



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ & ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Π.Μ.Σ. ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ – MBA

Μεταπτυχιακή Διπλωματική Εργασία

**Μελέτη της ελληνικής αγοράς του φαρμάκου και εξέταση
της στρατηγικής και της οικονομικής κατάστασης μιας
ελληνικής φαρμακευτικής εταιρίας.**

Συγγραφέας:

Βασίλειος Καντανάκης

ΑΜ: MBA 20059

Επιβλέπων:

Δημήτριος Καλλιβωκάς

Αθήνα, 2023



UNIVERSITY OF WEST ATTICA

SCHOOL OF ADMINISTRATIVE, ECONOMICS AND SOCIAL SCIENCES

DEPARTMENT OF BUSINESS ADMINISTRATION

MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION

Diploma Thesis

**Research about the Greek drug market and examination of
the strategy and the financial indicators of a Greek
pharmaceutical company.**

Student name and surname:

Vasilios Kantanakis

Registration Number: MBA20059

Supervisor name and surname:

Dimitrios Kallivokas

Athens, 2023



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ &
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΩΝ
Π.Μ.Σ. ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ- MBA

Μελέτη της ελληνικής αγοράς του φαρμάκου και εξέταση της στρατηγικής και της οικονομικής κατάστασης μιας ελληνικής φαρμακευτικής εταιρίας.

Μέλη Εξεταστικής Επιτροπής συμπεριλαμβανομένου και του Εισηγητή

Η μεταπτυχιακή διπλωματική εργασία εξετάστηκε επιτυχώς από την κάτωθι Εξεταστική Επιτροπή:

A/a	ΟΝΟΜΑ ΕΠΩΝΥΜΟ	ΒΑΘΜΙΑΔΑ/ΙΔΙΟΤΗΤΑ	ΨΗΦΙΑΚΗ ΥΠΟΓΡΑΦΗ
1	Δημήτριος Καλλιβωκάς	Λέκτορας	
2	Γρηγόριος Γκίκας	Καθηγητής	
3	Σοφία Ασωνίτου	Αναπληρώτρια Καθηγήτρια	

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΓΓΡΑΦΕΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Ο κάτωθι υπογεγραμμένος Βασίλειος Καντανάκης του Εμμανουήλ, με αριθμό μητρώου MBA20059 φοιτητής του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών Διοίκησης Επιχειρήσεων – MBA του Τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων της Σχολής Διοικητικών, Οικονομικών & Κοινωνικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής, δηλώνω ότι:

«Είμαι συγγραφέας αυτής της μεταπτυχιακής εργασίας και ότι κάθε βοήθεια την οποία είχα για την προετοιμασία της, είναι πλήρως αναγνωρισμένη και αναφέρεται στην εργασία. Επίσης, οι όποιες πηγές από τις οποίες έκανα χρήση δεδομένων, ιδεών ή λέξεων, είτε ακριβώς είτε παραφρασμένες, αναφέρονται στο σύνολό τους, με πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Επίσης, βεβαιώνω ότι αυτή η εργασία έχει συγγραφεί από μένα αποκλειστικά και αποτελεί προϊόν πνευματικής ιδιοκτησίας τόσο δικής μου, όσο και του Ιδρύματος.

Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Ο Δηλών



ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Η παρούσα μεταπτυχιακή διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στα πλαίσια του προγράμματος μεταπτυχιακών σπουδών του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Δυτικής Αττικής.

Το θέμα της εργασίας είναι η μελέτη της ελληνικής αγοράς του φαρμάκου και η εξέταση της στρατηγικής και της οικονομικής κατάστασης μιας ελληνικής φαρμακευτικής εταιρίας. Η ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών της εταιρίας ΒΙΑΝΕΞ έγινε με τη χρήση των ισολογισμών και των καταστάσεων οικονομικής χρήσεως που έχουν αναρτηθεί στην επίσημη ιστοσελίδα της εταιρίας.

Η επιλογή του συγκεκριμένου θέματος οφείλεται στο προσωπικό μου ενδιαφέρον για το συγκεκριμένο ερευνητικό πεδίο. Επίσης, η μελέτη της στρατηγικής και των χρηματοοικονομικών δεικτών μιας εταιρίας βοηθούν στην εύρυθμη λειτουργία της και στην σωστή λήψη αποφάσεων μελλοντικά.

Αρχικά, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή κύριο Δημήτριο Καλλιβωκά για την πολύτιμη γνώση, την καθοδήγηση και τη βοήθεια που μου παρείχε κατά την εκπόνηση της εργασίας αλλά και κατά τη διάρκεια του προγράμματος μεταπτυχιακών σπουδών.

Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθηγητή κύριο Γρηγόριο Γκίκα και την αναπληρώτρια καθηγήτρια κυρία Σοφία Ασωνίτου για την τιμή που μου έκαναν να συμμετάσχουν στην επιτροπή εξέτασης της διπλωματικής εργασίας.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένεια μου και την σύντροφο μου που βρίσκονταν συνεχώς δίπλα μου και για την ψυχολογική στήριξη που μου παρείχαν κατά τη διάρκεια των σπουδών μου.

Βασίλειος Καντανάκης

Αθήνα, 2023

Περιεχόμενα

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	2
ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	8
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	9
1.1. ΥΠΟΒΑΘΡΟ ΚΑΙ ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ	9
1.2. ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ	9
1.3. ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ.....	10
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ	11
2.1. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΣΤΗΝ ΔΙΕΘΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	11
2.2. 5 ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΟΥ PORTER.....	14
2.3. ΑΝΑΛΥΣΗ PESTEL	20
2.4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	22
2.4.1. Η κατάσταση του Ισολογισμού τέλους χρήσης.....	22
2.4.2. Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης.....	22
2.4.3. Η κατάσταση μεταβολών Καθαρής θέσης:	23
2.4.4. Η κατάσταση του λογαριασμού Γενικής Εκμετάλλευσης.....	23
2.4.5. Το προσάρτημα του Ισολογισμού και των Αποτελεσμάτων Χρήσης... ..	23
2.4.6. Η κατάσταση χρηματοροών.	23
2.5. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ	24
2.5.1. Ανάλυση κοινών μεγεθών - Κάθετη και Οριζόντια.....	25
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. Η ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	41
3.1. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ	41
3.2. ΜΕΤΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ.....	41
3.3. ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΗ ΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ.....	42
3.4. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΓΙΑ ΔΑΠΑΝΕΣ ΥΓΕΙΑΣ	45
3.5. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ	48
3.6. Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΟΥ	53
3.6.1. Πως φθάνει το φάρμακο στον καταναλωτή	53
3.7. R & D ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ	55
3.8. ΠΩΛΗΣΕΙΣ	56
3.9. ΟΦΕΙΛΕΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....	60
3.10. ΣΥΣΤΗΜΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΩΝ ΥΓΕΙΑΣ.....	61
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ	66

4.1.	ΕΙΔΗ ΕΡΕΥΝΑΣ	66
4.2	ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ	67
4.3.	ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΜΜΑΧΙΕΣ	70
4.4.	ΕΞΑΓΩΓΕΣ	72
4.4.1.	ΒΙΑΝ Α.Ε.	73
4.5.	ΤΜΗΜΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	73
	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΒΙΑΝΕΞ	75
5.1.	ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT	75
5.1.1.	Εσωτερικό περιβάλλον.....	76
5.1.2.	Εξωτερικό περιβάλλον	77
5.2.	ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΟΥ PORTER ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΒΙΑΝΕΞ	78
5.3.	ΑΝΑΛΥΣΗ PESTEL ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΒΙΑΝΕΞ.....	81
	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΒΙΑΝΕΞ ΚΑΙ ΕΛΠΕΝ.....	92
6.1.	ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ.....	102
6.2.	ΔΕΙΚΤΕΣ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ	103
6.3.	ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	104
6.4.	ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΤΑΜΕΑΚΗΣ ΡΟΗΣ	105
6.5.	ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ Ε.Λ.Π.	106
6.6.	ΕΛΠΕΝ.....	110
6.6.1.	Εισαγωγή	110
6.6.2.	Ισολογισμοί ΕΛΠΕΝ.....	110
6.6.3.	Αριθμοδείκτες ΕΛΠΕΝ.....	116
	ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΒΙΑΝΕΞ ΚΑΙ ΕΛΠΕΝ	121
7.1.	ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ.....	121
7.1.1.	Αριθμοδείκτες γενικής ρευστότητας.....	121
7.1.2.	Αριθμοδείκτες ειδικής ρευστότητας	122
7.2.	ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	123
7.2.1.	Αριθμοδείκτης ίδια προς συνολικά κεφάλαια	123
7.2.2.	Αριθμοδείκτης ξένα προς συνολικά κεφάλαια	123
7.2.3.	Αριθμοδείκτης ίδια προς δανειακά κεφάλαια.....	124
7.2.4.	Αριθμοδείκτης ιδίων κεφαλαίων προς πάγια.....	124
7.2.5.	Αριθμοδείκτης κυκλοφορούντος ενεργητικού προς συνολικές υποχρεώσεις	125
7.3.	ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ	126

7.3.1.	Αριθμοδείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους.....	126
7.3.2.	Αριθμοδείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους.....	126
7.3.3.	Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ενεργητικού.....	127
7.3.4.	Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων.....	127
7.4.	ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ.....	128
7.4.1.	Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων.....	128
7.4.2.	Αριθμοδείκτης ταχύτητας είσπραξης απαιτήσεων.....	129
7.4.3.	Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού.....	130
7.4.4.	Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων.....	130
7.4.5.	Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ιδίων κεφαλαίων.....	131
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ, ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ, ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ		
.....		132
8.1.	ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....	132
8.2.	ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ.....	138
8.3.	ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ.....	138
Πίνακας Διαγραμμάτων.....		140
Πίνακας Πινάκων.....		141
Βιβλιογραφία.....		143

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η συγκεκριμένη διπλωματική εργασία εξετάζει την ελληνική αγορά του φαρμάκου και πως αυτή επηρεάστηκε τα τελευταία χρόνια από την υγειονομική κρίση αλλά και προηγουμένως από την οικονομική κρίση. Αναλύεται η αγορά του φαρμάκου με στοιχεία του ΣΦΕΕ και του ΙΟΒΕ για την δημοσιονομική πολιτική του κράτους και τα χρήματα που δόθηκαν για την δημόσια υγεία και την φαρμακευτική δαπάνη.

Έπειτα, αναλύεται η στρατηγική της εταιρίας BIANEΞ με 3 μεθόδους που χρησιμοποιούνται τακτικά στην διεθνή βιβλιογραφία, όπως η SWOT analysis, η PESTEL και οι 5 δυνάμεις του Porter. Αναφέρεται ακόμη η BIANEΞ για την ιστορία της, τις εγκαταστάσεις της και το προσωπικό της όπως το ίδιο συμβαίνει και με την εταιρία ΕΛΠΕΝ με την οποία θα γίνει σύγκριση των αριθμοδεικτών τους.

Στην παρούσα διπλωματική θα γίνει μια θεωρητική παρουσίαση των αριθμοδεικτών και πως χρησιμεύει ο καθένας για την εξαγωγή συμπερασμάτων και έπειτα θα γίνει διεξοδική ανάλυση των αριθμοδεικτών των εταιριών BIANEΞ και ΕΛΠΕΝ. Έπειτα συγκρίνονται οι αριθμοδείκτες των δύο εταιριών και καταλήγουμε σε τι οικονομική κατάσταση βρίσκονται οι δυο εταιρίες.

Στόχος της διπλωματικής εργασίας είναι η παρουσίαση της αγοράς του φαρμάκου στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια και η χρησιμοποίηση αριθμοδεικτών για την ανάλυση της εταιρίας BIANEΞ καθώς και η σύγκριση της με την εταιρία ΕΛΠΕΝ λόγω των ομοιοτήτων που τις διακρίνει ως προς τους ισολογισμούς τους. Σκοπός είναι η μελέτη και η παρουσίαση της εταιρίας BIANEΞ μέσω της ανάλυσης των στρατηγικών και της οικονομικής κατάστασης της. Το ερευνητικό πρόβλημα της εργασίας είναι οι απρόβλεπτοι παράγοντες όπως η υγειονομική κρίση των προηγούμενων ετών καθώς και αν παρουσιάζονται με διαφάνεια όλα τα οικονομικά στοιχεία των εταιριών.

Οι αριθμοδείκτες οι οποίοι μελετήθηκαν χωρίζονται σε 4 μεγάλες κατηγορίες:

Ρευστότητας, διάρθρωσης κεφαλαίων, αποδοτικότητας και δραστηριότητας.

Τέλος, παρουσιάζονται τα συμπεράσματα της έρευνας, οι περιορισμοί που προκύπτουν από τη μελέτη του συγκεκριμένου θέματος καθώς και προτάσεις για περαιτέρω έρευνα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1. ΥΠΟΒΑΘΡΟ ΚΑΙ ΣΠΟΥΔΑΙΟΤΗΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Στην παρούσα διπλωματική εργασία, θα αναλυθεί η φαρμακευτική αγορά στην Ελλάδα, η πορεία της τα τελευταία χρόνια καθώς και η στρατηγική και οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις της εταιρίας BIANEΞ. Ο τομέας της υγείας είναι κομβικός για την κοινωνία και δη ο φαρμακευτικός κλάδος καθώς παρέχει αγαθά και υπηρεσίες βασικά για την υγεία των πολιτών και συνεισφέρει στο ΑΕΠ της χώρας. Οπότε, είναι αρκετά σημαντικό να αναλύσουμε την στρατηγική και την οικονομική κατάσταση μιας από τις μεγαλύτερες ελληνικές εταιρίες που δραστηριοποιείται στον χώρο του φαρμάκου όπως η BIANEΞ.

Στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον, η ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών αποτελεί μια βασική και αναγκαία λειτουργία της διοίκησης των επιχειρήσεων. Η ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών συμβάλλει στην παροχή πληροφοριών για τα οικονομικά δεδομένα μιας επιχείρησης ώστε η διοίκηση της να μπορεί να λάβει αποφάσεις βραχυχρόνιες ή και μακροχρόνιες και να χαράξει την στρατηγική της. Η λογιστική ανάλυση γενικότερα θεωρείται αναγκαία και αξιόπιστη για μια εταιρία ώστε τα στελέχη της να λάβουν τις καλύτερες αποφάσεις διότι είναι ακριβής αλλά και ποσοτικοποιημένη. Επομένως, αν μια εταιρία αναλύσει εύστοχα και διεξοδικά τις χρηματοοικονομικές της καταστάσεις μπορεί να αντιληφθεί την πορεία της τα προηγούμενα χρόνια αλλά και να χαράξει μια όσο το δυνατόν ασφαλέστερη στρατηγική και να λάβει τις καλύτερες δυνατές αποφάσεις για το μέλλον της.

1.2. ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ

Σκοπός της διπλωματικής εργασίας είναι αφενός η παρουσίαση της αγοράς του φαρμάκου στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια και αφετέρου η χρησιμοποίηση αριθμοδεικτών για την ανάλυση της εταιρίας BIANEΞ καθώς και η σύγκριση της με την εταιρία ΕΛΠΕΝ λόγω των ομοιοτήτων που τις διακρίνει ως προς τους ισολογισμούς τους. Στόχος είναι η μελέτη και η παρουσίαση της εταιρίας BIANEΞ μέσω της ανάλυσης των στρατηγικών και της οικονομικής κατάστασης της. Το ερευνητικό πρόβλημα της εργασίας είναι οι απρόβλεπτοι παράγοντες όπως η

υγειονομική κρίση των προηγούμενων ετών καθώς και αν παρουσιάζονται με διαφάνεια όλα τα οικονομικά στοιχεία των εταιριών.

