Partnerségi és Együttműködési Megállapodás definiálta, amelyet a tíz új tagállamra, köztük hazánkra a 2004. április 27-i jegyzőkönyv terjesztett ki. Ez az egyezmény előírnyozta a kettős adóztatás elkerülését, továbbá az információcserét a befektetési lehetőségekről, a törvényekről és jogszabályokról (Barnaházi-Korobchenko, 2006, 61–62., 72–73. o.).

**A külföldi működő tőke részaránya  
az orosz állótőke-beruházásokban és a foglalkoztatásban**

Év	A bruttó beruházás százalékában			Beruházási ráta a GDP százalékában			A külföldi szektor* részaránya a foglalkoztatásban	
	beáramlás	kiáramlás	egyenleg	összesen	Ebből: külföldi működő tőke			
					beáramlása	kiáramlása		egyenlege
1990	2,71	–	2,71	29,13	0,79	–	0,79	0,09
1991	3,67	–	3,67	23,09	0,85	–	0,85	0,20
1992	5,56	7,51	–1,95	24,07	1,34	1,81	–0,47	0,29
1993	3,42	2,88	0,54	20,41	0,70	0,59	–0,11	0,46
1994	1,13	0,46	0,67	21,86	0,25	0,10	0,15	0,54
1995	3,13	0,92	2,21	21,08	0,66	0,19	0,47	0,70
1996	3,29	1,18	2,11	20,00	0,66	0,24	0,42	0,79
1997	6,56	4,29	2,27	18,29	1,20	0,78	0,42	0,78
1998	6,31	2,90	3,41	16,15	1,02	0,47	0,55	1,66
1999	11,74	7,83	3,91	14,39	1,69	1,13	0,56	1,64
2000	6,20	7,25	–1,05	16,86	1,05	1,22	–0,17	2,05
2001	4,75	4,37	0,38	18,89	0,90	0,83	0,07	2,35
2002	5,60	5,71	–0,11	17,92	1,00	1,02	–0,02	4,25
2003	10,04	12,27	–2,23	18,37	1,84	2,25	–0,41	4,53
2004	14,21	12,68	1,53	18,36	2,61	2,33	0,28	4,17
2005	9,50	9,41	0,09	17,74	1,69	1,67	0,02	4,28
2006	17,76	12,70	5,06	18,44	3,27	2,34	0,93	4,51
2007	19,34	16,83	2,51	21,04	4,07	3,54	0,53	4,52

\* Külföldi érdekeltsgű vállalatok.

Forrás: Saját számítás. Lásd a 3. és 6. táblázatnál.

A közölt adatok nem adnak teljes képet arról, hogy mily mértékben járult hozzá a működőtőke-behozatal az orosz gazdasági növekedéshez, illetve gazdaságfejlődéshez. Mint arra korábban már utaltunk, a külföldi működő tőke beáramlásának vannak, illetve lehetnek további pozitív hatásai: új technika és üzleti tapasztalatok, vállalatvezetési képességek bekerülése, új piaci lehetőségek megnyílása stb. Ezeket nehéz, vagy szinte lehetetlen – különösen makroszinten – számszerűsíteni. Elvileg nyilvánvaló, hogy a közepesen fejlett orosz gazdaságban – amelynek vállalatai korábban szinte egyáltalán nem rendelkeztek piacgazdasági tapasztalatokkal és kapcsolatokkal – a külföldi működő tőke beáramlása együtt jár, vagy együtt járhat a vázolt pozitív hatásokkal. Mint azonban a továbbiakban erről szó lesz, a helyzet nem ennyire egyszerű.

A külföldi működő tőke szerepével kapcsolatban fontos információt nyújt ágazati megoszlásának vizsgálata (lásd a 8. táblázatot). Mi jellemzi az Oroszországban befektetett külföldi működő tőke ágazati szerkezetét?



Az első helyet az egész vizsgált időszakban a feldolgozóipar foglalta el, részese-dése az összes külföldi működőtőke-beruházás egyharmada körül mozgott. A máso-dik helyre 1998 után többnyire a bányászat került, de 2007-ben a kereskedelem és vendéglátás megelőzte. A negyedik helyet 2007-ben a pénzügyi szektor, az ötödiket a szállítás és távközlés foglalta el. A mezőgazdaság részesedése végig jelentéktelen maradt. A villamosenergia-, gáz- és vízellátás, vagyis a közművek korábban jelentős súlya 2007-ig egy százalék alá csökkent. Hasonlóan alakult a helyzet az építőipar vonatkozásában. Egészében 1993 és 2007 között az ipar és a mezőgazdaság együttes részaránya az összes külföldi működő tőkében 64,2 százalékról 50,5 százalékra csök-kent, a szolgáltatásoké viszont 35,8-ról 49,5 százalékra nőtt.

## 8. táblázat

### A külföldi működőtőke-befektetések ágazati szerkezete Oroszországban (A teljes év végi állomány százalékában)

Év	Mező- gazdaság	Bányászat	Feldol- gozóipar	Villamos- energia-, gáz- és vízellátás	Építőipar	Kereske- delem és vendég- látás	Szállítás és táv- közlés	Pénzügyi tevékeny- ség és ingatlan- ügyletek	Nem piaci szolgálta- tások
	A-B	C	D	E	F	G-H	I	J-K	L-O
1993	0,1	16,2	39,4	8,5	9,8	5,0	17,8	0,0	3,2
1994	0,1	14,6	39,1	10,1	9,8	5,2	18,6	0,0	2,5
1995	0,1	9,2	38,3	13,8	7,1	5,8	19,4	2,4	3,9
1996	0,2	7,3	37,4	16,6	4,0	7,7	17,4	3,6	5,8
1997	0,2	6,2	35,8	16,8	2,4	10,0	15,1	7,8	5,7
1998	0,2	8,7	35,2	14,3	2,6	11,5	17,2	8,4	1,9
1999	0,4	15,7	34,4	7,1	2,5	11,1	23,0	4,8	1,0
2000	0,5	15,1	34,0	7,3	2,3	10,7	21,6	5,6	2,9
2001	0,6	13,2	33,7	9,0	1,3	11,3	20,8	6,6	3,5
2002	0,8	14,6	33,4	7,7	1,5	12,3	19,2	7,6	2,9
2003	1,0	18,6	32,5	4,1	0,9	8,9	12,6	20,4	1,0
2004	1,0	25,1	32,4	0,2	0,9	9,3	9,9	20,2	1,0
2005	1,0	25,9	39,0	0,3	1,2	7,0	7,3	17,3	1,0
2006	1,1	23,7	38,6	0,4	1,1	11,2	6,1	17,0	0,8
2007	0,7	18,7	30,2	0,9	1,6	26,6	7,3	13,4	0,6

*Forrás:* Российский статистический ежегодник; Russia in Figures. Moscow, Goskomstat/Rosstat különböző kötetei; FDI/TNC UNCTAD-adatbázis alapján számítva.

A kereskedelem és vendéglátás látványos előretörése főleg azzal függ össze, hogy az orosz piacon megjelentek a nagy külföldi kereskedelmi cégek. Ezek olyan üzlet-láncokat építettek ki, amelyek a kiskereskedelem legújabb külföldi technológiáit kép-viselik. Ebben az esetben Oroszország nemcsak minőségileg más, hanem magasabb szintű technológiákhoz jutott. A feldolgozóipar esetében kevésbé szerencsésen alakult

a helyzet. Így például a gépkocsigyártásban a legsikeresebbnek az amerikai Ford Motors projektje számít, amely az egykori Russzkij Dieselt privatizálta. A leningrádi területű vállalat rekonstrukciója azonban nem járt együtt műszaki megújulással. Előfordul, hogy a külföldiek a megszerzett orosz vállalat ellen csődeljárást folytatnak le, amit a helyi menedzsment saját meggazdagodása reményében támogat. A bányászatban a vezető nemzetközi cégek főleg a kőolaj- és gáztermelés iránt mutattak nagy érdeklődést (*Amosov, 2007, 30–33. o.; Belousz, 2003, 65. o.*).

Oroszország esetében alapvetően két fő befektetési motiváció mutatható ki. Az egyik az, hogy a befektetőket a világgazdasági jelentőségű orosz nyersanyagkincs kiaknázásából származó haszon ösztönzi. A másik fő motiváció az óriási belső piac vonzereje (*Deák et al., 2001, 226. o.*). Az Oroszországban megvalósított külföldi zöldmezős beruházások száma a 2002-es 200-ról 2006-ban 386-ra, míg a külföldre irányuló orosz zöldmezős beruházásoké 51-ről 156-ra emelkedett (UNCTAD, 2007, 207., 210. o.).

## 9. táblázat

### A külföldi működő tőke Oroszországban főbb befektetők szerint (A teljes év végi állomány százalékában)

Év	Ebből:											
	EU-15	Németország	Franciaország	Hollandia	Nagy-Britannia	Finnország	Svédország	Ciprus	USA	Japán	Svájc	FÁK
1995	18,2	10,8	2,9	1,1	3,3	0,1	0,0	27,0	19,9	n. a.	1,0	n. a.
1996	21,8	10,5	4,4	1,0	5,5	0,4	0,0	37,5	16,4	0,2	1,2	1,0
1997	19,6	8,6	2,2	1,4	5,1	2,3	0,0	25,8	10,1	2,3	2,1	1,1
1998	25,8	7,4	1,1	4,9	7,5	3,1	1,8	24,8	27,3	1,9	2,1	1,2
1999	23,7	7,9	1,3	4,7	6,0	2,0	1,8	21,4	35,6	1,2	2,4	1,3
2000	27,9	7,8	1,6	7,1	6,1	1,5	3,8	20,0	34,0	1,3	1,4	1,5
2001	35,0	8,3	0,8	11,8	10,4	0,8	2,9	20,5	22,5	0,5	1,7	1,7
2002	36,3	8,4	1,2	11,8	10,8	0,5	3,6	19,3	20,7	0,9	1,3	2,9
2003	46,4	9,6	2,1	17,0	9,5	0,5	4,4	26,8	16,0	0,2	1,3	5,9
2004	57,4	11,1	2,0	21,9	16,7	0,6	4,3	22,1	8,2	0,9	1,6	8,6
2005	56,0	12,2	1,7	16,7	12,5	0,8	3,8	15,5	5,1	1,2	1,6	11,7
2006	63,6	7,6	2,3	33,0	6,0	1,1	4,1	12,0	5,1	1,7	2,1	7,2
2007	46,5	4,4	1,5	34,2	3,3	0,3	0,8	34,4	3,5	n. a.	1,6	13,2

*Forrás:* Saját számítás. Lásd a 8. táblázatnál, továbbá New Cronos Eurostat-adatbázis.

A gyenge versenyösztönzés és az adminisztratív korlátok miatt az orosz gazdaságnak alig jut valami a hatékonyabb, legmodernebb csúcstechnikát átadó és a dinamikus globális vagy regionális piacokra orientált termelést előmozdító külföldi beruházásokból. Regionális szinten Moszkva és a moszkvai terület részesedése a külföldi működő tőke állományából az 1995–1998. évi 52 százalékról 1999–2005-ben 22,3 százalékra, míg Szentpétervárá és a leningrádi területé 10,3-ról 4,8 százalékra csökkent. Ugyanakkor a kőolajban és földgázban gazdag Szahalin sziget súlya igen nagymértékben megnőtt (*Ledyeva, 2007, 17. o.*).

Honnan érkezett, illetve érkezik a külföldi működő tőke az orosz gazdaságba? A 9. táblázat adatai szerint 1995 és 2007 között az Európai Unió (EU-15-ök) részaránya az Oroszországba behozott külföldi működőtőke-állomány alig egyötödéről közel felére emelkedett. A legjelentősebb befektető az Európai Unión belül kezdetben Németország volt, amelyet az időszak végére Hollandia váltott fel. Ciprusról átlagosan a beruházások kb. egynegyede származott, 2007-ben már több mint 34 százalékra. Ugyanakkor az Egyesült Államoknak korábban az Európai Unióét meghaladó részesedése 2007-ig 3 százalék körüli értékre csökkent, Japáné és Svájcé végig marginális maradt. A Független Államok Közösségének korábban nagyon kis részesedése jelentősen megnőtt, 2007-ben meghaladta a 13 százalékot.

Az Oroszországba érkező külföldi működő tőke egyik sajátossága, hogy jelentős részben a korábban kivitt orosz tőkéből származik. Feltételezhető, hogy a kőolaj- és földgáztermelésbe irányuló külföldi beruházások mögött nagyrészt a hazai tőke képviselői állnak. A működőtőke-befektetések mechanizmusa ilyenkor magába foglalja nem rezidens társaság általuk történő alapítását külföldön, amelyet leggyakrabban offshore övezetben (például Ciprus) vagy a betelepülők számára „puha” politikai rezimmal rendelkező országban (például Nagy-Britannia vagy Hollandia) regisztrálnak. A továbbiakban a nem rezidens társaság lehetőleg fiktív áron megszerzi alapítójától az egész vagy az ellenőrző részvénycsomagot. A valódi tulajdonos e művelettel kivonja magát az Orosz Föderáció fennhatósága alól, és vállalatát már külföldi befektetőként ellenőrzi. Így külföldre viheti a megtermelt profitot, és adókedvezményekhez is juthat.

A donorországok bizonyos tőketöbblete, az áruértékesítés igénye az orosz piacon a nem rezidenseket érdekeltté teszi abban, hogy ellenőrzést szerezzenek az orosz gazdaság azon szektorai felett, amelyek elsősorban a gyorsan növekvő fogyasztói kereslet kielégítésére orientáltak. Az új piacok megszerzése, a monopolpozíciók elfoglalása, a vámakadályok leküzdése, az olcsóbb termelési tényezők felhasználása a belső piacon, a konkurens cégek ellenőrzés alá vonása a külföldi befektetőket arra ösztönzi, hogy tőkerészesedést szerezzenek az orosz társaságokban. Azonban a nagy transznacionális társaságok az utóbbiakat gyakorlatilag nem kapcsolják be technológiai láncukba, vagyis Oroszországnak a magasan képzett munkaerő vagy a jelentős ipari potenciál által képviselt komparatív előnyei nem érvényesülnek megfelelő módon a nemzetközi munkamegosztásban. Az Orosz Föderációban a globális konszernek nagyjából csak a fogyasztási cikkek a végső felhasználóhoz eljuttató infrastruktúrát képesek létrehozni (például a fentebb említett tüzelőanyagokat) (*Navoj, 2007, 69–72. o.*).

**A külföldre kivitt orosz működő tőke főbb fogadó országok/régiók szerint**  
(A teljes év végi állomány százalékában)

Év	Ebből:									
	EU-15	Németország	Franciaország	Hollandia	Nagy-Britannia	Finnország	Ciprus	USA	FÁK	Kelet-Közép-Európa
1995	64,5	15,6	18,5	0,2	3,6	9,9	n. a.	3,5	n. a.	n. a.
1996	57,5	13,5	14,2	0,6	9,0	7,4	n. a.	5,5	n. a.	n. a.
1997	35,5	6,6	8,9	0,8	n. a.	3,9	n. a.	2,8	10,0	n. a.
1998	27,9	5,2	5,0	0,4	n. a.	3,6	n. a.	n. a.	12,0	n. a.
1999	30,0	8,2	4,0	0,2	2,8	2,4	5,0	1,0	13,5	16,5
2000	57,4	2,6	1,7	0,0	n. a.	1,1	n. a.	0,6	n. a.	n. a.
2001	42,8	1,3	0,9	0,0	n. a.	0,6	n. a.	0,1	n. a.	n. a.
2002	36,5	1,2	0,6	0,5	9,8	0,8	7,5	0,2	19,4	7,3
2003	38,0	1,1	0,5	4,7	18,6	0,5	9,5	n. a.	21,7	10,9
2004	30,7	3,3	1,3	9,4	7,7	1,3	10,9	4,5	20,0	9,1
2005	43,0	0,9	0,4	16,6	5,5	0,3	15,5	6,0	14,8	12,1
2006	57,8	2,2	0,5	31,2	3,3	0,4	8,4	4,2	15,1	7,6
2007	57,8	2,2	0,5	31,2	3,3	0,4	8,4	4,2	15,1	7,6

*Forrás:* Saját számítás. Lásd a 9. táblázatnál.

Hova irányult az 1998 után nagyon jelentőssé vált orosz tőkekivitel? A 10. táblázatból megállapítható, hogy az 1995–2007-es időszakban Oroszországból kivitt működő tőke állományának átlagosan közel fele az EU-15-ökbe érkezett. Az unión belül a legtöbb orosz tőkét eleinte Franciaország, Németország és Finnország vonzotta, ezek helyébe az időszak végére a tőkeexport teljes volumenében abszolút túlsúlyba került Hollandia lépett. Az USA részaránya csaknem megháromszorozódott, 2007-ben megközelítette a 10 százalékot. A FÁK részesedése az egytizedegyötöd intervallumban mozgott. 1999 és 2007 között Ciprus részesedése 2007-ben már némileg meghaladta a FÁK-ét. A kelet-közép-európai országok korábban jelentős részesedése viszont az időszak végére alig 3 százalékra csökkent.

A tartós gazdasági növekedés az 1998-as válság után megteremtette az orosz transznacionális társaságok fejlődésének alapját. Az első ilyen határon túli termelő, kereskedelmi és szolgáltató cégeket még a rendszerváltás előtt hozták létre, ezek közvetlen külföldi beruházásai azonban nem voltak jelentősek (*Kuznyecov*, 2006, 95. o.). Jelenleg az Európai Unióba irányuló orosz befektetések főleg a létesítmények három kategóriájára vonatkoznak: 1. a pénzügyi eszközöket átpumpáló kis cégekre, amelyeket a tőkemenekülés legalizálására vagy az Oroszországon belüli bonyolult

tulajdon-újrafelosztási sémák realizálására alapítanak; 2. a rendszerváltás előtt létrehozott transznacionális cégek töredéktársaságaira, vagy a legnagyobb orosz holdingok új, általában értékesítő vagy karbantartó leányvállalataira; 3. a bonyolult pénzügyi helyzetben lévő viszonylag nagy helyi cégekre, amelyeket nagy orosz magánvállalkozások vásárolnak fel arculatjavítás vagy az EU belső piacára való bejutás megkönnyítése céljából.

A FÁK országokban az orosz társaságok nagyrészt az EU-tól eltérő célokat követve fektetnek be. Ilyen célok a nemzetközivé válás kezdeti szakaszában vezető pozíciók megszerzése a gyakran gyenge konkurenciájú potenciális értékesítő piacokon; a régi gazdasági kapcsolatok helyreállítása a munkaerő- és szállítási költségek csökkentése érdekében, továbbá részvétel a posztszovjet térségben zajló politikai folyamatokban a volt szovjet köztársaságok Moszkvához kötődésének biztosítására (*Kuznyecov, 2006, 98. o.*).

## 11. táblázat

### A legnagyobb orosz nem pénzügyi transznacionális vállalatok (A külföldi aktívák nagysága szerint rangsorolva, 2004. évi adatok)

Hely	Vállalat	Ágazat	Pénzügyi aktívák		Eladások volumene		Foglalkoztatás	
			Millió USD				Fő	
			Összesen	Ebből: külföldi	Összesen	Ebből: külföldi	Összesen	Ebből: Külföldi
1.	Gazprom	Olaj- és gázipar	104 982	n. a.	36 422	24 536	388 714	n. a.
2.	Lukoil	Olaj- és gázipar	29 761	7 792	33 845	26 408	150 000	13 929
3.	Nornickel	Ércbányászat	13 632	1 413	7 033	5 968	100 786	1 772
4.	Novoship Co.	Szállítás	1 413	1 296	419	350	4032	55
5.	Rusal	Kohászat	6 544	743	5 436	4 412	63 458	5 490
6.	OMZ	Gépjárműgyártás	901	347	524	271	22 030	8 484
7.	Severstal	Kohászat	6 584	174	6 664	3 954	54 597	7 098
8.	Mechel	Kohászat	3 679	120	3 636	2 203	82 324	10 689

*Forrás:* UNCTAD [2006] 286. o.

A nemzetközileg sikeres legnagyobb orosz vállalatok fontosabb adatait a 11. táblázatban foglaltuk össze. Közülük a három legjelentősebb a Gazprom, a Lukoil és a Nornickel. Mindhárom a bányászat területén működik, a két legnagyobb az olaj- és gáztermelésben. Az adatok 2004-re vonatkoznak, azóta lényeges változások mentek végbe. A legfontosabb változás, hogy a Gazprom pénzügyi aktívái 2006 májusában meghaladták a 300 milliárd dollárt (szemben a 2004. évi 105 milliárddal), ezzel a világ harmadik legnagyobb vállalata lett (*Deák, 2007, 16. o.*). Oroszországban már 40-50 külföldi leányvállalattal rendelkező hazai társaság nevezhető meg, amelyek külföldi működőtőke-beruházásai meghaladják az 5 millió dollárt. Összes külföldi aktívájuk 35-37 milliárd dollárra tehető, ennek 30 százaléka állami részesedés. A külföldi nagyberuházások többsége a már létező aktívák meg-

vásárlásával kapcsolatos (*Kuznyecov, 2007, 69–71. o.*). Megjegyzendő, hogy az alumíniumgyártásban a Rusal, Sual és a svájci Glencore 2007 márciusában bekövetkezett fúziója az adott ágazatban a világ legnagyobb, 17 országban telephellyel rendelkező vállalatát hozta létre a globális eladások 12,5 és a termelés 16 százalékával (UNCTAD, 2007, 64. o.).

