



Ikt. sz.: INB/8/2012.

INB-4/2012. sz. ülés  
(INB-5/2010-2014. sz. ülés)

## **J e g y z ő k ö n y v \***

az Országgyűlés **innovációs és fejlesztési eseti** bizottsága  
2012. május 22-én, kedden, 14 óra 5 perckor  
a Képviselői Irodaház V. emelet 532. számú tanácstermében  
megtartott üléséről

---

\* *A jegyzőkönyv eredeti hitelesített példánya az Országgyűlés Levéltárában megtalálható.*

## Tartalomjegyzék

<b>Napirendi javaslat .....</b>	<b>3</b>
<b>Elnöki bevezető .....</b>	<b>5</b>
<b>Innováció és versenyképesség - a Richter biotechnológiai stratégiája - Előadó: Bogsch Erik, a Richter Gedeon Nyrt. vezérigazgatója .....</b>	<b>5</b>
<i>Kérdések, vélemények.....</i>	<i>8</i>

## **Napirendi javaslat**

1. **Innováció és versenyképesség - a Richter biotechnológiai stratégiája**  
**Előadó: Bogsch Erik, a Richter Gedeon Nyrt. vezérigazgatója**
2. **Egyebek**

**Az ülés résztvevői****A bizottság részéről****Megjelent**

Elnököl: **Dr. Pószán László (Fidesz)**, a bizottság elnöke

Bana Tibor (Jobbik), a bizottság alelnöke  
Dr. Bácskai János (Fidesz)  
Sáringer Kenyeres Tamás (KDNP)  
Spaller Endre (KDNP)  
Harangozó Gábor (MSZP)  
Mandur László (MSZP)  
Schön Péter (Jobbik)  
Osztolykán Ágnes (LMP)

**Helyettesítési megbízást adott**

Bartos Mónika (Fidesz) dr. Pószán Lászlónak (Fidesz)  
Dr. Horváth Zsolt (Fidesz) Sáringer-Kenyeres Tamásnak (KDNP)  
Dr. Nagy István (Fidesz) Spaller Endrének (KDNP)  
Michl József (KDNP) dr. Bácskai Jánosnak (Fidesz)

**Meghívottak részéről****Hozzászólók**

Dr. Dézsi István, a Magyar Tudományos Akadémia doktora  
Dr. Buzás Norbert, a Szegedi Tudományegyetem docense,  
a Műszaki és Anyagtudományi intézet vezetője  
Dr. Felső Gábor (BME VIKING Villamosmérnöki és Informatikai  
Kutató-fejlesztő Zrt.  
Kovács Patrik, a Fiatal Vállalkozók Szövetsége elnöke

**Megjelent**

Dr. Vedres András, a Feltalálók Egyesületeinek Nemzetközi Szövetsége  
elnöke  
Révai András, a Közép-magyarországi Regionális Innovációs Ügynökség  
elnöke  
Dr. Pakucs János, a Magyar Innovációs Szövetség tiszteletbeli elnöke  
Dr. Friedler Ferenc, a Pannon Egyetem rektora  
Dr. Mészáros György, a Nemzeti Innovációs Hivatal elnöke

(Az ülés kezdetének időpontja: 13 óra 5 perc)

## **Elnöki bevezető**

DR. PÓSÁN LÁSZLÓ (Fidesz), a bizottság elnöke, a továbbiakban ELNÖK: Tisztelt Bizottság! Ha jól érzékelem, akkor a technikai ügyeket is leküzdve megkezdhetjük az ülést.

Tisztelettel köszöntöm Bogsch Erik urat, a Richter Gedeon vezérigazgatóját, és külön köszönöm, hogy elfogadta meghívásunkat. Azt hiszem, hogy a mai magyar gazdasági életben ez a cég egy nagyon jó példát tud nyújtani arra, hogy az innováció a gazdasági életben milyen irányokat tud venni, és annak versenyképességi vagy akár a jövedelmezőségi oldalát is, ha megnézzük, akkor azt hiszem, hogy párját ritkító, úgyhogy azt gondoltam, hogy a bizottság érdeklődésére ez méltán tarthat számot.

Még egyszer köszönöm igazgató úrnak, hogy eljött, egyúttal meg is kérem, hogy cégének apropóján, az innovációt és annak jövőbeni kifutásait is alapul véve ezzel kapcsolatban a rövid tájékoztatót, előadását tartsa meg. Természetesen utána a szokásoknak megfelelően van mód kérdezni, beszélgetni a témáról, amennyiben az időkeretünk ezt majd lehetővé teszi. Köszönöm szépen.

Vezérigazgató úr, tessék parancsolni!

## **Innováció és versenyképesség - a Richter biotechnológiai stratégiája - Előadó: Bogsch Erik, a Richter Gedeon Nyrt. vezérigazgatója**

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Köszönöm szépen a lehetőséget.

ELNÖK: A mikrofont kérjük, kapcsolja be. Köszönjük.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Amint látszik, az informatika nem a kenyerem, de nem is a cégünk fő feladata.

Tisztelt Elnök Úr! Tisztelt Bizottsági Tagok! Tisztelt Megjelentek! Először is köszönöm a lehetőséget. Ha megengedik, először mondanék a cégünkről néhány alapadatot, már csak azért is, mert a 111 éves Richternek az, hogy túlélte ezt az időszakot, hogy fejlődött, és hogy ide jutottunk, az pontosan az innovációnak köszönhető, és talán ezért is érdemes erről beszélni. *(Elindul a vetített számítógépes prezentáció.)* Igyekszem a körülbelül 25 percet tartani, tehát először a Richter-csoportról beszélnék, a biotechnológiai trendekről, a kutatás-fejlesztésről, a biotechnológiáról és a debreceni üzemről.

Azt mondhatjuk, hogy cégünk kifejezetten innovációorientált. A vertikálisan integrált alatt azt értjük, hogy gyártunk hatóanyagot és kisserelt termékeket is, tehát végterméket, és az iparban, azt mondhatjuk, hogy szinte az egyedüli olyan cég vagyunk, amelyik magyarországi központú, és mégis multinacionális. Igyekszünk a terápiában korszerű és kedvező árú készítményeket forgalmazni. 1,1 milliárd volt a forgalmunk euróban kifejezve a tavalyi évben, és közel 5 ezer főt foglalkoztatunk, további 5 ezret pedig a határainkon kívül.

Látszanak különböző termelő leányvállalataink az ábrán. Itt nyilván az anyavállalat a legfontosabb, azt követi az oroszországi leányvállalatunk, amely Moszkva mellett van, aztán a marosvásárhelyi leányvállalatunk, majd a lengyelországi leányvállalatunk. Ezekben lényegében csak gyártás, méghozzá készítménygyártás folyik. Van egy indiai vegyesvállalatunk hatóanyaggyártásra, Németországban van egy biotechnológiai vegyesvállalatunk, Hamburg mellett, és Svájcban pedig egy fejlesztő cég, amelyik a nőgyógyászati készítmények fejlesztésével, klinikai fejlesztésével foglalkozik, továbbá Kínában is van egy vegyesvállalatunk a kínai piacon való forgalmazásra, kereskedelemre, és van néhány kis- és nagykereskedelmi tevékenységgel foglalkozó cégünk is.

A tavalyi évben, ahogy említettem, a forgalmunk valamivel több mint egymilliárd euró volt, azaz 307 milliárd forint, az adózott eredményünk pedig közel 50 milliárd forint volt, és az egy részvényre eső nyereség is látszik az oldal alján. Ezt az ábrát azért gondoltam, hogy megmutatom - nem az egészségügyi bizottságban vagyok, ezt tudom, de érdemes megnézni -, mert sajnálatos módon az összárbevételünkben 2001-ben - a 2011. évvel összehasonlítva - 27 százaléka származott Magyarországról, addig a tavalyi évben a magyarországi árbevétel csak 11 százalék. Tehát az egyik oldalról ez pozitívum, hogy más piacokon milyen jelentős eredményeket értünk el, a másik oldalról pedig nem örömteli, hogy a magyar piaci részesedésünk ennyire visszaesett, hisz azt mondhatnám, hogy normális esetben a belföldön elért eredményekből terjeszkedik a cég, de nálunk ez fordítva van; egyébként ez pozitív, hogy az összes nyereséget hazahozzuk, és azt itthon használjuk föl.

Végül is hálózatunk elsősorban a régióban erős, de vannak leányvállalataink más országokban is, így például a termelő leányvállalatunkat említettem, de kereskedelmi leányvállalatunk van akár még az Egyesült Államokban is, sőt a 2010-es cégvásárlásoknak köszönhetően gyakorlatilag a tavalyi évben, illetve az idei évben már kiépítettük leányvállalatainkat az összes nyugat-európai országban, amelyek kereskedelmi és marketingtevékenységgel foglalkoznak. Látszik a kivetített képen, hogy a sötétkék színű a régió - Görögország, ne aggódjanak, nincs benne, az látszik fehérrel, azzal nem foglalkozunk, mert az az üzlet, ha bejön a pénz, ami nem jön be, az nem nevezhető üzletnek -, Franciaországban a forgalmazást csak jövőre fogjuk tudni elkezdni, de a Benelux és a Skandináv országokra is most alapítottuk meg a leányvállalatunkat.