Τα ερευνητικά ερωτήματα της διπλωματικής εργασίας είναι τα εξής:

- Ποια είναι η πορεία της αγοράς του φαρμάκου κατά την διάρκεια της υγειονομικής κρίσης έπειτα από της δεκαετία της οικονομικής κρίσης;
- Ποια είναι η οικονομική κατάσταση της εταιρίας BIANEΞ;
- Ποια είναι η στρατηγική που ακολουθεί η εταιρία BIANEΞ;

1.3. ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η παρούσα εργασία αποτελείται από οχτώ κεφάλαια. Το πρώτο κεφάλαιο περιέχει την εισαγωγή, που αναφέρεται σε ένα γενικό θεωρητικό πλαίσιο που αναφέρεται στην εταιρία BIANEΞ και την μελέτη των αριθμοδεικτών. Έπειτα ακολουθεί το υπόβαθρο και η σπουδαιότητα της έρευνας καθώς και οι στόχοι της έρευνας και τα ερευνητικά ερωτήματα. Το δεύτερο κεφάλαιο εμπεριέχει την βιβλιογραφική ανασκόπηση η οποία χωρίζεται σε υπό ενότητες, οι οποίες αναφέρονται στην ανάλυση SWOT, στις 5 δυνάμεις του Porter, την ανάλυση PESTEL και η ανάλυση χρηματοοικονομικών καταστάσεων. Στο 3ο κεφάλαιο αναλύεται η φαρμακευτική αγορά στην Ελλάδα ενώ στο 4ο κεφάλαιο αναφέρομαι στην μεθοδολογία της έρευνας. Στο 5ο κεφάλαιο γίνεται ανάλυση της εταιρίας BIANEΞ και πιο συγκεκριμένα αναφέρονται γενικά στοιχεία για την εταιρία, συμμαχίες καθώς και μια ανάλυση SWOT και μια εισαγωγή για την εταιρία ΕΛΠΕΝ ενώ στο 6ο κεφάλαιο αναλύονται οι χρηματοοικονομικοί δείκτες της BIANEΞ μέσω των ισολογισμών της αλλά και των καταστάσεων οικονομικής χρήσης. Στο 7ο κεφάλαιο συγκρίνονται οι αριθμοδείκτες ΕΛΠΕΝ και BIANEΞ ενώ στο 8ο και τελευταίο κεφάλαιο διατυπώνονται τα συμπεράσματα της έρευνας, οι περιορισμοί της και η περαιτέρω έρευνα που μπορεί να πραγματοποιηθεί.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

2.1. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΣΤΗΝ ΔΙΕΘΝΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Για να αναλύσουμε την στρατηγική μιας επιχείρησης θα πρέπει να χρησιμοποιήσουμε κάποια εργαλεία και κάποιες μεθόδους που έχουν επικρατήσει διεθνώς. Μια από αυτές είναι η ευρέως γνωστή ανάλυση SWOT. Η απαρχή της ανάλυσης αυτής είναι την δεκαετία 1960-1970 από την έρευνα που πραγματοποιήθηκε στο Stanford Research Institute. Η λέξη SWOT είναι αρκτικόλεξο και προκύπτει από το Strength (Δυνατά), Weaknesses (Αδύνατα), Opportunities (Ευκαιρίες) και Threats (Απειλές). Είναι από τα διαδεδομένα εργαλεία στην ανάλυση μιας εταιρίας η SWOT και αυτό διότι έχει πολλά πλεονεκτήματα. Στον τομέα του στρατηγικού και επιχειρηματικού σχεδιασμού αποτελεί ένα μεθοδολογικό εργαλείο για την λήψη αποφάσεων καθώς εξετάζει αναλυτικά τα δυνατά και αδύνατα σημεία ενός οργανισμού σε συνδυασμό με την ανάλυση των απειλών και των ευκαιριών του εξωτερικού περιβάλλοντος. (Namugenyi, Nimmagadda, & Reiners, 2019)

- Είναι ένα απλό διάγραμμα, δεν χρησιμοποιεί μαθηματικά οπότε είναι κατανοητό και σε ανθρώπους από άλλους κλάδους.
- Αυτά που αναλύει η SWOT είναι εύκολα εφαρμόσιμα από όλα τα μέλη της επιχείρησης.
- Η SWOT μπορεί να εφαρμοστεί τόσο σε εύκολες αλλά και δύσκολες περιστάσεις.
- Η SWOT μπορεί εύκολα να οπτικοποιηθεί και να μεταδοθεί η πληροφορία σε όλα τα κομμάτια της επιχείρησης και των μετόχων.

Βεβαίως η ανάλυση αυτή χαρακτηρίζεται και από κάποια μειονεκτήματα, τα κυριότερα των οποίων είναι τα εξής:

- Δεν χρησιμοποιεί ποιοτικά δεδομένα και στηρίζεται κυρίως σε φήμες και γενικεύσεις.
- Χρησιμοποιεί δεδομένα που στηρίζονται κυρίως σε αντιλήψεις, πεποιθήσεις και προσωπικές απόψεις.

Μπορούμε να διαχωρίσουμε την SWOT σε δύο ξεχωριστά κομμάτια, τους εσωτερικούς και εξωτερικούς παράγοντες. Οι εσωτερικοί παράγοντες είναι τα Strengths και Weaknesses, δηλαδή τα δυνατά και αδύνατα σημεία μιας επιχείρησης και κατατάσσονται στους εσωτερικούς παράγοντες καθώς διαμορφώνονται από τον ίδιο τον οργανισμό που στην προκειμένη περίπτωση είναι η επιχείρηση. Αντιθέτως, εξωτερικοί παράγοντες είναι τα Opportunities και τα Threats, δηλαδή οι ευκαιρίες και οι απειλές, που χαρακτηρίζονται έτσι διότι επηρεάζονται από το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης και μικρός είναι ο έλεγχος που έχουν πάνω σε αυτά οι επιχειρήσεις. Ουσιαστικά, τα Strengths και Weaknesses αναφέρονται στο μικρό περιβάλλον ενώ τα Opportunities και τα Threats στο μάκρο περιβάλλον. Επιπλέον, τα Strengths και Opportunities είναι βοηθητικοί παράγοντες ενώ τα Weaknesses και Threats επιβλαβείς παράγοντες.

Τα δυνατά (Strengths) σημεία μιας επιχείρησης είναι βοηθητικοί και εσωτερικοί παράγοντες και μπορούν να ενισχύσουν μια ευκαιρία (Opportunity) ή να προσπεράσουν μια απειλή (Threat). Τα δυνατά σημεία μπορεί να περιλαμβάνουν:

- Υπεροχή σε ανθρώπινο δυναμικό.
- Τεχνολογικά πλεονεκτήματα.
- Ανεπτυγμένη εξυπηρέτηση πελατών.
- Οικονομική ευρωστία.

Τα αδύνατα (Weaknesses) σημεία μιας επιχείρησης είναι επιβλαβείς και εσωτερικοί παράγοντες που μπορούν να σε τραβήξουν πίσω από το να εκμεταλλευτείς μια ευκαιρία ή να σε κάνουν ευάλωτο μπροστά σε μια απειλή. Τα αδύνατα σημεία μπορεί να περιλαμβάνουν:

- Έλλειψη σε γνώση, εμπειρία και αριθμό του ανθρώπινου δυναμικού μιας επιχείρησης.
- Τεχνολογικά μειονεκτήματα.
- Αδυναμίες στην εξυπηρέτηση πελατών όπως για παράδειγμα, καθυστέρηση στην παράδοση παραγγελιών ή φάρμακα που λήγουν ή δεν τηρούν τις προϋποθέσεις του Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκου (ΕΟΦ) στην περίπτωση των φαρμακοβιομηχανιών.

- Οικονομική στενότητα όπως για παράδειγμα, υπέρογκα χρέη σε τράπεζες.

Εξωτερικοί παράγοντες που ανήκουν ασφαλώς στο μακρο-περιβάλλον μιας επιχείρησης αλλά μπορεί να είναι βοηθητικοί για μια επιχείρηση αποτελούν τις λεγόμενες ευκαιρίες (Opportunities) στην ανάλυση S.W.O.T. Αυτές μπορεί να περιλαμβάνουν:

- Η αποχώρηση ή ακόμα και η είσοδος ενός ανταγωνιστή στον κλάδο που δραστηριοποιείται η επιχείρηση.
- Οι συνεχώς μεταβαλλόμενες κοινωνικές τάσεις και μόδα.
- Η νομοθεσία και οι περιορισμοί που επιβάλλει, μπορεί να αποτελούν μια ευκαιρία για μια επιχείρηση εφόσον δημιουργεί μια απειλή σε έναν άμεσο ανταγωνιστή της. Στην περίπτωση της BIANEΞ που θα αναλύσουμε ενδελεχώς στην συνέχεια, ευκαιρία μπορεί να αποτελεί η έξοδος ενός ανταγωνιστικού φαρμάκου από την θετική λίστα του ΕΟΦ.

Οι ευκαιρίες μπορεί να είναι κάτι υλικό όπως ένα καινούργιο προϊόν ή και κάτι άυλο όπως η καλή φήμη που έχει η εταιρία στην αγορά και στους καταναλωτές.

Οι απειλές (Threats) είναι εξωτερικοί και επιβλαβείς παράγοντες και μπορούν να είναι υλικοί ή και άυλοι. Μια προσπάθεια εξαγοράς ή η είσοδος ενός νέου ανταγωνιστή καθώς και μια ενδεχόμενη απώλεια της φήμης της εταιρίας συνοδευόμενα από αρνητικές κριτικές αποτελούν απειλή για μια επιχείρηση.

Επίσης μια παραλλαγή της SWOT που παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον είναι ουσιαστικά η αντιστροφή της πρωτότυπης, η TOWS. Η TOWS έπεται της ανάλυσης SWOT και ουσιαστικά προσφέρει τέσσερις διαφορετικές στρατηγικές για την επιχείρηση να επιλέξει.

- **ΦΙΛΟΔΟΞΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ:** Αν πάρουμε από το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης τα δυνατά σημεία (strengths) και τα ενώσουμε από το εξωτερικό περιβάλλον με τις ευκαιρίες (opportunities) που επικρατούν στον κλάδο τότε ανοίγει ο δρόμος για μια φιλόδοξη στρατηγική ή αλλιώς μια στρατηγική ανάπτυξης.

- **ΔΙΟΡΘΩΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ:** Αντιθέτως αν πάρουμε από το εσωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης τις αδυναμίες της (weaknesses) και τα ενώσουμε από το εξωτερικό περιβάλλον με τις ευκαιρίες (opportunities) που επικρατούν στον κλάδο τότε θα διαμορφώσουμε μια διορθωτική στρατηγική που θα μας βοηθήσει να βελτιώσουμε αυτή την αδυναμία μας.
- **ΒΕΛΤΙΩΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ:** Ακόμη σε ένα δυσχερές εξωτερικό περιβάλλον αν πάρουμε τα δυνατά (strengths) μας σημεία από το εσωτερικό περιβάλλον και τα ενώσουμε με τις απειλές που επικρατούν στον κλάδο τότε θα μπορούμε να επιλέξουμε μια βελτιωτική στρατηγική.
- **ΑΜΥΝΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ:** Στην τελευταία και πιο δύσκολη κατάσταση, επιλέγοντας μια αδυναμία μας (weakness) σε συνδυασμό με μια απειλή (threat), μπορούμε να εφαρμόσουμε μια αμυντική στρατηγική.

Συμπερασματικά, χρησιμοποιώντας την TOWS δημιουργούμε μια μήτρα στρατηγικών με τέσσερις επιλογές που αναλόγως την περίπτωση μπορεί μια επιχείρηση να ζυγίσει την εκάστοτε κατάσταση και να επιλέξει την ιδανικότερη για αυτήν στρατηγική που θα την οδηγήσει στην επιβίωση της ή και την εξέλιξή της. (Sarby, 2016) (Namugenyi, Nimmagadda, & Reiners, 2019)

2.2. 5 ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΟΥ PORTER

Μια εταιρία για να είναι πετυχημένη και κερδοφόρα πρέπει να γνωρίζει τον ανταγωνισμό της. Οι 5 δυνάμεις του Porter προσδιορίζουν την δομή ενός κλάδου και διαμορφώνουν τις δυνάμεις και τις αδυναμίες αυτού. Αν οι δυνάμεις αυτές είναι αδύναμες και δεν επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό τον κλάδο τόσο πιο πρόσφορο είναι το έδαφος για μια επιχείρηση να έχει κερδοφορία. Οι ανταγωνιστικές δυνάμεις του κάθε κλάδου είναι υποκειμενικές και δημιουργούν ένα σύνολο οικονομικών και τεχνικών χαρακτηριστικών, άρα ένα διαφορετικό περιβάλλον που κινείται η κάθε εταιρία. Ο μάνατζερ πρέπει να γνωρίζει τις ιδιαιτερότητες του περιβάλλοντος που κινείται για να πετύχει το επιθυμητό αποτέλεσμα. Οι πέντε δυνάμεις του Porter, τις οποίες θα αναλύσουμε είναι οι εξής:

1. **Απειλή νεοεισερχόμενων:** Όταν μια νέα εταιρία εισέρχεται σε ένα κλάδο αποσκοπεί στο να κερδίσει μερίδιο αγοράς και πόρους. Το πόσο θα απειληθούν οι υφιστάμενοι ανταγωνιστές από την είσοδο ενός νέου ανταγωνιστή εξαρτάται από

τα εμπόδια που έχει ο κλάδος, όσο υψηλά είναι αυτά τόσο λιγότερη θα είναι η απειλή που θα προκαλέσει ο νεοεισερχόμενος στις υφιστάμενες επιχειρήσεις. Τα εμπόδια αυτά είναι έξι και είναι τα εξής:

- **Οικονομίες κλίμακας:** Αυτές οι οικονομίες αποτρέπουν την είσοδο ενός νέου ανταγωνιστή καθώς είτε θα πρέπει να εισέλθει σε μια μεγάλη κλίμακα είτε να αποδεχθεί ότι έχει μειονέκτημα κόστους. Οικονομία κλίμακας δημιουργείται όταν μια επιχείρηση αυξάνει την παραγωγή της σε τέτοιο βαθμό που μειώνεται το κόστος παραγωγής της.
- **Διαφοροποίηση προϊόντος:** Η αφοσίωση των πελατών σε μια συγκεκριμένη μάρκα και η αναγνώριση της επωνυμίας μιας επιχείρησης αποτελεί ένα ισχυρό εμπόδιο σε μια νεοεισερχόμενη επιχείρηση. Η αναγνώριση της επωνυμίας στηρίζεται σε μεγάλο βαθμό στην διαφήμιση, την εξυπηρέτηση των πελατών και την πρώτη θέση στον κλάδο. Στην περίπτωση μας, στον κλάδο του φαρμάκου η επωνυμία ίσως είναι το σημαντικότερο εμπόδιο στην είσοδο ενός νέου ανταγωνιστή.
- **Κεφαλαιακές απαιτήσεις:** Όταν εισέρχεται σε ένα κλάδο πρέπει να δαπανήσει ένα μεγάλο κεφάλαιο στην αρχή ενώ ένα μεγάλο μέρος αυτού δεν θα το λάβει πίσω, ειδικά όταν μιλάμε για διαφήμιση, έρευνα και ανάπτυξη κ.α. Το κεφάλαιο είναι απαραίτητο στην αρχή για να αντιμετωπιστούν ενδεχόμενες ζημιές στον ισολογισμό, πίστωση και δημιουργία αποθεμάτων.
- **Μειονεκτήματα κόστους ανεξάρτητα από το μέγεθος:** Οι εδραιωμένες εταιρείες μπορεί να έχουν πλεονεκτήματα κόστους που δεν είναι διαθέσιμα σε πιθανούς ανταγωνιστές, ανεξάρτητα από το μέγεθός τους και τις εφικτές οικονομίες κλίμακας. Αυτά τα πλεονεκτήματα μπορεί να προκύψουν από τα αποτελέσματα της καμπύλης μάθησης, της αποκλειστικής τεχνολογίας, της πρόσβασης στις καλύτερες πηγές πρώτων υλών, των περιουσιακών στοιχείων που αγοράζονται σε τιμές προ του πληθωρισμού, των κρατικών επιδοτήσεων ή των ευνοϊκών τοποθεσιών. Μερικές φορές τα πλεονεκτήματα κόστους είναι νομικά εκτελεστά, όπως είναι μέσω των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας.
- **Κανάλια διανομής:** Ένα προϊόν που εισέρχεται σε ένα κλάδο πρέπει να διανεμηθεί και στα καταστήματα για να πουληθεί. Ένα νέο ιατροτεχνολογικό βοήθημα για παράδειγμα πρέπει να εκτοπίσει κάποιο άλλο για να μπει στο ράφι του φαρμακείου είτε μέσω διαφήμισης, μέσω εκπτώσεων ή δωρεάν δειγμάτων

ή μέσω προσφορών απευθείας στον φαρμακοποιό. Όσο λιγότερα είναι τα κανάλια διανομής και όσο δεσμεύονται από τους υφιστάμενους ανταγωνιστές τόσο πιο δύσκολη είναι η είσοδος στον κλάδο.