Az orosz vállalatok számos külföldi ügylete ún. barnamezős beruházás, ami azt jelenti, hogy a gyakran potom áron megvásárolt vállalatban nagymérvű rekonstrukciót és bővítést hajtanak végre, teljesen átalakítva azt. Az ilyen befektetések elsősorban a Független Államok Közösségében és más átalakuló országokban működésüket kiterjesztő orosz monopóliumoknál népszerűek. Az átfogó rekonstrukcióra szoruló termelőkapacitások vagy infrastruktúra használata lehetővé teszi az adott ország piacára való operatív behatolást, a már működő vállalat megvásárlása pedig enyhíti – különösen más külföldi befektetők versenye esetén – a kvalifikált nemzeti káderek megszerzésének problémáját (lásd: *Kuznyecov, 2007, 72–74. o.*).

A nemzetközivé válás legfontosabb előfeltételeitől és a beruházási expanzió kilátásaitól függően az orosz transznacionális társaságok alábbi típusai emelhetők ki.

1. „Klasszikus” típus. Ezek főleg privatizált mamutvállalatok, amelyek a kedvező konjunktúrát kihasználva kezdtek el terjeszkedni a rendszerint nyersanyagokból és félkész árukból álló exporttermékeik piacain (Lukoil, Nor Nickel, Rusal stb.), továbbá a kilencvenes években alapított fiatal cégek (Alfa-bank, Gloria Jeans, Nasztyusa stb.).

2. A Szovjetunió felbomlása során született transznacionális társaságok, amelyek kooperáló üzemek alapján jöttek létre (TVEL, „Traktornije zavodi”, Atom-predmetzoloto stb.).

3. A szovjet határon túli vállalatok utódcégei. Külföldi aktívumaik jelentős része még a szovjet korszakban keletkezett. Ide tartoznak a rendszerváltás előtti transznacionális társaságok kis töredékei (Technointorg, Mongolszovcvetmet stb.) és az átalakult óriások (Gazprom, Vnyestorgbank, valamint a privatizált Ingosstrah).

4. Orosz monopóliumok, amelyek nemzetközivé válását a külföldi befektető biztosította. Ebben a csoportban az MTS távközlési társaság vezet, amelynek stratégiai befektetője kezdetben a Deutsche Telekom volt, továbbá a Vimpel Com, amelyben a norvég Telenor konszern szerzett jelentős tulajdonrészt, de a hagyományos ágazatok képviselői (TNK-BP, Amtel, Baltika) is fektettek be külföldön.

5. Pszeudotransznacionális cégek, amelyek külön altípusai a tengerhajózási társaságok.

A transznacionális vállalatok valamennyi típusa – az ötödik kivételével – szívesen hajt végre jelentős beruházásokat a Független Államok Közösségében. Ugyanakkor a tőkeexport általános bővülése elsősorban a klasszikus monopóliumoknak köszönhető (*Kuznyecov, 2007, 74–75. o.*).

Oroszországban a történelmi hagyományok, a politikai berendezkedés és a világgazdaságba való korlátozott integráció kapcsán specifikus problémák egész sora jelentkezik. A külföldi befektetők tevékenységét sok esetben konkrét korlátozásokban is megnyilvánuló bizalmatlanság és gyanakvás kíséri, amely a korábbi autark törekvésekre és általában az 1991 előtti időszak ideológiai örökségére, a különböző összeesküvés-elméletekre vezethető vissza.

A Szovjetunió összeomlása után a privatizáció, a piacgazdasági átmenet ellentmondásossága, a korrupció elburjánzása, a regionális elitek megerősödése ingatag és bizonytalan belpolitikai helyzetet teremtett, amit a putyini vezetés centralizációs politikája csak az ezredforduló után volt képes stabilizálni.

Az orosz kormány napjainkban bizonyos konfliktusok (például Ukrajna, Grúzia, Lengyelország) ellenére a külföldi partnerekkel korrekt kapcsolatok kialakítására törekszik. Adókedvezmények nyújtásával különleges gazdasági övezeteket próbál létrehozni, amiből magyar cégek is profitálhatnak.

Mindezt összegezve megállapítható: az utóbbi néhány év eseményei, éles vitái nyilvánvalóvá teszik, hogy az EU és Magyarország számára gazdaságpolitikai és gazdaságbiztonsági szempontból nagyon fontos kérdés, hogyan kell Oroszországra mint befektetési célországra és a kívülről jövő befektetések forrására tekinteni.

### Hivatkozások

- Amosov, Alekszander* (Амосов, А. И.) [2007]: *Результативны ли иностранные инвестиции? Экономист*, 1. sz., 29–36. o.
- Barnaházi, Borbála – Korobchenko, Konstantin* [2006]: *EU-Russia Relations with Special Emphasis on Economic Cooperation*. Budapest, Center for EU Enlargement Studies, Central European University.
- Belousz, Taiszija* (Белоус, Т. Я.) [2003]: *Прямые иностранные инвестиции в России: плюсы и минусы. Мировая экономика и международные отношения*, 9. sz., 60–66. o.
- Csaba László* [2006]: *A fölemelkedő Európa*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Deák András – Farkas Péter – Ludvig Zsuzsa – Réthi Sándor* (2001): *Oroszország a világgazdaságban – válság előtt és után*. Budapest, Aula Kiadó.
- Deák András György* [2007]: *Egy monopólium magánélete. Klánok a Gazpromban. Külügyi Szemle*, 6. évf., 1. sz., 6–33. o.
- Erdős Tibor* [2006]: *Növekedési potenciál és gazdaságpolitika*. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Gajdár, Jegor* (Гайдар, Е. Т.) [1997]: *Дни поражений и побед*. Москва, „Евразия”.
- Glazjev, Szergej* (Глазьев, С. Ю.) [2007]: *О стратегии экономического развития России. Вопросы экономики*, 5. sz., 30–51. o.
- Gyeljagin, Mihail* (Делягин, М. Г.) [2005]: *Россия после Путина. Неизбежна ли в России „оранжево-зелёная” революция?* Москва, „Вече”.
- Heston, Alan – Summers, Robert – Aten, Bettina* [2006]: *Penn World Table Version 6.2*. Philadelphia, Pennsylvania, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices (CICUP) at the University of Pennsylvania (szeptember). Internet: [http://pwt.econ.unpenn.edu/php\\_site/pwt62/pwt62\\_form.php](http://pwt.econ.unpenn.edu/php_site/pwt62/pwt62_form.php)
- Jánossy Ferenc* [1966]: *A gazdasági fejlődés trendvonala és a helyreállítási periódusok*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.

- Köves András [2005]: Olaj és gazdaság. Megjegyzések az orosz gazdasági fejlődés néhány vitatott kérdéséhez. *Külgazdaság*, 49. évf., 4. sz., 32–53. o.
- Kuboniwa, Masaaki [1997]: Economic Growth in Postwar Russia: Estimating GDP. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 38. évf., 1. sz., 21–32. o.
- Kuznyecov, Alekszej (Кузнецов, А. В.) [2006]: Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюзу и СНГ. *Мировая экономика и международные отношения*, 2. sz., 95–102. o.
- Kuznyecov, Alekszej (Кузнецов, А. В.) [2007]: Структура российских прямых капиталовложений. *Мировая экономика и международные отношения*, 4. sz., 69–76. o.
- Ledyeva, Svetlana [2007]: Spatial Econometric Analysis of Determinants and Strategies of FDI in Russian Regions in Pre- and Post-1998 Financial Crisis Periods. BOFIT Discussion Papers, 15/2007. Helsinki, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition.
- Ledyeva, Svetlana – Linden, Mikael [2006]: Foreign Direct Investment and Economic Growth: Empirical Evidence from Russian Regions. BOFIT Discussion Papers, 17/2006. Helsinki, Bank of Finland, Institute for Economies in Transition.
- Livsic, Veniamin (Лившиц, В. Н.) [2007]: Загадки современной экономики России и политики её государственного регулирования. *Экономика и математические методы*, 43. évf., 1. sz., 113–128. o.
- Ludvig Zsuzsa [2006]: Az Európai Unió és Oroszország energiadológusa. *Műhelytanulmányok*, 75. sz. Budapest, MTA VKI.
- Maui, Vlagyimir (Мау, В. А.) [2008]: Экономическая политика 2007 г.: успехи и риски. *Вопросы экономики*, 2. sz., 4–25. o.
- Navoj, Anton (Навой, А. В.) [2007]: Прямые инвестиции: непрямой путь в экономику. *Вопросы экономики*, 11. sz., 63–75. o.
- Nazarov, Valerij (Назаров, В. Л.) [2001]: Экономическая роль иностранных инвестиций. *Экономист*, 11. sz., 19–26. o.
- Saszytko, Andrej – Jakovleva, Jevgenija (Шаститко, А. Е. – Яковлева, Е. Л.) [2006]: Инвестиционный имидж России. *Мировая экономика и международные отношения*, 9. sz., 25–31. o.
- Simai Mihály – Gál Péter (szerk.) [2000]: Új trendek és stratégiák a világgazdaságban. Vállalatok, államok, nemzetközi szervezetek. Budapest, Akadémiai Kiadó.
- Simon, György, Jr. [2004]: Market Reforms in Russia – Problems and Prospects. *International Problems*, 56. évf., 2–3. sz., 155–188. o.
- Smeljov, Nyikolaj (Шмелёв, Н. П.) [2006]: В поисках здравого смысла: двадцать лет российских экономических реформ. Москва, „Весь мир”.
- UNCTAD [2006, 2007]: World Investment Report. New York and Geneva.
- Veress József (szerk.) [1997]: Bevezetés a gazdaságpolitikába. Budapest, Aula Kiadó.
- Weiner Csaba [2004]: Oroszország gazdasága a XXI. század elején: Függőség. *Műhelytanulmányok*, 60. sz. Budapest, MTA VKI.
- Weiner Csaba – Ludvig Zsuzsa [2007]: Oroszország – erősödő gazdasági középhatalom vagy hollandkór az olajmezőkön? Megjelent: Novák Tamás – Szemlér Tamás (szerk.): Európa peremén: új tagok és szomszédok. Budapest, MTA VKI, 178–199. o.



# ÚJ KÖNYVEK

## Magas István: Globalizáció és nemzeti piacok

Liberális felfogások

Napvilág Kiadó, Budapest, 2007, 248 o., 3600 Ft

„A »globalizáció« és a »kapitalizmus« szavak hallatán az embereknek, legalábbis a 40 év felettiak többségének ambivalens érzései támadnak. A globális kapitalizmus rengeteg vívmányát szeretjük, számos aspektusa viszont kifejezetten kellemetlen élményeket ébreszt. Szeretjük az internetet, a mobiltelefont és a viszonylag távoli utazásokat elérhető áron kínáló kitágult világot, azonban hamar megjéjdünk a tengernyi információt és nem kívánt politikai, kulturális produkciók áradatát ránk zúdító eseményektől. Szeretjük a roskadásig teli áruházi polcokat, a fogyasztás kitágult tereit, a vásárlóerő hitelekkel megnyújtott karját, a hirtelen elénk táruló kényelmi szolgáltatások örömeit [...], de szorongunk a tőkés vállalatok teljesítményprése alatt, a pénzpiacok és a bankok kíméletlensége, általában a pénz és a vagyon átütő, mi több, sorsformáló erejét érezvén.” (9. o.)

Magas István könyve bevezető mondatainak igazságát a legutóbbi Eurobarométer egyik felmérése látványosan igazolja vissza. Az unió polgáraihoz intézett 2008. évi tavaszi közvélemény-kutatás a globalizációról, az ún. értékekről és a klímaváltozásról szóló témakörökkel egészült ki. A felmérés szerint – bár a megkérdezettek többsége, 56 százaléka a globalizációt a gazdasági növekedés szempontjából hasznosnak véli – a véleményt formálók 63 százaléka gondolja úgy, hogy a globalizációból csak a nagyvállalatok profitálnak. (Érdemes megemlíteni, hogy a magyar válaszolók 56 százaléka a hazai vállalatokra nézve veszélyesnek vélte a globalizáció nemzetközi vállalatok terjeszkedésében megnyilvánuló hatását, ez az adat az unió 27 országának átlagában csak 43 százalék.) Az európai unió egyik fő pozitívumát a válaszadók többsége a globalizációs folyamatok elleni kedvezőbb védekezés lehetőségének megteremtésében látja.

A tanulmánykötet témái három fő kérdéskör köré csoportosíthatók. A könyv első részében a szerző „Világgazdasági folyamatok és rendszerkonfliktusok” címmel a nemzetgazdasági szemlélet kizárólagosságán túllépő gondolkodás fontosságát

emeli ki a globális piaci rendszerek viszonyai között. A globális világban ugyanis a mit, kinek, hogyan termeljünk kérdést nem koordinálják olyan mechanizmusok, mint amilyenek a nemzetgazdaságok esetében a piaci és a bürokratikus, azaz az állami intézményi rendszerek. „A hagyományos nemzetgazdasági keretek között – fejt ki a szerző – a termelő-elosztó rendszerfolyamatoktól azt várjuk, hogy meghatározzák, mit, hogyan és kinek termeljünk. A termelő-elosztó folyamatok alakításában a piac, az állam, az egyének és a vállalatok játszanak főszerepet, [...] a koordinációs mechanizmusok jól ismertek [...], a beavatkozás eredményei jó hibahatárral megbecsülhetők. Nem így a globális világgazdaságban, ahol a multinacionális vállalatok és a nemzetközi egyéni vagy intézményi befektetők csak a saját maguk számára kialakított preferenciáknak kívánnak megfelelni.” (14–15. o.) Mint később Magas István részletezi, a multinacionális cégek sikerének titka az összefüggésszisztemekben való gondolkodásban és cselekvésben, a stratégiai tervezésben rejlik. A nemzetközi vállalatok pozitív szerepének kihangsúlyozását vélelem kihallani a szerző következő mondataiból is: „A nagy világcégek előrelátása, átgondolt rendszerépítő és -működtető jellege tökéletes ellentéte a kapitalizmus szubsztanciájának és szimbólumának, a kaotikus piacnak. [...] mert van egy olyan képességük, amelylyel a hagyományos nemzeti piacon működő vállalatok nem rendelkeznek. Ez pedig a globális rendszerépítés, -szervezés képessége...” (29. o.)

A második rész kereskedelempolitikai tanulmányokat tartalmaz, bemutatja a Kelet- és Nyugat-Európa közötti fokozott nemzetközi tényezőáramlás következményeit, valamint az ipar- és külkereskedelmi politikák változásait a globális környezetben. A szerző közvetett módon itt is állást foglal liberalizmus-ügyben: „...speciális esetekben az állam mint a külgazdasági/iparpolitikát alakító stratégiai szereplő részvétele a piaci folyamatokban kedvezőbb erőforrás-elosztási kimenethez [...] vezethet, mint a szabadpiaci mechanizmusok által kínált eredmények...” (19. o.) Arra a következtetésre jut, „hogy az elmúlt három évtizedben a tőkés állami intervenció – a szakirodalmi közvélekedéssel is némileg ellentétben – nincs visszaszorulóban, csak más funkciót kapott. A kérdésnek nemcsak elméleti jelentősége van – állítja Magas István: „A gyakorlati döntéshozók számára teljesen magától értetődő, hogy a gazdaságpolitikáknak, illetve általában a modern piacgazdaságban az iparpolitikának kölcsönzött befolyás mértéke attól függ, hogy az adott ország éppen hatalmon lévő kormányzata és annak gazdasági döntéshozó szervezetei az adott időpontban mértékadó ideológiai hovatartozás szerint melyik gazdaságfilozófia (inkább a [...] szabadpiaci kiválasztódás, vagy egy mindenható és erős intervenció állampelfogás) mellett törnek lándzsát.” (130. o.) A Budapesti Corvinus Egyetem professzora végül is a dilemma megoldását az állami szerepvállalás változásában véli megtalálni, „az állam a hagyományos intervenció területen kívül (tehát pl. az információval, az externáliákkal, a monopol pozíciókkal, a közjavak termelésével, a ciklikussággal összefüggő piaci elégtelenségek kompenzációján túl) egyre inkább úgy is megjelenik, mint egy a gazdasági rendszereknek sajátos közösségi jószágot, kollektív piaci biztosítást nyújtó ügynök.

E biztosítást különösen a pénzügyi és a tőkepiaci szféra igényli, de kedveli a külkereskedelem és a közjavakat kínáló szektor is.” (129. o.) Megállapításának helyességét az Egyesült Államok ingatlanpiacán és ezzel összefüggésben a bank-szektorban történtek fényesen igazolják.

Érdekesek a szerző közvetlen külföldi tőkebefektetéssel kapcsolatos fejtegetései: vajon mi jelenti a vonzerőt arra – teszi fel a kérdést –, „hogya a külföldi cég vállalkozzon, a helyi versenytársak előnyei dacára, egy-egy közvetlen beruházásra egy számára idegen területen”. (91. o.) A specifikus előny származhat a befektető vállalat méretéből, a nagy piacból, a speciális marketingtudásból és a korszerű vállalatvezetésből. „Egy biztos: léteznie kell valamilyen nagyon markáns vállalatspecifikus előnynek is, amelyre tehát a külföldi piaci építkezést rábízhatja.” (91. o.)

A tanulmánykötet harmadik részében a globalizáció és a pénzpiaci összefüggések kerülnek terítékre. A globális pénzügyi folyamatok három fontos kérdése szerepel a tanulmánykötetben, a nemzetközi tőkeáramlás fokozott liberalizációjából húzható előnyök, a nemzetközi tőkeáramláshoz illeszkedő „adekvát” árfolyamrendszer, valamint az integrált, de mégsem egységes nemzetközi tőke- és pénzpiacok szabályozásának lehetséges útjai.

A könyv alapüzenete végül is az, hogy a piaci mechanizmusok ugyan nem tökéletesek, de kellően célzott állami részvétel mellett még mindig a fejlődés legkedvezőbb alternatíváját kínálják. A szerző nemcsak a könyv alcímében jelzett liberális felfogásokat, hanem azok kritikusan áttekintését is adja az olvasóknak. A tanulmánykötet a világgazdasági kérdések iránt érdeklődőknek, különösen a közgazdasági felsőfokú oktatásban részt vevők számára lehet hasznos olvasmány.

**Becsky Róbert**

# Jogi melléklet

## A „zöld” géntechnológia<sup>1</sup> alkalmazásának gazdasági és agrár-környezetvédelmi kockázatai

DR. HORVÁTH GERGELY

*Az Európai Unió, amely a mezőgazdasági termékekhez kapcsolódó élelmiszerbiztonságot a Közös Agrárpolitika prioritásaként jelölte ki, saját jogi rezsimével és az ENSZ Biológiai Biztonsági Jegyzőkönyvével is ellentmondásba kerülve igyekszik megfelelni a WTO génmódosított (GM) növények elterjesztésének irányába ható döntésének. Az EU a probléma megoldását a koegzisztencia-rendszer kialakításával kísérli meg, jó szándékkal, de alkalmatlan eszközt választva a kényszerhelyzetben, holott az európai fogyasztók jelentős többsége elutasítja a technológiát, így éppen a GM-növények alkalmazásának mellőzésével lehet szert tenni komparatív versenyelőnyre. Totális GMO-mentesség hiányában, akár csak kisebb rés hagyása esetén is a negatív externális hatások zöme realizálódik. Az agrár-géntechnológia tudománya nem képes még kezelni a köztermesztésbe vonással járó magas kockázatokat, ezért az elővigyázatosság elvét szükséges érvényesíteni – immár defenzív hadállásból – a GMO-ipar profitéhségével szemben.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K32, Q17.

Évezredek hagyományainak tükrében is határozottan kijelenthetjük, hogy az emberiség – bioszférát alkotó fajokra, fajtákra vonatkozó – fejlesztési törekvéseinek központi módszere mindig is a genetikai beavatkozás volt. Ehhez sokáig nem volt

<sup>1</sup> A biotechnológiai szektor agrár- vagy „zöld” géntechnológiának nevezett ága mellett virágzó gyógyászati- gyógyszerészeti („piros”), illetve ipari („fehérnek” aposztrofált, mosóporok, „bioüzemanyagok” alapanyag-előállításával foglalkozó) területével nem foglalkozom e helyütt, megjegyzendő azonban, hogy utóbbinak egyre szembetűnőbb hatásai mutatkoznak a mezőgazdasági földekre nézve, mennyiségi (jelentős területigény) és minőségi (talajtermékenység-kiszipolyozás) szempontból egyaránt.