Itt látszik az értékesítési hálózatunk. Természetesen a legerősebb, ahogy az első ábrán is látták, a FÁK-országok, azon belül Oroszország, ott több mint ezer fő van csak a kereskedelemben, és 250 fő egyébként a termelési leányvállalatunknál. A régióban is közel ezer fő, aki kereskedelemmel foglalkozik, és Nyugat-Európában is most már 150 fő, aki kifejezetten kereskedelemmel foglalkozik, ez látszik a jobb oldali ábrán legalul, ami kicsit lilás színnel jelölt.

Az árbevételünk évről évre fokozatosan nőtt, még a 2008-as válság idején is, de a korábbi időszakokban is. Ez elsősorban az oroszországi értékesítésünknek köszönhető, mely a fő húzóerő volt, de más piacokon is tovább tudtuk növelni az árbevételünket. A cég 1992-ben veszteséges volt, utána sikerült nyereségesé tennünk, és nagyjából fokozatosan növekedett az eredményünk, kivéve a 2007. évet, ami elsősorban belföldi okok miatt alakult így.

Úgy gondolom, nagyon fontos a Richter nemzetgazdasági szerepén kívül, hogy igen jelentős osztalékot fizetett be az ÁPV Zrt.-nek, illetve az MNB Zrt.-nek, ez az elmúlt 10 éves periódusban 25,9 milliárd forint volt, és az idei évben pedig 3 milliárd forint osztalékot fogunk fizetni az MNV Zrt.-nek. Itt látszanak a privatizáció fő lépései. 1990-ben 86 százalék volt az állam tulajdonában, ez három tőzsdei kibocsátással fokozatosan lecsökkent 25,2 százalékra, és volt egy úgynevezett részvényre cserélhető kötvény tranzakció 2004-ben, illetve 2009-ben. Azóta is a magyar államnak a részesedése ennyi, és ezáltal a tulajdonosi jogait 25,2 százalékkal gyakorolhatja, ami lényegében segít abban, hogy egy ellenséges kivásárlás ne valósulhasson meg. Itt látszik a részvényesi struktúra, 32 százalék a magyarországi befektető, és 62 százalék külföldi. Ezek mind pénzügyi befektetők, különböző befektetési alapok, és általában néhány százalékkal részesednek a cég részvényeiből.

Végül a tőzsdei érték, az úgynevezett piaci kapitalizáció. A tőzsdére kerüléskor a cég értéke körülbelül 30 milliárd forint volt, és azt lényegében meghúszszoroztuk, de jobb esetekben még több is volt, tehát mindenesetre az államnak a 25 százalékáért ez sokkal többet ér manapság, mint anno az egész cég. Sőt, azt is mondhatnám, hogy a Richterből származó privatizációs bevételek, a 75 százalék, amit az állam eladott, az lényegesen több mint az összes többi gyógyszergyáré.

Beruházásokra ebben a 10 éves periódusban 214 milliárd forintot költöttünk. Ha azt nézzük, hogy mit neveznénk nemzetgazdasági hozzájárulásnak, akkor a beruházást és a K+F-et, valamint az adókat, a járulékokat és az osztalékot figyelembe véve ez 75,5 milliárd forint volt a 2011. évben. De úgy gondolom, hogy ezen az összegben kívül nagyon fontos a magyar szellemi erő itthon tartása, kereskedelmi szempontból pedig az abszolút pozitív devizaszaldó és a társadalmi szerepvállalás is.

A biotechnológiai trendekről néhány szó: azt lehet látni - nézzük az USA-t, az EU-t és Japánt -, hogy milyen biotechnológiai termékeket engedélyeztek. Ezek száma fokozatosan nő, és a százalékot érdemes megnézni, hogy az USA-ban 2011-ben például az új termékek 28 százaléka biotechnológiai, Európában 33 százalék, és Japánban is nagyjából egyharmad. Az ezredforduló táján ez 5-10 százalék volt, tehát a trend egyértelműnek tűnik. Itt látszik a biotechnológiai készítmények részaránya egészen 1990-ig visszamenőleg, látszik, hogy fokozatosan nő - az alsó halványkék mutatja - a biotechnológiai termékek aránya. 2014-re várhatóan a forgalom 30 százaléka biotechnológiai termék lesz, egyébként ez a trend nagyjából igaz Magyarországra is.

Szokták nézni, hogy melyek a legjelentősebb forgalmú termékek. Ez egy becslés 2016-ra, és látszik, hogy becslések szerint az első tíz gyógyszer közül 7 biotechnológiai eredetű lesz. Ha ezt a 2000-es évek elején néztük volna, akkor még egy sem volt. Ezek elsősorban onkológiai és immunológiai termékek. Itt látni azt, hogy a forgalmunk milyen jelentősen nőtt. Erre egy 2009-es számunk van, akkor már 93 milliárd forint volt a biotechnológiai termékek forgalma.

A Richter kutatás-fejlesztéséről következik néhány ábra. Azt mondhatjuk, hogy a régióból a Richter költ a legtöbbet kutatás-fejlesztésre, átlagosan az árbevételnek 10, bizonyos években 12 százalékát. Összesen ezer főt foglalkoztatunk a kutatás-fejlesztésben, foglalkozunk eredeti készítménykutatással - elsősorban a központi idegrendszer vonatkozásában -, kémiai eljárásfejlesztésekkel, generikus fejlesztéssel, biotechnológiával, ez itt a fő szempont jelenleg. Nagyon fontosnak érzem a közös kutatási programokat a vezető egyetemi tanszékekkel és az akadémiai kutatóintézetekkel, a kiváló tehetségek megtartása nemcsak a Richterben, hanem az egyetemi és az akadémiai kutatásban is fontos.

Itt látszik az, hogy fokozatosan egyre többet költöttünk kutatásra és fejlesztésre, az oszlopdiagramok fölött látszik, hogy ez az árbevételnek hány százaléka. Tehát, ha összehasonlítjuk a '93-as 6,9 százalékot a 9,3 százalékkal, akkor látszik, hogy miközben az árbevételünk általában 10-15 százalékkal nő, ez egy igen dinamikus növekedés, amit a kutatás-fejlesztésre költöttünk. Ez nemzetközi viszonylatban is egy normál középvállalat szintjén igaz, ez körülbelül - azt lehet mondani, hogy - 100 millió euró, ami már egy jelentős összeg. Egyébként ez durván az összmagyar kutatás-fejlesztési költségeknek azt hiszem, hogy a 15-20 százaléka.

Ebben a periódusban, tehát ebben a tízéves periódusban 162 milliárd forintot költöttünk kutatás-fejlesztésre, és 2007-ben épült meg a kémiai kutatóközpontunk, ami egy nagyon szép létesítmény nemcsak kívül, hanem - ami fontosabb - belül is. Ez 350 kutatónak ad helyet, és tényleg úgy gondolom, hogy a nemzetközi színvonal szempontjából abszolút a legmagasabb szintű lehetőségeik vannak műszerezettségben is, munkakörülményekben is, ami szintén segít, úgy gondolom, a kutatók Magyarországon való tartásában.

A biotechnológiáról néhány szó: vannak a biotechnológiának jelentős hagyományai, hiszen a fermentáció abszolút egy biotechnológiai művelet, ezt a Richterben már korábban is, '57-től műveltük a B<sub>12</sub> vitaminnal és egyéb fermentációkkal, és ez az alaptudás segített hozzá ahhoz, hogy 2005-ben megalapítsuk a biotechnológiai laborunkat, amely 500 millió forintba került. Majd, ahogy említettem, van egy német közös vállalatunk, melyet 22,9 millió euróért vásároltunk meg, és a debreceni biotechnológiai üzem pedig egy 25 milliárdos beruházás volt. Ahogy említettem, a labor Budapesten van, Hamburg mellett van a német vegyesvállalatunk,

itt van a laboratórium, a fejlesztő üzem és a gyártóüzem összesen körülbelül 200 alkalmazottal, és a biotechnológiai üzem pedig 120 alkalmazottal működik jelenleg, amely nagy volumenű, úgynevezett emlőssejtes biotechnológiai gyártásra képes; ennek az átadása történt meg. Debrecenről mondanék még néhány mondatot.