- **Κυβερνητική πολιτική:** Η κυβέρνηση μπορεί να περιορίσει ή ακόμα και να αποκλείσει την είσοδο σε βιομηχανίες με τέτοιους ελέγχους όπως οι απαιτήσεις αδειών και τα όρια πρόσβασης σε πρώτες ύλες. Οι ρυθμιζόμενες βιομηχανίες όπως η μεταφορά με φορτηγά, το λιανικό εμπόριο ποτών και η μεταφορά εμπορευμάτων είναι αξιοσημείωτα παραδείγματα. Οι πιο λεπτοί κυβερνητικοί περιορισμοί ισχύουν σε τομείς όπως η ανάπτυξη χιονοδρομικών περιοχών και η εξόρυξη άνθρακα. Η κυβέρνηση μπορεί επίσης να διαδραματίσει σημαντικό έμμεσο ρόλο επηρεάζοντας τα εμπόδια εισόδου μέσω ελέγχων όπως τα πρότυπα ρύπανσης του αέρα και των υδάτων και οι κανονισμοί ασφαλείας.

2. Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών: Οι τρόποι με τους οποίους οι προμηθευτές μπορούν να επηρεάσουν είναι είτε αυξάνοντας τις τιμές είτε μειώνοντας την ποιότητα των αγοραζόμενων αγαθών και υπηρεσιών. Με αυτό τον τρόπο μπορούν να αποσπάσουν κερδοφορία στον κλάδο. Οι προμηθευτές μπορεί να έχουν ισχύ εάν είναι λίγες σε αριθμό στον κλάδο, εάν το προϊόν τους διαφοροποιείται ή αν υπάρχει κόστος αλλαγής. Αυτό προκύπτει όταν οι αγοραστές έχουν συνδεθεί με την ποιότητα της πρώτης ύλης των προμηθευτών, συνδέονται οι γραμμές παραγωγής τους και όταν το προσωπικό έχει εκπαιδευθεί σε συγκεκριμένα λογισμικά που συνδέονται με αυτά των προμηθευτών.

3. Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών: Οι πελάτες μπορούν να μειώσουν τις τιμές, να απαιτήσουν υψηλότερη ποιότητα ή περισσότερες υπηρεσίες και να αντιμετωπίσουν τους ανταγωνιστές μεταξύ τους, όλα εις βάρος των κερδών του κλάδου. Για να προσδιορίσουμε μια ομάδα αγοραστών ως ισχυρή θα πρέπει να πληροί κάποιες προϋποθέσεις:

- Να κάνουν αγορές σε μεγάλες ποσότητες. Οι αγοραστές μεγάλων ποσοτήτων είναι ιδιαίτερα ισχυροί εάν το βαρύ πάγιο κόστος χαρακτηρίζει τη βιομηχανία, τα οποία αυξάνουν τα διακυβεύματα για να διατηρηθεί γεμάτη η παραγωγική ικανότητα.

- Τα προϊόντα που αγοράζει από τον κλάδο είναι τυπικά ή αδιαφοροποίητα. Οι αγοραστές, σίγουροι ότι μπορούν πάντα να βρουν εναλλακτικούς προμηθευτές, μπορεί να στρέψουν μια εταιρεία εναντίον μιας άλλης.
- Τα προϊόντα που αγοράζει από τη βιομηχανία αποτελούν συστατικό του προϊόντος της και αντιπροσωπεύουν σημαντικό μερίδιο του κόστους της. Οι αγοραστές είναι πιθανό να ψωνίσουν για μια ευνοϊκή τιμή και να αγοράσουν επιλεκτικά.
- Όταν το προϊόν που πωλείται από τον εν λόγω κλάδο είναι ένα μικρό ποσοστό του κόστους των αγοραστών, οι αγοραστές είναι συνήθως πολύ λιγότερο ευαίσθητοι στις τιμές. Αποκομίζει χαμηλά κέρδη, τα οποία δημιουργούν μεγάλο κίνητρο για να μειώσει το κόστος αγοράς του. Ωστόσο, οι ιδιαίτερα κερδοφόροι αγοραστές είναι γενικά λιγότερο ευαίσθητοι στις τιμές (δηλαδή εάν το είδος δεν αντιπροσωπεύει μεγάλο μέρος του κόστους τους).
- Το προϊόν του κλάδου δεν έχει σημασία για την ποιότητα των προϊόντων ή των υπηρεσιών των αγοραστών. Όταν η ποιότητα των προϊόντων των αγοραστών επηρεάζεται πολύ από το προϊόν του κλάδου, οι αγοραστές είναι γενικά λιγότερο ευαίσθητοι στις τιμές. Οι βιομηχανίες στις οποίες εμφανίζεται αυτή η κατάσταση περιλαμβάνουν εξοπλισμό κοιτασμάτων πετρελαίου, όπου μια δυσλειτουργία μπορεί να οδηγήσει σε μεγάλες απώλειες, και περιβλήματα για ηλεκτρονικά ιατρικά όργανα και όργανα δοκιμής, όπου η ποιότητα του περιβλήματος μπορεί να επηρεάσει την εντύπωση του χρήστη για την ποιότητα του εξοπλισμού μέσα.
- Το προϊόν της βιομηχανίας δεν εξοικονομεί χρήματα στον αγοραστή. Όταν το προϊόν ή η υπηρεσία του κλάδου μπορεί να πληρώσει για τον εαυτό του πολλές φορές, ο αγοραστής σπάνια είναι ευαίσθητος στις τιμές. μάλλον τον ενδιαφέρει η ποιότητα. Αυτό ισχύει σε υπηρεσίες όπως η επενδυτική τραπεζική και η δημόσια λογιστική, όπου τα λάθη στην κρίση μπορεί να είναι δαπανηρά και ενοχλητικά, και σε επιχειρήσεις όπως η υλοτομία πετρελαιοπηγών, όπου μια ακριβής έρευνα μπορεί να εξοικονομήσει χιλιάδες δολάρια σε κόστος γεώτρησης.
Οι αγοραστές αποτελούν μια αξιόπιστη απειλή ενσωμάτωσης προς τα πίσω για την παραγωγή του προϊόντος της βιομηχανίας. Οι τρεις μεγάλοι κατασκευαστές

αυτοκινήτων και μεγάλοι αγοραστές αυτοκινήτων έχουν συχνά χρησιμοποιήσει την απειλή της αυτοκατασκευής ως μοχλό διαπραγμάτευσης. Αλλά μερικές φορές ένας κλάδος δημιουργεί απειλή για τους αγοραστές που τα μέλη του μπορεί να ενσωματώσουν προς τα εμπρός.

Αποτελεί μια κρίσιμη στρατηγική απόφαση για μια εταιρία να επιλέξει εκείνους τους προμηθευτές και τους αγοραστές οι οποίοι θα έχουν την λιγότερη αρνητική επιρροή προς αυτήν. Η ισχύς που έχουν οι αγοραστές ή οι προμηθευτές αλλάζει με την πάροδο του χρόνου και διαφοροποιείται ανάλογα με τις στρατηγικές αποφάσεις που λαμβάνουν οι εταιρίες.

4. Υποκατάστατα προϊόντα: Θέτοντας ένα ανώτατο όριο στις τιμές μπορεί να χρεώσει, να υποκαταστήσει προϊόντα ή υπηρεσίες και να περιορίσει τις δυνατότητες ενός κλάδου. Αν δεν μπορεί να αναβαθμίσει την ποιότητα του προϊόντος ή να το διαφοροποιήσει με κάποιο τρόπο (όπως μέσω του μάρκετινγκ), ο κλάδος θα υποφέρει από τα κέρδη και πιθανώς την ανάπτυξη. Τα υποκατάστατα προϊόντα που αξίζουν τη μεγαλύτερη προσοχή στρατηγικά είναι αυτά που (α) υπόκεινται σε τάσεις που βελτιώνουν την αντιστάθμιση τιμής-απόδοσης με το προϊόν του κλάδου, ή (β) παράγονται από βιομηχανίες που κερδίζουν υψηλά κέρδη. Τα υποκατάστατα μπαίνουν συχνά γρήγορα στο παιχνίδι εάν κάποια εξέλιξη αυξάνει τον ανταγωνισμό στους κλάδους τους και προκαλεί μείωση τιμών ή βελτίωση της απόδοσης.

5. Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων: Υπάρχει έντονος ανταγωνισμός μεταξύ των υφιστάμενων επιχειρήσεων του κλάδου και οι τακτικές που συνήθως ακολουθούν οι επιχειρήσεις για να αυξήσουν το μερίδιο αγοράς τους είναι η διαφοροποίηση τιμής και ποιότητας, η εισαγωγή νέων προϊόντων και η διαφήμιση ή γενικώς το μάρκετινγκ. Το πόσο έντονος θα είναι ο ανταγωνισμός διαμορφώνεται από πολλούς παράγοντες:

- Αν οι ανταγωνιστές είναι ίσοι σε δύναμη και μέγεθος και πολυάριθμοι
- Όταν η ανάπτυξη του κλάδου είναι αργή, όπου δημιουργείται ανταγωνισμός για το μερίδιο αγοράς ειδικά όταν μια επιχείρηση εφαρμόζει επεκτατικές πολιτικές.

- Το προϊόν ή η υπηρεσία στερείται κόστους διαφοροποίησης ή αλλαγής, το οποίο κλειδώνει τους αγοραστές και προστατεύει μια επιχείρηση από επιδρομές στους πελάτες του από άλλον.
- Το πάγιο κόστος είναι υψηλό ή το προϊόν είναι ευπαθές, δημιουργώντας έντονο πειρασμό για μείωση των τιμών. Πολλές επιχειρήσεις βασικών υλικών, όπως το χαρτί και το αλουμίνιο, υποφέρουν από αυτό το πρόβλημα όταν η ζήτηση μειώνεται.
- Η χωρητικότητα συνήθως αυξάνεται σε μεγάλα βήματα. Τέτοιες προσθήκες, διαταράσσουν την ισορροπία προσφοράς-ζήτησης του κλάδου και συχνά οδηγούν σε περιόδους πλεονάζουσας παραγωγικής ικανότητας και μείωσης των τιμών.
- Τα εμπόδια εξόδου είναι υψηλά. Τα εμπόδια εξόδου, όπως τα πολύ εξειδικευμένα περιουσιακά στοιχεία ή η πίστη της διοίκησης σε μια συγκεκριμένη επιχείρηση, κρατούν τις εταιρείες ανταγωνιστικές, παρόλο που μπορεί να κερδίζουν χαμηλές ή ακόμα και αρνητικές αποδόσεις επένδυσης. Η πλεονάζουσα χωρητικότητα εξακολουθεί να λειτουργεί και η κερδοφορία των υγιών ανταγωνιστών υποφέρει καθώς οι άρρωστοι μένουν. Εάν ολόκληρη η βιομηχανία υποφέρει από πλεονάζουσα παραγωγική ικανότητα, μπορεί να ζητήσει τη βοήθεια της κυβέρνησης —ιδιαίτερα εάν υπάρχει ξένος ανταγωνισμός.
- Οι αντίπαλοι είναι διαφορετικοί σε στρατηγικές, καταγωγή και «προσωπικότητες». Έχουν διαφορετικές ιδέες για το πώς να ανταγωνίζονται και να αντιμετωπίζουν συνεχώς ο ένας τον άλλο κατά τη διαδικασία.

Αφού εξετάσουμε ποιες δυνάμεις επηρεάζουν τον ανταγωνισμό, ο ηγέτης θα πρέπει να εξετάσει τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία της εταιρίας του απέναντι σε αυτές τις δυνάμεις. Εν συνεχεία, θα πρέπει να ορίσει την στρατηγική της εταιρίας σε τέτοιο βαθμό ώστε α) να δημιουργήσει εμπόδια ώστε να ελέγχει την ορμή που μπορεί να έχει ο ανταγωνισμός, β) μέσα από στρατηγικές να διαφοροποιεί την ισορροπία των δυνάμεων και γ) πρόβλεψη αλλαγών στους παράγοντες που κρύβονται πίσω από τις δυνάμεις και ανταποκρίνονται σε αυτές, με την ελπίδα να εκμεταλλευτεί την αλλαγή επιλέγοντας μια στρατηγική κατάλληλη για τη νέα ανταγωνιστική ισορροπία πριν την αναγνωρίσουν οι αντίπαλοι. Πολλοί μάνατζερ επικεντρώνονται τόσο μοναχικά στους άμεσους ανταγωνιστές τους στον αγώνα για το μερίδιο αγοράς που αποτυγχάνουν να

συνειδητοποιήσουν ότι ανταγωνίζονται επίσης τους πελάτες και τους προμηθευτές τους για διαπραγματευτική δύναμη. Εν τω μεταξύ, παραμελούν επίσης να παρακολουθούν προσεκτικά τους νέους συμμετέχοντες στο διαγωνισμό ή δεν αναγνωρίζουν τη διακριτική απειλή των υποκατάστατων προϊόντων.