Dr. Horváth Gergely, jogász, egyetemi adjunktus, SZE Deák Ferenc Állam- és Jogtudományi Kar Kereskedelmi, Agrár- és Munkajogi Tanszék. E-mail cím: horvg@sze.hu

szükség a génebézés és a sejtbiológia kutatási eredményeire alapított technológiára (biotechnológia), agrár-géntechnológiára, mivel a nemesítés eszköznél elegendőnek láttuk meghúzni a genetikai beavatkozás határát. A faj egyedeinek fenotípusos jellemzőit értékelve, a legjobb tulajdonságúakat szelektálva, keresztezve alakítottuk humán szempontok szerint (gyors növekedés, jó terméshozam, gyorsaság, magas tojákszám stb.) egyre kedvezőbbé adott termesztett-tenyésztett fajaink génkészletét. A beavatkozásunk eredményei vitathatatlanok. „A mezőgazdasági termelés, értéktelenség központi magját az élő szervezetekkel folytatott tevékenység jelenti, ezért az eredményesség döntő mértékben a mikroorganizmusok, növények, állatok tulajdonságaitól, a biológiai alapoktól függ”,<sup>2</sup> így a tulajdonságjavítás a profitorientált termelészféra érdekkörébe esik. A haszontól, tudományos sikertől, illetve akár ideális céloktól (pl. az emberiség táplálkozási problémáinak megoldása) vezetve a nemesítéshez kötődő eszköztár elemei mellé beillesztette az emberiség a sejt szintű genetikai manipulációt, a mérnöki pontosságot követelő *génebézési eljárásokat* („genetic engineering”). *Az új módszerek céljukat tekintve beépülnek az évezredek nemesítési gyakorlatba és azok tapasztalataira épülnek.* A „jogfolytonosság” legszembevetőbb töréspontja az evolúciós lépcsőkön történő lendületes, de az áhított tulajdonságváltoztatás hajszolása miatt szükségszerűen következetlen haladás.

A nemesítéssel evolúciós szempontból egymáshoz közeli fajtákat kereszteznek, mivel a természet törvényeinek hatálya alatt távoli fajok összeházasításakor nem születik utód, vagy amennyiben mégis, az nem lehet szaporodóképes. A géntechnológia alkalmazása során viszont átlépik a természetes korlátokat, aminek kiszámíthatatlan következményei lehetnek a rendkívül bonyolult, hosszú, természetes folyamatban összezsugorodott génkészlet és az idegen szervezethez származó vagy mesterségesen szintetizált génrészlet mesterséges ötvözése miatt.

A géntechnológiai módosítás olyan külön jogszabályban meghatározott eljárás, amely a gént vagy annak bármely részét kiemeli a sejtből és átülteti egy másik sejtbe, vagy szintetikus géneket vagy génszakaszokat visz be valamely természetes szervezetbe, ami által a befogadó génállománya megváltozik.<sup>3</sup> A módosítással rendkívül látványos és előnyös tulajdonságváltozások érhetők el, így például a létrehozott fajta nagyobb hozamú lehet vagy speciális gyomirtó szerre rezisztenssé válhat, kártevőjét pusztító fehérjét szintetizálhat, így monokultúrában is bátran termesztendő. Létezik hideg tengeri halakból kiemelt génrészlet beültetésével fagy-tűrővé tett eper is. A lehetőségek tárháza hatalmas.

<sup>2</sup> *Dudits Dénes: Biotechnológia és a világ mezőgazdasága.* In: *Biotechnológia: lépéstartás Európával, (Magyarország az ezredfordulón, Stratégiai kutatások a Magyar Tudományos Akadémián, II. Az agrárium helyzete és jövője), szerk.: Glatz Ferenc, Bp., MTA, 1998, 11. o.*

<sup>3</sup> 1998. évi XXVII. törvény a géntechnológiai tevékenységről (Géntv.), 2. § g) pont.

A genetikailag módosított mikroorganizmusok (GMM),<sup>4</sup> szervezetek (GMO)<sup>5</sup> hasznosítása viszont számos kockázattal jár, illetve járhat,<sup>6</sup> amelyek az *élelmiszerbiztonsági, ebből fakadó humán-egészségügyi és mezőgazdasági piacvesztési, valamint környezetbiztonsági, környezet-egészségügyi és a genetikai stabilitásra, biodiverzitásra vetített rizikókon* keresztül akár a *globális méretű genetikai környezetszennyezésig* skálázhatóak. A géntechnológia élelmiszer-ipari alkalmazása az emberiség nagyon széles rétegét, ha nem egészét érintheti, érinti. A genetikailag módosított mikroorganizmusok és szervezetek mint szabályozási tárgyak esetében „az EU hasonló rendszert követ, ezért a kettő együttesen vizsgálható”.<sup>7</sup>

Az agráriumban alkalmazott GM-technológia ösztársadalmi hasznossága a tudomány mai állása mellett nem tekinthető vitathatatlanul meggyőzőnek.<sup>8</sup> Eredményeinek ellentmondásosságát szemléletesen szimbolizálják a két legelőrehaladottabbnak számító fejlesztési irány (kártévőrezisztens, illetve herbicideknek ellenálló vonalak) lehetséges mellékhatásai.

Egyes GM-növények termelése (kukoricamoly-, illetve kukoricabogárrezisztens GM kukoricák) esetében környezetvédelmi és élelmiszer-biztonsági szempontból egyaránt vonzó érvnek tűnik, hogy a talaj és a vizek növényvédőszerterhelése és ebből következően a mezőgazdasági termékek szermaradványszintjei az alkalmazások idején lényegesen alacsonyabbak lehetnek a hagyományos termesztéstechnológiához viszonyítva (az ökológiai termesztés „természetesen” ebben verhetetlen), mert mellőzhető a vegyszeres védekezés, megtakaríthatók a permetezés költségei. Ezt úgy sikerült elérni, hogy maguk a növényi sejtek állítják elő a

<sup>4</sup> A *géntechnológiával módosított mikroorganizmus* olyan mikroorganizmus, amelyben a génállományt olyan módon változtatták meg, amely természetes párosodás, illetve természetes rekombináció során nem következik be, Géntv., 2. § d) pont.

<sup>5</sup> A *géntechnológiával módosított szervezet* olyan természetes szervezet, amelyben a génállomány géntechnológiai módosítás által változott meg, ideértve ennek a szervezetnek a módosítás következtében kialakult tulajdonságot továbbvivő utódait, Géntv., 2. § b) pont. Az uniós szabályozás szerint pedig „*Géntechnológiával módosított szervezet*” vagy „*GMO*”: a 2001/18/EK irányelv 2. cikke (2) bekezdésében meghatározott géntechnológiával módosított szervezet, kivéve a 2001/18/EK irányelv I.B. mellékletében felsorolt géntechnológiai módosító technikák révén nyert szervezeteket (Az Európai Parlament és a Tanács 1829/2003/EK rendelete a géntechnológiával módosított élelmiszerekről és takarmányokról, 2. cikk, 5. pont).

<sup>6</sup> Megfontolandó az alábbi gondolat (világnézettől függetlenül): „De azért ne kérkedjünk túlságosan a természet aratott emberi győzelmeinkkel. A természet minden ilyen győzelemért bosszút áll rajtunk.” *Friedrich Engels: A természet dialektikája. Marx és Engels válogatott művei, szerk.: Recski Ágnes. Kossuth, 1975, Budapest, 373. o.*

<sup>7</sup> *Bándi Gyula – Erdey György – Horváth Zsuzsanna – Pomázi István: Az Európai Unió környezetvédelmi szabályozása. Második, átdolgozott kiadás, 2001, 428. o.*

<sup>8</sup> A magyar döntéshozókat sem győzte meg: „A genetikailag módosított szervezetek köztermesztését megtiltó ország marad Magyarország” – hangzott el *Gráf József* földművelésügyi és vidékfejlesztési miniszter és *Gombos András*, a környezetvédelmi tárca politikai államtitkára 2006. február 9-i budapesti sajtótájékoztatóján. *Gombos András* elmondta: magyar kutatók nemrégiben újabb bizonyítékokat találtak arra, hogy az unióban szabadon forgalmazható genetikailag módosított kukoricafajták környezet-egészségügyi kockázatot jelentenek. A kutatók szerint csapadékos időjárás esetén e fajták toxin-, azaz mérgezőanyag-tartalma több ezerszerese lehet annak, mint amit a hagyományos permetezőszerek tartalmaznak. (Agrárágazat, Mezőgazdasági havilap, 2006. március, Lapzártától lapzártáig.)

kártevőket elpusztító toxint, nagyságrendekkel nagyobb mennyiségben, mint a hagyományos biopeszticid-védekezés során. A GM-haszonnövények másik vonalán pedig a totális gyomirtókkal szembeni kiváló ellenálló képesség könnyen éppen azt eredményezheti, hogy túlvegyeszerezik a földet<sup>9</sup> („hiszen a termesztett növénynek úgysem árt, a gyom pedig minél hamarabb és teljesebb mértékben pusztuljon ki”), ami negatív hatással van a környezeti médiumokra, a haszonnövénybe is beépülve és a felszín alatti vizekbe bemosódva pedig az emberi egészségre. Abból kifolyólag, hogy a kártevők és gyomok – hasonlóan a kémiai védekezés esetéhez – előbb-utóbb rezisztenssé válnak, egy idő után még erősebb növényvédőszer, illetve még nagyobb dózis felhasználása szükséges.

### A GM-technológia látványos expanziója és szabályozási megközelítései

Az ezredforduló táján hosszú évek óta két számjegyű százalékos területnövekedési rátákkal gyarapodik a genetikailag módosított növényekkel bevetett terület a világon,<sup>10</sup> 2006-ban átlépte a 100 millió hektárt, amelynek megközelítőleg fele a technológia „anyaországában” van. Az új technológia területi expanziójának felgyorsulását látva egyenesen sikertörténetről beszél a biotechnológia mezőgazdasági hódítása kapcsán az ISAAA szakmai szervezet.<sup>11</sup> Az első genetikailag módosított növényt 1984-ben állították elő,<sup>12</sup> tehát viszonylag rövid idő alatt érte el a jelzett eredményeket ez az innovációs irányzat.

A globális terjeszkedés rendületlennek tűnik. 2004 volt az első év, amikor a genetikailag módosított növényekkel hasznosított terület növekedése nagyobb volt a fejlődő országokban, mint az iparilag fejlettekben. Ez volt az első év, amelyben a világ szójaterületének több mint felét GM fajtával vetették be.

A *géntechnológia alkalmazásának jogi megközelítései* két, eredetileg más-más irányba indult, de jelenleg „karöltve”<sup>13</sup> a liberalizáció irányába tartó csoportba sorolhatók, melyek mintaadó reprezentánsai az Amerikai Egyesült Államok és az Európai Unió.

A biotechnológiai iparban (is) piacvezető *Amerikai Egyesült Államok szabályozása* azt a szemléletet tükrözi, amely szerint a GMO-problémák kezelésére nincs is szükség lex specialisra. Amennyiben a hatóság az engedélyt kérő cégek által benyújtott dokumentáció alapján ún. „nem regulált” státust ad az adott fajtának, az

<sup>9</sup> Ezt igazoló adatokat közöl az USA GM-növénytermesztésének vegyszerfelhasználásáról *Benbrook, C.*: BioTech Infonet. Technical Paper, 2004. No 7.

<sup>10</sup> Csak 2004-ben 20%-os termőterület-bővülés zajlott (*Forrás*: ISAAA: International Service for the Acquisition of Agri-biotech Applications).

<sup>11</sup> A vetésterület egyelőre a globális termőterület 10 százaléka körül van, azaz világszinten még mindig a „kisebbségi quorum” táján tart az elterjedés.

<sup>12</sup> Kereskedelmi céllal elsőként egy kaliforniai cég fejlesztett ki GM-terméket (paradicsomlé) 1994-ben.

<sup>13</sup> Alább kiderül majd, amit a témára távolibb-holisztikusabb rálátással bírók is bizonyára sejteneek, hogy melyik fél húzza karjánál fogva a másikat, és az is, hogy milyen módon, szándékkal, illetve okokból

azt jelenti, hogy teljesen azonos módon kezelhető más forgalmazott fajtákkal, és – sem címkézési, sem más szempontból – semminemű megkülönböztetésben nem részesül. Ennek egyik következménye, hogy az amerikai fogyasztók részéről sokáig jóval kisebb figyelem övezte ezt a problémát, az új trend azonban már a GE-FREE, vagyis a nem génkezelt termékek előállítására és fogyasztására, sőt 2005-től a genetikailag módosított termékek, termények ellen szervezett tüntetések is elszaporodtak.

Az *Európai Unióban* a GMO-ügyekért elsődlegesen a Környezeti Főbiztos és az Egészség- és Fogyasztóvédelmi Főbiztos felel. Az uniós GMO-kra vonatkozó jogi rezsimje horizontális és vertikális (szektorális) joganyagok együttese,<sup>14</sup> melyet folyamatosan átdolgoznak.<sup>15</sup> A helyzet meglehetősen változó, még a szakértők számára is kihívást jelent a különböző folyamatok követése.

Az Európai Bizottság ambivalens, szinte tudathasadásos helyzetben van a GMO-kérdéssel kapcsolatban. Az 1999 óta a vidékfejlesztéssel összefonva szabályozott agrár-környezetvédelem az ökológiai (bio-) gazdálkodással<sup>16</sup> karöltve vitathatatlanul az uniós prioritásai közé tartozik, utóbbival azonban legkevésbé sem egyeztethető össze a GM-technológia, amelynek bevezetését viszont a tagállamokkal szemben mégis a bizottság szorgalmazza kényszerhelyzetében, különböző stratégiák<sup>17</sup> bevetésével. Ezáltal önmagával is ellentmondásba kerülve igyekszik megfelelni<sup>18</sup> a WTO-nak.

Az unióban korábban – az európai közvéleményben tapasztalható tartózkodó gyanakvással összhangban – generális tilalom vonatkozott a génkezelt termékek behozatalára és a GM-növények termesztésére. Az eredeti alapirány tehát – a köz-

<sup>14</sup> A horizontális joganyag az általános alapelveket tárgyalja, pl. az 1830/2003/EK rendelet a géntechnológiával módosított szervezetek nyomon követhetőségéről és címkézéséről életűkövetést, címkézést stb. ír elő minden GMO-ra; a vertikális joganyag specifikusabb, és bizonyos termékekre vonatkozik csak, pl. az Új Élelmiszer Rendelet (Novel Food Regulation, EC 258/97).

<sup>15</sup> Az élelmiszerjog normáin túl a legjelentősebb, specifikusan GMO-kérdéseket reguláló uniós jogszabályok a következők:

A 90/219/EC direktíva, amelyet a 98/81/EK irányelv módosított, a genetikailag módosított mikroorganizmusokra vonatkozik, azok kutatási és ipari célú felhasználását szabályozza, a

2001/18/EK irányelv a géntechnológiával módosított szervezetek szándékos környezeti kibocsátásáról (hatályon kívül helyezte az előbb említett 90/220 számú tanácsi irányelvet), az

1829/2003/EK rendelet a géntechnológiával módosított élelmiszerekről és takarmányokról, az

1830/2003/EK rendelet a géntechnológiával módosított szervezetek nyomon követhetőségéről és címkézéséről és az 1946/2003/EK rendelet a géntechnológiával módosított szervezetek országhatárokon történő átviteléről.

<sup>16</sup> A biotermékek vásárlói nem tolerálják a GMO-tartalmat, legyen az bármilyen alacsony szintű. Ezzel összefüggésben az ökológiai termelés szabályozásának világszerte kivétel nélküli közös szabálya a GMO-mentesség előírása.

<sup>17</sup> A kezdeti stratégia a nemzeti moratóriumok teljes eltörlése irányába mutatott, viszont falba ütközött a bizottság pl. Ausztriával (GM-termék-tilalom), majd 2007 februárjában Magyarországgal (köztermesztésbe vonás tilalma) is, mivel a tanács megvédte a GMO-moratóriumokat. 2007-től tehát a bizottság inkább kisebb lépésekkel haladva, első lépésben az élelmiszerek és takarmányok vonalán tisztítaná meg az utat a GMO-k előtt Ausztriában.

<sup>18</sup> Az osztó igazságosságnak formálisan megfelel, ám a mi érdekköreink szintjén ugyancsak a célok koccanásos ütközését jelenti, hogy a GMO-k elterjesztését is erölteti a WTO, ugyanakkor a vele kötött egyezmény szerint a környezet- és természetvédelmi célú állami támogatások a „green boxba” tartoznak, tehát nem esnek korlátozás alá, szintén preferálnak számítanak



véleménynek és az elővigyázatosság elvének megfelelni igyekvő – óvatos, fontolva haladó, „részletes kutatáson alapuló” megközelítés.<sup>19</sup>

Az Egyesült Államok, Argentína és Kanada (a legjelentősebb GM-termesztő országok) szabad kereskedelmi érvrendszerre alapított panaszára a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) a forgalmazási, illetve termesztési korlátozások megszüntetésére kötelezte az Európai Uniót, amely először a génmódosított termékeket volt kénytelen területére engedni,<sup>20</sup> majd 2004-ben több géntechnológiai úton módosított növényfajtát is felvett a Közösségi Fajtajegyzékbe.<sup>21</sup>

„A WTO döntése értelmében a nemzetközi kereskedelem közegészségügyi és környezetvédelmi aggodalmakra való hivatkozással történő korlátozását tudományos bizonyítékokkal kell alátámasztani, *nem az elővigyázatosság alapelvével*, ezért az EU 1999 és 2003 között alkalmazott engedélyezési moratóriuma ellentétes volt a WTO állat- és növény-egészségügyi (Sanitary and Phytosanitary – SPS) intézkedéseivel, hiszen indokolatlanul késleltette az eljárásokat.”<sup>22</sup>

A géntechnológiával módosított szervezetek környezetbe történő szándékos kibocsátásáról szóló 2001/18/EK direktíva ugyanakkor az emberi egészségre és a környezetre jelentett kockázatok esetenkénti értékelésén alapuló, fokozatos engedélyezési eljáráshoz köti valamennyi GMO, illetve GMO-ból vagy géntechnológiával módosított mikroorganizmusból álló vagy ezeket tartalmazó termék szándékos környezetbe bocsátását, illetve forgalomba hozatalát.

A „térdre kényszerülés” óta általános elvként a tagállamoknak is be kell engedni a szupranacionális szinten már engedélyezett GM-termékeket, az egyes tagállamok ugyanakkor konkrét esetekben egészségügyi és környezetvédelmi indokokra hivatkozva ideiglenesen megtilthatják a behozatalukat saját piacukra. Behozni kívánt termékenként szavaz a tanács ezen protektív intézkedések megítélésakor, és ha nem sikerül összegyűjteni a minősített többséget egyik oldalnak sem, a bizottság dönt az ügyben. A támogatók ekkor már készíthetik elő a pezsgőspoharakat, mivel a bizottság jellemzően szabad utat ad.

Az unió láthatóan olyan útra lépett, amit a GM-technológia elterjesztésében érdekeltek örömmel üdvözölnek. A WTO-döntés miatt felvetődött probléma megoldását az ún. koegzisztencia-rendszer (l. alább) kialakításával kísérli meg, immár „benn a farkas” helyzetben.

<sup>19</sup> *Thomas Schweiger*: A cél mozgásban van. Az EU-csatlakozás vonatkozásai a kelet-európai mezőgazdasági és élelmezési politika számára (Agriculture and Food Policy, 2000). Fordította: *Könczey Réka*, ANPED, 2000, 9. o.

<sup>20</sup> 2004 májusától a bizottság az Európai Parlament és a Tanács 2001/18/EK irányelve alapján engedélyezte néhány genetikailag módosított kukoricafajta, illetve abból készült konzerv behozatalát.

<sup>21</sup> A Közösségi Fajtajegyzékre a nemzeti fajtalistákról kerülnek fel a növényfajták a tanács mezőgazdasági növényfajok közös fajtajegyzékéről szóló 2002/53/EK (2002. június 13.) direktívája alapján. A mezőgazdasági növényfajok közös fajtajegyzékén (Közösségi Fajtajegyzék) szereplő növényfajták vetőmagja, illetve szaporítóanyaga minden tagállamban szabadon forgalomba hozható.

<sup>22</sup> *Popp József – Potori Norbert*: Géntechnológia és gazdasági növényeink. *Magyar Tudomány*, 2007/4, 451. o.

A legegyszerűbbnek tűnő közgazdasági kérdés, hogy rentábilis lehet-e jelenleg Magyarországon GM-növényeket termesztetni. A keresleti oldalt illetően nyilvánvaló, hogy az európai fogyasztó annyira elutasítja a technológiát, hogy éppen a megváltoztatott örökítőanyagú növények alkalmazásának mellőzésével, és ezzel párhuzamosan a termék-megkülönböztetés stratégiájával lehet szert tenni komparatív versenyelőnyre. Ezt maradéktalanul megőrizni pedig teljes bizonyossággal csak totális GMO-mentesség fenntartása esetén lehet, ennek hiányában, akár csak kisebb rés hagyása esetén is az alább vázolt negatív externális hatások zöme elkerülhetetlenül realizálódik.

A világszabadalommal levédett GM-fajták kifejlesztése, előállítás rendkívül tökeigényes, a versenyeselet tehát nem reális a magyar fejlesztők számára, ugyanakkor a multinacionális cégek befektetésük megtérülése érdekében a hagyományos vetőmagoknál lényegesen drágábban kínálják termékeiket. Ráadásul e termékek olyan növényvédelmi problémákra kínálnak megoldást, amelyek vagy megoldottnak tekinthetők (gyomirtás), vagy a hazai termelésben elhanyagolható volumenű károkat okoznak (kukoricamol). Magának a GM-technológiának az alkalmazása viszont a tudomány mai állása szerint szintén jár vizsgálatok során bizonyított (illetve még feltárára váró) károkkal, kockázatokkal (l. alább).