Nyugodtan mondhatjuk, hogy ez az üzem nemzetközi viszonylatban is megfelelő kapacitással rendelkezik műszakilag is, mely elősegíti a magyarországi biotechnológiai stratégia megvalósítását, egyben az észak-alföldi régió regionális versenyképességét is javítja, és mindenképpen - ami nagyon fontos - a magasan kvalifikált munkahelyek megteremtése vált lehetővé Debrecenben, és elsősorban a Debreceni Egyetemről kijövő fiatal kvalifikált embereknek nyújt megfelelő lehetőséget. Úgynevezett terápiás fehérjéket állítanak elő emlőssejtek felhasználásával, ezek jelenleg a legkorszerűbb biotechnológiai termékek, melyek általában emlőssejtek felhasználásával történnek. Nagyon magas a szellemi hozzáadott érték, minimális a környezetterhelés, ezt nagyon szeretném hangsúlyozni, és ahogy említettem, 120 új munkahelyet és 45 milliárd forintot jelent. Idén fogjuk a klinikai vizsgálatokhoz előállítani az anyagot, majd elindul a 2014-től piacra kerülő termékek gyártása. Ez azért szükséges, mert a jelenlegi előírások szerint először az üzemben kell a klinikai vizsgálatokhoz előállítani, és ha azok sikeresek, akkor ragaszkodik az európai hatóság, hogy ugyanott kell majd gyártani a termelésben a szélesebb felhasználásra kerülő termékeket is, egyébként nem hagyják jóvá a törzskönyvet.

Itt látszik az üzem, a kép annak fejpülete. Ez egy abszolút automatizált üzem, a 25 milliárdból, azt lehet mondani, hogy körülbelül 20 milliárd a berendezésekben van, azon belül körülbelül az előírásoknak megfelelően majdnem teljesen automatizált berendezések vannak. A képen egy kisebb fermentor látható és a kísérő egység. A következő képen egy nagyobb fermentor látható a jobb oldalon, ahol steril körülmények között folyik természetesen a fermentáció. Ez szintén egy belső kép az üzemről, egy nagyobb fermentor és az azt követő kiszolgáló egységek láthatók jobb oldalon.

Végül egy idézettel szeretném zárni. Sokan azt gondolják, hogy Magyarország volt, én azt szeretném hinni, hogy lesz - Széchenyi Istvántól való -, és úgy gondolom, ez mindannyiunk számára elfogadható. Köszönöm szépen a figyelmet. (*Taps.*)

ELNÖK: Nagyon szépen köszönjük a prezentációt, és azt gondolom, az idézet a végén teljesen indokolt is.

Tisztelt Bizottság! Megnyitom a beszélgetést, a kérdések, vélemények idejét. Ki az, aki kérdéssel, véleménnyel, hozzászólással kíván élni? Professzor úr, tessék parancsolni!

### **Kérdések, vélemények**

DR. DÉZSI ISTVÁN, az MTA doktora: Nagyon rövid kérdés. Hogy lehet azt elérni, hogy ilyen jól menjenek a dolgok itt egy gyárban, Magyarországon, a többi helyen meg nem megy jól. (*Derültség.*)

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Másutt is jól mennek a dolgok. Úgy gondolom, hogy mi mindent megteszünk annak érdekében, hogy az erőforrásokat megfelelőképpen hasznosítsuk, és annak köszönhetően, hogy stabil tulajdonosi háttér van, igyekszünk hosszú távon való gondolkodással hosszú távú stratégiában gondolkodni, azaz lépésről lépésre haladunk, amibe beleértem a kockázat megosztását is. Vannak olyan projektjeink, amelyek magas kockázatúak, vannak, amelyek kisebb kockázatúak. Itt említeném meg, hogy az eredeti kutatás, a központi idegrendszerrel kapcsolatos kutatás a legmagasabb kockázatú, ott 14 év után jutottunk el oda, hogy van egy olyan molekulánk, amelyik remélhetőleg az Amerikai Egyesült Államokban a partnerünkön keresztül forgalomba hozható; ez a skizofréniára és bipoláris mániára való készítmény.



Bankhitelek nélkül dolgozunk. Sikerült ledolgoznunk az adósságunkat, lényegében a második tőkeemeléssel. 1994-ben volt az első tőkeemelés, ami egy nagy lökést adott, hogy az adósságból kijussunk, és utána pedig sikerült úgy működnünk, hogy saját forrásokkal, bankhitel nélkül működünk. Nagyon stabil gárda van, minden ember - nyugodtan mondhatom - megbízható, kiváló kolléga. Nálunk a Richterben az eltöltött évek átlaga 14 év, tehát úgy gondolom, ez is mutatja a céghűség, az elkötelezettség fontosságát.

Azt is el kell mondanom, hogy a mindenkori vezetése az ÁPV Zrt.-nek, illetve az MNV Zrt.-nek nagyon korrektül segítette a cég tevékenységét, hagyta, hogy a megfelelő döntéseket meghozzuk, hisz ameddig a vezetőség vagy a cég nem követ el hibákat, addig megérdemli a bizalmat. De szeretném hangsúlyozni, létkérdés volt, hogy az állam bizonyos százalékkal megtartotta részesedését, mert anélkül már régen fölvásároltak volna minket, és visszafejlődés lenne, mert a krízisben, látjuk - minden szentnek maga felé hajlik a keze -, a leépítés nem a központban történik, hanem a periférián.

Nem tudom, talán ez egy kicsit lírai válasz volt.

ELNÖK: Köszönjük szépen. Osztolykán képviselő asszony jelentkezett.

OSZTOLYKÁN ÁGNES (LMP): Köszönöm szépen, elnök úr.

Megtisztelő volt ezt hallani, és csak gratulálni tudok. Jómagam az oktatási bizottság alelnökeként azt szeretném kérdezni öntől - arról ön is beszélt, és láttuk is a prezentációban, hogy tehetséggondozással foglalkoznak, és kutatásokat menedzselnek különböző egyetemeken -, hogy a jelenlegi kormány oktatáspolitikai gondolkodásában a természettudományos képzésre való ösztönzése a fiataloknak egy nagyon kiemelt gondolkodás, és önök, mint egy ilyen jelentős cég, akik kémiai, biológiai alapkutatásokkal foglalkoznak, mennyiben adnak lehetőséget, mondjuk arra, hogy például az ELTE-n, ahol van kémia alapszak, az olyan diákok is el tudják végezni a szakmai gyakorlatukat önöknél, akik nem a kiváló tehetségek közé tartoznak, hanem középszerű, átlag diákok. Van-e arra lehetőség, hogy például egy ELTE-s fiatal a Richternél töltsen el ezt a bizonyos szakmai gyakorlatot annak ellenére, hogy nem kiváló képességű, kutatásokban részt vevő fiatal, hanem mondjuk, egy átlag egyetemista. Köszönöm szépen.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Azt szeretném hangsúlyozni, hogy nagyon fontos a természettudományos oktatásnál a középiskolai szint, mert ha gyenge a diák a középiskolában, akkor ezt már nagyon nehéz az egyetemen pótolni. Mi igyekszünk a nagyon lelkes tanárokat támogatni, mert néhány gimnáziumban még mindig nagyon magas - szerencsére - a természettudományos oktatás, gondolok itt például Rácz tanár úrra. Elsősorban a kiválóságokat várjuk, és ugyanúgy az egyetemeken is azokat a tanszéki csoportokat támogatjuk, amelyek nemzetközileg versenyképesek. Ettől függetlenül nagyon sok rutintevékenység szükséges, de a rutintevékenységnél természetesen érvényesül szintén a verseny. Egyébként nekem nagyon sok utóvizsgám volt, úgyhogy egyetértek azzal, hogy akik nem okvetlenül a csúcson vannak, azoknak is meg kell adni a lehetőséget, úgyhogy én is megkaptam a lehetőséget, hogy a Richterbe kerüljek.

Tehát igenis, van arra lehetőség, de azt azért szeretném hangsúlyozni, hogy a cégnek elsősorban - ez már talán nem annyira szimpatikus - a legkiválóbb embereket kell, hogy támogassa, mert ők lesznek, akikre később támaszkodhat, és most már a kutatásban elsősorban PhD-fokozattal, megfelelő doktori fokozattal rendelkező emberek felvétele szükséges. Az üzemben vagy a laborokban, akár technikus, akár üzemmérnöki - a mostani hároméves képzés után - munkakörbe igen sok jó embert veszünk föl, de nagyon fontos - mi nemcsak a tudást nézzük, hanem az emberi hozzáállást is - a megfelelő korrektség és az

emberi magatartás is, mert a cég igazi ereje az emberekben van, és azt mondtam, hogy az emberi tényezőn belül a tisztesség is nagyon fontos.

ELNÖK: Köszönjük szépen. Mandur képviselő úr!

MANDUR LÁSZLÓ (MSZP): Köszönöm szépen ezt a tájékoztatót, de főleg a füzetet (*Felmutatja.*), mert most ebből fogok puskázni.

Egyre inkább mentek a világba nagyon-nagyon ügyesen, és a méreteteknek megfelelően, mert itt látható, hogy megpróbáltok egy olyan mezőben mozogni, ahol nem nagyon fogtok elvérezni, illetve próbáltok kijönni olyan termékekkel, amikkel a versenyképességeteket meg tudjátok őrizni, és a keleti piacon ügyesen is mozogtatok, ez jól látszik az árbevétel átalakulásának struktúráján is. Ebben az értelemben mondhatom azt is, hogy ez egy jó példája annak, hogy egyrészt megváltoztak a viszonyok, másrészt föl kellett fedezni, hogy hol vannak az erősségeink, hol vannak olyan lehetőségek, piacok, ahol sikereket lehet elérni. Ráadásul volt egy terület, ahol már nem kellett annyira bevezetni a márkanevezet sem, mert van hagyománya, viszont ott van az élelmiszeripar is, mert sok olyan termék van, amire nosztalgiával emlékeznek, és talán volna sikere; pont.