Το κλειδί για την ανάπτυξη, ακόμα και την επιβίωση, είναι να διαδραματίσει κανείς μια θέση που είναι λιγότερο ευάλωτη σε επιθέσεις από αντιπάλους, καθιερωμένους ή νέους, και λιγότερο ευάλωτη στη διάβρωση από την κατεύθυνση των αγοραστών, των προμηθευτών και των υποκατάστατων αγαθών. Η καθιέρωση μιας τέτοιας θέσης μπορεί να λάβει πολλές μορφές όπως στερεοποίηση σχέσεων με ευνοϊκούς πελάτες, διαφοροποίηση του προϊόντος είτε ουσιαστικά είτε ψυχολογικά μέσω του μάρκετινγκ, ενσωμάτωση προς τα εμπρός ή προς τα πίσω, καθιέρωση τεχνολογικής ηγεσίας. (Porter, 1989)

2.3. ΑΝΑΛΥΣΗ PESTEL

Η ανάλυση PESTEL είναι ένα στρατηγικό εργαλείο μιας επιχείρησης που προσφέρει μια λεπτομερή ανάλυση και αξιολόγηση του περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιείται αυτή. Αρχικά, αναφερόταν ως PEST, το οποίο είναι αρκτικόλεξο και βγαίνει από τα αρχικά **P**olitical (πολιτικοί), **E**conomic (οικονομικοί), **S**ocial (κοινωνικοί) και **T**echnological (τεχνολογικοί) παράγοντες. Έπειτα, προστέθηκαν άλλοι δύο παράγοντες, οι (περιβαλλοντικοί) **E**nvironmental και οι **L**egal (νομικοί) και η ανάλυση πήρε την τελική της μορφή PESTEL. Αυτή η ανάλυση είναι πολύ χρήσιμη και αξιοποιείται κυρίως από συμβούλους επιχειρήσεων, οι οποίοι προσπαθούν να κατευθύνουν τους πελάτες τους σε καινοτόμες ιδέες και προϊόντα. Ας αναλύσουμε τους παράγοντες αυτούς λίγο πιο αναλυτικά:

- **ΠΟΛΙΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ:** Οι πολιτικοί παράγοντες κατευθύνονται κυρίως από τους πολιτικούς και τις κυβερνήσεις. Ποικίλλουν αλλά κυρίως εστιάζουν για παράδειγμα στην φορολογία των επιχειρήσεων, σε δημοσιονομικά και άλλα θέματα. Άρα, το ποιο κόμμα κυβερνάει είναι αρκετά σημαντικό για μια επιχείρηση καθώς η στρατηγική της αλλάζει ανάλογα με τους νόμους που θα περάσει η εκάστοτε κυβέρνηση. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα αρκετών επιχειρήσεων που μετέφεραν τις έδρες τους σε άλλες

χώρες για να εκμεταλλευτούν χαμηλότερες φορολογικές επιβαρύνσεις και κρατικές επιχορηγήσεις.

- **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ:** Οι οικονομικοί παράγοντες εμπεριέχουν συναλλαγματικές ισοτιμίες, πληθωρισμό και επιτόκια.
- **ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ:** Οι κοινωνικοί παράγοντες είναι σαφώς πιο δύσκολο να ποσοτικοποιηθούν συγκριτικά με τους οικονομικούς. Αναφέρουν τους τρόπους και τις αλλαγές που μια κοινωνία έχει στο πως προσεγγίζει την ζωή και πως περνούν οι άνθρωποι τον ελεύθερο τους χρόνο και πως επηρεάζουν αυτά τις εμπορικές τους συνήθειες. Παραδείγματα κοινωνικών παραγόντων αποτελούν: δημογραφικές αλλαγές όπως γήρανση του πληθυσμού, καταναλωτικές προτιμήσεις και γενικότερα αλλαγή ως προς τον τρόπο ζωής. Οι κοινωνικοί παράγοντες μπορεί να μην φαίνονται τόσο σημαντικοί αλλά μπορεί να έχουν τεράστιο αντίκτυπο σε μια βιομηχανία και στο πως την επηρεάζει. Για παράδειγμα, ο υγιεινός τρόπος διατροφής έχει αλλάξει τις διατροφικές συνήθειες των λαών και έχει στρέψει πολύ κόσμο στην vegan διατροφή.
- **ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ:** Η τεχνολογία στο σύγχρονο επιχειρηματικό περιβάλλον μεταβάλλεται διαρκώς και οι τεχνολογικοί παράγοντες πρέπει να εξεταστούν ενδελεχώς καθώς επηρεάζουν καταλυτικά έναν οργανισμό ή ακόμα και έναν ολόκληρο κλάδο.
- **ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ:** Η PESTEL δεν εμπεριείχε τους περιβαλλοντικούς παράγοντες και προστέθηκαν αργότερα καθώς όλες οι επιχειρήσεις αναγνώρισαν πόσο κομβικό μπορεί να είναι το περιβάλλον και πόσο μπορεί να επηρεάσει και να δημιουργήσει ευκαιρίες αλλά και κινδύνους για αυτές.
- **ΝΟΜΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ:** Ούτε οι νομικοί παράγοντες υπήρχαν στην PESTEL και προστέθηκαν αργότερα καθώς ενδεχόμενες αλλαγές στο ρυθμιστικό πλαίσιο μπορεί να επιφέρουν επιρροή στην ευρύτερη οικονομία ακόμα και σε ορισμένες μόνο επιχειρήσεις του κλάδου.

Σε συνδυασμό, οι παραπάνω έξι παράγοντες μπορούν να έχουν βαθύ αντίκτυπο στους κινδύνους και τις ευκαιρίες για τις επιχειρήσεις. Είναι επιτακτική ανάγκη η κοινότητα των αναλυτών να τα αναγνωρίσει και να προσπαθήσει να τα ποσοτικοποιήσει στα οικονομικά μοντέλα και στα εργαλεία αξιολόγησης κινδύνου. (Yüksel, 2012)

2.4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ

Η διαδικασία λήψης αποφάσεων σε μια εταιρία κρίνεται σε μεγάλο βαθμό από την λογιστική. Η λογιστική αποτελεί κομμάτι των μαθηματικών και δίνει την δυνατότητα στα στελέχη μιας επιχείρησης να ελέγξουν τις πληροφορίες για τα οικονομικά δεδομένα της και να πάρουν αποφάσεις για τις μελλοντικές κινήσεις τους. Η πληροφόρηση που αντλούμε στα λογιστικά βιβλία είναι ακριβής και αξιόπιστη καθώς είναι ποσοτικοποιημένη. Πέρα από την αξιολόγηση των κινήσεων που έγιναν μέσω της ανάλυσης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων μπορείς να κρίνεις βάση των αποδόσεων που είχες και να καταστρώσεις τα μελλοντικά σου σχέδια με μεγαλύτερη ασφάλεια και πιο επιτυχημένο προγραμματισμό. Για να ληφθεί μια απόφαση από μια επιχείρηση κάνοντας χρήση των χρηματοοικονομικών πληροφοριών, αυτές οι πληροφορίες θα πρέπει να έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά όπως:

- Συνάφεια
- Αξιοπιστία
- Συγκρισιμότητα
- Συνοχή
- Κατανόηση

2.4.1. Η κατάσταση του Ισολογισμού τέλους χρήσης.

Η οικονομική κατάσταση μιας επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη περίοδο καταδεικνύεται μέσω του Ισολογισμού, ο οποίος απαρτίζεται από 3 μέρη: α) Ενεργητικό, β) Ίδια Κεφάλαια και γ) Παθητικό. Κάθε περίοδο θα πρέπει το Ενεργητικό να είναι ίσο με τα Ίδια Κεφάλαια και το Παθητικό διότι στην λογιστική αυτή είναι η βασική αρχή: Ενεργητικό = Ίδια Κεφάλαια + Παθητικό.

2.4.2. Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης.

Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης συντάσσεται για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο και είναι για ένα έτος. Συνήθως πραγματοποιείται στις 30/6 ή στις 30/12 και απεικονίζει τα κέρδη και τις ζημίες της επιχείρησης δηλαδή τα έσοδα και τα έξοδα αυτής άρα και το τελικό της καθαρό αποτέλεσμα. Επίσης, έχει έναν συγκρίσιμο χαρακτήρα καθώς υποχρεωτικά παρουσιάζεται σε δύο στήλες, όπου στην μία παρουσιάζονται τα στοιχεία της τρέχουσας χρονιάς και στην άλλη στήλη τα στοιχεία της προηγούμενης χρονιάς.

2.4.3. Η κατάσταση μεταβολών Καθαρής θέσης:

Στην κατάσταση αυτή παρουσιάζονται οι μεταβολές στην καθαρή θέση της επιχείρησης, δηλαδή στα κεφάλαια των ιδιοκτητών, στις εισφορές τους, στα αφορολόγητα αποθεματικά καθώς και στα αποτελέσματα εις νέον.

2.4.4. Η κατάσταση του λογαριασμού Γενικής Εκμετάλλευσης.

Δεν είναι υποχρεωτική η δημοσίευσή της και αναλύει τα οργανικά έσοδα και έξοδα μιας εταιρίας, αναδεικνύοντας τα καθαρά αποτελέσματα της εκμετάλλευσης της επιχείρησης.

2.4.5. Το προσάρτημα του Ισολογισμού και των Αποτελεσμάτων Χρήσης.

Τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στον Ισολογισμό και την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης, κάποιες φορές παρουσιάζονται μαζί με ένα προσάρτημα (footnotes) των χρηματοοικονομικών καταστάσεων που παρουσιάζει πρόσθετες ή επεξηγηματικές πληροφορίες. Είναι αναγκαίο κομμάτι των χρηματοοικονομικών καταστάσεων και ζητείται από όλους τους ενδιαφερόμενους καθώς καταδεικνύει την πραγματική κατάσταση των οικονομικών μιας επιχείρησης και διαμορφώνει το οικονομικό της αποτέλεσμα. Το προσάρτημα διακρίνεται σε τρεις κατηγορίες:

1. Πληροφορίες σχετικές με λογιστικές πολιτικές της επιχείρησης: κάποιες από αυτές είναι η πολιτική των αποσβέσεων, των προβλέψεων, των συμμετοχών της επιχείρησης σε άλλες επιχειρήσεις και η μέθοδος αποτίμησης των περιουσιακών της στοιχείων.
2. Πληροφορίες σχετικά με δικαστικές υποθέσεις που εκκρεμούν και μπορεί να δημιουργήσουν οικονομικές εκκρεμότητες στην επιχείρηση.
3. Αφού ολοκληρωθεί η γραφή των οικονομικών καταστάσεων αλλά πριν αυτή δημοσιευτεί μπορεί να υπάρξουν πληροφορίες για κάποια απρόβλεπτα γεγονότα όπως για παράδειγμα η λήξη μιας υπόθεσης που είχε καταφύγει στα δικαστήρια.

2.4.6. Η κατάσταση χρηματοροών.

Η ύπαρξη αλλά και η ανάγκη χρήσης των ταμειακών διαθέσιμων εμφανίζεται στις καταστάσεις χρηματοροών και συνήθως περιλαμβάνει δραστηριότητες που αφορούν επενδύσεις, χρηματοδοτήσεις και μεταβολές στα ταμειακά διαθέσιμα.

2.5. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ

Χρησιμοποιούνται διάφορες τεχνικές για να αναλύσουμε τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις και να συγκρίνουμε τα στοιχεία ως προς την θέση που βρίσκονται τα οικονομικά μιας επιχείρησης. Αυτές οι τεχνικές μπορεί να περιλαμβάνουν αριθμοδείκτες, ανάλυση συγκριτικά με άλλες επιχειρήσεις του κλάδου ή μόνο επιχειρήσεων που έχουν το ίδιο μέγεθος με την δικιά μας. Καμία τεχνική από μόνη της δεν μπορεί να σου δώσει πλήρη εικόνα για την οικονομική θέση της επιχείρησης. Η κρίση του αναλυτή θα πρέπει να είναι τέτοια που να εξετάζει διεξοδικά τις κυριότερες μεταβολές στα ποσά και τις τάσεις μιας επιχείρησης καθώς θα αποτρέψει μια μελλοντική αποτυχία. Οι χρηματοοικονομικοί αριθμοδείκτες εκφράζονται σε ποσοστά ή σε φορές. Οι βασικές κατηγορίες αριθμοδεικτών είναι:

- **Αριθμοδείκτες ρευστότητας (Liquidity ratios):** Οι συγκεκριμένοι αριθμοδείκτες εκφράζουν κατά πόσο μια επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να εξυπηρετεί τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Σε αυτή την κατηγορία ανήκουν και αριθμοδείκτες, οι οποίοι αποδεικνύουν κατά πόσο τα κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία χρησιμοποιούνται αποδοτικά.
- **Αριθμοδείκτες δανειακής επιβάρυνσης (borrowing capacity leverage ratios):** Το πόσο προστατευμένοι είναι οι επενδυτές και οι πιστωτές μιας επιχείρησης προσδιορίζεται από τους αριθμοδείκτες δανειακής επιβάρυνσης.
- **Αριθμοδείκτες αποδοτικότητας (Profitability ratios):** Το αν μια επιχείρηση θα είναι κερδοφόρα προσδιορίζεται από τους αριθμοδείκτες αποδοτικότητας. Γενικά μετράει πόσο αποδοτικά χρησιμοποιούνται τα περιουσιακά της στοιχεία.
- **Αριθμοδείκτες που χρησιμοποιούνται από τους επενδυτές (analysis for the investor):** Οι συγκεκριμένοι αριθμοδείκτες μας καταδεικνύουν πόσο αποδοτικά θα είναι τα κεφάλαια που έχουν επενδυθεί.
- **Αριθμοδείκτες ταμειακής ροής (cash flow ratios):** είναι συμπληρωματικοί στους υπόλοιπους αριθμοδείκτες αποδοτικότητας, ρευστότητας κτλ.

Δεν μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τους αριθμοδείκτες για να συγκρίνουμε Ισολογισμούς και Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης καθώς είναι αριθμοί που

αναφέρονται σε διαφορετικές χρονικές περιόδους. Ο Ισολογισμός αναφέρεται σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο ενώ η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης αναφέρεται σε ένα ολόκληρο έτος. Θα πρέπει να προβούμε σε κάποιες τροποποιήσεις για να συγκρίνουμε στοιχεία του Ισολογισμού με στοιχεία της Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης. Ένα στοιχείο που αντλούμε από την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης για να το συγκρίνουμε με ένα στοιχείο του Ισολογισμού, το στοιχείο αυτό του Ισολογισμού θα πρέπει να υπολογιστεί για ολόκληρο το έτος. Βέβαια, ο αναλυτής δεν έχει πλήρη εικόνα των στοιχείων, για αυτό το λόγο χρησιμοποιεί τον μέσο όρο των αρχικών και τελικών υπολοίπων χωρίς να μπορούμε να εντοπίσουμε όλα τα προβλήματα που μπορεί να προκύψουν μέσα στο έτος. (Αληφαντής, 2008)

2.5.1. Ανάλυση κοινών μεγεθών - Κάθετη και Οριζόντια

Η ανάλυση κοινών μεγεθών εκφράζει συγκρίσεις σε ποσοστά. Η χρησιμοποίηση απόλυτων αριθμών δεν προτιμάται έναντι της χρήσης ποσοστών διότι με την χρήση ποσοστών μπορείς να συγκρίνεις επιχειρήσεις διαφορετικών μεγεθών. Η κάθετη ανάλυση συγκρίνει κάθε ποσό της χρήσης με ένα επιλεγμένο ποσό της ίδιας χρήσης, που λαμβάνεται ως βάση. Η οριζόντια ανάλυση συγκρίνει κάθε ποσό της χρήσης με ένα ποσό - βάση επιλεγμένο από μία συγκεκριμένη προηγούμενη χρήση.

Συγκρίσεις

Για να εξάγεις κάποιο συμπέρασμα θα πρέπει να συγκρίνεις τους αριθμοδείκτες με κάτι αντίστοιχο. Υπάρχουν διάφοροι τρόποι σύγκρισης αριθμοδεικτών όπως:

- **Ανάλυση τάσεων**

Η ανάλυση τάσεων μελετά την πορεία της επιχείρησης ανά έτος, συγκρίνει τα στοιχεία αυτά και καταλήγει σε πολύτιμα συμπεράσματα. Αυτό μπορεί να εξειδικευτεί, δηλαδή να πάρεις έναν συγκεκριμένο αριθμοδείκτη και να δεις την πορεία του ανά έτος, αν αυξάνεται, μειώνεται ή παραμένει ο ίδιος. Με αυτόν τον τρόπο αντιλαμβάνεσαι αν η στρατηγική σου έχει στεφθεί με επιτυχία ή αν χρειάζονται διορθωτικές αλλαγές.