Ha nálunk is köztermesztésbe vonják a GM-fajtákat, akkor jelentékeny többlet-teherként jelentkezik a biotermékek GM-mentességének fenntartása, annak elismerése érdekében tett intézkedések kényszere. A „szennyező fizet” környezetjogi elve alapján annak bizonyítási kötelezettsége és terhe, hogy az agrár-környezetvédelmi előírásokat betartó, illetve a hagyományos gazdálkodást követő farmok termékei GMO-mentesek, nem az ökológiai és hagyományos módokon termelő gazdálkodókon, feldolgozókon, hanem a környezeti problémát okozó GM-technológiát alkalmazókon nyugszik. Természetesen ugyanígy, a génáramlás,<sup>23</sup> génmegszökés<sup>24</sup> okozta genetikai szennyeződésből, genetikai erőzióból eredő károk megtérítésére is ők kötelezettek. Ez akkor állhat elő, ha a termesztési szabályok maradéktalan betartása ellenére is GM magvak jelennek meg a biotermesztő termésében bármekkora kimutatható arányban, vagy a hagyományos termesztőnél a termésben a GM magvak aránya meghaladja a 0,9 százalékot.<sup>25</sup> Megjegyzendő, hogy a 0,00 százalék

<sup>23</sup> Génáramlás: a transzgen nem célzott átjutása a GM-fajtról a hagyományos fajtába, vagy másik GM-fajtába. A transzgenikus kukoricahibridek esetében a génáramlás bekövetkezhet a kultúrflóra irányába azt követően, hogy a GM-hibridek köztermesztésbe kerülnek Magyarországon. (Heszky László: Génáramlás, génmegszökés várható következményei. In: „Mezőgazdasági géntechnológia – elsőgenerációs GM-növények”, Részlet az Országgyűlés Felsőházi Termében 2006. november 22-én tartott Országgyűlési Nyílt Nap programjából. Szerk.: Darvas Béla. Budapest, 2007, 22. o.)

<sup>24</sup> Génmegszökés: a transzgen kikerülése az emberi kontroll alól. E folyamat során a transzgen átkerül a természetes flóra vad fajaiba, a termesztett fajok vad változataiba, ökotípusaiba stb., melyek szaporodására és terjedésére az ember már nincs közvetlen hatással. (Op. Cit., 21. o.)

<sup>25</sup> Heszky László: A GM kukorica hibridek termesztésének előnyei és hátrányai. *Magyar Mezőgazdaság*, 2008. április 2., 7. o.

feletti szint engedélyezése vetőmagok esetében egyre növekvő szennyezettséget jelenthet a következő szezonok terméseiben további génáramlás hiányában is, hiszen a GM magból nőtt megváltozott örökítőanyagú növény szaporodik.

A termesztett GM-növények többsége glifozát-tűrést előidéző módosításon esett át, amely hatóanyagra 2008-ig világszerte 9 rezisztens, gazdaságilag jelentős gyomfaj szelektálódott ki.<sup>26</sup>

A Bt-növények termesztése esetén meglepően gyorsan kialakulhat a kártevők toxinrezisztenciája is (Cry1 a kukoricamolyle, Cry3 toxin ellen a kukoricabogár esetében), ezzel a biogazdaságok végveszélybe kerülhetnek, mivel elveszíthetik az egyik legfontosabb, az ökológiai termesztésben alkalmazható rovarölő szerüket. A *MON 810* fajtacsoport sajátosságainak mérése alapján e fajták kb. tíz évig alkalmazhatók egybefüggő területeken jelentős hatáscsökkenés nélkül. Az erre vonatkozó eredményeknek fontos jelzése van a közgazdászok felé, akik e fajtacsoport gazdasági mérlegét elkészítik.<sup>27</sup>

Végül „a GM-technológiában benne rejlik annak lehetősége is, hogy a gazdálkodókat a biotechnológiai cégek rabszolgáivá tegyék”.<sup>28</sup> Ennek hatékony biztosító eszköze lehet az ún. „terminátor-technológia”, amely minden olyan géntechnológiai módosítást magába foglal, amelynek segítségével megfosztják a növényt szaporodóképességétől. Ennek következményeként a gazdálkodó nem tehet félre vetőmagot a termésből, így évről évre kénytelen megvásárolni azt a cégtől. Ez egyébként az említett technológia bevetése nélkül is garantálható a GM-fajtákat gyártó multinacionális cégeknek, elegendő ugyanis megtiltani a termésből történő vetőmagrezerválást jogi eljárás kilátásba helyezésével. Ebben a gazdasági függőségi típusban nem csupán egyes kisbirtokos gazdák, hanem akár egész (pl. fejlődő) országok vagy azok csoportjai is szenvedhetnek a kiszolgáltatott fél pozíciójában („genetikai gyarmatosítás”).

### **Ökológiai kockázatok, biológiai sokféleséget érintő veszélyek**

A biológiai diverzitás gazdasági jelentőségét nem lehet túlhangsúlyozni, a vadon élő rokonfajok segítségével végzett természetes génfrissítés számos esetben nyújtott megoldást terméspusztító krízisek idején. GM-fajták bevezetésekor nagy valószínűséggel előrejelezhető a termesztett fajták genetikai homogenizálódása, vagyis csökken a fajon és fajtákon belüli sokféleség is. A „több lábbon állás” stabili-

<sup>26</sup> Darvas Béla – Székács András: A géntechnológiai úton módosított növények környezettudományi megítélése Magyarországon. In: Környezet-egészségügy, minőségbiztosítás, növényvédelem. Szerk.: Radócz L. Magyar Növényvédő Mérnöki és Növényorvosi Kamara, HBMTSz Konferencia, Debrecen, 2008, 39–50. o.

<sup>27</sup> Darvas Béla és Lauber Éva: A Cry1-rezisztencia hazai kutatásáról. In: Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2008. április 16-án 13 órakor tartott 16. GMO-kerekasztalülésén elhangzott hozzászólásokból. Szerk.: Darvas Béla. Budapest, 2008, 20. o.

<sup>28</sup> Hughes, David – Jewell, Tim – Lowther, Jason – Parpworth, Neil – de Prez, Paula: Environmental Law. Fourth Edition, Reed Elsevier (UK), 2002, 353. o.

tást biztosít az ökológiai rendszerek mellett a kultúr-ökoszisztémáknak is, ezért a *genetikai sokféleség* védelmét mindkettő esetében prioritásként kell kezelni.

A biológiai sokféleség másik szintjén a GM-növények homogén, monokultúrák táblái az adott területek *ökológiai rendszerbeli sokféleségét* is csökkenti, tájvédelmi problémákat is felvetve.

Visszatérve a genetikai szintet érintő kockázatokhoz, a GM-növények más növényekkel kereszteződve bekerülhetnek gyomnövény-társulásokba, „szupergyomokat” generálva,<sup>29</sup> illetve olyan természetes társulásokba is, ahol előnyös helyzetben lévén, kiszoríthatják az őshonos fajokat, ezzel csökkentve a biológiai diverzitást. Elrettentő példaként szolgál a transzgenikus retek és vad rokonainak hibridje. Mivel ezek több magot hoznak nem módosított genommal bíró vetélytársaiknál, ezáltal matematikailag is beláthatóan növelik a transzgenikus elemek elterjedési valószínűségét, előrevetítik dominánsná válásukat.

GM-energiafűvek esetleges magyarországi termesztésbe vonásakor a génmegszökés<sup>30</sup> felbecsülhetetlen biodiverzitás-degradáció kockázatával fenyeget, veszélyeztetve a pázsitfűféléket és az ezekkel közös biotópon élő szervezeteket, sőt a legelő haszonállatokon keresztül az élelmiszer-biztonságot is.

Kukorica vetésterületeink hosszú határsávokon keresztül érintkeznek a NATURA 2000 hálózathoz tartozó gyepekkel, érzékeny agrár-ökoszisztémákat alkotva. Ez több problémát is generál.

Gyomirtószer-tűrővé tett GM-kukorica termesztésekor alkalmazott tökéletes gyomirtás következtében eltűnhetnek azok a fajok is, amelyek a gyomnövényeken élnek.<sup>31</sup> A totális biocidok tartós alkalmazásának következményeit sem mérték még fel (bioakkumuláció, környezeti elemek szennyeződésének élettani hatásai).

A témában született kutatási eredmények szerint a módosított kukoricafajták maguk is környezet-egészségügyi kockázatot jelentenek. A Magyar Tudományos Akadémia Növényvédelmi Kutatóintézete, valamint a Szent István Egyetem talajbiológiai csoportja, továbbá a Magyar Természettudományi Múzeum munkatársai kimutatták, hogy az unióban engedélyezett – kukoricamoly-rezisztenciát biztosító –

<sup>29</sup> Már jelentek meg génmódosult gyomok néhány kanadai gazdaságban. A módosított canolafajták keresztbeporzással fertőztek, és ellenálló „leszármazottaik” rezisztensnek bizonyultak a gyomirtó szerek többségére. (*Gill Lacroix*: Superweeds invade farm fields – Canola plants are almost pesticide-proof. The Ottawa Citizen, 2001. február 6.)

<sup>30</sup> *Génmegszökés*: a transzgén kikerülése az emberi kontroll alól. E folyamat során a transzgén átkerül a természetes flóra vad fajaiba, a természetett fajok vad változataiba, ökotípusaiba stb., melyek szaporodására és terjedésére az ember már nincs közvetlen hatással.

*Génáramlás*: a transzgén nem célzott átjutása a GM-fajtáról a hagyományos fajtába, vagy másik GM-fajtába. A transzgenikus kukoricahibridek esetében a génáramlás bekövetkezhet a kultúrflóra irányába azt követően, hogy a GM-hibridek köztermesztésbe kerülnek Magyarországon. (*Heszky László*: Génáramlás, génmegszökés várható következményei. In: „Mezőgazdasági géntechnológia – elsőgenerációs GM-növények”. Részletek az Országgyűlés Felsőházi Termében 2006. november 22-én tartott Országgyűlési Nyílt Nap programjából. Szerk.: *Darvas Béla*. Budapest, 2007, 21. o.)

<sup>31</sup> *Farkas Csamangó Erika*: A géntechnológia agrárjogi aspektusai. Acta Iur. et Pol., Tomus LXVII. Fasc. 7., Szeged, 2005, 18. o.

MON 810-es kukoricafajta mérgező anyaga nehezen bomlik le a talajban,<sup>32</sup> ami azt a gyanút keltette, hogy kedvezőtlen hatással lehet a talajképző mikroorganizmusokra. Be is bizonyosodott, hogy a talajban élő lebontást végző (mikro)organizmusok aktivitása a GM-növények tarlómaradványain csökken.

Emellett a toxintartalmú pollen veszélyt jelenthet egyes rovarfajokra is, például a hazánkban védett nappali pávaszem (*Inachis io*), az Atalanta lepke (*Vanessa atalanta*), továbbá a ritka c-betűs lepke (*Polygonia c-album*) hernyóira. Összességében megállapítható, hogy a Cry1-toxint termelő GM-kukorica nagyobb környezet-terhelést okoz, mint a vele közel azonos hatóanyagú biológiai növényvédő szer, amely alkalmazástechnológiai szempontból kukoricamoly ellen a konkurensé.<sup>33</sup>

A Csatlakozási Szerződés által is elismerten Magyarország egy egyedi sajátosságokkal bíró ökológiai régiót jelenít meg az Európai Unió határain belül. A *Pannon Biogeográfiai Régió* nyugat-európai tagállamokétól eltérő környezeti adottságai okán részletes környezeti kockázatelemzés<sup>34</sup> elkészítése indokolt minden egyes GMO szabad környezetbe történő kijuttatása, GM-növény köztermesztésbe vonása miatt potenciálisan fellépő változásokra vonatkozóan. A hatásvizsgálatokra fordított pénzüsszegek azonban a legjobb szándék ellenére is eltörpülnek a GM-technológiát terjesztetni szándékozó cégek anyagi befektetéseihez viszonyítva. A Környezetvédelmi és Vízügyi Minisztérium 2006-ban 5 520 000 forinttal támogatta a GMO-k – köztük a MON 810 fajtacsoport – talajra gyakorolt hatásának vizsgálatát, 9 480 000 forinttal pedig az egyéb környezeti hatások vizsgálatát.<sup>35</sup> Az újabb hatásvizsgálattal kapcsolatban azonban az is gondokat okoz, hogy a nemzetközi biotechnológiai cégek – a KvVM kérése ellenére – nem bocsátottak rendelkezésre megfelelő anyagot a független kutatásokhoz. Emiatt a 2007. évi vizsgálatok (*MON 863*)

<sup>32</sup> Magyar kutatók megállapították azt is, hogy „a DIPEL készítmény engedélyezett dózisához képest a MON 810 Bt-kukorica hektáronként 1500-2000-szer több toxint termel. A növényi részekkel a Bt-kukoricában termelt toxin legalább 8%-a tarlómaradványként a termőterületen marad, és e toxinmennyiség 11 hónap alatt sem bomlik le teljes mértékben (lebomlási arány 11 hónap után: 90%), majd tartós 10% maradékszint alakul ki 200 nap után.” (*Székács András: Az elsőgenerációs GM-növényekkel kapcsolatos környezetanalitikai aggályok. Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2005. szeptember 15-én 14 órakor tartott, a GM-növények hazai engedélyezéséről szóló kerekasztal-beszélgetés hozzászólásaiból. Szerk.: Darvas Béla. OKB, Budapest 2005, 8. o.*)

<sup>33</sup> *Darvas Béla – Székács András: A MON 810-es kukorica Cry1-toxintermelése és annak tarlómaradványokban való bomlása. In: „Mezőgazdasági géntechnológia – elsőgenerációs GM-növények”. Részletek az Országgyűlés Felsőházi Termében 2006. november 22-én tartott Országgyűlési Nyílt Nap programjából, Szerk.: Darvas Béla. Budapest, 2007, 38. o.*

<sup>34</sup> Magyarországon 1999-ben kezdődött a környezeti hatások vizsgálata az első szabad környezetbe történő kibocsátásra jogosító engedély kiadásával egyidejűleg.

<sup>35</sup> J/4723. számú Jelentés a géntechnológiai tevékenységgel, annak mezőgazdasági és élelmiszer-előállítási alkalmazásával kapcsolatos egyes kérdésekről és az ezeket érintő magyar stratégiáról szóló 53/2006. (XI. 29.) OGY határozatban foglaltak végrehajtásáról. Előadó: *Gráf József*. Budapest, 2007. december, 3. o.

meghiúsultak, holott az anyagi forrás rendelkezésre állt volna.<sup>36</sup> A összes anyagiforrás-szükséglet annak fényében hatalmasnak ígérkezik, hogy több száz GM-növény már engedélyeztetési eljárás alatt van.

Az Országgyűlés az 53/2006. (XI. 29.) OGY határozat 2. pontjában fel is kérte a Kormányt, hogy indítson újabb hazai környezeti hatásvizsgálatokat azon géntechnológiával módosított növényfajták esetén, amelyek engedélyezése most van folyamatban, vagy a jövőben kezdődik el az Európai Unióban. Amennyiben új géntechnológiával módosított növényfajták kapnak közösségi engedélyt és kerülnek a Közösségi Fajtajegyzékre, vizsgálja meg a védzáradéki eljárás szerinti moratórium bevezetésének lehetőségét, valamint új tudományos bizonyíték fennállta esetén haladéktalanul jelentsen be védzáradéki eljárást és moratóriumot az adott növényfajtákra.

A várható eljárás- és vizsgálatdömping sürgeti annak megfontolását, hogy az érdekkörükbe esés egyértelműsége alapján a fajtatulajdonosokra lenne szükséges telepíteni a finanszírozási költségeket, természetesen a kutatói függetlenség tiszteletben tartásának garanciája mellett.

### **Élelmiszer-biztonsági kockázatok**

A GM-technológia élelmiszer-ipari alkalmazásának lehetséges veszélyeire nagy nyilvánosság előtt először Pusztai Árpád hívta fel a figyelmet egy brit televízióműsorban, majd ebben a tárgyban írt publikációjában.<sup>37</sup>

Egyéb tudományosan bizonyított következményeket bemutató példák is fellelhetők már a szakirodalomban. Ilyen a nem kukacosodó GM-borsó, az ausztrál nemzeti kutatóközpont (CSIRO) termékének esete. A borsóba (*Pisum sativum*) egy olyan gént ültettek be, amely a közönséges étkezési bab (*Phaseolus vulgaris*) egy fehérjéjét tartalmazta (alfa-amiláz gátlót). Amikor egerekkel etették a GM-borsót, a GM-fehérje antitestek keletkezését provokálta. A kísérletek eredménye szerint a vizsgált GM-termék allergiát és tüdőkárosodást okoz. A kutatók tovább vizsgálva a problémát, arra következtettek, hogy a bab-, illetve a borsófehérje molekulaszervezetében levő parányi eltérések okozhatják az allergiás reakciót, amelynek oka részben az immunogenitás (az immunválaszt kiváltó képesség) megváltozása<sup>38</sup> volt. Hasonló árnyalatnyi

<sup>36</sup> Varga Zoltán – Török Katalin – Rózsa Lajos: Vélemény a J/4723. számú FVM jelentésről. In: Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2008. február 14-én 13 órakor tartott 15. GMO-Kerekasztalülésén elhangzott hozzászólásokból. Szerk.: *Darvas Béla*. Budapest, 2008, 8. o.

<sup>37</sup> Ewen, Stanley W. B. – Pusztai, Arpad: Effect of diets containing genetically modified potatoes expressing *Galanthus nivalis* lectin on rat small intestine. *The Lancet*, Vol 354., October 16., 1999, 1353–1354. o.

<sup>38</sup> L. Prescott, V. E. – Campbell, P. M. – Moore, A. – Mattes, J. – Rothenberg, M. E. – Foster, P. S. – Higgins, T. J. V. – Hogan, S. P.: Transgenic Expression of Bean  $\alpha$ -Amylase Inhibitor in Peas Results in Altered Structure and Immunogenicity. *Journal of Agricultural and Food Chemistry*, USA – Washington; 2005; Vol. 53 (23); 9023. o., Abstract: <http://pubs.acs.org/cgi-bin/abstract.cgi/jafcau/2005/53/i23/abs/jf050594v.html> (Letöltés ideje: 2006. 09. 21.)

differenciák más növényekben is előfordulhatnak, ugyancsak hasonló következményekkel, tehát akár immunrendszer-sérelemmel is.

Az eddig engedélyezett módosított génállományú növényeknél az idegen gén bevitelle több esetben vírustól vagy baktériumból származó parazitaelemek segítségével történt, azaz jelentősebb evolúciós távolságot törekedtek áthidalni. Szemléletes példaként szolgál az említett Bt-kukoricák,<sup>39</sup> de egyes gyapotfajták is Bt- (*Bacillus thuringiensis*) baktérium segítségével nyertek rovarpusztító hatást. A természetes állapotban, a földben található baktérium spórája tartalmaz egy – a kukorica anyavonalban természetesen nem termelődő, a lektinek közé tartozó – fehérjét, amely fehérjének a különféle változatai bizonyos rovarokban – igen nagy szelektivitással – specifikus emésztőrendszeri rendellenességeket fejtenek ki, a kártevő rovar emésztési rendszerébe kerülve mérgező anyagot engednek ki. Az anyag pár nap múlva a rovar elpusztulását okozza (emlősök belében is potenciálisan kedvezőtlen immunválaszt indukálhat). A géntechnológia segítségével azt a gént, amely a Bt-baktérium előállításáért felelős, beépítik a növény génállományába, hogy ott közvetlenül fejthesse ki áldásos tevékenységét.

A Bt-baktériummal a biotermelők is védekeznek, de csak a kártevők felszaporodásakor, a mérge előanyagát tartalmazó baktérium pedig csak a növény felületére kerül, és onnan könnyen lemosható. Ezzel szemben a GM-növény minden sejtje folyamatosan termeli az aktív toxinokat, amelyeket a felhasználáskor – legyen az humán fogyasztás vagy állatitakarmány-hasznosítás – értelemszerűen lehetetlen eltávolítani.

A GM-hibridek egy része eleve csak takarmányozási célra hasznosítható, de élelmiszer-ipari felhasználásának szigorú tilalma ellenére akadnak aggasztó példák arra, hogy élelmiszerekben megjelentek (pl. módosított LL-rizs, keveredés miatt). Az ezredforduló táján engedély nélkül árulták azt a Phileas Fogg Tortilla Chipset és hasonló termékeket, amelyek a Monsanto cég GA21 génmódosított kukoricáját tartalmazták.<sup>40</sup>

Még az ezredforduló előtt történt esetben amerikai fogyasztók hormonkezelt tehének tejétől betegedtek meg. 1998 áprilisában kanadai kutatók hozták nyilvánosságra, hogy az rBGH-tejtermelés-fokozóval (rekombináns Bovine Growth Hormone) kezelt tehének teje a laboratóriumi patkányok 30 százalékánál rákot okozott.