De ami kérdés igazából, hogy ti a további fejlesztés kérdésében melyik irányt fogjátok preferálni? Inkább, ahogy látom, a biotechnológiai termékek irányába mozdultok el, és az előrejelzések mutatják a papírod alapján is, hogy 2016-ra a világ első tíz gyógyszere közül hét biotechnológiai eredetű lesz. Akkor a ti számotokra mi az az irány, amilyen irányban szeretnétek erősíteni, fejleszteni, beruházni, erőforrásokat iderakni? Illetve ezen belül az originális irányba mentek? - az ugyanis én ismeretem szerint - nem vagyok a szakmában járatos, de - egy nagyon költségigényes és nagyon hosszadalmas dolog, és némi kockázatot is hordoz magában, vagy a generikus készítmények felé erősítetek? Én úgy láttam a bemutatott példán, hogy nagyon erős a generikus világban.

Illetve fontos lehet még az, hogy az adott kormányzatok a ti oldalatokról nézve mit tudnak tenni, vagy mit kéne tenniük? Most nem csak arra gondolok, hogy konkrét összegeket és pénzeket küldözget különféle projektekre, ami nyilván roppant fontos, de például a jogszabályi, adózási és egyéb környezet kérdésében mik lennének azok a pontok, amelyek számotokra egy kedvezőbb helyzetet tudnának teremteni a versenytársakkal szemben, a versenyképességeteket tudná növelni. Továbbá a kormányzati tevékenység révén melyek azok a továbblépési pontok a világban, ahol mondjuk, a külügyi, külkapcsolati munka révén tudnák jól menedzselni a törekvéseiteket. Vajon mire számíthatok, hogy mi lenne az, amire a kormányzatnak érdemes lenne odafigyelni a siker érdekében. Köszönöm szépen.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Először is szeretném hangsúlyozni, hogy sikereinknek magasan a legfontosabb része annak köszönhető, hogy '54-ben kezdett a cégünk exportálni a Szovjetunióba, egy nagyon jól kiépített márka vagyunk, és nagyon magas minőséget képviselünk, lényegében nyugati minőségű gyógyszert vittünk terápiában a Szovjetunióba, ez alapozta meg a Richter sikereit a '70-80-as években is. Tulajdonképpen a tőkés export ahhoz segített hozzá, hogy megfelelő berendezéseket vásárolhassunk.

Cégünk vezetésében az nagyon lényeges volt, hogy 1992-ben elhatároztuk, visszamegyünk az akkor már orosz és FÁK-piacokra. Lényegében a nulláról kiépítettük a piachálózatunkat, ez akkor csak a külkereskedelmi vállalatnak volt lehetséges. Az ott képződött nyereségnek köszönhető, hogy dinamikusán tudtunk fejlődni, és most is az árbevételünknek több mint 40 százaléka a volt Szovjetunióból származik. Magánzférában dolgozunk, ugyanis a nagykerék magánkézben vannak, de ezek rendesen fizetnek, tehát ilyen problémánk nem volt. Azt kell mondanom, azzal, hogy anno még a kereskedelmi

kirendeltségen egyre többet béreltünk, az segített hozzá ahhoz, hogy volt egy olyan bázis, amelyik kialakult, és a kollégáink, akik korábban nagyrészt a Szovjetunióban végeztek, ismerték az orosz és egyéb országok mentalitását, ennek köszönhetően tudtunk előrelépni. Így a piaci részesedésünk fokozatosan - a nehézségek ellenére is - nőtt, és ehhez megkaptuk egyébként a mindenkori kormányoktól a támogatást is.

A kérdésed lényege az, hogy hogyan tovább. Ehhez azt tenném hozzá, hogy realizáltuk, lévén, minden előírás most már európai uniós, hogyha nem lépünk tovább Nyugat-Európa irányába - tehát nemcsak földrajzilag szeretnénk egy kicsit jobban kiegyenlíteni, hanem mivel minden előírás európai -, ha nem vetjük meg a lábunkat Nyugat-Európában, akkor nem tudunk licencben átvett készítményt, vagy bármilyen más készítményt forgalmazni. Tehát a megtérülés, a saját készítményeink megtérülése, ha nincs meg a saját piachálózatunk, akkor sokkal nehezebb, vagy kétségessé válik. Jelenleg az Egyesült Államokban, hogy megvessük a lábunkat, az irreális, mert ott olyan nehéz, olyan intézkedések vannak és egy termékfelelősségi biztosítás, mely rendkívül kockázatosá teszi ezt. Azt, hogy Kínában továbblépjünk, abban látunk lehetőséget, vagy Indiában, vagy a latin-amerikai országokban, tehát ez mindenképpen eredményes lenne.

Azt is merném mondani, hogy a biotechnológiai vonalon egyelőre a reális az, hogy az úgynevezett bioszimiláris, azaz biohasonló készítmények esetén partnereket keressünk, és ilyen készítményeket gyártunk. Ezek lényegében a generikusnak megfelelő készítmények, csak itt más a szóhasználat. Amit ma generikusnak hívunk, azok általában szintetikusán gyártott készítmények, ahol bizonyítani kell, hogy a molekula kémiai azonos, és utána a készítmény - adott esetben egy tableta - felszívódása azonos az eredeti gyártóéval. Egy ilyen generikus készítmény kifejlesztése körülbelül egy-két millió, de inkább kétmillió euró, egy bioszimiláris, biológiai hasonló készítmény kifejlesztése pedig (*Sóhajtvva.*) körülbelül 50 millió euró. Elnézést, de ilyenkor én is óhatatlanul nagy, mély lélegzetet veszek, mert ez egy nagyon nagy összeg, pláne nekünk, mert ebből körülbelül 30-35 millió a klinikai vizsgálat, és 15 millió maga a fejlesztés. Tehát itt igyekszünk partnert keresni, hogy a kockázatot megosszuk, és jelenleg az a reális, hogy a bioszimiláris készítményeket gyártunk. Hogy 2020. után lehetőségünk lesz-e eredeti kutatásra, azt majd meglátjuk, de ahogy említettem, nagyon nagy ennek a kockázata.

Amit viszont érdemes talán itt megemlíteni, hogy ha a magyarországi gyógyszerfinanszírozásból is körülbelül - már most is körülbelül több mint - 20 százalék a biológiai készítményekre megy el, az egyszerűség kedvéért, mondjuk 60 milliárd forint, akkor az általunk gyártott készítményekkel az ár majd a felére csökken. Magyarán, hogyha bioszimilárisba megyünk át, akkor 30 milliárd eurót lehetne az OEP számára megtakarítani, vagy, ha úgy tetszik, kétszer annyi ember jutna hozzá a készítményhez. Tehát úgy gondolom, óriási fontosságú az ország gazdasága szempontjából, hogy ne legyen kiszolgáltatva az eredetieknek, illetve más cégeknek, hanem legyen egy hazai bázis. Ez nemcsak a tudás szempontjából, hanem a nemzetgazdaság szempontjából is fontos, és természetesen ezeket a készítményeket egész Európában kívánjuk forgalmazni, sőt lehetőség szerint partneren keresztül az USA-ba is. Tehát a biotechnológia az egyik kitörési pont az elkövetkezendő 10-15 évben.

A másik kitörés az eredeti kutatás, a központi idegrendszer, azaz elsősorban az idősödő lakosság betegségeinek a kezelésére - Parkinson-kór, Alzheimer-kór és lehetne sorolni -, ezekre ugyanis jelenleg még nincsenek megfelelő gyógyszerek. Itt az a kitörési lehetőség, hogy ha egy molekula bejön, akkor ugyan, annak a kifejlesztése most már mintegy 250-300 millió euróval egyenértékű, ezt is nyilvánvalóan csak partneren keresztül tudjuk csinálni. Az a molekulánk, amelyik most a klinikai fázist lényegében befejezte, abban már a partnerrel együtt több mint 300 millió dollár van benne. Ezt nyilvánvalóan hosszú idő alatt, tizenvalahány év alatt tettük le, de ezt csak partnerrel együtt bírjuk. Viszont, ha egy ilyen

molekula sikeres, akkor ebben megtérül nemcsak az adott molekulára szánt K+F-költség, hanem mindig az összes egyéb is, amelyik nem volt sikeres. A cég jövője szempontjából, a kultúra szempontjából fontos, hogy megmaradjon az eredeti kutatás, ha csak generikus fejlesztés lenne, mivel a generikus fejlesztés lényegében közelebb áll a rutin fejlesztéshez, tehát a kreativitás sokkal kisebb, ebből adódóan úgy gondolom, gondolkodásban és kitérés lehetőségekben nagyon redukálna.