- **Μέσοι όροι κλάδων επιχειρήσεων και σύγκριση με τα στοιχεία των ανταγωνιστών (Industry averages and comparison with competitors)**

Για να κρίνεις μια επιχείρηση αν η πορεία της είναι θετική ή όχι θα πρέπει να πάρεις την ανάλυση των χρηματοοικονομικών καταστάσεων της και να την συγκρίνεις με τους ανταγωνιστές της αλλά και τα μέσα αποτελέσματα των επιχειρήσεων του κλάδου. Πολλές φορές οι αναλυτές αντιμετωπίζουν πρόβλημα καθώς δεν μπορούν να ταυτίσουν την προς ανάλυση επιχείρηση και να την τοποθετήσουν σε έναν συγκεκριμένο κλάδο καθώς αυτή έχει διεισδύσει σε διάφορες βιομηχανικές δραστηριότητες. Σε τέτοιες περιπτώσεις, οι αναλυτές προσπαθούν να βρουν και να συγκρίνουν τα αποτελέσματα της επιχείρησης με τα αποτελέσματα του κλάδου με τον οποίο ταιριάζουν περισσότερο. Κατά την διαδικασία αυτή προκύπτουν προβλήματα, τα πιο σύνηθες είναι:

- Το πρώτο πρόβλημα δημιουργείται λόγω της διαφοροποίησης των λογιστικών μεθόδων της κάθε επιχείρησης. Για να συγκρίνουμε λοιπόν δύο επιχειρήσεις, θα πρέπει να εξετάζουμε με προσοχή τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις και τα footnotes καθώς για παράδειγμα μια εταιρία μπορεί να χρησιμοποιεί την μέθοδο FIFO (first in, first out), η οποία είναι μια μέθοδος αποτίμησης των αποθεμάτων όπου τα πρώτα εμπορεύματα που αγοράστηκαν είναι και τα πρώτα που θα πωληθούν. Μια τέτοια επιχείρηση δεν μπορεί να συγκριθεί με μια εταιρία που χρησιμοποιεί την μέθοδο LIFO (last in, first out) η οποία είναι μια μέθοδος αποτίμησης των αποθεμάτων όπου τα τελευταία εμπορεύματα που αγοράστηκαν είναι και τα πρώτα που θα πωληθούν, καθώς αυτές οι δύο επιχειρήσεις θα διαφοροποιούνται σημαντικά ως προς το τελικό τους απόθεμα.
- Ένα άλλο πρόβλημα είναι το γεγονός πως τα οικονομικά αποτελέσματα δύο επιχειρήσεων μπορούν να διαφέρουν χρονικά ως προς την διαχειριστική κρίση.
- Επίσης στον κλάδο που αναφέρεται μια επιχείρηση και επηρεάζει τον μέσο όρο των αριθμοδεικτών αυτού, μπορεί να συμπεριλαμβάνονται εταιρίες με διαφορετικές χρηματοδοτικές επιλογές.
- Ακόμη, διαφορετικές προσεγγίσεις εμφανίζονται σε επιχειρήσεις με υψηλά δάνεια και άλλες που αποφεύγουν αυτό το ρίσκο.
- Κάποιες φορές οι μέσοι αριθμοδείκτες ενός κλάδου προέρχονται από ένα πολύ μικρό δείγμα επιχειρήσεων, το οποίο σαφώς δεν είναι αντιπροσωπευτικό.
- Οι αριθμοδείκτες ενός κλάδου που θα συγκριθούν με αυτούς της επιχείρησής μας θα πρέπει να έχουν προκύψει με τον ίδιο μαθηματικό τύπο ενώ είναι απαραίτητο να συνδυάζονται με άλλες μεθόδους, έτσι ώστε οι οικονομικές συνθήκες μιας επιχείρησης να αξιολογούνται ορθότερα.

Ο αναλυτής όταν εξετάζει μια επιχείρηση σε έναν συγκεκριμένο κλάδο οφείλει να έχει πλήρη εικόνα του κλάδου και αυτό μπορεί να το επιτύχει παρακολουθώντας τις ετήσιες αναφορές, τις δημοσιεύσεις σε οικονομικά περιοδικά και μέσω διεθνών πηγών πληροφοριών σχετικά με επιχειρήσεις.

Ένα σύνολο χρηστών διαφορετικών συμφερόντων είναι οι αποδέκτες των χρηματοοικονομικών καταστάσεων που αναλύσαμε διεξοδικά προηγουμένως.

- Διοίκηση εταιρίας (management)

Είναι η πρώτη ομάδα που λαμβάνει και αξιολογεί τις οικονομικές καταστάσεις και τις επεξεργάζεται τόσο από την σκοπιά των δανειστών αλλά και από την σκοπιά των επενδυτών. Σκοπός του τμήματος management είναι να διατυπώσει την τρέχουσα οικονομική κατάσταση της εταιρίας, να εξασφαλίσει την πληρωμή των υποχρεώσεων της και να φροντίσει για την δημιουργία κέρδους.

- Μέτοχοι (investing public)

Η δεύτερη ομάδα που λαμβάνει και αξιολογεί τις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης είναι οι μέτοχοι. Οι επενδυτές ενδιαφέρονται για το πόσο κερδοφόρα είναι η επιχείρηση στην οποία δραστηριοποιούνται. Στους επενδυτές συνήθως δίνονται στοιχεία μέσω της ανάλυσης των κοινών μεγεθών, δίνονται δηλαδή τα οικονομικά στοιχεία του παρελθόντος της επιχείρησης, συγκρίνονται με τα τωρινά και μέσω αυτού μπορεί να γίνει μια εκτίμηση για την μελλοντική πορεία της επιχείρησης.

- Δανειοδότες στην επιχείρηση (credit grantors)

Οι τράπεζες και γενικώς τα πιστωτικά ιδρύματα απαρτίζουν αυτή την ομάδα ενδιαφέροντος για τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Παρόλο, που όσο επεκτείνεται η πίστωση, οι δανειοδότες κερδίζουν από τους τόκους, συνήθως είναι επιφυλακτικοί καθώς οι πιθανότητες να μην αποπληρωθεί το αρχικό κεφάλαιο είναι αρκετές.

- Προμηθευτές

Όταν μία επιχείρηση προμηθεύεται πρώτες ύλες με πίστωση από μία συνεργαζόμενη επιχείρηση, προφανώς η τελευταία ενδιαφέρεται έντονα για την οικονομική κατάσταση της πρώτης, καθώς τυχόν χρεοκοπία θα οδηγήσει σε απώλεια των κεφαλαίων τους. Οι πιστωτές διαχωρίζονται σε βραχυχρόνιους (για ένα έτος) και μακροχρόνιους (πάνω από ένα έτος). Οι βραχυχρόνιοι πιστωτές ενδιαφέρονται για τα τωρινά οικονομικά δεδομένα της επιχείρησης στην οποία δανείζουν, προκειμένου να χορηγήσουν επιπλέον πίστωση. Οι μακροχρόνιοι πιστωτές δεν ενδιαφέρονται για τα τωρινά οικονομικά δεδομένα, αλλά για ενδεχόμενα μελλοντικά κέρδη. Δηλαδή, καταλήγουμε ότι ο καθένας που εξετάζει τα χρηματοοικονομικά στοιχεία μιας επιχείρησης, εξετάζει μια διαφορετική σκοπιά, η οποία εξαρτάται από το ποσό της πίστωσης, τον χρόνο και τον σκοπό. (Tinkelman, 2016)

- ο Άλλες ομάδες

1. Σωματεία εργαζομένων (unions of employees)

Τα σωματεία εργαζομένων ενδιαφέρονται για τα χρηματοοικονομικά στοιχεία της επιχείρησης της οποίας αποτελούν κομμάτι, ως προς το αν μπορούν να καλύψουν τους μισθούς τους, περαιτέρω αυξήσεις κτλ.

2. Κυβέρνηση (government)

Η κυβέρνηση ενδιαφέρεται για τα χρηματοοικονομικά στοιχεία μιας επιχείρησης προκειμένου να χαράξει την κοινωνική και οικονομική της πολιτική, υπό το πρίσμα των φόρων, των θέσεων εργασίας, της εξαγωγής προϊόντων κτλ.

Αριθμοδείκτες (ratios)

Οι αριθμοδείκτες είναι το βασικότερο εργαλείο των χρηματοοικονομικών καταστάσεων. Σε αυτούς περιλαμβάνονται στοιχεία των αποτελεσμάτων χρήσης, του ισολογισμού ή ταυτόχρονα και των δύο, ενώ εκφράζονται σε ποσοστά ή φορές. Μέσω των διαφορετικών κατηγοριών που μας προσφέρουν οι αριθμοδείκτες μπορούμε να έχουμε μια σαφή εικόνα για την οικονομική κατάσταση μιας επιχείρησης τόσο στο παρόν όσο και στο μέλλον. Η άνοδος ή η κάθοδος μιας επιχείρησης ή ενός κλάδου μπορεί να προβλεφθεί μέσω της χρήσης αριθμοδεικτών.

A. Δείκτες ρευστότητας και η σχέση του με την ικανότητα εξόφλησης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων

Όταν μια επιχείρηση δεν μπορεί να ανταποκριθεί στην εξόφληση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της δεν θα μπορεί να ανταποκριθεί και στην εξόφληση των μακροχρόνιων υποχρεώσεων της, κάτι που μπορεί να οδηγήσει την επιχείρηση σε χρεοκοπία. (Παπαδέας & Συκιανάκης, Ανάλυση και διερεύνηση χρηματοοικονομικών καταστάσεων, 2014)

Το κυκλοφορούν ενεργητικό συνδέεται έντονα με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις καθώς μέσω αυτού θα εξυπηρετηθούν οι υποχρεώσεις αυτές. Αν μια εταιρία είναι αποδοτική, δεν σημαίνει απαραίτητα ότι θα ικανοποιήσει και τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Διότι, αν μια εταιρία έχει κέρδη αλλά πουλάει με πίστωση, δεν έχει τα απαραίτητα μετρητά για να αποπληρώσει τις υποχρεώσεις που έχει για τον επόμενο ένα χρόνο. Η ικανότητα εξόφλησης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων μιας εταιρίας προσδιορίζεται βάσει των παρακάτω αριθμοδεικτών:

Κεφάλαιο κίνησης (Working Capital)

ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ / ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Κυκλοφοριακή Ρευστότητα (Current Ratio)

ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ / ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Πραγματική Ρευστότητα (Acid Test Ratio)

ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ - ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ / ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Άμεση Ρευστότητα (Cash Ratio)

ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ- ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ / ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Οι τιμές που μπορούν να πάρουν οι παραπάνω αριθμοδείκτες ποικίλλουν και επηρεάζονται από πολλούς παράγοντες όπως το μέγεθος της εταιρίας, τον κλάδο που δραστηριοποιείται, την οικονομική πολιτική της κ.α. Οι μέσες τιμές που μπορούν να πάρουν είναι οι εξής:

- **Κυκλοφοριακή ρευστότητα:** μέση τιμή περίπου 2
- **Πραγματική ρευστότητα:** μέση τιμή περίπου 1
- **Άμεση ρευστότητα:** μέση τιμή περίπου 0,40

Περίοδος Είσπραξης Απαιτήσεων (Days Sales Recievables)

ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ / ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ /365

Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων (Accounts Recievable Turnover)

ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ/ ΜΕΣΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Μέση Περίοδος Είσπραξης Απαιτήσεων (Accounts Recievable Turnover in Days)

ΜΕΣΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ / ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ /365

Μέση Περίοδος Πώλησης Αποθεμάτων (Days Sales in Inventory)

ΑΠΟΘΕΜΑ ΤΕΛΟΥΣ ΧΡΗΣΗΣ / ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ / 365

Ταχύτητα Κυκλοφορίας Αποθεμάτων (Inventory Turnover)

ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ / ΜΕΣΟ ΕΤΗΣΙΟ ΑΠΟΘΕΜΑ

Λειτουργικός Κύκλος (Operating Cycle)

ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΜΕΣΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ

Η πολιτική πιστώσεων της επιχείρησης εκφράζεται μέσω των τεσσάρων πρώτων αριθμοδεικτών. Η Περίοδος Είσπραξης Απαιτήσεων καταδεικνύει πόσο χρόνο χρειάζεται η εταιρία ώστε να εισπράξει τα χρέη προς αυτήν καθώς και τα γραμμάτια εισπρακτέα. Η εταιρία διαχειρίζεται σωστά τις πιστώσεις των πελάτων της όταν ο δείκτης αυτός είναι χαμηλός. Από την άλλη, ο αριθμοδείκτης Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων αν είναι υψηλός αποδεικνύει μια καλή πιστωτική πολιτική προς τους πελάτες της, καθώς μας δείχνει τις καθαρές πωλήσεις ως προς το μέσο υπόλοιπο των απαιτήσεων της επιχείρησης. Ένας άλλος αριθμοδείκτης που θα πρέπει να παραμείνει χαμηλά είναι η Μέση Περίοδος Είσπραξης Απαιτήσεων καθώς αποδεικνύει πόσο χρειάζεται η επιχείρηση για να εισπράξει τις απαιτήσεις της. Τα αποθέματα και η διαχείριση τους είναι κομβικό στοιχείο για μια επιχείρηση. Οι αριθμοδείκτες Μέση Περίοδος Πώλησης Αποθεμάτων και Ταχύτητα Κυκλοφορίας Αποθεμάτων ελέγχουν το πως διαχειρίζονται οι επιχειρήσεις τα αποθέματά τους. Ο πρώτος υποδεικνύει το χρονικό περιθώριο που χρειάζεται μια επιχείρηση για την πώληση των αποθεμάτων της και για αυτό πρέπει να είναι μικρός. Ο δεύτερος πρέπει να είναι υψηλός, γιατί μας δείχνει πόσο γρήγορα ρευστοποιούνται τα αποθέματα. Ο λειτουργικός κύκλος της επιχείρησης μας καταδεικνύει πόσο γρήγορα θα εισπράξει η εταιρία τα επενδυμένα κεφάλαια της οπότε η αποδοτικότητα της εταιρίας κρίνεται από το πόσο χαμηλός είναι ο λειτουργικός κύκλος της.

B. Αριθμοδείκτες δανειακής επιβάρυνσης

Η ικανότητα της επιχείρησης να εξυπηρετήσει τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της καταδεικνύεται από τους αριθμοδείκτες δανειακής επιβάρυνσης και οι οποίοι θα αναλυθούν μέσω του Ισολογισμού και μέσω της Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσεως. (Τουρνά-Γερμανού, 2015)

Πρέπει να επισημάνουμε ότι:

- A) Υπάρχει μεγάλος συσχετισμός μεταξύ των πραγματοποιηθέντων αποτελεσμάτων της επιχείρησης και το αν υπάρχει η ικανότητα εξόφλησης των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων, κάτι που καταδεικνύει ότι για να καθορίσουμε

την επιβάρυνση μιας επιχείρησης με δάνεια θα πρέπει να γνωρίζουμε και την αποδοτικότητα αυτής.