Sok esetben a kockázatelemzések során mindeddig nem került napvilágra káros hatás,<sup>41</sup> amiből ugyanakkor még független szakértők vizsgálata esetén sem követ-

<sup>39</sup> A *Bacillus thuringiensis* egyik kristályos endotoxinját (annak rövidített változatát) kódoló gén-szakasszal módosított kukorica.

<sup>40</sup> Génmanipulált élelmiszer az unióban és itthon. EU-integráció, 2000. november, 12. o.

<sup>41</sup> „A kutatási jelentések eredményekről alig szólnak, leginkább arra szorítkoznak, hogy a kísérleti kibocsátás során megfelelő volt az ellenőrzés, rendkívüli esemény nem történt. Ha mégis készül mellékhatás-vizsgálat, pl. etetési kísérlet, előfordul, hogy a rendellenességeket figyelmen kívül hagyják, nem adnak magyarázatot.” (Dömölki Livia: A Géntechnológiai Eljárásokat Véleményező Bizottság elé kerülő dokumentációk mellékhatás vizsgálatainak színvonaláról. In: Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2008. április 16-án 13 órakor tartott 16. GMO-Kerekasztalülésén elhangzott hozzászólásokból. Szerk.: Darvas Béla. Budapest, 2008, 12. o.)

kezik az ilyen hatások kizártsága. Több GM-terméket fogyasztó nemzedék – esetleges genetikai következményeket kutató – vizsgálatára pedig a technológia rövid pályafutása miatt nem is kerülhetett még sor.

*A mezőgazdasági termékekhez kapcsolódó élelmiszer-biztonság az agrár-környezetvédelmi törekvések kiemelt kérdése*, ezért rejlik ellentmondás abban, hogy az Európai Bizottság mind az előbbieket, mind a GM-termékek bevezetését támogatja.

### **Magyarország és az unió választotta koegzisztencia útja**

*Magyarország* szuverenitása – uniós tagállammá válásunk óta – korlátozott a GMO-k engedélyezésének kérdésében, az ugyanis közösségi hatáskörbe esik. Az EU-ban az engedélyezett növények listáján szereplő vetőmagfajták használhatók. A tagállamok viszont elrendelhetnek nemzeti korlátozásokat, ahogyan ezt 2005-ben hazánk is megtette a Monsanto MON 810-es molyrezisztens kukoricafajtáira.<sup>42</sup> A moratórium azonban korlátozott ideig alkalmazható. Előbb-utóbb fel kell oldani, vagy bizonyítani kell, hogy a megjelölt kockázatra történt hivatkozás alapos, a forgalmazási hozzájárulás megadása óta ismertté vált, a környezeti kockázatértékelés vagy ismételt felmérés révén rendelkezésre álló információt befolyásoló új vagy további tudományos ismeretek, új vagy további információk merültek fel, ennek következtében elégséges indokkal rendelkezünk annak feltételezésére, hogy egy szabályosan bejelentett, termékként vagy termékekben megjelenő GMO az emberi egészségre vagy a környezetre kockázatot jelent. Ekkor és csak ekkor korlátozhatja vagy tilthatja meg az illető tagállam saját területén a termékként vagy termékben megjelenő GMO felhasználását, illetve árusítását (ez az ún. védzáradék, a környezetjogi direktívák bevett eszköze). A tagállamnak ilyen esetben azonnal értesítenie kell a bizottságot és a többi tagállamot az intézkedésekről, és meg kell indokolnia azokat, mellékelve a környezeti kockázatértékelés felülvizsgálatát, rámutatva arra, hogy miért és hogyan kellett módosítani a hozzájárulás feltételeit, vagy hogyan kellett visszavonnia a hozzájárulást, és adott esetben azt az új vagy további információt, amelyre határozatát alapozta.<sup>43</sup> Az Európai Bizottság az Európai Élelmiszerbiztonsági Hatóság (EFSA) 2006. márciusi szakvéleménye alapján kezdeményezte a magyar moratórium feloldását. Az eljárási szabályok szerint a feloldásról szóló határozat-tervezet 2007. február 20-án a Környezetvédelmi Miniszterek Tanácsa elé került, ahol sikerült elérni, hogy 27 tagállamból 22 a moratórium fenntartása mellett voksoljon.

Magyarországon jelenleg átmeneti szabályozás van hatályban, amely tartalmilag megegyezik az uniós direktívákkal. Ez alapján minden géntechnológiai tevé-

<sup>42</sup> A kukoricamoly-fertőzés a „helyes mezőgazdasági gyakorlat” szabályainak betartása mellett a magyar táblákon elvélve okoz kárt, esetleges előfordulásakor pedig mértéke elhanyagolható, tehát a gazdasági racionalitás szerint indokolatlan lenne a kockázatvállalás.

<sup>43</sup> Az Európai Parlament és a Tanács 2001/18/EK irányelve a géntechnológiával módosított szervezetek környezetbe történő szándékos kibocsátásáról és a 90/220/EGK tanácsi irányelv hatályon kívül helyezéséről, 23. cikk.



kenység engedéllyel, ellenőrzött<sup>44</sup> módon folytatható. Ezt megszerezve szántóföldi kísérleti kibocsátásra feljogosító engedélyek születtek, elsősorban kukoricával kapcsolatosan. A cél logikusan az lehet, hogy ezeket a fajtákat az állami procedúrák és fajtaelismerés után forgalomba hozhassák. Az első ilyen fajták állami fajtakísérletei befejeződtek, azok fajtaelismerésben részesülhetnek, és amennyiben forgalmazási engedélyt is kapnak, vetőmagként megjelenhetnek a piacon.

Az átmeneti rendelkezés a MON 810 génkonstrukciót hordozó kukoricafajta Magyarország területén történő előállításának, felhasználásának, termesztésének, forgalmazásának, illetve Magyarország területére történő behozatalának tilalmáról szól. A generális tilalom kiterjed a bármely hagyományos nemesítésű kukoricával létrehozott keresztezéséből származó utódnövényekre is. A szabály szerencsére nem *lex imperfecta*, szankcionálható a géntechnológiai tevékenységről szóló 1998. évi XXVII. törvény, valamint a géntechnológiai bírság megállapításáról szóló 148/2003. (IX. 22.) kormányrendelet alapján, így a géntechnológiával módosított szervezet, illetve az abból előállított vagy azt tartalmazó termék engedély nélküli vagy az előírtaktól eltérő környezetbe való kibocsátása, illetve forgalomba hozatala első alkalommal 300 ezer forinttól 10 millió forintig, ismételt alkalommal akár 20 millió forintig terjedő bírsággal sújtható.

A *koegzisztenciát*, azaz a génmanipulált és a hagyományos módon termesztett növények együttélését, együtt termesztését, illetve egymás mellett élését szabályozó koegzisztencia-jogszabályunk benyújtott tervezetét Brüsszelben először túl szigorúnak találták. Az elfogadott, Európai Bizottság 2003/556/EK ajánlásával<sup>45</sup> konform tartalmú, a géntechnológiával módosított, a hagyományos, valamint az ökológiai gazdálkodással termesztett növények egymás mellett folytatott termesztéséről szóló 86/2006. FVM-rendelet és a 2006. évi CVII. törvénnyel módosított géntechnológiai tevékenységről szóló 1998. évi XXVII. törvény többféle, egymásnak feszülő érdek együttes kielégítését hivatott szolgálni. Kérdésként vetődik fel, hogy megfelelő feltételekkel igyekeznek-e biztosítani az „együttélést”, amely bizonyos esetekben érdeksérelmek nélkül lehetetlennek ígérkezik.

A terjeszkedés következtében világszerte egyre szaporodik a genetikailag nem módosított vetőmaggal gazdálkodók területeivel való „szomszédság” eseteinek köre is, amely potenciális veszélyeket rejt magában. Az izolációs távolságok,<sup>46</sup> a pufferezónák minimális mértékének betartása mellett sem garantálható ugyanis, hogy

<sup>44</sup> A géntechnológiai módosításnak tekintendő, valamint annak nem minősülő eljárásokról és a géntechnológiai tevékenység ellenőrzésére jogosult hatóságokról szóló 111/2003. (XI. 5) FVM-GKM-ESzCsM-KvVM együttes rendelet 3. §-a sorolja fel az ellenőrzésre jogosult hatóságokat. Az ellenőrzés során a Környezet- és Természetvédelmi Főfelügyelőség szakhatóságként működik közre.

<sup>45</sup> Commission Recommendation of 23 July 2003 on guidelines for the development of national strategies and best practices to ensure the coexistence of genetically modified crops with conventional and organic farming (notified under document number C(2003) 2624, HL L 189 , 29/07/2003 36–47. o.

<sup>46</sup> Az Európai Bizottság sokallta a magyar tervezett szabályozásban (l. alább) lefektetett esetenként 800 méteres izolációs távolságot, amelyet végül is kukorica esetében a végrehajtási rendelet 400 méterben határoz meg, amely a hatóság egyedi mérlegelése alapján legfeljebb a minimális mérték duplájára növelhető.

a módosított fajta pollennel nem szennyezheti el (ún. keresztbeporzással, vagy normatíve szabályozhatatlan útvonalú rovarok közreműködésével) a hagyományos vagy organikus gazdálkodással előállítani és értékesíteni szándékozott, de sajnálatos módon módosult génállományú terményt, ami beláthatatlan következményekkel, károkkal járhat. Szintén valóságos veszélyt jelenthet a genetikai anyagok kijutása, a nem kívánt és nem irányított kombinációk megjelenése terményszóródással, keveredéssel is (fizikai génáramlás).

Az egymás melletti termesztés során okozott károkért való felelősségre a Polgári Törvénykönyv veszélyes üzem működéséből eredő károokra vonatkozó rendelkezéseit kell alkalmazni (345–346. §§), kivéve ha a károsult a géntechnológiával módosított növények termesztéséhez írásos hozzájárulását megadta, mert ekkor az általános felelősségi szabályok alkalmazandók (339–342. §§, illetve 344. §).<sup>47</sup>

Mivel a realizálódó károk nagy összegre rúghatnak, illetve várhatóan a hozzájárulás sem alapul feltétlenül minden esetben megfelelő informáltságon, e megoldás alternatívájaként ki lehetne dolgozni egy felelősségbiztosítási szabályrendszert, amellyel egy másik típusú válasz lenne adható például arra az esetre, ha egy biogazdálkodó elveszíti gazdasága bio-státusát és ebből következően vásárlóköreit a génmanipulált növény káros szomszédsága miatt. Abból a célból, hogy az esetlegesen kárt szenvedőkön segíthessenek, Dániában pl. minden GMO-növényt termelő gazdának hektárra vetített pénzösszeget kell fizetnie, amelyet egy nemzeti biztosítási alapon kezelnek.

A legmarkánsabb és egyben legrealisabb vélemény szerint „valószínűleg sokkal szakszerűbb és olcsóbb lenne, ha az EU felülvizsgálná a koegzisztenciával kapcsolatos döntését, és más irányban keresné a megoldást. A szakember szemével ugyanis a koegzisztencia az EU század elején hozott, várhatóan rövid időn belül visszavonásra kerülő döntése lesz, mert szakmailag megalapozatlan és gyakorlatban kivitelezhetetlen.”<sup>48</sup> Mégis kivitelezik, csak nem sikeresen, mert úgy tényleg nem lehetséges. A génáramlás, génmegszökés elkerülhetetlen, mert emberek végzik a vizsgálatokat, a szelektív szállítást, raktározást, tisztítást, minden műveletet, mint meganynyi hibázási lehetőséget, márpedig „errare humanum est”, ha viszont már kikerült az ellenőrzés alól a módosult örökítőanyag, akkor az visszahívhatatlan (l. alább), ezzel a legjobb szándék mellett is vége szakad a „békés egymás mellett élésnek”.

## Az elővigyázatosság környezetjogi elve

Az utóbbi években a mikroorganizmusokkal folytatott kísérletek során azok milliárdos nagyságrendben kerültek ki a környezetbe anélkül, hogy bizonyítottan új

<sup>47</sup> Géntv., 21/D. § (5) (6) bek.

<sup>48</sup> Heszky László: Génáramlás, génmegszökés várható következményei., In: „Mezőgazdasági géntechnológia – elsőgenerációs GM-növények?”. Részlet az Országgyűlés Felsőházi Termében 2006. november 22-én tartott Országgyűlési Nyílt Nap programjából. Szerk.: *Darvas Béla*. Budapest, 2007, 25. o.

patogént produkáltak volna. Ugyanakkor minden technológia alkalmazásának van bizonyos, csupán mértékét tekintve vitatható kockázata. A GM-technológiára jellemző új típusú kockázat abban áll, hogy végeredményei szaporodásra, migrációra és mutációra képesek génmegszökést, illetve génáramlást követően. „Jelenleg nincs olyan módszerünk, amellyel a köztermesztésben lévő GM-növényeket vissza tudnánk hívni, azaz a kibocsátott gén örökre a környezetünk részévé válik. Ha a jövőben valamilyen káros hatás napvilágra kerülne, ezt már nem lehet visszafordítani”.<sup>49</sup>

Emiatt problematikus az, hogy a géntechnológia alkalmazása során – a lehetséges hatalmas kockázatok ellenére – gyakran figyelmen kívül hagyják az elővigyázatosság elvét.<sup>50</sup> Az elv először a riói környezetvédelmi világkonferencia (1992) nyilatkozatának 15. elveként nyert világszintű publicitást, a római szerződés 130. cikkely 2. szakasza is tartalmazza, belső jogunk szintén több helyütt utal rá. A környezet védelmének általános szabályairól szóló 1995. évi LIII. törvény szerint a környezethasználatot az elővigyázatosság elvének figyelembevételével, a környezeti elemek kíméletével (...) kell végezni.<sup>51</sup> Az elővigyázatosság elve a megelőzés környezeti jogi elvéhez viszonyítva szigorúbb követelményt állít fel. Abban különbözik utóbbtól, hogy a potenciálisan degradációhoz vezető tevékenység és a károsodás közti okozati összefüggéssel kapcsolatban nem követeli meg a teljes tudományos bizonyosságot. Meg kell tenni óvatosságból az elővigyázatossági intézkedéseket előre ugyan nem borítékolható, sőt nem is várt,<sup>52</sup> de lehetséges károk elkerülése érdekében.

A 2004. évi CIX. törvény a biológiai biztonságról szóló, Nairobiban, 2000. május 24-én aláírt Cartagena jegyzőkönyv (az ENSZ Biológiai Biztonsági Jegyzőkönyve) kihirdetéséről kimondja, hogy „a tudományos bizonyosság hiánya, ami abból ered, hogy nem áll rendelkezésre megfelelő tudományos információ és ismeret az adott élő, módosított szervezet az importáló Részes Fél területén kifejtett, a biológiai sokféleség megőrzésére és fenntartható hasznosítására potenciálisan káros hatásairól, figyelembe véve az emberi egészségre gyakorolt kockázatokat is, nem lehet akadály a annak, hogy ez a Részes Fél szükség szerint a kérdéses élő, módosí-

<sup>49</sup> Puztai Árpád: A genetikailag módosított növények környezet-egészségügyi hatásai. Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2005. szeptember 15-én 14 órakor tartott, a GM-növények hazai engedélyezéséről szóló kerekasztal-beszélgetés hozzászólásaiból. Szerk.: Darvas Béla. OKB, Budapest, 2005. 11. o.

<sup>50</sup> Ohnsorge-Szabó László – Ungvári Gábor – Kajner Péter: Fenntartható EU felé (?) – Kritikai elemzés az Európai Unió és Magyarország környezetpolitikájáról. L'Harmattan Kiadó, 2005, 211. o.

<sup>51</sup> A környezet védelmének általános szabályairól szóló 1995. évi LIII. törvény (Kt.), A környezet védelmének alapelvei. Az elővigyázatosság, a megelőzés és a helyreállítás, 6. § (2) bek.

*Elővigyázatosság:* a környezeti kockázatok mérsékléséhez, a környezet jövőbeni károsodásának megelőzéséhez vagy csökkentéséhez szükséges döntés és intézkedés (Kt., Értelmező rendelkezések, 30. pont).

<sup>52</sup> Ez a hipotetikus struktúra hasonlítható a büntetőjogi *luxuria* és *negligencia* jogi konstrukciójához: előre látható nem kívánt eredményt igyekszik elkerülni a megelőzés elvére alapított intézkedés, azaz nem ad lehetőséget a következmény elmaradásába vetett könnyelmű bizakodásra. Az elővigyázatosság elve az előre nem látható okozat elkerülését is célul tűzi.

tott szervezet importálásával kapcsolatban döntést hozzon, (...) annak érdekében, hogy elkerüljék vagy a minimálisra csökkentsék az ilyen potenciálisan káros hatásokat.<sup>53</sup> Másutt azt is leszögezik az aláírók, hogy a jegyzőkönyvben semmi sem értelmezhető a Részes Felek jogának korlátozásaként olyan intézkedések meghozatalában, melyek a Jegyzőkönyv által megkívántnál magasabb szintű védelmet biztosítanak a biológiai sokféleség megőrzése és fenntarthatósága szempontjából (...).<sup>54</sup> A két jogszabályhely alapján minden részes országnak joga van nemet mondani a GM-árúk importjára.

Az elővigyázatosság alapelve az Európai Unió alapszerződésében *expressis verbis* csak a környezetvédelmi fejezetben fordul elő. Az Európai Unió bizottsága mindamellettt úgy véli, hogy hatóköre annál jóval szélesebb, kiterjed az emberi, állati és növényi egészség védelmére, így valamennyi GMO-kockázat által érintett védett jogi tárgyra egyaránt.

A bizottság 2000. február 2-án fogadta el első tájékoztató kommunikációját az elővigyázatossági alapelvről, amely kiegészíti az élelmiszer-biztonságról szóló Fehér könyv című ajánlást.

Az elővigyázatossági alapelv nyomán hozható intézkedések alkalmazása nem eredményezhet semmilyen fajtájú megkülönböztetést, és igazodnia kell a már alkalmazott intézkedésekhez, azaz burkolt protekcionizmus eszközeként nem használható fel. Az alapelv szerint az intézkedéseknek költség-haszon elemzésen kell alapulniuk és újabb tudományos adatok felmerülése esetén felülvizsgálandók. *Az intézkedések mindaddig fenntarthatók, amíg a tudományos eredmények hiányosak, pontatlanok, vagy nem egyértelműek és a kockázat túl magasnak tekinthető a társadalomra nézve.* A bizottságnak meggyőződése, hogy minden WTO-tagállamnak joga van az általa megfelelőnek ítélt biztonsági szintet meghatározni, különösképpen az emberi egészséget illetően. Annak eldöntése azonban, hogy mi a társadalom számára elfogadható kockázat, alapvetően politikai döntés kérdése.

Az elővigyázatosság elvének a környezetvédelmi keretből kiemelkedve – a máris nagyra nőtt GMO-ipar keretek közé szorítása érdekében – át kellene hatnia tehát a politikumot, annak szupranacionális szintjét is. Az élelmiszer-biztonság szinten tartásának célja bizonyára ütőképes eszköz lehetne ehhez a ráhatáshoz, az európai és a magyar közvélemény vitathatatlan támogatása mellett különösképpen, ami jelenleg, sőt várhatóan hosszú távon adott. A feltételes mód használata azért indokolt, mert rendkívül erős ellenérdekek hatnak az elővigyázatosság félretétele irányában. A progresszív kutatásba jelentős összegeket fektető, a GM-fajtákkal rendelkező multinacionális cégek nyilvánvalóan befektetésük mielőbbi megtérü-

<sup>53</sup> 2004. évi CIX. törvény a biológiai biztonságról szóló, Nairobiban, 2000. május 24-én aláírt Cartagena jegyzőkönyv kihirdetéséről. Döntési eljárás, 10. cikk, 6. pont.

<sup>54</sup> Ugyanott, 2. cikk, 4. pont.

lése<sup>55</sup> (majd az ezen felüli, minél nagyobb haszon realizálása) érdekében a hosszadalmas, minden védendő tárgyra kiterjedő vizsgálatok rövidítését, egyszerűsítését (ad absurdum bizonyos vizsgálat típusok elhagyását) sem bánnák. A jelenlegi helyzet azért hat a tudományos munka hitelessége ellen, mivel azokat a kutatásokat, amelyeket függetlennek tekintendő laboratóriumok végeznek, éppen a géntechnológiai lobbisták alkotó, könnyen beláthatóan erősen érdekelt biotechnológiai ipari alanyok finanszírozzák. „A tudományos adminisztráció tehát nem engedheti meg magának azt a luxust, hogy kritizálja a biotechnológiát.”<sup>56</sup> A „kontraérvek” létezése ugyan már tagadhatatlan, alapjaik mélyebb feltárása, ebből következően döntéshozatalban történő figyelembevételük és kifejezésük esélyegyenlősége viszont csorbát szenved. Költséges szélmalomharcnak<sup>57</sup> látszik az elővigyázatossági alapelv érvényesítése a várhatóan végeláthatatlan defenzív moratóriumháborúkban, vállalása mégis erkölcsi kötelesség.