Ahol mi úgy gondoljuk, hogy segítséget kaphatnánk, és kapunk is a mindenkori kormányzattól, egyrészt a már említett Európán kívüli FÁK-országokban feltétlenül - ott az államközi kapcsolatok nagyon jelentősek -, de ide sorolnám Kínát, Indiát és a latin-amerikai országokat is. Ha azt vesszük, hogy jelenleg Brazília lakossága közel 200 millió, és egy növekvő egy főre eső jövedelemmel rendelkezik, akkor érzékelhető, hogy ezekben az országokban komoly fejlődési lehetőségek vannak, igaz, hogy jelenleg az árszínvonal nagyon alacsony.

Tehát a kutatási, főleg a központi idegrendszeri, tehát az idősebb korúak betegségeinek gyógyításában Nyugat-Európa és az USA marad a fő piac, jelenleg is a gyógyszerpiac 38 százaléka értékben USA, és 26-27 százaléka Európa. Tehát megmaradnak, csak egy folyamatos átrendeződés van, mint ahogy a világgazdaságban is, de nekünk is fontos lenne megvetnünk itt a lábunkat. Mint mondtam, van egy kínai vegyesvállalatunk, Indiában csak gyártással foglalkozunk, de Latin-Amerikába vissza kellene mennünk, de oda nem volt egyelőre még lehetőség.

Nem tudom, ez megfelelő-e.

MANDUR LÁSZLÓ (MSZP): Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönöm szépen.

Spaller képviselő úr jelentkezett, és utána Kovács Patrik.

SPALLER ENDRE (KDNP): Köszönöm. Nekem két kérdésem lenne. Az egyik, hogy beszállítók működnek-e a cég körül Magyarországon és világviszonylatban, a másik pedig, hogy önök egy nagyon sikeres innovációs cég is, ha fogalmazhatunk így, ön szerint mi kéne ahhoz, hogy itthon az innováció még erősebb legyen. A korábbi bizottsági üléseken ez ügyben mindenféle tervet hallottunk, de igazából kevés olyan pozitív példát soroltak föl eddig, ami igazán azt mutatná, hogy itt működőképes modellek vannak. Ön szerint mi lenne ez a működőképes modell? Köszönöm.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): A beszállítókkal kapcsolatban annyit, hogy bizonyos berendezések csak importból szerezhetők be, de az építőipari körrel meg vagyunk elégedve. Zárt tenderek vannak, 3-4 céget szoktunk megversenyeztetni, és azok közül kiválasztjuk a legjobbat, tehát ilyen szempontból jelentős a hazai beszállítói kör. Ha azt vesszük, hogy mintegy 28 milliárd forintot beruházunk évente, és annak mintegy 60-70 százaléka hazai beszállító, és természetesen a termelés szempontjából is elsősorban hazai beszállítóink vannak; sajnos azok egy része már importanyag, de mégiscsak hazai. Azt lehet mondani, hogy voltak olyan időszakok, amikor a beruházásokon körülbelül 1500-2000 fő dolgozott a külsősök, a kis- és középvállalatok közül, ami, úgy gondolom, hogy jelentős. Vannak jó hazai cégek, és nálunk szerencsére nincs semmiféle segédeszköz, amit igénybe vesznek, mert ha valaki ilyet igénybe venne, azt azonnal kitesszük. Tehát tiszta verseny van, ezt azért fontosnak tartom.

Nem biztos, hogy ezzel népszerű leszek, de én azt mondanám, hogy sajnos kevés a jó projekt. Büszkék vagyunk a szürkeállományra, ez nem rossz, de kevés a jó projekt, és ebben sajnálatos módon az oktatás visszaesése az egyik szempont, a másik szempont pedig, sajnos

tagadhatatlanul, a külföldre vándorlás. Nagyon komoly gondot okoz ilyen szempontból a kiváló szakemberek külföldre távozása, de jelenleg, amitől úgy gondolom, egyre inkább szenvedünk, az a romló egyetemi, akadémiai háttér. Normális esetben az igazi ötletek sokszor az egyetemi, akadémiai részről jönnek, maga a cég inkább már a fejlesztést végzi, ami, nem azt mondom, hogy technológia, de mégiscsak - a szigorú gyógyszer-előírások miatt - egy kényszerpálya, amin végig kell vinni, és bár ahhoz is nagyon komoly tudás kell, de az igazi ötletek nagyon sokszor az egyetemi, akadémiai részről kell, hogy jöjjenek, ezért ott kellene erősíteni.

Úgy gondolom, hogy a pályázati rendszer az, ami nagyon fontos lenne, és többször hangsúlyoztuk, hogy fókuszálni szükséges bizonyos területekre. Kis ország vagyunk, nyilván, hazabeszélek, hogy gyógyszer vagy biotechnológia, de nem lehet túlságosan szétszórni, mert akkor végül mindenütt a közepszerűség maradna, márpedig az lenne a cél, hogy bizonyos területeken az élvonalba jussunk. Azt mondhatom, hogy a cég - illetve van kettő is -, amit vásároltunk Nyugat-Európában, ott is elsősorban a nőgyógyászat területére koncentráltunk, azon belül a fogamzásgátlóra, és most a fogamzásgátló terén Európában a negyedik helyen vagyunk, ami, úgy gondolom, nagyon szép teljesítmény, és világszinten is a legszelebb fogamzásgátló palettánk van, ami abszolút megfelel a legmagasabb igényeknek, beleértve a gyártást is. Tehát fontos a fókuszálás, fontosak a pályázatok, és meg kell tanulnunk európai uniós pályázatokban is sikeresen szerepelni - ezt azért fontosnak tartom -, de ahhoz projekt is kell, a projekthez meg ember kell.

ELNÖK: Kovács Patrik!

KOVÁCS PATRIK elnök (Fiatal Vállalkozók Szövetsége): Köszönöm szépen.

Kovács Patrik vagyok, a Fiatal Vállalkozók Szövetségének az elnöke, és azt szeretném megkérdezni, ön itt említette, hogy a biotech egy kitörési pont, és mi is azt látjuk, hogy a globális trendek, hogyha a startupokat nézzük, az IT és a biotech felé hajlanak, és nagyon sok befektető egyre inkább hajlik a biotech felé, illetve ebben látnak perspektívát.

Két hét múlva rendezzük meg a G20-as fiatal vállalkozói csúcstalálkozót, és itt mi szintén napirendre tűztük ezt a biotech témát, hiszen ez egy elég növekvő és fontos terület lehet. Éppen ezért az lenne a kérdésem, hogy egy ilyen jelentőségű, világviszonylatban is elismert fórumon, ahol a világ-GDP 80 százalékát adó fiatal vállalkozók és startup-ok képviseltetik magukat, mit lehet mondani ezeknek a cégeknek, hogy egy olyan hazai és európai viszonylatban is elismert és úttörő vállalat, mint a Richter, milyen kapcsolódási felületet tud nemcsak az egyéni, individuális kutatóknak, hanem ezeknek az innovatív biotech startupoknak is biztosítani, és esetleg milyen módon arra, hogy egy-egy ilyen startup, egy-egy ilyen jó ötlet felfedezése után mondjuk egy-egy világviszonylatban is komoly innováció a Richterén keresztül, vagy Magyarországra vonzva tudja meghódítani a világpiacot.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Azt szeretném mondani, hogy olyan szempontból óriási különbség van az informatika és a biotechnológia között, hogy az informatika 2-3 éven belül terméket hoz, ezáltal nagyon gyors a megtérülése, a biotechnológiánál, miután az a gyógyszerbe sorolódik, legalábbis annak a kipróbálása nagyon hosszú idő, gyakran 10-15 év a kifutása, és rendkívül magas a kockázata. A világon általában a biotechnológiai cégek, a startupok a kockázati tőke - venture capital - alapján szerzik az ehhez szükséges pénzforrásokat, erre jelenleg sajnos nekünk nincs erőnk, mert nem tudunk ilyen magas kockázatú vállalkozásokba beszállni. Nem azt mondom, hogy teljesen kizárt, hogy esetleg kisebb részesedéssel, esetleg néhány százalékkal ne tudnánk egy-egy ilyen projektben mi is részt venni, és ha az fejlődik, akkor ezáltal megszerezni a lehetőséget a téma

továbbvitelére és esetleg a forgalmazására, de alapvetően jelenleg ez a mi pénzügyi lehetőségeinket meghaladja.