Β) Πέρα από την αποδοτικότητα μιας επιχείρησης, το μέγεθος αυτής είναι ο δεύτερος παράγοντας που θα μας καθορίσει την δανειακή επιβάρυνση που αντέχει να υποστεί. Τα δάνεια που έχει λάβει η επιχείρηση από τρίτους εκτός αυτής αναλύονται μέσω των αριθμοδεικτών αυτών και συγκρίνονται με εκείνα που έχουν ληφθεί από τους μετόχους της. Αν είναι μεγάλο το μέγεθος των κεφαλαίων που προέρχονται από εξωτερικό δανεισμό, αυτόματα ελλοχεύει μεγάλος κίνδυνος μη εξυπηρέτησης των κεφαλαίων αλλά και των τόκων. (Gibson, 2013)

Οι κυριότεροι αριθμοδείκτες της δανειακής επιβάρυνσης, με βάση στοιχεία που εμφανίζονται στον Ισολογισμό, είναι:

Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης (Debt Ratio)

ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟ(ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ) / ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Δείκτης Ξένων προς Ίδια Κεφάλαια (Debt to Equity Ratio)

ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟ(ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ) / ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Δείκτης Ξένων Κεφαλαίων προς Ίδια Κεφάλαια - Πάγια Άυλα Περιουσιακά Στοιχεία
(Debt to Tangible Network)

ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟ(ΞΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ) / ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΑΥΛΑ
ΠΑΓΙΑ

Αν μια επιχείρηση έχει πολλά δάνεια αυτοί οι αριθμοδείκτες θα είναι υψηλοί. Ο Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης αναφέρεται στο σύνολο του ενεργητικού με το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρίας. Αυτός ο δείκτης είναι πολύ σημαντικός γιατί μέσω αυτού γνωρίζουν οι δανειστές της εταιρίας ποσά επενδυμένα κεφάλαια ανήκουν στους μετόχους και πόσα πάρθηκαν μέσω δανείων.

Ο Δείκτης Ξένων Κεφαλαίων προς Ίδια Κεφάλαια είναι μια εναλλακτική του Δείκτη Δανειακής Επιβάρυνσης καθώς χρησιμοποιούν τα ξένα κεφάλαια, απλά ο Δείκτης

Ξένων Κεφαλαίων τα συγκρίνει με τα ίδια κεφάλαια ενώ ο Δείκτης Δανειακής Επιβάρυνσης συγκρίνει τα ξένα κεφάλαια με το σύνολο του ενεργητικού. Όταν κυμαίνεται μεταξύ 50% και 60% ο Δείκτης Ξένων Κεφαλαίων είναι θετικό. Μπορούμε και με τα στοιχεία που μας προσφέρουν τα Αποτελέσματα Χρήσης να υπολογίσουμε έναν αριθμοδείκτη, οποίος ονομάζεται

Δείκτης Κάλυψης Τόκων Ξένων Κεφαλαίων (Times Interest Earned)

ΚΑΘΑΡΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΚΕΡΔΗ ΚΑΙ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΑΦΑΙΡΕΣΗ ΤΟΚΩΝ ΞΕΝΩΝ
ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ / ΤΟΚΟΙ ΞΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Όταν ο Δείκτης Κάλυψης Τόκων Ξένων Κεφαλαίων κυμαίνεται σε ένα ποσοστό του 40%, η επιχείρηση δεν διατρέχει κίνδυνο και μπορεί να ανταποκριθεί στην αποπληρωμή των τόκων από τα ξένα κεφάλαια που έχει λάβει. Αυτό σηματοδοτεί ότι μπορεί να λάβει δάνεια με ευνοϊκούς όρους και επιτόκια. Επίσης, μπορεί μέσω των κερδών της να αποπληρώσει το αρχικό κεφάλαιο των δανείων που έχει λάβει, μειώνοντας παράλληλα την χρήση Ίδιων Κεφαλαίων.

Γ. Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας

Αν μια εταιρία είναι κερδοφόρα είναι αποδοτική. Το κύριο μέλημα των μετόχων είναι η αποδοτικότητα της επιχείρησης διότι ανάλογα αποδοτικό θα είναι και το μέρισμα τους. Επίσης, για την αποδοτικότητα μιας επιχείρησης, ενδιαφέρονται και άτομα εκτός αυτής που έχουν δώσει πίστωση στην εταιρία. Ακόμα, οι άνθρωποι που διοικούν μια εταιρία αναλύουν τους αριθμοδείκτες αποδοτικότητας καθώς μέσω αυτών θα κριθούν για την αποτελεσματικότητα των κινήσεων και των χειρισμών τους. Η αποδοτικότητα είναι μετρήσιμη και έχει νόημα να συγκρίνεται ως ένα ποσοστό με: α) το ενεργητικό, β) τις πωλήσεις και γ) τα ίδια και τα ξένα κεφάλαια.

Οι συνηθέστεροι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας με βάση σύγκρισης τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης είναι:

Πωλήσεις προς Μέσο Όρο Συνολικού Ενεργητικού (Total Asset Turnover)

ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Απόδοση Συνόλου Ενεργητικού

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Πωλήσεις προς Μέσο Όρο Λειτουργικού Ενεργητικού (Operating Asset Turnover)

ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Απόδοση του Λειτουργικού Ενεργητικού (Return on Operating Asset)

ΟΡΓΑΝΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

Πωλήσεις προς Πάγια Στοιχεία Ενεργητικού (Sales to Fixed Assets)

ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΤΗΣΙΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ

Αν οι αριθμοδείκτες που ανέλυσα προηγουμένως είναι υψηλοί τόσο πιο αποδοτική θα είναι η εταιρία που εξετάζουμε.

Οι καθαρές ετήσιες πωλήσεις χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό του αριθμοδείκτη Πωλήσεις προς Μέσο Όρο Συνολικού Ενεργητικού (Total Asset Turnover), οι οποίες προκύπτουν από την αφαίρεση των εκπτώσεων προς τους πελάτες και το μέσο όρο του Ενεργητικού ανά έτος. Για να υπολογισθεί όμως ο μέσος όρος αυτός, για άτομα που δεν ανήκουν στο δυναμικό της επιχείρησης, προκρίνεται ο μέσος όρος μέσω των δύο Ισολογισμών του έτους. Υπολογίζει, κατά πόσο η επιχείρηση αξιοποιεί τα περιουσιακά της στοιχεία για την δημιουργία πωλήσεων. Υπολογίζεται σε φορές και κυμαίνεται από 3 έως 1,5 φορές.

Ο αριθμοδείκτης Απόδοση Συνόλου Ενεργητικού υπολογίζει κατά πόσο τα κέρδη του οργανισμού προκύπτουν από τα περιουσιακά στοιχεία του και μετριέται σε ποσοστό επί τοις εκατό.

Ο αριθμοδείκτης Πωλήσεις προς Μέσο Όρο Λειτουργικού Ενεργητικού (Operating Asset Turnover) είναι παρόμοιος με τον αριθμοδείκτη Πωλήσεις προς Μέσο Όρο

Συνολικού Ενεργητικού (Total Asset Turnover) απλά στο κλάσμα αλλάζουν τα περιουσιακά στοιχεία, δηλαδή στον συγκεκριμένο αριθμοδείκτη εξετάζουμε το λειτουργικό ενεργητικό και όχι το συνολικό και λόγω αυτού είναι και μεγαλύτερος από τον πρώτο αριθμοδείκτη.

Το ίδιο ισχύει και με τον τέταρτο αριθμοδείκτη, που είναι ανάλογος της απόδοσης του συνολικού Ενεργητικού. Τέλος, ο πέμπτος αριθμοδείκτης είναι ανάλογος του πρώτου και τρίτου αριθμοδείκτη.

Οι αριθμοδείκτες που συγκρίνουν το αποτέλεσμα της επιχείρησης με τις καθαρές ετήσιες πωλήσεις της είναι:

Περιθώριο Καθαρού Κέρδους (Net Profit Margin)

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ / ΚΑΘΑΡΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Περιθώριο Μικτού Κέρδους (Gross Profit Margin)

Ο αριθμοδείκτης του καθαρού κέρδους υπολογίζει από τις καθαρές πωλήσεις μιας επιχείρησης πόσο ήταν το κέρδος της. Όλες οι εταιρίες θα ήθελαν να έχουν υψηλό καθαρό κέρδος αλλά κάθε κλάδος και κάθε εταιρία έχει διαφορετικό ανταγωνισμό και διαμορφώνεται ανάλογα και το περιθώριο κέρδους. Αν διαιρέσουμε τα μικτά κέρδη με τις καθαρές πωλήσεις προκύπτει το Περιθώριο Μικτού Κέρδους (Gross Profit Margin). Το μικτό κέρδος είναι αλληλένδετο με το καθαρό κέρδος και κρίνουν την απόδοση μιας επιχείρησης. Δυστυχώς, παρατηρούμε μείωση στο περιθώριο του μικτού κέρδους των επιχειρήσεων τα τελευταία χρόνια και αυτό οφείλεται στο ότι: α) ενώ οι τιμές πώλησης των προϊόντων δεν αυξάνονται, παρατηρείται αύξηση στο κόστος των εμπορευμάτων για να αγοραστούν και να παραχθούν, β) λόγω του ολοένα και αυξανόμενου ανταγωνισμού, οι τιμές πώλησης μειώνονται και γ) οι επιχειρήσεις εντάσσουν στο χαρτοφυλάκιο τους προϊόντα με χαμηλό περιθώριο κέρδους.

Η τρίτη κατηγορία αριθμοδεικτών αποδοτικότητας είναι αυτή που μετρά την αποδοτικότητα της επιχείρησης συγκριτικά με τα απασχολούμενα κεφάλαια (Συνολικά, Ξένα, Ίδια). Αυτοί είναι οι εξής:

Αποδοτικότητα της Όλης Επένδυσης (Return on Investment)

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ + (ΤΟΚΟΙ ΧΡΕΩΣΕΙΣ) Χ (1- ΠΟΣΟΣΤΟ ΦΟΡΟΥ) / ΜΕΣΟΣ
ΟΡΟΣ ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟΥ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ + ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων (Return on Total Equity)

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ- ΜΕΡΙΣΜΑ ΕΞΑΓΟΡΑΣΙΜΩΝ ΠΡΟΝΟΜΙΟΥΧΩΝ
ΜΕΤΟΧΩΝ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΣΥΝΟΛΟΥ ΙΣΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Αποδοτικότητα Κοινού Μετοχικού Κεφαλαίου (Return on Common Equity)

ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ - ΜΕΡΙΣΜΑ ΠΡΟΝΟΜΙΟΥΧΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ
ΜΕΤΟΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Ο αριθμοδείκτης της Αποδοτικότητας της Όλης Επένδυσης (Return on Investment) είναι ένας σημαντικός δείκτης για μια επιχείρηση διότι αποδεικνύει στους επενδυτές αν αξίζει να διαθέσουν τα κεφάλαια τους και πόσο καλά διαχειρίζεται η επιχείρηση την παρουσία της.

Ο αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας Ιδίων Κεφαλαίων (Return on Total Equity) μετρά την απόδοση των μετόχων που κατέχουν προνομιούχες αλλά και κοινές μετοχές.

Ο αριθμοδείκτης Αποδοτικότητα Κοινού Μετοχικού Κεφαλαίου (Return on Common Equity) δείχνει την απόδοση των μετόχων που κατέχουν κοινές μετοχές.

Δ. Γενικοί αριθμοδείκτες για τους επενδυτές

Υπάρχουν και άλλου είδους αριθμοδείκτες που εφαρμόζουν οι επενδυτές για να αξιολογήσουν μια επιχείρηση.

Βαθμός Χρηματοδοτικής Μόχλευσης (Degree of Financial Leverage)

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΦΟΡΩΝ / ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ

Κέρδη ανά μετοχή (Earnings per Share)

ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ - ΜΕΡΙΣΜΑ ΠΡΟΝΟΜΙΟΥΧΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ
ΚΟΙΝΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ

Αναλογία Τιμής/ Κερδών (Price/Earnings Ratio)

ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΤΙΜΗ ΜΕΤΟΧΗΣ / ΚΕΡΔΗ ΑΝΑ ΜΕΤΟΧΗ

Απόδοση Μερίσματος (Dividend Yield)

ΜΕΡΙΣΜΑ ΚΟΙΝΗΣ ΜΕΤΟΧΗΣ / ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΤΙΜΗ ΚΟΙΝΗΣ
ΜΕΤΟΧΗΣ

Λογιστική Αξία ανά Μετοχή (Book Value per Share)

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ- ΑΞΙΑ ΣΥΝΟΛΟΥ ΠΡΟΝΟΜΙΟΥΧΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ/
ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΟΙΝΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ

Ε. Αριθμοδείκτες ταμειακής ροής

Η οικονομική κατάσταση μιας εταιρίας μπορεί να εξεταστεί με πρόσθετα μέσα όπως είναι η ταμειακή ροή της, που μέσω αυτής υπολογίζονται οι αριθμοδείκτες ταμειακής ροής και σύμφωνα με τα αποτελέσματα αυτών μπορεί ένας ενδιαφερόμενος να κρίνει αν οι δραστηριότητες της εταιρίας ήταν σωστές ή όχι. Γενικότερα, η ταμειακή ροή καταδεικνύει τα διαθέσιμα χρήματα της επιχείρησης και η ανάλυσή της αποτελεί μια αποτύπωση των αλλαγών που υφίστανται τα χρηματικά διαθέσιμα. Οι αριθμοδείκτες ταμειακής ροής μπορούν να χρησιμοποιηθούν από την διοίκηση της επιχείρησης για να χαράξει την οικονομική της πολιτική όσον αφορά τις επενδύσεις και τα μερίσματα καθώς και από ανθρώπους εκτός της επιχείρησης, όπως επενδυτές και πιστωτές, που ενδιαφέρονται να εξετάσουν αν η επιχείρηση μπορεί να δώσει χρήματα στους μετόχους και γενικώς να δουν την προέλευση των μετρητών της επιχείρησης.

Στις καταστάσεις ταμειακών ροών, οι εισροές και οι εκροές μετρητών χωρίζονται σε λειτουργικές, επενδυτικές και χρηματοδοτικές. Στα λειτουργικά μετρητά συγκαταλέγονται η πώληση αγαθών και υπηρεσιών σαν εισροή μετρητών και η πληρωμή αποθεμάτων, μισθών εργαζομένων και φόρους σαν εκροή μετρητών. Στις επενδυτικές εισροές και εκροές μετρητών συγκαταλέγονται τα δάνεια, η πώληση

μετοχών και παγίων στοιχείων και η αγορά παραγωγικού εξοπλισμού. Στις χρηματοδοτικές εισροές και εκροές μετρητών συγκαταλέγονται η πώληση μετοχών, ομολογιών, δανείων και γραμμάτια αλλά και η πληρωμή μερισμάτων, η εξόφληση δανείων και η επαναγορά μετοχών.

Οι αριθμοδείκτες ταμειακής ροής είναι:

1) ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΡΟΕΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ / ΛΗΞΙΠΡΟΘΕΣΜΕΣ
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ + ΛΗΞΙΠΡΟΘΕΣΜΑ ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ
ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ

2) ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΡΟΕΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ / ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΧΡΕΗ

3) ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΡΟΕΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ - ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΡΟΝΟΜΙΟΥΧΩΝ
ΜΕΤΡΗΤΩΝ / ΑΡΙΘΜΟΣ ΥΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΚΟΙΝΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ

Ο πρώτος αριθμοδείκτης αφορά το κατά πόσο η εταιρία μπορεί να αποπληρώσει τα ληξιπρόθεσμα χρέη της. Όταν υπολογίζεται μεταξύ 20 έως 30 φορών αναδεικνύει ότι η εταιρία έχει μεγάλη άνεση στην αποπληρωμή των χρεών της. Ο δεύτερος αριθμοδείκτης προσδιορίζει κατά πόσο οι ετήσιες ροές μετρητών μπορούν να καλύψουν τα συνολικά χρέη της επιχείρησης. Ο τρίτος αριθμοδείκτης αποτυπώνει ποια είναι η ροή των κεφαλαίων ανά μετοχή.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΕΣ ΡΟΕΣ ΜΕΤΡΗΤΩΝ / ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ

Η διοίκηση της επιχείρησης χρησιμοποιεί την κατάσταση ταμειακής ροής, η οποία παρουσιάζει τα χρηματικά διαθέσιμα και τις κύριες υποχρεώσεις μιας εταιρίας.