## Összegzés

A tudomány kézben tartására irányuló törekvés hatékonyan információhiányos állapotba kényszeríti a fogyasztót és a jogalkotót, de ennek önmagában még nem lettek volna az uniós és hazai jogi szabályozásban is lecsapódó *közvetlen* következményei. Mégis feloldották az uniós de facto moratóriumot, mivel az Egyesült Államok azt a szabad kereskedelem korlátozásának tudta minősíteni. A feloldás döntő oka tehát az Egyesült Államok nyomása volt az unióra, melyhez megtalálta a hatékony eszközt. Az unió pedig engedelmeskedik az „eszköznek”, annak ellenére, hogy az európai lakosság több mint kétharmada ellenzi a génmódosított élelmiszereket. A szélesebb egészségügyi, ökológiai és gazdasági kockázatokkal kapcsolatos informáltság pedig

<sup>55</sup> Befektetésük pénzügyi megtérülését a cégek több, esetenként akár futurisztikusnak tűnő, de reálisan alkalmazható módon biztosíthatják az elterjesztést követően, megszabva, hogy ki juthat hozzá termékeikhez:

– *Szabadalmakkal*: a felfedezett géneket és a GM-növényeket, valamint azok szaporító anyagait szabadalmakkal védik. A vállalatok így szabadalmi díjakat szabhatnak ki, ami növelheti a gazdálkodók termelési költségeit.

– *Genetikai Használatkorlátozási Technológiával (GURT)*: ezzel a módszerrel a növényeket úgy módosítják, hogy egyes tulajdonságaik addig nem jelennek meg, amíg egy bizonyos vegyszerrel nem kezelték azokat.

– A már említett ún. *Terminátor-technológia* alkalmazásával: A növényeket úgy módosítják, hogy szaporodásképtelenné váljanak (pl. az általuk termelt magvak elveszítsék csírázási képességüket), s így a következő években a gazdálkodó újabb vásárlásokra kényszerül.

Ennek a három módszernek a bevetése valószínűleg közvetlenül és közvetve is a gazdálkodók költségeit növeli majd. Utóbbi kettő nyilvánvalóan (legalább) gazdasági függőség kialakításával járhat, különösen tökeszegénység által sújtott régiókban.

<sup>56</sup> *Darvas Béla*: Öttusa Pusztai Árpáddal (IV. rész). Lovaglás, eVilág, az információs társadalom folyóirata, Aranykönyv Kiadó, Budapest, III. évf. IV. szám, 30. o.

<sup>57</sup> Lehet, hogy csodára lesz szükség, de arra van már példa: a magyar parlamentben valamennyi pártot magába foglaló egyetértés alakult ki (sic!) arról, hogy a magyar gazdasági és környezetvédelmi érdekek egyaránt GM-mentes státusunk fenntartását indokolják (l. 53/2006. OGY határozat).

feltehetőleg tovább növeli az európai fogyasztói averziót (az amerikai közvélemény is az informáltság növekedésével egyre inkább idegenkedni kezd a genetikai módosítás-tól, l. fentebb). Ezzel ellentétes hatást remél *A. G. Haslberger*, aki szerint a technológiába vetett bizalmat erősítheti az integrált rálátás.<sup>58</sup> Azokon az élelmiszereken, amelyek GMO-kat tartalmaznak vagy azokból állnak, illetve abból állították elő vagy azokból előállított összetevőket tartalmaznak az informáltságot formálisan biztosító címkét kell elhelyezni. A jelölés a nyomon követhetőség (traceability) alapját is megteremti. Ezt a szabályt azokra az élelmiszerekre nem kell alkalmazni, amelyek az egyes összetevők vagy az egyetlen összetevőből álló élelmiszer legfeljebb 0,9 százalékos arányában olyan anyagot tartalmaznak, amely GMO-kat tartalmaz, azokból áll vagy állították elő, feltéve hogy ez az előfordulás véletlen és technikailag elkerülhetetlen. Annak megállapítása érdekében, hogy ezen anyag előfordulása véletlen vagy technikailag elkerülhetetlen, a vállalkozóknak bizonyítaniuk kell tudni az illetékes hatóságok felé, hogy megfelelő lépéseket tettek az ilyen anyag előfordulásának elkerülésére.<sup>59</sup> Élelmiszereinkben tehát legálisan is előfordulhat GMO-származék, akkor is, ha következetesen fogyasztásuk mellőzésére törekszünk.

A bagatell-mennyiségi kioldó klauzula és néhány termék fajtalistára való felvétele, forgalmazhatósága ugyan a liberalizációs folyamat kézzel fogható beindulását mutatja, azonban nem jelenti azt, hogy Európában is kiterjedhet, hiszen a racionalitás (a gazdasági is) ellene szól. Hazánk is többet veszíthet (többek között az európai piacokat) a GMO-fajták köztermesztésbe kerülésének következményeként, mint amit nyerhet.

Valójában nem a technológiával van gond (hiszen világszerte százmilliókon segítettek már az általa kifejlesztett gyógyszerek), hanem azzal, hogy az agrár-géntechnológia tudománya kezdeti stádiumban tart még<sup>60</sup> ahhoz, hogy biztonságosan kezelni tudja a köztermesztésbe vonással járó magas kockázatokat.

### Irodalomjegyzék

*Bándi Gyula – Erdey György – Horváth Zsuzsanna – Pomázi István* [2001]: Az Európai Unió környezetvédelmi szabályozása. Második, átdolgozott kiadás.

*Benbrook, C.* [2004]: BioTech Infonet. Technical Paper, No 7.

*Darvas Béla – Székács András* [2008]: A géntechnológiai úton módosított növények környezettudományi megítélése Magyarországon. 39–50. o. In: Környezet-egészségügy, minőségbiztosítás, nö-

<sup>58</sup> *Haslberger, Alexander G.*: Need for an „Integrated Safety Assessment” of GMOs, Linking Food Safety and Environmental Considerations. *Journal of Agricultural and Food Chemistry, USA – Washington*; 2005, Vol. 54 (9); 3173–3180. o., Abstract: <http://pubs.acs.org/cgi-bin/abstract.cgi/jafcau/2006/54/i09/abs/jf0511650.html/>, (Letöltés ideje: 2007. 03. 12.)

<sup>59</sup> Az Európai Parlament és a Tanács 1829/2003/EK rendelete a géntechnológiával módosított élelmiszerekről és takarmányokról (2003. szeptember 22.), 12. cikk (1)–(3) bek., HL L 268, 18/10/2003, 01–23. o.

<sup>60</sup> A jelenlegi génbeviteli technikákkal nem képesek a fejlesztők kontrollálni, hogy a „géntérkép-céltáblán” belül pontosan hová, illetve hány példányban sikerül belőniük az idegen génrészleteket.

- vényvédelem. Szerk.: *Radócz L.*, Magyar Növényvédő Mérnöki és Növényorvosi Kamara, HBMTSz Konferencia, DAB, Székház, Debrecen.
- Darvas Béla – Lauber Éva* [2008]: A Cry1-rezisztencia hazai kutatásáról. In: Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2008. április 16-án 13 órakor tartott 16. GMO-Kerekasztalülésén elhangzott hozzászólásokból. Szerk.: *Darvas Béla*. Budapest.
- Dudits Dénes* [1998]: Biotechnológia és a világ mezőgazdasága. *Dudits Dénes – Dohy János* (összeáll.): Biotechnológia: lépéstartás Európával (Magyarország az ezredfordulón. Stratégiai kutatások a Magyar Tudományos Akadémián. II. Az agrárium helyzete és jövője), Szerk.: *Glatz Ferenc*. Bp., MTA.
- Farkas Csamangó Erika* [2005]: A géntechnológia agrárjogi aspektusai. *Acta Iur. et Pol.*, Tomus LXVII. Fasc.7., Szeged.
- Hughes, David – Jewell, Tim – Lowther, Jason – Parpworth, Neil – de Prez, Paula* [2002]: *Environmental Law*. Fourth Edition, Reed Elsevier (UK).
- Darvas Béla* [2004]: Ötusa Pusztai Árpáddal (IV. rész). Lovaglás. *eVilág, az információs társadalom folyóirata*. Aranykönyv Kiadó, Budapest, III. évf. IV. szám.
- Haslberger, Alexander G.* [2005]: Need for an „Integrated Safety Assessment” of GMOs, Linking Food Safety and Environmental Considerations. *Journal of Agricultural and Food Chemistry*, USA – Washington, Vol. 54 (9).
- Heszky László* [2008]: A GM kukoricahibridek termesztésének előnyei és hátrányai. *Magyar Mezőgazdaság*, 2008. április 2.
- Heszky László* [2007]: Génáramlás, génmegszökés várható következményei. In: „Mezőgazdasági géntechnológia – elsőgenerációs GM-növények”. Részletek az Országgyűlés Felsőházi Termében 2006. november 22-én tartott Országgyűlési Nyílt Nap programjából. Szerk.: *Darvas Béla*. Budapest.
- Ohnsorge-Szabó László – Ungvári Gábor – Kajner Péter* [2005]: Fenntartható EU felé (?) – Kritikai elemzés az Európai Unió és Magyarország környezetpolitikájáról. L'Harmattan Kiadó.
- Popp József – Potori Norbert* [2007]: Géntechnológia és gazdasági növényeink. *Magyar Tudomány*, 2007/4.
- Prescott, V. E. – Campbell, P. M. – Moore, A. – Mattes, J. – Rothenberg, M. E. – Foster, P. S. – Higgins, T. J. V. – Hogan, S. P.* [2005]: Transgenic Expression of Bean  $\alpha$ -Amylase Inhibitor in Peas Results in Altered Structure and Immunogenicity. *Journal of Agricultural and Food Chemistry*, USA – Washington Vol. 53 (23). Abstract: <http://pubs.acs.org/cgi-bin/abstract.cgi/jafcau/2005/53/i23/abs/jf050594v.html> (Letöltés ideje: 2006. 09. 21.)
- Pusztai Árpád* [2005]: A genetikailag módosított növények környezet-egészségügyi hatásai. Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2005. szeptember 15-én 14 órakor tartott, a GM-növények hazai engedélyezéséről szóló kerekasztal-beszélgetés hozzászólásaiból. Szerk.: *Darvas Béla*. OKB, Budapest.
- Schweiger, Thomas* [2000]: A cél mozgásban van. Az EU-csatlakozás vonatkozásai a kelet-európai mezőgazdasági és élelmezési politika számára (*Agriculture and Food Policy*). 2000, Fordította: *Könczey Réka*, ANPED.
- Stanley W. B. Ewen – Arpad Pusztai* [1999]: Effect of diets containing genetically modified potatoes expressing *Galanthus nivalis* lectin on rat small intestine. *THE LANCET*, Vol. 354., October 16, 1999, 1353–1354. o.
- Székács András* [2005]: Az elsőgenerációs GM-növényekkel kapcsolatos környezetanalitikai aggályok. Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2005. szeptember 15-én 14 órakor tartott, a GM-növények hazai engedélyezéséről szóló kerekasztal-beszélgetés hozzászólásaiból. Szerk.: *Darvas Béla*. OKB, Budapest.
- Varga Zoltán – Török Katalin – Rózsa Lajos* [2008]: Vélemény a J/4723. számú FVM jelentésről. In: Részletek az Országgyűlés Környezetvédelmi Bizottságának 562-es számú tárgyalótermében, 2008. február 14-én 13 órakor tartott 15. GMO-Kerekasztalülésén elhangzott hozzászólásokból. Szerk.: *Darvas Béla*. Budapest.

# Mennyire egyeztethető össze a közösségi versenyjog alkalmazása a klasszikus szuverenitásfogalommal?

SÜKÖSD PÉTER

*Tanulmányomban azt elemzem, hogy a globalizált világban alkalmazott nemzeti versenyjogi szabályok és nemzetek közötti megállapodásokon alapuló nemzetközi versenyjogi egyezmények alkalmazása mennyire fér össze az országhatárai által térben is meghatározott, az államhatalom legfelső voltát középpontba állító klasszikus szuverenitásfogalommal.*

*Ezen elemzés során először azt érdemes megvizsgálni, hogy a – versenyjogi rendszerek gyökeres változását is eredményező – globalizáció folyamata hogyan alakította át a szuverenitás fogalmát, és milyen új értelmezési lehetőségeket hozott.*

Journal of Economic Literature (JEL) kód: K21.

## 1. A szuverenitás klasszikus fogalomrendszere

A jogirodalomban található vitás felfogások ellenére szuverenitáson legáltalánosabban az államhatalom legfelső voltát és azon képességét értik, hogy alkotmányát és arra épülő jogrendjét, alkotmányos intézményeit maga alkotja meg és tartja fenn, valamint hogy főhatalmat gyakorol a területén élő személyek felett (a fogalom belső oldala). A szuverenitás külső oldalát ugyanakkor az állam teljes nemzetközi jog- és cselekvőképessége, függetlensége jelenti, vagyis hogy más államokkal való kapcsolatában szabadon, önállóan dönt.

Az állami szuverenitás mellett fejedelmi, nép-, nemzeti és parlamenti szuverenitásról is szokás beszélni, amit az államszuverenitás képviselői azért helytelenítenek, mert szerintük nem különböző alanyok szuverenitásáról, hanem ugyanazon szuverén alanyról, az államról van szó. Ez nézet képviselői azt állítják, hogy a szuverenitás fogalma független minden állam- és kormányformától, vagyis az állam különböző képviselési módjaitól. Ezt a szemléletet tükrözi a magyar

---

Sükösd Péter, a Gazdasági Versenyhivatal vizsgáló tanácsosa; PhD-hallgató a Pécsi Tudományegyetem Állam- és Jogtudományi Karának Nemzetközi és Európai jogi szekcióján.



Alkotmánybíróság 5/2001. (II. 28.) számú határozata<sup>1</sup> is, mely szerint a szuverenitás az államnak mint a nemzetközi jog alanyának fogalmi ismérve.

Az Egyesült Nemzetek Alapokmánya (a továbbiakban: Alapokmány) – melynek törvénybe iktatásáról az 1956. évi I. törvény<sup>2</sup> rendelkezik – szerint ugyanakkor a szuverenitás az alábbi alapvető követelményeket foglalja magában:

- az állam területi épsége és függetlensége sérthetetlen,
- valamint minden államnak joga van arra, hogy szabadon válassza meg és fejlessze politikai, társadalmi és kulturális rendszerét.

### *1.1. A szuverenitás fogalmának értelmezési lehetőségei*

A fenti fogalmi kereteken belül az államszuverenitás fogalmát eddig többféleképpen értelmezték.<sup>3</sup>

1. A nemzetközi jogi szuverenitás olyan cselekményekre utal, amelyek általában a formális jogi önállósággal rendelkező államok vagy más területi entitások közötti kölcsönös elismerés alapján jönnek létre. Ez a fogalom az államok döntési jogosultságát

2. a politikai függetlenség sérthetlenségéhez, a jogi egyenlőséghez, a területi épség tiszteletben tartásához és a nemzetközi közösség tagjaként vállalt kötelezettségek – döntési jogosultságot korlátozó – tartalmának elismeréséhez köti. Ez az elmélet szuverenitás helyett szuverenitások szimbiózisáról beszél, alapvető kiindulási pontját azonban továbbra is az állam mint nemzetközi jogalany legfőbb, teljes és egyben jogilag korlátlan hatalma képezi. Az államokat azonban kötik és kötelezik az általuk aláírt nemzetközi egyezmények. Ekképpen a területi főhatalom, az impérium bizonyos önként vállalt korlátozásokat szenved.

3. A vesztfáliai szuverenitás olyan politikai szervezethez kapcsolható, amely az adott területén belüli külső szereplők politikai hatalom fennhatósága alóli kivonásával jön létre, és amely ezáltal egyfajta helyi hatalmi konfigurációt, felállást eredményez. A vesztfáliai szuverenitás tehát két fontos alapelven nyugszik: a területiség és a külső tényezők helyi fennhatósági rendszer alóli kivonásának elvén. Alapvető normáját tekintve az államok különös területi egységként kezelésére helyezi a hangsúlyt, melyen belül a helyi politikai erők a kizárólagos legitim magatartás kizárólagos letéteményesei. Irányelv számára a külföldi beruházások alapvető betiltása, ez egyidejűleg tartózkodó magatartást követel minden állampolgárától és államférfijától egyben, amelyeket a korlátlan önállóság privilégiumával ruházta fel.

<sup>1</sup> 5/2001. (II. 28.) AB-határozat, közzétéve a Magyar Közlöny 2001. évi 22. számában, AB közlöny; X. évf. 2. szám.

<sup>2</sup> 1956. évi I. törvény az Egyesült Nemzetek Alapokmányának törvénybe iktatásáról és 1974. évi 18. törvényerejű rendelet az Egyesült Nemzetek Alapokmánya egyes rendelkezései módosításának kihirdetéséről.

<sup>3</sup> *Stephen D. Krasner: Sovereignty: Organized Hypocrisy.* Princeton University Press, 1999. 4. o.

4. A helyi szuverenitás olyan formális politikai és közhatalmi szervezeteket előfeltételez az államon belül, amelyeknek megvan a képességük és hatalmuk arra, hogy hatékony ellenőrzést gyakoroljanak saját államigazgatási határaikon belül.

5. Végül, az egymásra utaltságon (interdependencián) alapuló szuverenitásértelmezés szerint a szuverenitás fogalma politikai értelemben elvált a formális jogi szuverenitástól. Jogilag egy állam az interdependencia által meghatározott rendszerben nem maradéktalanul független a másiktól. Ezt felismerve ez az elmélet a közhatalmi erők azon képességét is magában foglalja, amellyel az államhatárokon túlmenő mozgásokat is ellenőrizni tudja.

## 2. A területiségen alapuló szuverenitás feldarabolódási folyamata

Időrendjét tekintve elsőként az emberi jogok sora tört részt a klasszikus szuverenitásfogalom falán. Az emberi jogok védelmét érintő állami fennhatóság ugyanis elmozdult az úgynevezett egyetemes emberi jogi törvények, egyezmények figyelembevételére és betartására. Ezzel rendült meg először a szuverén állami hatalom, ugyanis eztán az adott kódexben felsorolt emberi jogok betartásáért felelős nemzetközi szervezet törvényellenessé nyilváníthatott bármely állami cselekményt, ha az a törvényeiben foglalt emberi jogokat sértette. Ezen nemzetközileg is elismert emberi jogok – amelyek nagy része egyébként már a nemzetállamokat létrehozó alapító dokumentumokban is megtalálható – olyasfajta kényszerítő erőt képviseltek, amelyek jelentősen gyengítették a nemzetállamok állampolgárai felett gyakorolt kizárólagos fennhatósági jogát. Azok következtében a területe által definiált államhoz való tartozás fokozatosan megszűnt a jogok érvényesítésének egyetlen és kizárólagos alapja lenni.

A fentiekén túl a globalizáció – amellet, hogy egy új, hálózati elven szerveződő gazdaságot, többközpontú gazdasági teret hozott magával – a nemzetállami kompetenciák gyengülését és a lokális-regionális tényezők felértékelődését is eredményezte. Miközben tehát a korábbi, állami kormányzati szint vesztett jelentőségéből, a globális és a regionális szint felértékelődött. Ezen nem állami szereplők ugyanakkor az egyre kisebb befolyással rendelkező államok szerepét fokozatosan átvették,<sup>4</sup> és nyíltan kétségbe vonták a nemzetállami szuverenitást, valamint az országhatárokat nem adottságként, hanem leküzdendő akadályként értelmezték. Álláspontjuk szerint az állami bürokrácia nem a jogi-rationális hatalomgyakorlási mód *sine qua non*-ja többé.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Lóránt Károly: Prága üzenete. In: Fennmaradás Ismerettár Közleményjegyzéke. [http://www.fennmaradas.hu/fa\\_48.htm](http://www.fennmaradas.hu/fa_48.htm) (2008.03.25.)

<sup>5</sup> Max Weber: Gazdaság és társadalom. In: A megértő szociológia alapvonalai. I. Szociológiai kategóriáiban. Budapest 1987, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 225–232. o.

A fentiekén túl a transznacionális vállalatok<sup>6</sup> országhatáron túli tényerésre is törekszenek, szemben a nemzetközi szervezetekkel, amelyek viszont a nemzeti egységek közötti közös érdekek megvalósítását kívánják elősegíteni.<sup>7</sup>

### **3. A közösségi versenyjog alkalmazása a klasszikus szuverenitásfogalom lebontódásának szolgálatában**

A Magyar Köztársaság Alkotmányának<sup>8</sup> 2/A szakasz (1) bekezdése alapján a „Magyar Köztársaság az Európai Unióban tagállamként való részvétele érdekében nemzetközi szerződés alapján – az Európai Uniót, illetőleg az Európai Közösségeket (...) alapító szerződésekből fakadó jogok gyakorlásához és kötelezettségek teljesítéséhez szükséges mértékig – egyes, alkotmányból eredő hatásköreit a többi tagállammal közösen gyakorolhatja, e hatáskörgyakorlás megvalósulhat önállóan, az Európai Unió intézményei útján is”.