Hogy mit lehet mondani? Úgy gondolom, az informatikában könnyebb bármit mondani, mert ahhoz a szükséges anyagi erőforrások sokkal kisebbek, ezért sokkal könnyebb. A biotechnológiában sajnálatos módon a felszereltség, a műszerezettség is fontos, és e téren az országon belül csak nagyon kevés helyen - például a szegedi biológiai központban és néhány egyetemen - van megfelelő felszereltség, de összességét tekintve kisebb, és a hagyományok is sokkal kisebbek. Úgy, ahogy a kémiában a magyarországi hagyományok nagyon erősek voltak, és most is, a biotechnológiában sokkal kisebbek a hagyományok, és messze nem vagyunk versenyképesek nemcsak a legkiválóbb nagy angol, egyesült királyságbeli vagy amerikai egyetemekkel, amelyek köré ipari parkok, innovációs parkok vannak telepítve, de ugyanez igaz Európában Németországra vagy Franciaországra is, ahol az egyetemek ilyen kultúrája és képzése is sajnos erősebb. De az oktatásban, ha javul a felsőoktatás, főleg a biológia, kémia, fizika, mert itt a határterületek az érdekesek, akkor úgy gondolom, hogy még mindig vannak esélyeink.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Tessék, parancsoljon!

DR. VEDRES ANDRÁS elnök (Feltalálók Egyesületeinek Nemzetközi Szövetsége): Tisztelt Elnök Úr! Tisztelt Bizottság! A biotechnológiai ipar szerepel itt, összekapcsolva a Richter Gedeonnal. Egy pár mondat történelmi vonatkozásban erről: évszázadokig a sör- és az élesztőgyártás jelentette, és jelenti ma is a biotechnológiai ipart Magyarországon. Az első nagy, nem erre a területre vonatkozó gyártás volt a C-vitamin gyártása fermentációval a közép-Kádár-korban, majd kaptunk egy hatalmas sakkot, amelyet eddig a pillanatig - azt kellett volna mondani, hogy - nem hevertük ki, amikor egy KGST-határozat után a C-vitamingyártást, amely világszínvonalon ment Kőbányán, át kellett adni egy leningrádi gyógyszergyárnak. Akkor megszűnt a gyártókapacitás, szétszéledtek a szakemberek, az élelmiszeriparban még úgy, ahogy működtek. Akkor azt gondoltuk, hogy mikor fog majd föltámadni. Fel szeretném hívni a tisztelt bizottság figyelmét, hogy itt, most a Richter Gedeonnak ez az üzeme, amelyet megvalósított, feltámasztotta a magas színvonalú nem sör- és élesztőgyártáson alapuló biotechnológiai ipart Magyarországon.

Több kérdés volt, hogy miért, meg hogyan, és a Richter. Kérem, a Richter, vagy a Kőbányai Gyógyszerárugyár, ezt állíthatom, a múltban, a Kádár-rendszer alatt is egy kapitalista vállalkozás volt. Ezt onnan is tudom, hogy még az elvtárs kifejezést se nagyon használtuk, és nagyon jól emlékszem Erikre, aki egy olyan iskolán ment végig - külkereskedett, műszaki fejlesztett, vezetett -, és amikor elkövetkezett a rendszerváltás, sikerült megtalálni azt a vezetőt, aki immár azóta töretlenül viszi a céget. Tehát érvényesül a hagyomány, mely megalapozódott az előző vezetésben, és minden sikernek a záloga, hogy azóta csak növekedett - a '80-as évek közepe óta -, és az egy helyen dolgozó legtöbb feltaláló Magyarországon a Richterben van. Ez fémjelzi, és biztosítéka azoknak az eredményeknek, amelyeket a Richter produkálni tud. Stabil vezetés, jól képzett szakembergárda, alkotói légkör és egy kifinomult, sok-sok évtizeden alapuló üzleti tapasztalat. Amennyiben ezt sikerül a többi cégnek is átvenni, akkor felnőhet a magyar ipar, és az Erik jelmondata, ami a végén van, az igaz lesz.

Itt a feladat nagy, és ennek az eseti bizottságnak a kezében érzek sok mindent, hogy ez megvalósuljon és általános legyen. Tehát a Richter és Bogsch Erik egy olyan zászló, és ez az eredmény, amit most csináltak, egy olyan korszakos eredmény, a magyar biotechnológiai iparnak a feltámadása halott poraiból, amely előremutat, és mindenképpen példának ajánlható. Köszönöm szépen.

ELNÖK: Köszönjük szépen.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Ha szabad, erre reflektálnék. Először is szeretném a személyemet ettől függetleníteni, mert itt mindig egy csapatmunka volt, a Richterben mindig nagyon jó csapat volt, és kiváló vezetők voltak, akiktől rengeteget tanultam a '70-es, '80-as években. Én elkerülném ezt a kapitalista vagy szocialista jelzöt, mert úgy gondolom, a lényeg az, hogy valamit jól kell csinálni, és ez ilyen szempontból független, továbbá a cég érdekében kell dolgozni, és úgy gondolom, ebben a Richter mindig élen járt. De tagadhatatlan, hogy az innováció iránti igény a cég alapításában benne volt, és a kereskedelmi szemlélet. Végül is egy családi vállalkozásnak ez az alapja, a hosszú távon való gondolkodás, a visszateszem a pénzt a cégbe, és mindig igyekszem előre menni, ezért úgy gondolom, hogy ez ilyen szempontból független, és ahhoz persze jó szakemberek szükségesek.

Úgy gondolom tehát, hogy ez az én személyemtől teljesen független, és a Richterben a 110 év alatt ez a szemlélet mindig is megvolt, és az fontos, hogy ez a szemlélet továbbra is megmaradjon, ami alapvetően a hosszú távú gondolkodás és a nemzeti gondolkodás. Elég szomorú, hogy Richter Gedeont 1944-ben a nyilasok megölték, de ő mindig is hű maradt az országhoz, pedig ő aztán szintén elmehetett volna. Ezért tartjuk mi fontosnak, hogy a tehetséges emberek Magyarországon való tartása fontos, mert ez a kitörési pont, és ezért is örülünk, hogy itt az innovációs bizottságban lehetőségünk volt ezt bemutatni.

A biotechnológia terén az eredmények még messze vannak, most még csak az alapok vannak meg, és ebből majd még nyereséget kell csinálni, hogy azt visszaforgassuk, de az még odébb van. Tehát itt még a feladat jelentős része hátra van, csak ha nincs meg az eszköz, akkor manapság a lehetőség sincs meg.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Felső Gábor jelentkezett még.

DR. FELSŐ GÁBOR (BME VIKING Villamosmérnöki és Informatikai Kutató-fejlesztő Zrt.): Köszönöm szépen. Ennyi dicsérő szó után nehéz kérdezni, mégis kísérletet teszek rá. Az egyik az, hogy sok szó hangzott el itt a tulajdonosi szerkezetről, amit, úgy tudjuk, hogy sikerült stabilizálni, de a másik oldalról a Richternek vannak-e olyan célkitűzései a biotechnológiai piacon - ahol elég sok cégösszeolvadás, felvásárlás van -, ami ebből esetleg publikus, hogy a Richter oldaláról esetleg kezdeményeznek-e valamilyen kisebb, esetleg valamilyen stratégiailag fontos, ebbe az iparágba tartozó cég felvásárlását? Ha nem is pontosan megnevezve, csak inkább az, hogy a stratégia szempontjából ez mennyire illik bele a képbe.

A másik, amit szerettem volna kérdezni, hogy a magyarországi innovációs tevékenységgel vagy szemlélettel kapcsolatban, az ipar és az egyetemek közötti kapcsolatban talán egy jelentősnek nevezhető változás az innovációs járulék adózással kapcsolatos megszűnése. Én éppen azok közé tartozom, akik ezt üdvözik, van, aki áldotta, van, aki szidta ezt a korábbi struktúrát, mindenesetre az biztos, hogy a felsőoktatás, akadémiai szféra, kutatás-fejlesztés szempontjából ez újfajta együttműködések indít el, illetve kényszerít ki, és valószínűleg helyes is, hogy ezt teszi.

Ebben az évben az innovációs alpból a nagyvállalatok számára feltehetően egy speciális pályázati konstrukció áll rendelkezésre, de könnyen lehet, hogy a jövő évben ez már ebben a formában nem lesz elérhető. Magyarán azt szeretném kicsit feszegetni, hogy a Richter ebben az átalakuló konstrukcióban, az egyetemi, akadémiai kutatóintézeti kapcsolatokban milyen másfajta és újszerű stratégiában képzei el az együttműködést? Akár abban az irányban is próbálom ezt kérdezni, hogy adott esetben van-e olyan, talán a modellalkotás szempontjából is fontos, ha még nem is tapasztalat, de talán javaslat, vagy tanács, amit érdemes lenne más cégeknek is ebből a szempontból követni. Hozzáteszem, hogy a

műegyetem hasznosító vállalkozásának vagyok a vezetője, tehát nyilván, nem minden ok nélkül kérdezem ezt, de azt gondolom, hogy az itt ezen túlmutató dolog, és a Richter elég nagy vállalat, melynek nyilván fontos szerepe lehet abban is, hogy ezek az újfajta stratégiák milyen módon tudnak kialakulni. Köszönöm szépen.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Mi elsősorban terméket szeretnénk vásárolni, vagy fejlesztés alatt álló terméket. Ha ez egy cégvásárlással jár együtt, mint például a PregLem esetében volt, akkor megteesszük, de alapvetően terméket vásárolnánk, mert a gyógyszeriparban a cég igazi ereje az új termék, a termékportfólió. Erre jelenleg nincs semmi olyan, ahol tárgyalások folynának, de szeretnénk erősíteni a terméket, elsősorban a nőgyógyászati vonalat, hogy a nyugat-európai hálózatot tudjuk tartani.