ΣΤ. Οι αριθμοδείκτες σύμφωνα με τα ΕΛΠ

Οι κατηγορίες των αριθμοδεικτών σύμφωνα μ' αυτό είναι:

Οικονομικής διάρθρωσης

Αποδοτικότητα

Διαχειριστικής πολιτικής

Οι αριθμοδείκτες οικονομικής διάρθρωσης είναι οι εξής:

ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ % / ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ

ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ % / ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ % / ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ % / ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ % / ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ

Οι αριθμοδείκτες απόδοσης και αποδοτικότητας είναι οι εξής:

ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ % / ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ % / ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΜΙΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ % / ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ
ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ / ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΜΙΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ / ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ / ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΟΥ

Οι αριθμοδείκτες διαχειριστικής πολιτικής είναι οι εξής:

ΝΕΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ / ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΑΥΤΟΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΠΕΛΑΤΕΣ Χ 360 ΗΜΕΡΕΣ / ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ
ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΕ ΠΙΣΤΩΣΗ

ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ ΑΠΟ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ X 360 ΗΜΕΡΕΣ / ΑΓΟΡΕΣ
ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΕ ΠΙΣΤΩΣΗ

ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ X 360
ΗΜΕΡΕΣ / ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ (Τουρνά-Γερμανού,
2015)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. Η ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Σε αυτό το κεφάλαιο , θα αναλύσουμε τη φαρμακευτική αγορά στην Ελλάδα σύμφωνα με την μελέτη που πραγματοποιήθηκε από τον IOBE (Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών) σε συνεργασία με τον ΣΦΕΕ (Σύνδεσμος Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Ελλάδος). Η μελέτη αφορά γεγονότα και στοιχεία του 2020 και είναι η τελευταία που εκδόθηκε από τους συγκεκριμένους οργανισμούς. (IOBE ΣΦΕΕ, 2020)

3.1. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Όλος ο κόσμος επηρεάστηκε όπως είναι λογικό από το ξέσπασμα της πανδημίας. Σε οικονομικό επίπεδο, το πλήγμα ήταν μεγάλο λόγω του lockdown που επιβλήθηκε σχεδόν σε όλες τις χώρες παγκοσμίως και φυσικά και στην Ελλάδα. Πολλά μέτρα πάρθηκαν σε ευρωπαϊκό επίπεδο όπως το Ταμείο Ανάκαμψης, το νέο ΕΣΠΑ, η αναστολή των δημοσιονομικών στόχων και η ενίσχυση της ελληνικής οικονομίας μέσω δανείων από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ). Όλο το θετικό κλίμα που είχε δημιουργηθεί στην ελληνική οικονομία από το 2017 μετά την εξάπλωση της πανδημίας κατέρρευσε και ακολούθησε το 2020 ύφεση 8,2% σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ. Προφανώς, αυτό οφείλεται στη μείωση της παραγωγής, των εξαγωγών αλλά και της ιδιωτικής κατανάλωσης λόγω του lockdown. Το 2021, το πρωτογενές έλλειμα διαμορφώθηκε στο 5,5% του ΑΕΠ, ενώ οι προβλέψεις ήταν δυσοίωνες και το 2022 η οικονομία έχει ανακάμψει λόγω της άρσης των μέτρων παρόλο που ο πόλεμος που μαίνεται στην Ουκρανία έχει φθάσει τον πληθωρισμό στα ύψη καθώς κυμαίνεται στο 11,3%. Επίσης, ραγδαία αυξήθηκε και η ανεργία στο 18% το 2020, ενώ το 2022 κυμαίνεται στο 12,5%. (IOBE ΣΦΕΕ, 2020)

3.2. ΜΕΤΡΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ

Τα κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή έλαβαν κάποια μέτρα για την υγεία και την ευρωστία των λαών που ανήκουν σε αυτήν και επικεντρώθηκαν σε 4 πυλώνες:

- **Παροχή ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού**
- **Μείωση της διασποράς του ιού**
- **Έρευνα και ανάπτυξη εμβολίων**

- **Μέτρα στήριξης για την οικονομία, τις επιχειρήσεις και τους εργαζομένους**

Τον Μάιο του 2020, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή πρότεινε ένα νέο πρόγραμμα για τα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης από το 2021-2027 ύψους 1,9 δισ. ευρώ που θα στηρίζει τις ήδη υπάρχουσες πολιτικές των κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την δημόσια υγεία. Για να αντιληφθούμε την διαφορά το αντίστοιχο πρόγραμμα για την περίοδο 2014-2020 ήταν 450 εκατ. ευρώ, ενώ το τωρινό πρόγραμμα σκοπεύει να βοηθήσει στην ενίσχυση του συστήματος υγείας. Το πρόγραμμα ονομάζεται EU4Health και έχει σκοπό να προστατεύσει τους πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, να βελτιώσει τα προϊόντα που σχετίζονται με την υγειονομική κρίση και να ενισχύσει το σύστημα υγείας.

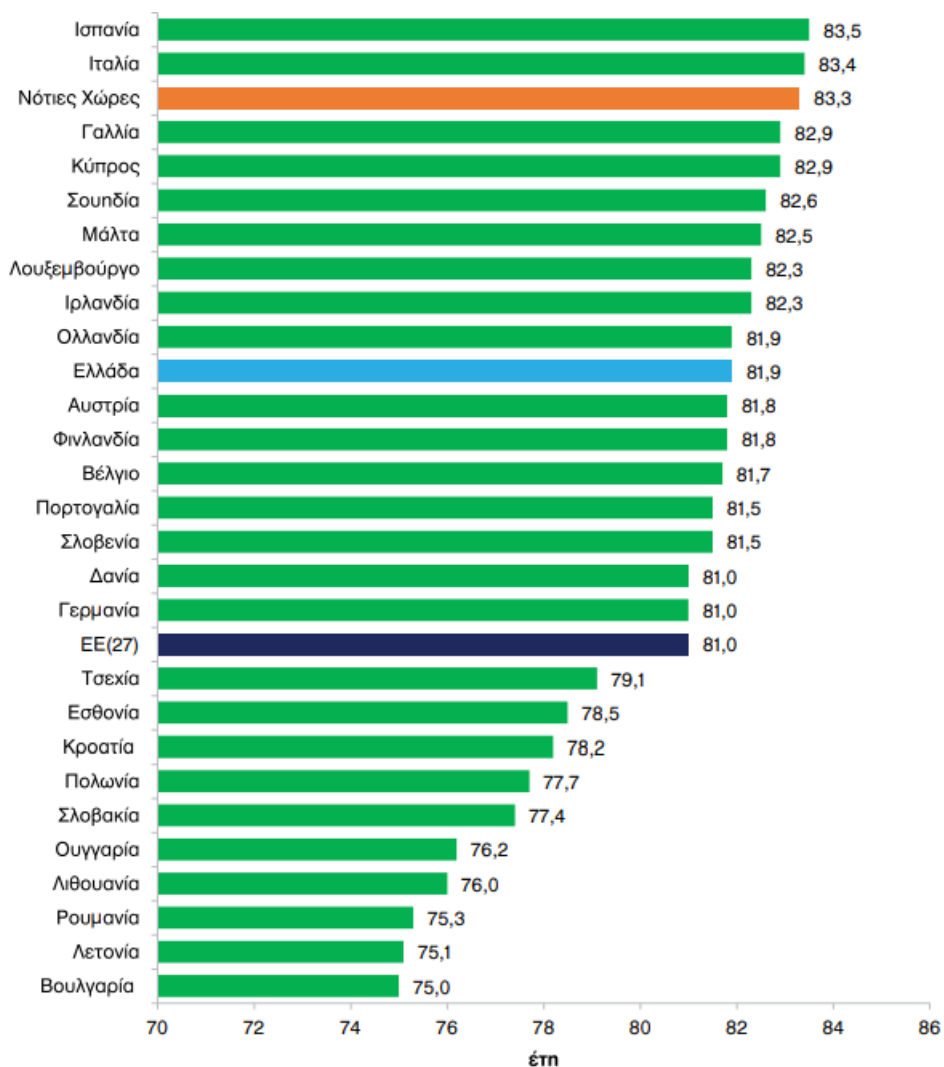
Σε οικονομικό επίπεδο, για την μείωση της ανεργίας μπήκε σε εφαρμογή το προσωρινό πρόγραμμα SURE (temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency - SURE). Το πρόγραμμα αυτό θεσπίστηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση για να μην χαθούν θέσεις εργασίας κατά τη διάρκεια της υγειονομικής κρίσης και περιλαμβάνει δάνεια ευνοϊκά για τα κράτη μέλη με σκοπό την επίτευξη μειωμένων ωρών εργασίας. Δόθηκαν 87,9 δισ. ευρώ στα 17 κράτη μέλη ενώ η Ελλάδα έλαβε 2,7 δισ. ευρώ που αντιστοιχούν στο 1,6 % του ΑΕΠ της.

Επιπρόσθετα, έπαψαν να ισχύουν οι δημοσιονομικοί κανόνες που είχαν τεθεί για το 2020 και πάρθηκαν κάποια μέτρα για την στήριξη της οικονομίας. Ένα από αυτά ήταν το Ταμείο Ανάκαμψης που χορήγησε κονδύλια ύψους 750 δισεκατομμυρίων ευρώ, τα οποία χωρίζονται σε 390 δισεκατομμύρια ευρώ σε επιχορηγήσεις προς τα κράτη και τα υπόλοιπα 360 δισεκατομμύρια ευρώ σε δάνεια. Η Ελλάδα θα λάβει από το Ταμείο Ανάκαμψης 32 δισεκατομμύρια ευρώ, εκ των οποίων τα 19,5 δισεκατομμύρια ευρώ ως επιχορηγήσεις και τα υπόλοιπα ως δάνεια με την προϋπόθεση ότι θα αξιοποιηθούν τα επόμενα 6 έτη. (IOBE ΣΦΕΕ, 2020)

3.3. ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΗ ΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Το 2019, οι γεννήσεις στην Ελλάδα ήταν μειωμένες 3,1% συγκριτικά με αυτές του 2018, ενώ οι θάνατοι αυξήθηκαν κατά 3,9%. Ως συμπέρασμα, η φυσική μεταβολή (η διαφορά μεταξύ γεννήσεων και θανάτων) ήταν αρνητική, δηλαδή ο πληθυσμός της Ελλάδας για το 2019 μειώθηκε κατά 41,2 χιλιάδες άτομα. Την περίοδο 1960-2018, το

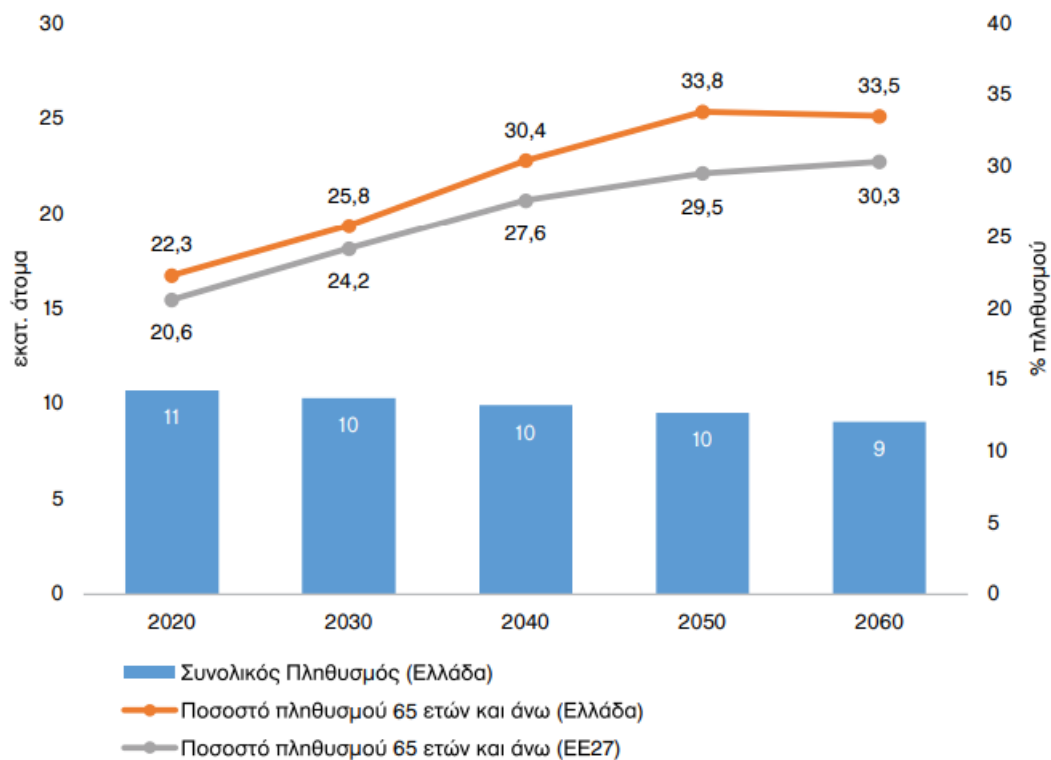
προσδόκιμο επιβίωσης στην Ελλάδα έχει αυξηθεί κατά σχεδόν 10 χρόνια και κυμαίνεται στα 81,9 έτη και παρόλο που ξεπερνά το μέσο όρο των 27 κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (81 έτη), δεν ξεπερνά τις χώρες του Νότου (83,3 έτη).



Διάγραμμα 1: Προσδόκιμο επιβίωσης (έτη) Ελλάδα-ΕΕ27-Νότιες Χώρες (2020)

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

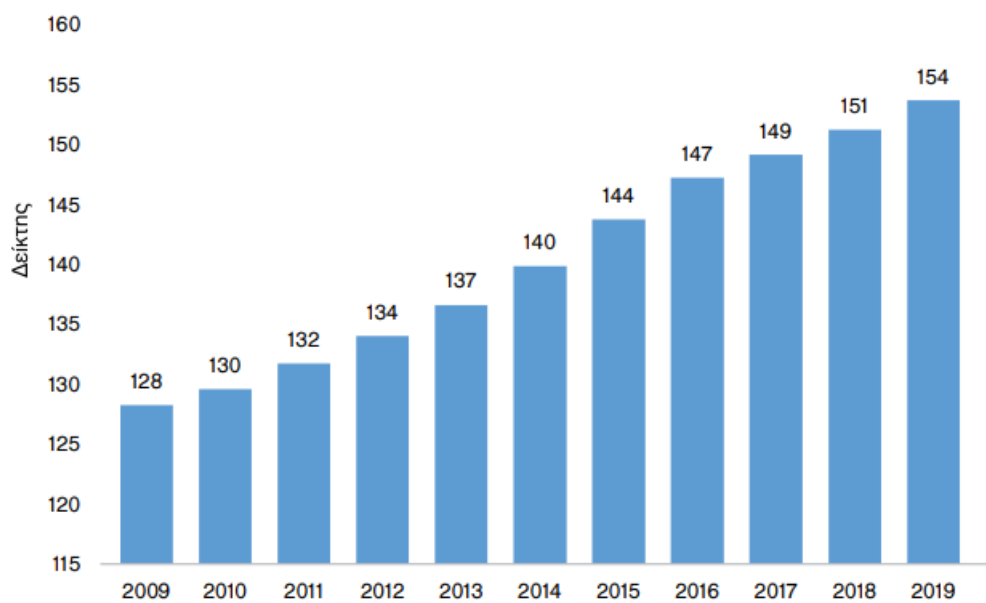
Έως το 2060, ο πληθυσμός της Ελλάδας θα έχει μειωθεί κατά 15,5%, ενώ τα άτομα άνω των 65 ετών θα αντιπροσωπεύουν το 33,5% του συνολικού πληθυσμού.