Ezzel kapcsolatban a magyar Alkotmánybíróság 5/2001. (II. 28.) számú határozata kimondta, hogy a szuverenitás – bár az állam legfőbb hatalmát és függetlenségét jelenti – nem tekinthető korlátatlannak. Álláspontja szerint az állam önkorlátozása fejeződik ki a nemzetközi szerződések létrehozásában, valamint az azokhoz való csatlakozásban. A 36/1999. (XI. 26.) AB-határozat<sup>9</sup> is utalt arra, hogy „az államok szuverenitásukat nemzetközi szerződéssel, vagy belső elhatározásból – megfelelő szintű jogszabállyal – korlátozhatják”.<sup>10</sup> Ez az önkorlátozás azonban nem szünteti meg a szuverenitást. A nemzetközi kapcsolatokban pedig kifejezetten ez a nemzetközi szerződések megkötésében is megnyilvánuló önkorlátozás jelenti a más államokkal való együttműködés alapvető feltételeit. Mindez nagy hasonlóságot mutat a fentebb részletezett nemzetközi jogi szuverenitás értelmezésének alapelveivel.

Bár az Európai Unióban (a továbbiakban: EU) a hagyományos nemzetközi jog szerint az államok szuverének, azaz beleegyezésük nélkül semmire sem kötelezhe-

<sup>6</sup> A transznacionális vállalatok (a továbbiakban: TNC) egy központból irányított, globális leányvállalati hálózattal rendelkező óriásvállalatok. Tevékenységükben a globális hatékonyság szempontjai érvényesülnek, és a globális gazdaság fejlődésében egyre nagyobb szerepet játszanak. Jelenleg a 200 legnagyobb világceg a globális gazdasági tevékenység több mint 25 százalékát teszik ki. A multinacionális vállalatok állítják elő a világ össztermelésének 30 százalékát, a világkereskedelem 70 százalékát és a nemzetközi beruházások 80 százalékát, emellett egy-egy iparág világpiacának felét-kétharmadát is már csupán néhány multinacionális vállalat ellenőrzi. Példának okáért az öt legnagyobb multinacionális vállalat tartja ellenőrzés alatt a tartós használati cikkek piacának 70 százalékát, az autógyártás 58 százalékát, a repülőgépgyártás, űrhajózás, elektronika, acélipar, olajipar, számítástechnika 50-55 százalékát. Belső forgalmuk emellett a világkereskedelem egyharmadát teszi ki. Hatalmukat mi sem szemlélteti jobban, mint az, hogy a világ 100 legerősebb gazdasági szervezetéből 47 transznacionális vállalat, amelyek bármelyikének nagyobb a gazdasági ereje, mint 130 országé.

<sup>7</sup> *Samuel P. Huntington*: Transnational Organisations in World Politics. In: World Politics XV. 1973. 4., 91. o.

<sup>8</sup> 1949. évi XX. törvény, a Magyar Köztársaság Alkotmánya.

<sup>9</sup> 36/1999. (XI. 26.) AB határozat, közzétéve a Magyar Közlöny 1999. évi 106. számában, AB közlöny: VIII. évf. 11. szám.

<sup>10</sup> *Ibid.*: Indokolás III. rész, 1. bekezdés 320–322. sor.

tőek, továbbá egyetlen állam sem avatkozhat be egy másik állam szuverén ügyeibe, azt a modern nemzetközi jog is elismeri, hogy az ahhoz történő csatlakozással a tagállamok mégis korlátozzák szuverenitásukat valamilyen szinten.

Az EU mint egy szupranacionális nemzetközi szervezet az egyes tagállamoktól függetlenül eljáró intézményekkel rendelkezik, a tagállamok a többségi elv alapján hozzák meg döntéseiket, az egyes államok számára többnyire tilos a szervezet által hozott jogi döntésekhez fenntartásokat vagy korlátozásokat fűzni, a szervezet jogi aktusait nemzetközi szinten hajtja végre, és – nem utolsósorban – lehetővé teszi az egyéneknek, hogy jogaikat a nemzeti vagy nemzetközi bíróságok előtt érvényesítsék.<sup>11</sup>

Ezek alapján jogosan kijelenthetnénk, hogy már maga a szervezet az állami szuverenitás külső oldalának – ami az állam azon függetlenségét jelenti, hogy más államokkal való kapcsolatában szabadon, önállóan dönt – jelentős korlátozásával jár. Az Európai Közösségeket (a továbbiakban: EK) alapító szerződések esetében már nem beszélhetünk csupán az állam magatartásának önkorlátozásáról, itt ugyanis a tagországok egyes szuverén hatásköreinek a szerződésekben meghatározott közösségi intézményekre irányuló átruházásáról van szó.

A szuverenitás korlátozása azonban a gyakorlatban mégis inkább a – gyakran a versenysérelmen alapuló – közösségi jogesetekben érhető tetten, melyek alapján egyértelműen megállapítható, hogy az államot bizonyos irányban mindenhatónak és abszolútnak tekintő szuverenitásfogalom nem tartható tovább, ha azt – még az annak részét képező – egyének is képesek felelősségre vonni.

A fenti gondolatmenet – hogyha kizárjuk, hogy az abszolút állami szuverenitás is lehet bizonyos irányokban relatív – könnyedén elvezethetne a szuverenitás fogalmának teljes tagadásához, a helyzet azonban korántsem egyszerűsíthető le ennyire.

### *3.1. Magánérdekű jogérvényesítés a közösségi versenyjogban: a klasszikus szuverenitásfogalom alanyának megkérdőjelezése*

A magánjogi jogérvényesítés alapvetően két módon viszonyulhat a közigazgatási jogérvényesítéshez. Egyrészt, kiegészítő funkciót tölthet be (kontinentális modell), másrészt pótolhatja is a közigazgatási jogérvényesítést (amerikai modell). Az előbbi esetben a magánjogi jogérvényesítés a közigazgatási eljárást követi, de legjobb esetben is azzal párhuzamos, míg az utóbbi esetben a magánjogi jogérvényesítés nemcsak megelőzi, hanem helyettesíti is az antitröszt szabályok közigazgatási kikényszerítését.

<sup>11</sup> Ez nagyban különbözik a nemzetközi szervezetek másik fajtájától, a kormányközi szervezetektől, amelyek általában az egyes tagállamok közötti kooperáció előmozdítását tűzik ki célul. Itt az államok saját érdekeiket képviselik a döntések során, amelyeket legtöbbször egyhangúlag hoznak meg. A tagállamok emellett kivonhatják magukat az egyes döntések hatálya alól, és rendszerint nem létezik valódi kikényszerítő mechanizmus, a rendszer a kényszer helyett sokkal inkább az együttműködésen alapul.

A római szerződés (a továbbiakban: EKSz) 81. és 82. cikkei magánérdekű jogérvényesítésének kérdéskörét nem szabályozza expliciten az 1/2003/EK rendelet,<sup>12</sup> jóllehet annak számos eleme impliciten sugallja a nemzeti bíróságok előtti magánérdekű jogérvényesítés lehetőségét. Erre példa a rendelet bevezetésének (7) bekezdése, mely kimondja, hogy a nemzeti bíróságoknak alapvető feladataik vannak a közösségi versenyszabályok alkalmazásában, azok ugyanis a magánszemélyek közötti jogviták eldöntése alkalmával a közösségi jog szerinti alanyi jogokat védik, például azzal, hogy kártérítést ítélnak meg a jogsértések sértettjeinek. A fenti bekezdés alapján „a nemzeti bíróságok szerepe kiegészíti a tagállamok versenyhatóságainak szerepét, ezért lehetővé kell tenni számukra a Szerződés 81. és 82. cikkének teljes körű alkalmazását.”

A magánérdekű jogérvényesítés további hallgatolagos támogatása fedezhető fel a rendelet 2. cikkében, amely az EKSz 81. cikkének (3) bekezdésének feltételei teljesülésének bizonyítási terhét arra a félre terheli, aki az e bekezdés által biztosított kedvezményt igényli. A fentiekben túl egyúttal a 15. cikk (3) bekezdése kimondja, hogy az Európai Közösségek Bizottsága (a továbbiakban: Bizottság) saját kezdeményezésére írásbeli észrevételeket tehet a tagállamok bíróságainak az előttük folyamatban lévő ügyekben.

A fentiek alapján tehát az EKSz 81. és 82. cikkei közvetlenül alkalmazandók, mely alkalmazás többféleképpen valósulhat meg. Az EKSz 81. cikkének (2) bekezdése megállapítja, hogy a 81. cikkben tiltott megállapodások vagy döntések semmi-ek. Az EKSz szabályai abbahagyás iránti kereseteknél is használhatók.

A versenyjog magánérdekű érvényesítésének legnagyobb előnye azonban, hogy a bíróság a jogsértés megállapítása mellett kártérítést is megítélhet a sérelmet szenvedett fél javára az antitröszt szabályok megsértése miatt elszenvedett kár esetén. Az EKSz 81. és 82. cikke nem tartalmaz rendelkezéseket a szerződésben részes, illetve harmadik feleknek a versenykorlátozó megállapodás vagy magatartás következtében előálló veszteségeiknek az orvoslására. A szabályozás illetően hiányossága arra utal, hogy kártérítési igénnyel a hazai jogot felhasználó nemzeti bíróságoknál kell fellépni, jóllehet az Európai Közösségek Bíróságának (a továbbiakban: EKB) joghatósága azt is jelenti, hogy közösségi alapon létező jogorvoslat igenis létezik.

Tekintettel arra, hogy az EKSz-ből hiányoznak a versenykorlátozás következtében előálló károk miatti kártérítési igényre vonatkozó konkrét rendelkezések, ezért érdemes megnézni az esetjogot azzal kapcsolatban, hogy megvizsgáljuk, hogy mi az EKB álláspontja a témával kapcsolatban.

A kártérítésre vonatkozó ún. Francovich-ügyben<sup>13</sup> fektette le az EKB először tisztán az állami felelősség megállapításának kereteit, mint egy, az EKSz rendsze-

<sup>12</sup> A Tanács 1/2003/EK Rendelete (2002. december 16.) a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról [Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja, L 1. o.].

<sup>13</sup> C-6/90. és C-9/90. sz. egyesített ügyek, Andrea Francovich és Danila Bonifaci és társai kontra Olasz Köztársaság [EBHT 1991., I-5357. o.].

rének szerves részét alkotó elvet.<sup>14</sup> A fenti egyesített ügyekben a nemzeti bíróságok azonos kérdéseket terjesztettek elő az EKB-hoz előzetes döntéshozatalra. Ezek arra irányultak, hogy a hatályos közösségi jog értelmében egy tagállam köteles-e megtéríteni a 80/987 irányelv<sup>15</sup> átültetésének elmulasztása miatt a magánszemélyeket ért károkat. A nemzeti bíróságok tehát így egy állam közösségi jog által előírt kötelezettségeinek megsértéséből származó károkért való felelőssége meglétének és terjedelmének kérdését vetették fel. Ezzel kapcsolatban az EKB kinyilvánította, hogy „(...) az állandó ítélkezési gyakorlatból következően a nemzeti bíróságok feladata, hogy hatáskörükön belül alkalmazza a közösségi jog rendelkezéseit, biztosítsák e normák teljes körű hatályosulását, és védjék azokat a jogokat, amelyeket ezek a magánszemélyeknek biztosítanak.”<sup>16</sup> Az EKB kimondta egyben azt is, hogy „(...) a közösségi normák teljes körű hatályosulása válna kérdésessé, és az általuk biztosított jogok gyengülnének, ha a magánszemélyek nem juthatnának kártérítéshez abban az esetben, ha jogsérelem éri őket a közösségi jog egy tagállamnak felróható megsértése formájában.”<sup>17</sup> Az EKB ugyanakkor arra a megállapításra jutott, hogy „(...) a közösségi jogból adódik az az elv, mely szerint a tagállamok kötelesek megtéríteni a magánszemélyeknek okozott azon károkat, amelyek a közösségi jog nekik felróható megsértéséből származnak.”<sup>18</sup>

Még a Francovich-ügyet megelőzően is többször kimondta az EKB, hogy a közvetlenül hatályos közösségi jogi előírások magukkal hordozhatják a kártérítési jogosultság meglétét. A Humblet-ügyben<sup>19</sup> az EKB a tagállam felelősségét hangsúlyozta az Európai Szén- és Acélközösséget létrehozó Szerződés 86. cikke alapján,<sup>20</sup> a Russo-ügyben<sup>21</sup> ugyanakkor arra a következtetésre jutott, hogy „amennyiben az adott kárt a közösségi jog megsértése révén okozták, akkor az állam felel a sértett féllel szemben a nemzeti jog rendelkezéseinek következményei miatt (...)”.<sup>22</sup> A Francovich-ügy jelentősége annyi, hogy a fenti két ügyben elindított folyamatot továbbítve, explicitté téve az állami felelősség megállapításának feltételeit és egyben jelentősen kiszélesítve azok alkalmazási lehetőségeit.<sup>23</sup>

Továbbra is maradtak azonban megválaszolatlan kérdések a felelősség körét illetően. Ennek következtében az EKB előtt újra napirenden volt az állami felelősség

<sup>14</sup> Ibid.: 35. bekezdés.

<sup>15</sup> A Tanács 80/987/EGK irányelve (1980. október 20.) a munkáltató fizetésképtelensége esetén a munkavállalók védelmére vonatkozó tagállami jogszabályok közelítéséről [Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja, L 283, 23–27. o.].

<sup>16</sup> Lj. 13., 32. bekezdés.

<sup>17</sup> Lj. 13., 33. bekezdés, az EKB itt a hatékonyság alapelveéhez ragaszkodott érvelése folyamán annak érdekében, hogy megindokolja a kártérítéshez való jogot.

<sup>18</sup> Lj. 13., 37. bekezdés.

<sup>19</sup> 6/60. sz. ügy, Humblet kontra Belgium [EBHT 1960., 559, 569. o.].

<sup>20</sup> Ibid.: 6. bekezdés.

<sup>21</sup> 60/75. sz. ügy, Carmine Antonio Russo kontra Azienda di Stato per gli interventi sul mercato agricolo (AIMA) [EBHT 1976., 00045. o.].

<sup>22</sup> Ibid.: 9. bekezdés.

<sup>23</sup> Clifford A. Jones: Private Enforcement of Antitrust Law in the EU, UK and USA. Oxford University Press, 1999., 72. o.

kérdése a Brasserie Du Pécheur-ügy<sup>24</sup> kapcsán, ahol még messzebb ment az EKB az állami felelősség meglétének igazolásában. A Brasserie-ügy a közösségi jog két külön megsértéséből adódott, egy Nagy-Britanniában, egy meg Németországban. A Nagy-Britanniában bekövetkezett jogsértés az angol halászhajók új lajstromozási rendszerével, míg a németországi jogsértés a német söradóról szóló törvény sörtisztasági követelményeivel volt kapcsolatos. Mindkét ügyben a sértett felek az állammal szemben léptek fel kártérítési igénnyel. Mindkét nemzeti bíróság első kérdése lényegében arra irányult, hogy az alapelv, amely szerint a tagállamok kötelesek megtéríteni a magánszemélyeknek okozott azon károkat, amelyek a közösségi jog nekik felróható megsértéséből származnak, alkalmazható-e abban az esetben, ha a mulasztás a nemzeti jogalkotónak felróható.

A Francovich-üggyel összhangban az EKB a közösségi normák teljes körű hatályosulására és az általuk biztosított jogok tényleges védelmére, másrésztől az EKSz 5. (jelenleg 10.) cikkében megfogalmazott, az államokat kötelező együttműködési kötelezettségre (a fent hivatkozott Francovich és társai ítélet 31. és 36. pontjai) utalt ítéletének indokolásakor, mint a kártérítéshez való jog alapjaira. De a kártérítéshez való jogot tovább alátámasztva az EKSz 215. cikkének második bekezdését hívta segítségül, mely az EK-szerződésen kívüli felelősségének esetében a tagállamok jogában közös általános elvekre utal. A fentiek alapján arra a következtetésre jutott, hogy „(...) a magánszemélyek közösségi jogból származó jogának védelme nem változhat aszerint, hogy a károkozásért közösségi vagy nemzeti hatóság a felelős.”<sup>25</sup> Ez a továbbiakban megalapozta azt, hogy az állami felelősség inkább a tagállamok jogából, mint az EKB sajátos értelmezéséből fakadt.

A fentiek alapján azt valóban elfogadhatjuk, hogy az államszuverenitás természetes alanyaként felfogott állam korábbi – a klasszikus szemléleten alapuló – szerepe kérdéses lehet, mindez azonban nem kérdőjelezi meg a szuverenitás fogalmát magát.

Az egyénszuverenitás hívei például azt képviselik, hogy minden erő forrása azokból a társadalmi csoportokból ered, amelyeken az egységes hatalom felépül, és ezért szuverénnek nemcsak a nemzetközi, hanem az állami hatalom sem tekinthető. Ezt a nézőpontot képviseli a Magyar Köztársaság alkotmánya is, ugyanis 2. szakaszának (2) bekezdése kimondja, hogy a „Magyar Köztársaságban minden hatalom a népé, amely a népszuverenitást választott képviselői útján, valamint közvetlenül gyakorolja”.

Emellett ide sorolhatjuk még a pluralizmus képviselőit is (pl. Harold J. Laski), akik szerint az állam csak *primus inter pares* a társadalom többi csoportjai között, csoportosult erőknél pluralisztikus elrendeződése létezik, amelyek között az állam csak egy (esetleg nem is a legfőbb) a sok közül. Véleményem szerint a versenyjog magánérdekű jogérvényesítése, még ha az az államhatalom legfelső volta ellen irányul is, beleillik a fenti szemléletekbe.

<sup>24</sup> C-46/93. és C-48/93. sz. egyesített ügyek, Brasserie du Pêcheur SA kontra Németország és The Queen kontra Secretary of State for Transport, ex parte: Factortame Ltd és társai [EBHT 1996., I-1029. o.].

<sup>25</sup> Ibid.: 42. bekezdés.

### *3.2. Példák a több tagállamot lefedő megállapodásokra, visszaélésekre és fúziókra: a klasszikus szuverenitásfogalom államterületre történő korlátozásának megkérdőjelezése*

A tagállamok közötti kereskedelem érintettsége mára olyan önálló kollíziós normává vált, amely a közösségi jog alkalmazhatóságának lehetőségét határozza meg. Amennyiben tehát egy ügy érintheti a tagállamok közötti kereskedelmet, akkor a közösségi jogot alkalmazni kell. A „tagállamok közötti” kritérium ugyanakkor azt jelenti, hogy a fenti gazdasági tevékenységnek legalább két tagállamhoz kell kapcsolódnia.

A több tagállami vállalkozás közötti – importot és exportot érintő – megállapodások a természetüknél fogva képesek befolyásolni a tagállamok közötti kereskedelmet. Az ilyen megállapodások azokat az eseteket is felölelik, amelyek korlátozzák az importot vagy az exportot – ideértve az aktív és passzív eladásokat és a vásárlók fogyasztók részére történő viszonteladásait – más tagállamokban. Erre a Volkswagen-<sup>26</sup> és a BASF Coatings-,<sup>27</sup> míg a párhuzamos kereskedelmet megakadályozó horizontális megállapodásra az IAZ International-ügy<sup>28</sup> szolgál jó példaként. A horizontális megállapodások ugyanakkor megjelenhetnek olyan megállapodásként is, ahol több vállalkozás – közös vállalkozás formájában – együttműködik egy bizonyos gazdasági tevékenység végzése során, mint például a gyártás és értékesítés. Az egyszerre több tagállamban működő közös vállalatok, vagy az olyan közös vállalatok, melyek termékeit az anyavállalatok több tagállamban értékesítik, általában természetüknél fogva alkalmasak arra, hogy befolyásolják a tagállamok közötti kereskedelmet. Erre példa a Compagnie Générale Maritime-ügy.<sup>29</sup>

Ami a vertikális megállapodásokat illeti, a több tagállamban működő szelektív forgalmazási megállapodások<sup>30</sup> hálózata szintén képes befolyásolni a kereskedelmet, hiszen az csupán a tagok között történik. Erre példa a VBVB- és VBBB-ügy.<sup>31</sup>

A több tagállamban alkalmazott kizáró visszaélésre – mely például egy erőfölényben lévő vállalkozás által alkalmazott hűségkedvezmény révén jelentősen képes befolyásolni a tagállamok közötti kereskedelem formáit – is bőven találunk példát a

<sup>26</sup> T-62/98 sz. ügy, Volkswagen AG kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 2000., II-2707. o.].

<sup>27</sup> T-175/95 sz. ügy, BASF Lacke + Farben AG kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 1999., II-1581. o.].

<sup>28</sup> 96/82 sz. ügy, NV IAZ International Belgium és társai kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 1983, 3369. o.].

<sup>29</sup> T-86/95 sz. ügy, Compagnie générale maritime kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 2002., II-1011. o.].

<sup>30</sup> A szelektív forgalmazási rendszer az a forgalmazási rendszer, amelyben a szállító vállalja, hogy a szerződés szerinti árukat vagy szolgáltatásokat, közvetlenül vagy közvetve, csak meghatározott követelmények alapján kiválasztott kereskedőknek értékesít, és amelyben ezek a kereskedők vállalják, hogy az ilyen árukat vagy szolgáltatásokat nem szerződéses kereskedőknek nem értékesítik.