A németországi céget vásároltuk, és az a technológia szemléletben azért akkor hozott nekünk pluszt, nemcsak magát a cég eszközeit, hanem az ott lévő tudást is megvásároltuk, de ez is egy szerencsés véletlen volt. Lehet, hogy mi így vagy úgy tervezünk, de a szerencsének, a véletlennek a szerepét abszolút nem kell lebecsülni. Épp abból adódóan, hogy Mexikóban képviselhettem a magyar gyógyszeripart, akkor megismertem azt a német családi céget, amelyikhez bekopogtattak, hogy ez a cég eladó. Akkor engem föl hívtak, hogy ők nem értenek hozzá, mert az egy kereskedő cég, de úgy gondolták, hogy mi meg értünk hozzá, és akkor én rögtön azt mondtam, hogy ez egy olyan nagyságrend, amit meg kell csinálni, és gyakorlatilag két hét alatt megtörtént a dolog. Ugyanakkor 3-4 évig keresgélünk utána, de semmi nem jött össze, majd végül kettő mégis összejött. A terjeszkedés mögött mindig a terméket nézzük, mert sajnos nekünk nincs több százmillió eurónk, nem beszélve milliárdokról, hogy igazán nagy cégeket föl vásároljunk, nota bene ezek a cégvásárlások nem is mindig sikeresek, mert kulturális problémák is vannak sok esetben.

Én is a műegyetemet végeztem, tehát kötelességem, hogy a kérdésre megpróbáljak válaszolni. Az adózás kérdése: úgy gondolom, nem okvetlenül rossz, hogy az innovációs járulékot eltörölték, és azért nem rossz, mert rendkívül sok volt a visszaélés, és ezzel feltehetőleg megszüntethető. Az a jelenlegi pályázat, amit a jövő héten fogunk beadni, egy úgynevezett ernyőpályázat, amivel tulajdonképpen tisztességes módon vissza lehet pályázni azt a pénzt, amit befizetünk. Úgy gondolom egyébként, hogy ez egy jó rendszer, és jók az egyéb pályázatok, amelyek kifejezetten az egyetemi, akadémiai intézetekkel való közös pályázást segítik elő. Azt hiszem, ez is jó, ez korábban is volt, és most is úgy gondolom, hogy a jelenlegi helyzetnek jobban megfelelő módon lehet csinálni.

Magyarországon szerencsére az úgynevezett agykutatásban, az idegrendszeri kutatásban vannak nagyon jó intézetek, tanszékek, és ezekkel együtt tudunk összehozni olyan pályázatokat, melyek nemcsak Magyarországon, hanem európai uniós szinten is majd sikeresek lesznek. Itt gondolok például a KOKI-ra, a műegyetem egyes tanszékére, az ELTE egyes tanszékére, de természetesen Debrecenre, Pécsre vagy Szegedre is, mert ott is vannak olyan kutatócsoportok, amelyek nemzetközileg is versenyképesek. Ezeknél majdnem mindig van néhány olyan kutató, aki hosszabb időt töltött el külföldön, de visszajött. Tehát itt azért tartom nagyon jónak az Akadémia elnökének, Pálinkás elnök úrnak a „Lendület” programját, kezdeményezését - és mi is támogatunk több ilyen projektet is -, mert ezzel azt a kultúrát, ami a top kutatóhelyeken van, mégiscsak vissza lehet hozni Magyarországra, és egy biztonságot is ad. A kutatásban is azért fontos egy többéves pályázat, mert az ad egyfajta biztonságot, hogy az a projekt folytatódik.

Természetesen fontos, hogy a pályázat eredménye valamifajta előbb-utóbb értékesíthető termék legyen, ami nem okvetlenül termék, hanem az lehet szellemi termék is, amit aztán tovább lehet vinni. Tehát mi a kutatási stratégiánkban is tudjuk, hogy meddig tudunk eljutni, utána partnert keresünk, de mi azt mondjuk, hogy ha valamit nem lehet eladni, akkor annak nincs értéke. Úgy gondolom, hogy itt is az lenne a cél, hogy eljutni egy olyan



bizonyos szintig 3-5 év alatt, amikor már a szellemi érték mérhető; ilyen pályázatok lennének szükségesek. Az informatikában ez lehet 1-2 év, amikor megvalósítható, a gyógyszer esetén ez sajnos hosszabb idő.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Ha megengedi, vezérigazgató úr, akkor pár észrevételt, kérdést még én magam is feltennék.

Az első inkább kérdés, és valószínűleg erre nincsen egzakt válasz, ettől függetlenül a kíváncsiság furdal. Hosszú távú kutatási folyamatok vannak ebben a műfajban - ha szabad így fogalmazni -, de honnan tudják önök, akár úgy, hogy cégvásárlás apropóján termékhez akarnak hozzájutni, akár úgy, hogy maga a cég végez kutatást, honnan tudják, mi arra a zöld jelzés, hogy jó úton járnak. Hallottunk egy konkrét példát, hogy 14 éves kutatás után került be egy termék, de a legtöbb termék esetében szerintem három év után fel szokták adni, hogy ez borzasztó. Mi az a biztos iránytű, amikor azt mondja az ember, hogy ezt most már muszáj végigcsinálni, és mégiscsak lesz belőle valami. Nyilván, ennek van egy lélektani vetülete, de persze a pénzügyi oldala sem lebecsülendő. Ha erre a titokra van valami válasza, akkor azt szívesen hallanánk.

A másik kérdés, amit szeretnék feltenni, hogy jól értettem-e azt a megjegyzést, hogy a különböző kutatóhelyeken, egyetemekhez is kötődően van együttműködés, és ebbe bizonyos támogatást is beleértettem én, illetve a cég támogatását. Ez azt jelenti, hogy például PhD-ösztöndíjakat nyújt a cég, vagy valami hasonló konstrukciókat? - ez ugyanis egy elég ügyes összekapcsolása a kutatásnak, a fiatalok bevonása kezdettől fogva, és pályát kínál nekik. Ennek apropóján engedtessek meg egy megjegyzés is.

Valamikor régebben olvastam, hogy iszonyú sok pénzt költöttek Nyugat-Európában annak tanulmányozására, hogy a Japán ipar miért ilyen hatékony stb., stb., aztán a sokféle megállapítás között mindig az szerepelt, hogy a céghűség milyen erős, és hogy milyen fontos a humán tőke. Azt gondolom, most elhangzott a titok, ilyen kutatásokra felesleges dollármilliókat költeni, egyszerűen csak a régi tradíciókat érdemes folytatni, és akkor helyben is megvan látható módon ez a természetű titkok, hogy hogyan és mint lehet ezt vinni, működtetni. Ez egyúttal azt is mutatja - amennyire én ezt kicsit kívülről látom -, hogy egy sikeres cég működtetése vélhetően az ott dolgozók tartós együttműködését is feltételezi, mert olyan értelemben alakulhatnak ki valamifajta olyan közös célok, amelyek az egyéni érdekeken felülálló módon, de mégis mindenki direkt érdekében ügyesen tudnak működni, azaz a XVIII. századi magánhaszon a közhaszon javára azt hiszem, hogy jól megvalósul.

Még egyetlenegy dolgot, ha szabad megjegyezni. Azt mondják, a jövő egyik fontos húzóágazata a biotechnológia, a nanotechnológia, ami bizonyára így is van. Én abból a szempontból tartom ezt egy nagyon-nagyon jó dolognak Magyarország szempontjából is, mert nem rendelkezünk komoly ásványi kincsekkel, nem rendelkezünk komoly energiahordozó-tartalékokkal, ezért ez az a terület, ahol vélhetően tudunk mozdulni.

Jómagam debreceniként örültem is annak, amikor ez a cég ottani beruházással megvalósult. Egy évszázaddal ezelőtt is csodálkoztak, hogy mi az ördögért telepedtek le a nagy pusztá kellős közepén emberek, mi az ördög van ott? Valamikor régen szarvasmarha volt ott, abból éltek, most láthatóan elmentünk a legmodernebb technológia irányába; köszönet érte. Azt gondolom, hogy sok helyen kellene hasonló irányokat venni, nem feltétlenül csak a biotechnológia irányába, de a magas hozzáadott értékű ágazatokban kétségkívül ott rejlik a jövő. Köszönöm szépen.

A kérdésekre adott válaszokat megköszönve egyúttal szeretném azt is megköszönni, hogy a meghívásomat elfogadta vezérigazgató úr.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Köszönöm szépen. Megpróbálok válaszolni. A kutatásnál a legfontosabb a kudarcűrő képesség, mert a sikertelen

ügyek, témák száma bőven meghaladja a sikeresekét. Amit tanultunk a nyugati kutatási kultúrából, az az, hogy koncentrálni az erőforrást, és elhatározni, hogy bizonyos idő alatt valameddig el kell jutni, és az legyen fekete vagy fehér, és ha addig nem jutunk el, akkor lezárni. Sokszor a legnagyobb megtakarítást a kidobott témák jelentik, mert azok nem húzódnak el, ami egyébként a kutatókkal nagyon kellemetlen, és sokszor demotiváló számukra, de akkor nem demotiváló, ha tudja, hogy sajnos nem sikerült, de ott az új téma, akkor csinálja azt.

Mi is nagyon a határán vagyunk a kritikus tömegnek, de megnyugtató, hogy nálunk nagyobbak sem érnek el időnként eredményeket; legszebb öröm a káröröm. Márpedig, ha egy olyan cég, amelyik 5 milliárdot fordít kutatásra, és neki sem jön ki semmi, akkor igazán nem csoda, hogy a 100 millióból nem jött ki semmi. De komolyra fordítva a szót, azért kell egy kritikus tömeg. Mi csak egy bizonyos pontig tudjuk elvinni a kutatást, onnan tovább már csak együtt tudjuk vinni másokkal, ezért kell egy biztonság is. Mi kvázi az eredeti kutatásra minden évben körülbelül 5 milliárd forintot költünk el. A témák változnak, de a kutató, aki lelkiismeretesen és kitartóan dolgozik, az tudja azt, hogy holnap is lesz munkája, bár lehet, hogy más témán fog dolgozni, de holnap is lesz munkája, ugyanakkor a biztonság is szükséges a kockázaton kívül.

Az egyik legsikeresebb kutató, egy belga kutató, dr. Paul Janssen, akinek az édesapja 1932-ben a Richter ügynöke volt - aztán változnak az idők, az egyik legsikeresebb belga cég lett-, és a Richternek adott át licenctermet, ő mondta, hogy a kutatáshoz hit is szükséges. Ő vallásos ember volt, én ezt nem szeretném belekeverni, de a sikerbe vetett hit, a meggyőződés is fontos. Nem lehet úgy kimenni a pályára, hogy ne higgyük, hogy győzni fogunk, és ha azt a meccset nem nyertük meg, akkor majd a következőt; és itt nem okvetlenül a focira gondolok, hanem más játékokra is.

PhD-seket támogatunk a kulcsegyetemeken, a debreceni egyetemen, különösen miután a szakmai háttérrel adja az ottani üzemünkhöz, de az ELTE-n, a műegyetemen is, Szegeden és Pécsen is, és azoknak is van egy kvázi lehetőségük, hogy majd átkerülnek a Richterbe. Egyébként, ami baj, hogy Magyarországon nincs kellő mobilitás, hogy eljussanak az egyetemi szférából a vállalati, vállalkozói szférába és vissza. Tehát ez sajnos gond, ami nemcsak anyagi kérdés, hanem mentalitásbeli kérdés is, és egy kicsit forszírozni kellene, egyébként nálunk, a cégen belül is erősíteni kellene a mozgást.

Azt hiszem, hogy amiben Magyarország időnként gyenge, bár sok a szürkezóna, és ha a humánus szempontjából nem is okvetlenül jó a fekete-fehér, de összességét tekintve jobb, ha mindenki tudja, hogy ez a pont itt fekete, ez fehér, ha teljesítem, akkor lépek, ha nem teljesítek, akkor nem. Mi hajlamosak vagyunk az emberiség oldaláról megközelíteni, ami nem mindig szerencsés.

A kutatáshoz is fegyelem kell, tehát ott nem lehet szólózni, ott bizony a csapatnak nagyon-nagyon összefogottan, együtt kell dolgoznia, hogy siker legyen, és amikor a vezető szerepe lényeges, hogy amikor nincs siker, pont akkor tartsa bennük a lelket. Nekünk is sok molekulánk elbukott, és a kutatók, akiknek már 4-5-6 évi munkájuk benne volt, azoknak az egy komoly lelki trauma, mert mindig mondanák, hogy még egy kísérlet, még egy kísérlet, hátha így vagy úgy, de nem, akkor sajnos meg kell húzni a vonalat. Végül is, aki nem vállalja a konfliktusokat, az ne legyen vezető, ez sajnos ilyen egyszerű.

Azt hadd hangsúlyozzam, hogy anno, amikor lehetőség adódott, és a biotechnológiai projektet elindítottuk, akkor Debrecennek két óriási előnye volt, az egyik egy jól működő ipari park, a másik pedig az egyetemi háttér. Tehát mind a kettő megvolt, és egy olyan régió, ahová lehetett támogatást szerezni, ezt is tegyük hozzá, de ez nem szégyen, mert más országok is így jöttek fel, de mindig visszajutunk alapvetően az emberhez.

ELNÖK: Köszönöm szépen. Láttam még egy jelentkezőt. Tessék, parancsoljon!

DR. BUZÁS NORBERT docens (Szegedi Tudományegyetem): Buzás Norbert vagyok, a Szegedi Tudományegyetem kutatás-fejlesztési és innovációs igazgatója. Az előadásában említette, hogy van kínai vegyesvállalatuk is kereskedelmi céllal, ezért engem az érdekelne, hogy a Kínában való üzleti lehetőségek hogyan változtak az elmúlt években, elsősorban Kína hozzáállása, üzleti morálja a gyógyszerhamisítások terén, érezhető-e bármi, és ez hogyan befolyásolta a Richter stratégiáját, illetve az üzleti lehetőséget?

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Az úgynevezett generikus gyógyszergyártásban sajnálatos módon olyan előnyöket kínál Kína és India, hogy gyakorlatilag Európa kiszorul. Ebben persze, az idétlen európai szabályozás is benne van, mert olyan megkötöttségek vannak, mint például, ami nem a mi területünk, a tyúkketrec. Egyszerűen kezd az Európai Unió olyan követelményeket támasztani, amelyek totálisan értelmetlenek, és ezáltal óriási előnybe kerülnek a kínai, indiai cégek.

A másik az, hogy rengeteg kínai és indiai kutató, professzor, diák megy vissza a legjobb egyetemekről, és azok azt a kultúrát és a hihetetlen szorgalmat is viszik vissza. A mi információink szerint is állati nagy feszültséget okoz például Kínában, hogy azok, akik visszamennek, lényegében amerikai fizetésekkel vannak, míg az ott levő kutatók kínai fizetésekkel, tehát ez ott is egy nagyon nehezen kezelhető kérdés. Nagyon rövid időn belül a kutatásban is, azt kell mondjam, hogy már nem az USA és Európa kutatói lesznek a topon, hanem tíz éven belül nagyon sok kínai és indiai is. Erre Európa nem ébredt még föl, pedig szerintem ezt meg kellene fordítania Európának, mert ebben Magyarország is szenvedő alanya ennek a helyzetnek, ugyanis nagyon ügyesen védik a kínai piacot, de ugyanez igaz Indiára is, tehát nem olyan könnyű oda betörni.

A kínai állam nagyon centralizált, és a kínai cégeket minden vonalon nagyon erőteljesen támogatják, és szerintem öt éven belül nagyon jelentős vállalatfelvásárlások lesznek Európában is meg Kínában is, és ha megvetik a lábukat, nincs megállás. Jelenleg a kereskedelmi jelenlétük még hiányzik, a műszaki szint már megvan, és ha meglesz a kereskedelmi szint - ahhoz csak egy vállalatot kell megvenni Európában, az Európai Unión belül -, akkor onnan kezdve már tudja majd teríteni a cikkeket, ezzel szemben mi meg majd gyötrődhetünk, hogy Kínában hogyan juthatunk előre.

Ilyen szempontból én, hogy úgy mondjam, realistán pesszimista vagyok, mert én nem érzem, hogy Európa ezt a veszélyt kellőképpen érzékelné. Jelenleg például a hatóanyaggyártásban Kínában annyi kapacitás van, amivel az egész világot el tudná látni egyedül, és vannak olyan termékek, amelyeket már csak ők gyártanak, és amikor már csak ők gyártják, akkor föl tudják vinni az árat is. Egy alulértékelt valuta, egy központilag erősen támogatott rendszer hihetetlen előnyökkel jár, ami nagyon szép, de sokszor impotens demokratikus rendszereinkkel szemben.

ELNÖK: Köszönjük szépen. *(Nincs jelentkező.)* További hozzászólási igényt nem látok.

Nagyon szépen köszönjük még egyszer, hogy meghívásunknak eleget tett, és a jövőben még hasonló szép sikereket kívánok a cégnek és egyúttal az országunknak is. Köszönjük szépen még egyszer.

BOGSCH ERIK vezérigazgató (Richter Gedeon Nyrt.): Én azt mondanám, amit más cégek is mondtak, hogy ami jó a Richternek, az jó az országnak. *(Derültség.)*

ELNÖK: Úgy legyen! Köszönöm szépen még egyszer.

*(Az ülés befejezésének időpontja: 15 óra 32 perc)*

**Dr. Pósn László**  
a bizottság elnöke

**Jegyzőkönyvvezető:** Bihariné Zsebők Erika