<sup>31</sup> 43/82. és 63/82 sz. egyesített ügyek, Vereniging ter Bevordering van het Vlaamse Boekwezen, VBVB, és Vereniging ter Bevordering van de Belangen des Boekhandels, VBBB kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 1984., 19. o.].



közösségi esetjogban (Commercial Solvents-,<sup>32</sup> Hoffmann-La Roche-,<sup>33</sup> RTE és ITP Magill-,<sup>34</sup> Continental Can-<sup>35</sup> és a United Brands-ügyek<sup>36</sup>).

Az EK 4064/89-es fúziós rendelete<sup>37</sup> küszöbszámok alapján határozza meg, hogy mely koncentráció közösségi méretű, vagyis mely ügyek tartoznak a Bizottság hatáskörébe. A közösségi hatáskör kérdésével kapcsolatban a Bizottság feltett szándéka annak biztosítása, hogy az olyan ügyekben is eljárhasson, amelyek ugyan nem érik el a küszöbszámokat, mégis jelentős határon átnyúló hatásokkal rendelkeznek. Emellett természetesen a tagállamok hatáskörében marad az olyan ügyek vizsgálata, amelyek főleg a nemzeti vagy helyi piacra vannak hatással. Ennek fényében a 22. cikk (1) bekezdése kimondja, hogy „egy vagy több tagállam felkérheti a Bizottságot bármely (...) összefonódás megvizsgálására, amely (...) nem közösségi léptékű, de hatással van a tagállamok közti kereskedelemre”.

### *3.3. Az Európai Közösségen kívüli államokat is érintő megállapodások*

Jóllehet a közösségi versenyjog rendszerét kialakulásának időszakában az európai piac egyesítésének céljából hozták létre,<sup>38</sup> az EKB-nak a Wood Pulp-döntés<sup>39</sup> során sikerült kiterjesztenie az EK-n belüli szerepkörét EK-n kívüli hatótávolságra is. Az EKB ebben az ügyben úgy vélekedett, hogy a közösségi versenyjog által alkalmazott tiltások alkalmazhatósága attól a helytől függ, ahol erre, a hatását tekintve káros cselekedetre vonatkozó megegyezést, döntést vagy megállapodáson alapuló gyakorlatot véghezvitték, ugyanis a hatások elemzése lehetőséget adna a vállalatoknak arra, hogy kijátsszák azokat, és ezáltal kibújjanak a felelősség alól.<sup>40</sup> Következésképp az EKB a „megvalósítás” kritériumának hangsúlyozásával

<sup>32</sup> 6/73 és 7/73 sz. egyesített ügyek, Istituto Chemioterapico Italiano S.p.A. és Commercial Solvents Corporation kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 1974., 223. o.].

<sup>33</sup> 85/76 sz. ügy, Hoffmann-La Roche & Co. AG kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 1979., 461. o.].

<sup>34</sup> C-241/91 P és C-242/91 P sz. egyesített ügyek, Radio Telefis Eireann (RTE) és Independent Television Publications Ltd (ITP) kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 1995., I-743. o.].

<sup>35</sup> 6/72 sz. ügy, Europemballage Corporation és Continental Can Company Inc. kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 1973., 215. o.].

<sup>36</sup> 27/76 sz. ügy, United Brands Company és United Brands Continentaal BV kontra Európai Közösségek Bizottsága [EBHT 1978., 207. o.].

<sup>37</sup> A Tanács 139/2004/EK Rendelete (2004. január 20.) a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről [Az Európai Közösségek Hivatalos Lapja, L 24. o.].

<sup>38</sup> David J. Gerber: The Transformation of European Community Competition Law? In: *Harvard Law Journal*, 1994. 98. o.

<sup>39</sup> 89/85, 104/85, 114/85, 116/85, 117/85 és 125-129/85. sz. egyesített ügyek, A. Ahlström Osakeyhtiö és társai kontra Európai Közösségek Bizottsága, [EBHT 1988., 5193. o.].

<sup>40</sup> Ibid.: 16. bekezdés.

a nemzetközi jogban elismert klasszikus territorialitás elvét<sup>41</sup> tekintette joghatósága alapjának.<sup>42</sup>

### 3.4. Következtetés

A fentebb említett versenyjogi ügyek, illetve a közösségi fúziós szabályozás egyaránt szemléltetik, hogy az EU-n belül a versenyjogi szabályok alkalmazása egyre kevésbé korlátozódik csak egyetlen (tag)állam területére. Ennek következtében könnyedén előállhat az a helyzet, hogy egy állam úgy kívánja megóvni a saját piacán működő versenyt a külföldi vállalkozások összehangolt versenykorlátozó magatartásával szemben, hogy versenyszabályait külföldi vállalatokkal szemben is alkalmazza, és szankcionálja azok külföldön tett cselekményeit. A nemzeti versenyjogi szabályok külföldön, illetve külföldiekkel szemben történő érvényesítése „területen kívüli” (extraterritoriális) joghatóságot feltételez.

Az EK tagállamai feletti, illetve EK-n kívüli államokra is kiterjedő extraterritoriális joghatósága azonban – még ha az a klasszikus területiség elvére épül is – már jellegéből fakadóan sem egyeztethető össze a klasszikus szuverenitás-fogalom államhatárok által meghatározott területén élő személyek feletti abszolút főhatalmával. Ennek oka, hogy az már nem egy adott állam területén megvalósuló jogsértést veszi alapul, hanem fő eleme a „kereskedelem” fogalma, amely viszont már nem korlátozódik csupán az áruk és szolgáltatások határon átnyúló hagyományos cseréjére. Ez egy sokkal szélesebb kategória, amely lefed minden határon átnyúló gazdasági tevékenységet. Erre a Züchner-,<sup>43</sup> Wouters-,<sup>44</sup> Ambulanz Glöckner-,<sup>45</sup> Bagnasco-,<sup>46</sup> Job Centre-<sup>47</sup> és Höfner and Elser-ügyek<sup>48</sup> szolgálnak példaként a közösségi esetjogban.

<sup>41</sup> A territorialitás elve azt jelenti, hogy az állam a területén lévő jogalanyokra, illetve azok cselekményeire vonatkozólag jogszabályokat alkothat, és ezeknek érvényt is szerezhet. A territorialitás elvén belül különbséget teszünk „objektív területiség” és „szubjektív területiség” között. Az „objektív területiség” joghatóságot ad egy országnak olyan cselekmények felett, amelyeket külföldön kezdtek el, de legalább részben az ország területén fejeztek be. A „szubjektív területiség” viszont olyan cselekményekkel szemben alapozza meg egy ország joghatóságát, melyeket az adott ország területén kezdtek el, de egy másik ország területén fejeztek be.

<sup>42</sup> Lj. 39., 18. bekezdés.

<sup>43</sup> 172/80 sz. ügy, Gerhard Züchner kontra Bayerische Vereinsbank AG. [EBHT 1981., 2021. o.] 18. bekezdés.

<sup>44</sup> C-309/99 sz. ügy, J. C. J. Wouters, J. W. Savelbergh és Price Waterhouse Belastingadviseurs BV kontra Algemene Raad van de Nederlandse Orde van Advocaten [EBHT 2002., I-1577. o.] 95. bekezdés.

<sup>45</sup> C-475/99 sz. ügy, Firma Ambulanz Glöckner kontra Landkreis Südwestpfalz [EBHT 2001., I-8089. o.] 49. bekezdés.

<sup>46</sup> C-215/96 és 216/96 sz. egyesített ügyek, Carlo Bagnasco és társai kontra Banca Popolare di Novara soc. coop. arl. (BNP) (C-215/96) és Cassa di Risparmio di Genova e Imperia SpA (Carige) (C-216/96) [EBHT 1999., I-135. o.] 51. bekezdés.

<sup>47</sup> C-55/96 sz. ügy, Job Centre coop. arl. [EBHT 1997., I-7119. o.] 37. bekezdés.

<sup>48</sup> C-41/90 sz. ügy, Klaus Höfner és Fritz Elser kontra Macrotron GmbH [EBHT 1991., I-1979. o.] 33. bekezdés.

#### 4. A nemzetközi versenyjogi modellek és a klasszikus szuverenitás viszonya

Úgy tűnik, hogy az egységes nemzetközi versenyjogi szabályozásra igen nagy igény van, mely szabályok hatáskörét, tartalmát, alkalmazását érintő viták során számos véleményeltérés mutatkozott a felek között. Mindezek alapján pár jogtudós egyenesen odáig merészkedett, hogy az ezzel kapcsolatos előterjesztéseket két nagy csoportra osztotta, mégpedig a globális minimumot és a részletes anyagi jogi szabályokat előnyben részesítőkre, valamint a pozitív udvariasság eszméjét, illetve az egyoldalú cselekvést előtérbe helyező megoldásokra.<sup>49</sup>

Az előbbire igen jó példa a WTO Nemzetközi Versenyjogi Törvénytervezete,<sup>50</sup> mely tervezet többek között a nemzeti anyagi jogi szabályok alkalmazására épül a nemzetközi esetek megoldásaként, valamint arra, hogy nemzeti joguk szerinti elbírálatást kell biztosítani az állampolgárok számára. Mindez akár nagyban harmonizálhatna a klasszikus szuverenitásmodell legradikálisabb ágát képviselő – a területiség és a külső tényezők helyi fennhatósági rendszer alóli kivonásának elvén alapuló, valamint az államokat különös területi egységként kezelő – veszfáliai szuverenitásértelmezéssel is, erre azonban rögtön rációfól a tervezet utolsó alapelve, mely a korábbi – nemzeti elbánást előtérbe helyező – négy alapelv korlátozását mondja ki a határon átvívelő, több országot magában foglaló szituációk esetében.

A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (a továbbiakban: OECD) ettől némileg eltérő megközelítést támogat a nemzetközi kereskedelmet befolyásoló versenyellenes gyakorlatról szóló 1995-ös tanácsi ajánlásában,<sup>51</sup> melynek főbb pontjai a következők:

1. Jelentést tenni a másik országnak az adott versenyjogot sértő ügyletet, cselekményt érintő vizsgálatról vagy eljárásról, ha az esetleg befolyással lehetne annak jelentős érdekeire.

2. Az egymásba kapcsolódó vizsgálatok esetében a koordináció megléte két vagy több ország között.

3. Érdemi válaszadás kötelezettsége a vizsgálatot ellátó állam részéről az ügyben ugyancsak érintett ország részéről érkező segítségnyújtási kérelemre.

Ez az ajánlás tehát az országok közötti eljárásjogi segítségnyújtás előtérbe helyezésével az egymásrautaltságon (interdependencián) alapuló szuverenitásmodellre épít, amely szerint az interdependencia által meghatározott rendszerben egy ország sem maradéktalanul független a másiktól.

A harmadik lehetőséget Eleanor Fox professzor fogalmazza meg az 1998-as „International antitrust: against minimum rules, for cosmopolitan principles” című

<sup>49</sup> Pierre E. J. Brooks „Competition and policy harmonisation in the Southern African region” címmel tartott előadása a „European competition policy” című szemináriumon 1998-ban.

<sup>50</sup> Draft International Antitrust Code as a GATT-WTO Plurilateral Trade Agreement (Munich Code) 10 July, 1993. in Antitrust and Trade Regulation Report, 1628. o.

<sup>51</sup> Revised recommendation of the Council Concerning Cooperation between Member countries on Anticompetitive Practices affecting International Trade, C(95)130/FINAL, Párizs, 1995. szeptember 21.

tanulmányában.<sup>52</sup> Ebben azt javasolja, hogy a feleknek egy olyan multilaterális (világméretű vagy interregionális) többoldalú egyezményen kellene munkálkodniuk, mely – többek között – ugyancsak a nemzeti versenytörvények meglétére, az elsősorban nemzeti szinten történő végrehajtásra, valamint a végrehajtásban történő – országok közötti – együttműködésre építene.

Mindez megint csak az egymásrautaltságon alapuló szuverenitásmodellt juttatja eszünkbe, ennek azonban valamennyire ellentmond a rendszer azon alapelve, mely szerint minden nemzetnek anyagi jogi joghatósága van olyan ügyletek vagy magatartások felett, amelyek közvetlen versenyellenes sérelemmel fenyegetik saját állampolgáraikat. Ez viszont a szuverenitás klasszikus fogalmának belső oldalát veszi elő, miszerint az államhatalom legfelső volta abban fejeződik ki, hogy alkotmányát és arra épülő jogrendjét maga tartja fenn, valamint hogy főhatalmat gyakorol a területén élő személyek felett.

## 5. Következtetés

Ami a szuverenitás fentebb részletezett értelmezéseit illeti, azok közül a vesztfáliai szuverenitás irányzata mindmáig létezik. Ennek alapelvei – mint a területiség és a külső tényezők kivonása a nemzeti fennhatóság alól – átvészelték a változásokat, jóllehet sokkal kisebb területre szorultak. Jelentősége például a migrációs politika területén érhető még tetten, ahol többé-kevésbé még megőrizte irányító pozícióját. Az EU-nak e területet érintő közös politikája azt teljes mértékben hatálytalanította és ezáltal tárgytalanná tette a tagállamokban, szerepe tehát egyre kétségesebbé válik, amelyre felfogásának hiányosságai és ódivatúságai utalnak és emiatt a mai világban már nem is annyira értelmezhetőek.

A nemzetközi jogi szuverenitás szerepe a szuverenitás szélesebb fogalomkörén belül teljesen kiszélesedett az új világrendben a fentebb említett okok és az egyre inkább elterjedő versenyjogi extraterritoriális joghatóságok révén. Ezek alapja ugyanis az, hogy egy állam érvényesíteni kívánja személyi felségjogát külföldön levő természetes és jogi személyei felett, különösen ellenőrizni kívánja – gazdasági vagy politikai érdekből – nemcsak állampolgárai és honos vállalkozásai gazdasági tevékenységét, hanem a külföldiek gazdasági tevékenységének belső hatásait is meg akarja előzni.<sup>53</sup> Ezen területen kívüliségre épülő jogszabályok esetében elkerülhetetlen az összeütközés más államok felségjogával, melynek feloldása érdekében szükség van a nemzetközi jogi szuverenitás alapját is képező nemzetközi jogalkotásra, nemzetközi szerződések megkötésére, melyek pontosítják a nemzetközi jog által tiltott vagy megengedett jogcímekeket.<sup>54</sup>

<sup>52</sup> *Eleanor Fox*: International antitrust: against minimum rules, for cosmopolitan principles. In: 43 Antitrust Bulletin 5, 1998.

<sup>53</sup> *Bruhács János*: Nemzetközi jog II. Különös rész. Dialóg Campus Kiadó, Budapest–Pécs, 1999. 31. o.

<sup>54</sup> *Ibid.*: 31. o.

Ezekkel a folyamatokkal szembenézve megkerülhetetlen az államszuverenitás témakörének újragondolása mind globális, mind regionális szinten. Mindez persze ugyanakkor – szemben az ezzel kapcsolatos tézisekkel<sup>55</sup> – aligha jelentheti a fogalom elhamarkodott tagadását. Az államok szuverenitása ellen ható tényezők (globalizáció, interdependencia, integráció) ellenére ugyanis a lényeg nem változott, még kevésbé szűnt meg: az emberiség továbbra is államilag szervezett politikai közösségekre tagolódik és a nemzetközi közösség pedig elsősorban az államok társadalmát jelenti.<sup>56</sup>

A hangsúlyokat azonban már másra kell helyezni, ugyanis mindezek ellenére kijelenthetjük, hogy az úgynevezett „teljes szuverenitás” a nemzetközi jog számára immáron jogilag irreleváns kategóriává vált.<sup>57</sup> Ezek alapján osztom a relatív szuverenitáselméletek<sup>58</sup> nézeteit, melyek szerint bár az állami szuverenitásfogalom kezdetben ugyan abszolút volt, azok az életviszonyok, amelyekben az abszolút szuverenitás elmélete kifejlődött, megváltoztak, és így a szuverenitásnak ez a régi fogalma anakronisztikussá vált.

Véleményem szerint a szuverenitást már nem a területi-közigazgatási, hanem a funkcionális értelemben felfogott szuverenitásként kell értelmezni, mely arra utal, hogy egy ország külpolitikai döntési autonómiája meghatározott funkcionális területeken – pénzügyek, migráció, gazdaság stb. – különböző mértékű.<sup>59</sup> Emellett a klasszikus államcentrikus veszfáliai rendszerrel szemben a multinacionális politikára kellene helyezni a hangsúlyt, amelyben egy állam nemzetközi kapcsolatait nemcsak egy másik állam kormánya, hanem a nem állami szereplőkkel való interakciók sora is meghatározná.<sup>60</sup>

<sup>55</sup> A „száműzés tézise” úgy próbálná ugyanis megoldani a „felmerült krízist” a szuverenitást illetően, hogy azt egyszerűen megszüntetné, kiiktatná a fogalmak köréből. A „meghatározhatatlanság tézisz” képviselői ennyire nem mennek messze, ők úgy érvelnek, hogy nem kellene ugyan száműzni, leszögeznek azonban, hogy azt a mai világban már egyszerűen lehetetlen definiálni.

<sup>56</sup> Lj. 53., 21–22. o.

<sup>57</sup> *Dunay Pál*: A nemzeti szuverenitás néhány aktuális nemzetközi jogi aspektusa. In: *Galló B. – Hüvely I.* (Szerk.): *Európa Tanulmányok 1. Szuverenitás – nemzetállam – integráció.* MTA Politikai Tudományok Intézete, 1995, 37. o.

<sup>58</sup> A relatív szuverenitás éppúgy kifejezhető negatíve és pozitíve, mint az abszolút. Előbbi értelemben a nemzetközi jogtól függő szabadságot, utóbbi értelemben a nemzetközi jogtól függő hatalmat jelent.

<sup>59</sup> *Kiss J. László*: A szuverenitás újraelosztása. In: *Galló B. – Hüvely I.* (Szerk.): *Európa Tanulmányok 1. Szuverenitás – nemzetállam – integráció.* MTA Politikai Tudományok Intézete, 1995, 20. o.

<sup>60</sup> *Ibid.*: 20. o.

# Brief Summary of the Articles

ADMINISTRATIVE MARKET MAKING –  
MAKING OF NATIONAL CHAMPIONS

**Administrative market making –  
making of a national champion: the case of Vegyész**

ÉVA VOSZKA

**Administrative market making –  
making of a national champion: the case of Gedeon Richter Plc.**

KATALIN ANTALÓCZY

Apparently, the time of creation of national champions has not ended, either in Europe or in Hungary in particular. Rather, quite paradoxically, along with EU accession and full liberalization a number of indications point to the revival of creating national champions. The following two articles deal with this phenomenon in the Hungarian context, focusing on incentives, mechanisms and impacts of such policies, based upon case studies of two fundamentally different companies. There are significant differences between the history, market situation and strategic behaviour of the two companies. In turn, we see considerable differences in industrial policies applied vis-à-vis the two companies by policy-makers. Even so, that the underlying question of one of the case studies was whether the particular company examined can be considered to be a national champion at all. Importantly, the two cases under scrutiny are intentionally not ones of the best-placed strategic, state-owned monopolies. In a sense, the papers rather examine border-cases at the edge of national champion creation, illustrating what a wide range of entrepreneurial groups may become involved in such a process with all its respective implications.

**The Role of Foreign Direct Investment in Russia's Economy**

GYÖRGY SIMON, JR.

The paper deals with an important aspect of international economic relations, the foreign direct investment (FDI), through the example of the recently rapidly growing Russian economy. It exhibits the general tendencies of Russia's modern economic development with a special emphasis on the post-Soviet transition process. Thereafter the country's capital imports and exports are investigated in detail, surveying the sectoral structure of FDI and its geographical characteristics. The international role of Russian transnational corporations is also analysed.

## **The economic and agri-environmental risks of the application of „green” biotechnology**

GERGELY HORVÁTH

The European Union while giving priority to *food safety* in connection with agricultural products, just against its own legal regime and the Cartagena Protocol on Biosafety to the Convention on Biological Diversity tries to meet the requirements of the WTO-decision assisting the spread of GM-plants. The EU hazards solving the problem by developing *the co-existence system* with good intentions, but choosing improper means, while great majority of consumers deny the technology, so comparative advantage can be gained in the market by *not admitting* GM-plants. Most of the negative external impacts are going to be come to fruition in the lack of absolute GMO-free status, in case of letting only an even small gap. The science of agricultural biotechnology cannot cope with the high risks of bringing GM-technology into ordinary farming. That is why the enforcing of *the precautionary principle* is needed as arms for defence against the hunger for profit of the GMO-industry.

## **is the application of EC competition law compatible with the classical notion of sovereignty?**

PÉTER SÜKÖSD

The concept of state sovereignty refers to the three-fold capacity of a state, which is the absolute supremacy over internal affairs within its territory, the absolute right to govern its citizens, and freedom from any external interference in the above matters. Taking into account the increasing growth of interdependency between states, the emergence of transnational institutions, international organizations and the existence of international laws, one can conclude that globalization led to the demise of state sovereignty, whereby local and global factors are taking over the roles of nation states. The application of EC competition law - mainly in the areas of private enforcement, extra-territoriality and assessment of agreements, abuses and mergers covering more Member States - further challenges the *raison d'être* of state sovereignty. The paper also analyses how the international competition law models - including draft codes that prefer the application of either global minimum requirements or circumstantial substantive regulations, and concepts that favour either positive comity or unilateral conducts - are compatible with the various elements of state sovereignty's notion.