Διάγραμμα 2: Πληθυσμός άνω των 65 ετών (% συνολικό πληθυσμό) Ελλάδα-ΕΕ27

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

Λόγω της μείωσης των γεννήσεων και της αύξησης των θανάτων, ο δείκτης εξάρτησης του πληθυσμού έχει αυξηθεί σημαντικά σε σημείο που ο μισός πληθυσμός συντηρεί τον υπόλοιπο, ότι και αν σημαίνει αυτό για τα ασφαλιστικά ταμεία. Η αντιστοιχία ενεργού με ανενεργού πληθυσμού είναι 2 προς 1 και μέχρι το 2050 ο δείκτης εξάρτησης θα ανέλθει στο 92 %. Ο δείκτης μέτρησης της γήρανσης μετράει τους ανθρώπους άνω των 65 ετών και τα συγκρίνει με τους νέους από 0-14 ετών και ο δείκτης αυτός εναλλάσσεται ανάλογα είτε με μείωση στις γέννες είτε με αύξηση των ατόμων άνω των 65. (ΙΟΒΕ 2020)

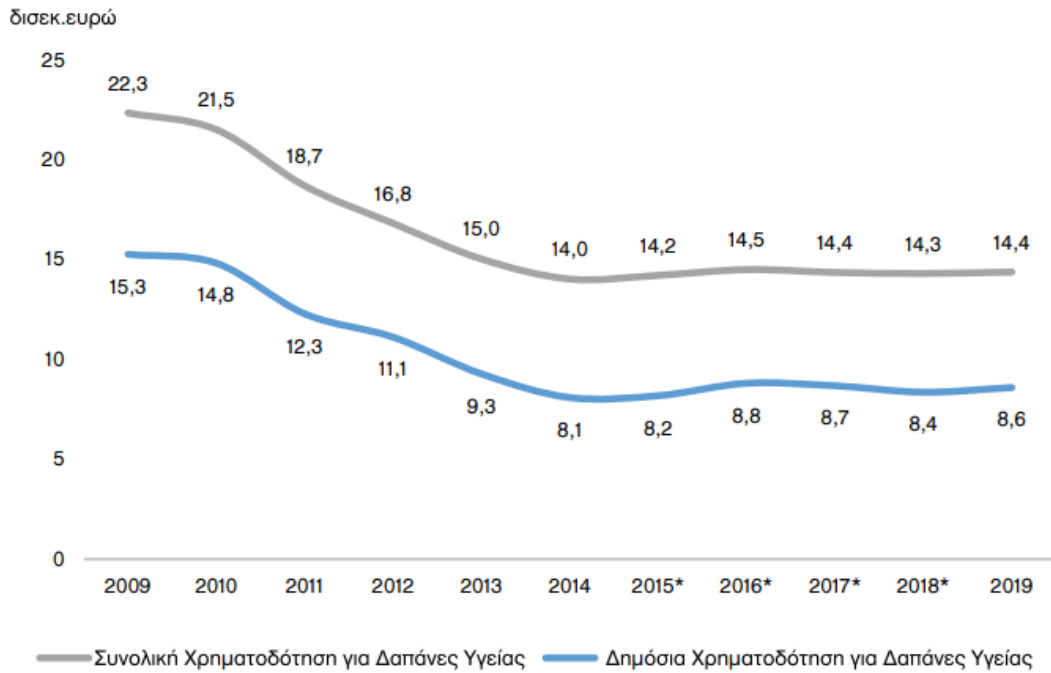


Διάγραμμα 3: Δείκτης μέτρησης της γήρανσης του πληθυσμού Ελλάδα

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

3.4. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΓΙΑ ΔΑΠΑΝΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

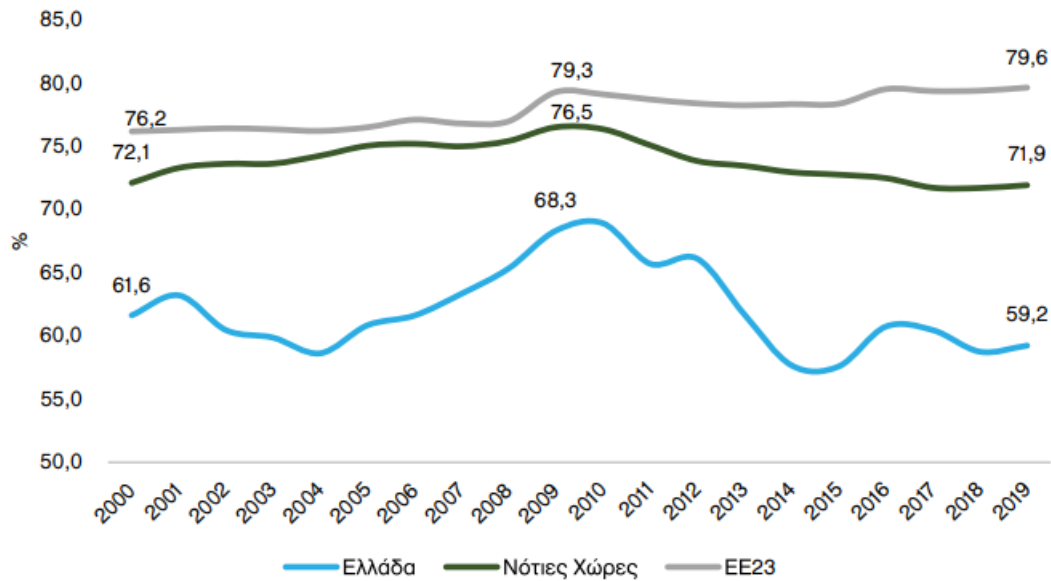
Το 2019, οι δαπάνες υγείας στην Ελλάδα χρηματοδοτήθηκαν με 14,4 δις ευρώ, 5,8 δις ευρώ από ιδιώτες και 14,4 δις ευρώ από το δημόσιο(ΙΟΒΕ 2020).



Διάγραμμα 4: Συνολική & δημόσια χρηματοδότηση για δαπάνες υγείας (δισεκ. €)

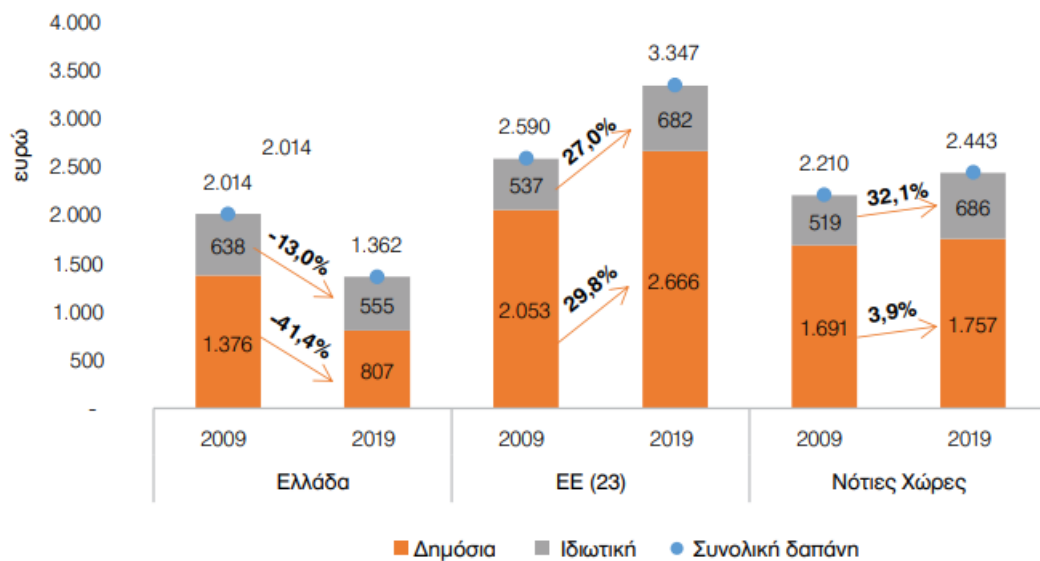
(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

Το 2019, η Ελλάδα δαπάνησε το 7,8% του ΑΕΠ της στην χρηματοδότηση της υγείας έναντι του 9,4% το 2009, μειωμένο κατά 1,6%. Αντίστοιχα, η δημόσια δαπάνη διαμορφώθηκε στο 4,7% του ΑΕΠ έναντι 6,4% το 2009, δεχόμενο μείωση 1,7% και πολύ πιο χαμηλά έναντι των κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης όπου το αντίστοιχο ποσοστό κυμαίνεται στο 8%. Έτσι, η δημόσια χρηματοδότηση αντιστοιχεί στο 59,2% της συνολικής χρηματοδότησης για δαπάνες υγείας το 2019, έναντι 68,3% το 2009, παραμένοντας χαμηλότερα από το μέσο όρο της ΕΕ23 και των Νοτίων χωρών (ΙΟΒΕ 2020).



Διάγραμμα 5: Δημόσια χρηματοδότηση για δαπάνες υγείας (% στη συνολική) Ελλάδα-ΕΕ27-Νότιες Χώρες (ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

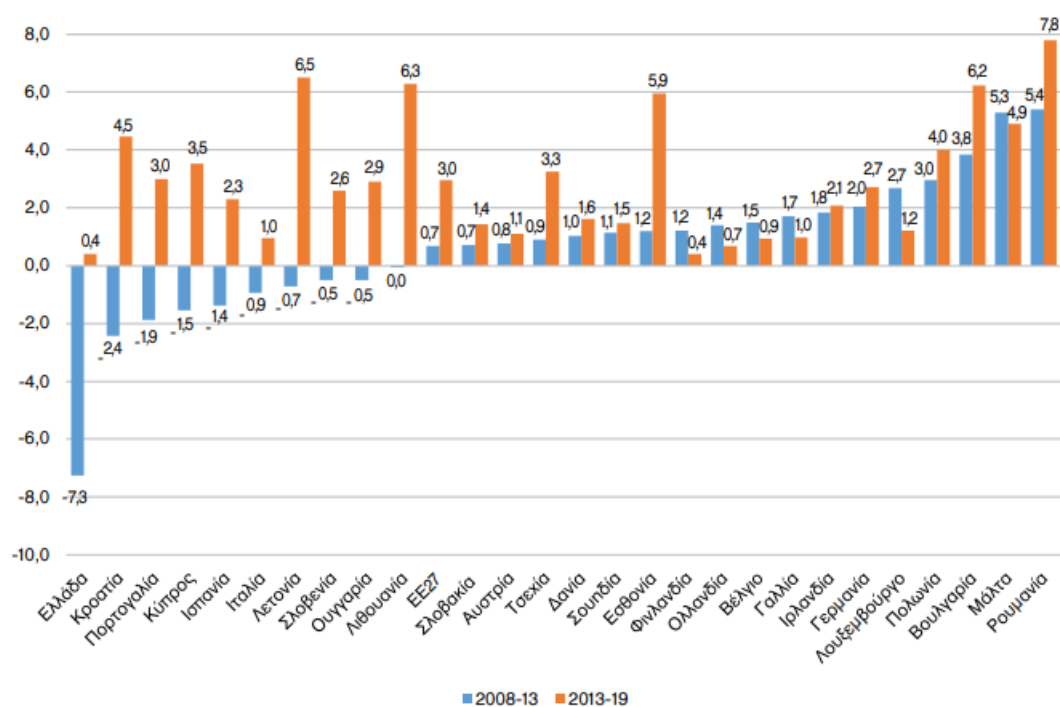
Το 2009 στην Ελλάδα η συνολική κατά κεφαλήν δαπάνη υγείας κυμαινόταν στα 2,014 δισ. Ευρώ ενώ το 2019 μειώθηκε στα 1,362 δισ. ευρώ. Αντίστοιχα, στα 807 εκατ. ευρώ κυμάνθηκε η δημόσια κατά κεφαλήν δαπάνη υγείας, μειωμένη κατά 41,4% έναντι του 2009 ενώ αντίστοιχα υπήρξε αύξηση στις Νότιες Χώρες και στα 23 κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης 3,9% και 23,8% αντίστοιχα.



Διάγραμμα 6: Συνολική κατά κεφαλήν δαπάνη υγείας Ελλάδα-ΕΕ23-Νότιες Χώρες

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

Την περίοδο 2008-2013 η κατά κεφαλήν δαπάνη υγείας στην Ελλάδα παρουσίασε μείωση κατά 7,3%, τη μεγαλύτερη μεταξύ των χωρών του ΟΟΣΑ, ενώ την περίοδο 2013-2019 σημείωσε αύξηση 0,4% (ΙΟΒΕ 2020).

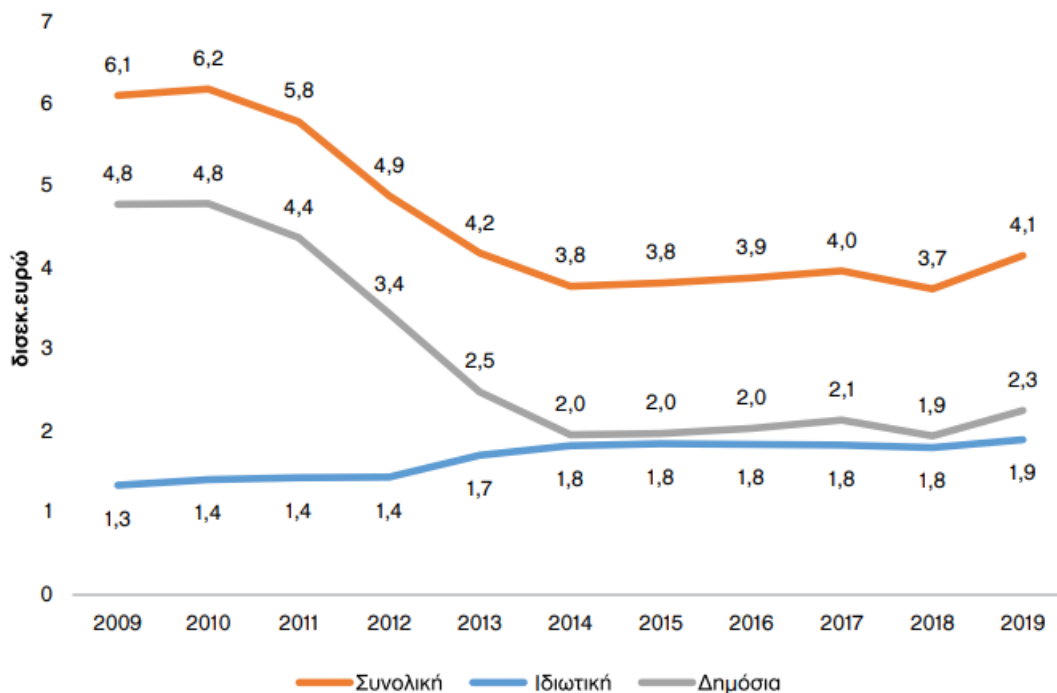


Διάγραμμα 7: Μέσος όρος ετήσιας μεταβολής κατά κεφαλήν δαπάνης υγείας στις χώρες του ΟΟΣΑ, 2008-2013 και 2013-2019

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

3.5. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ

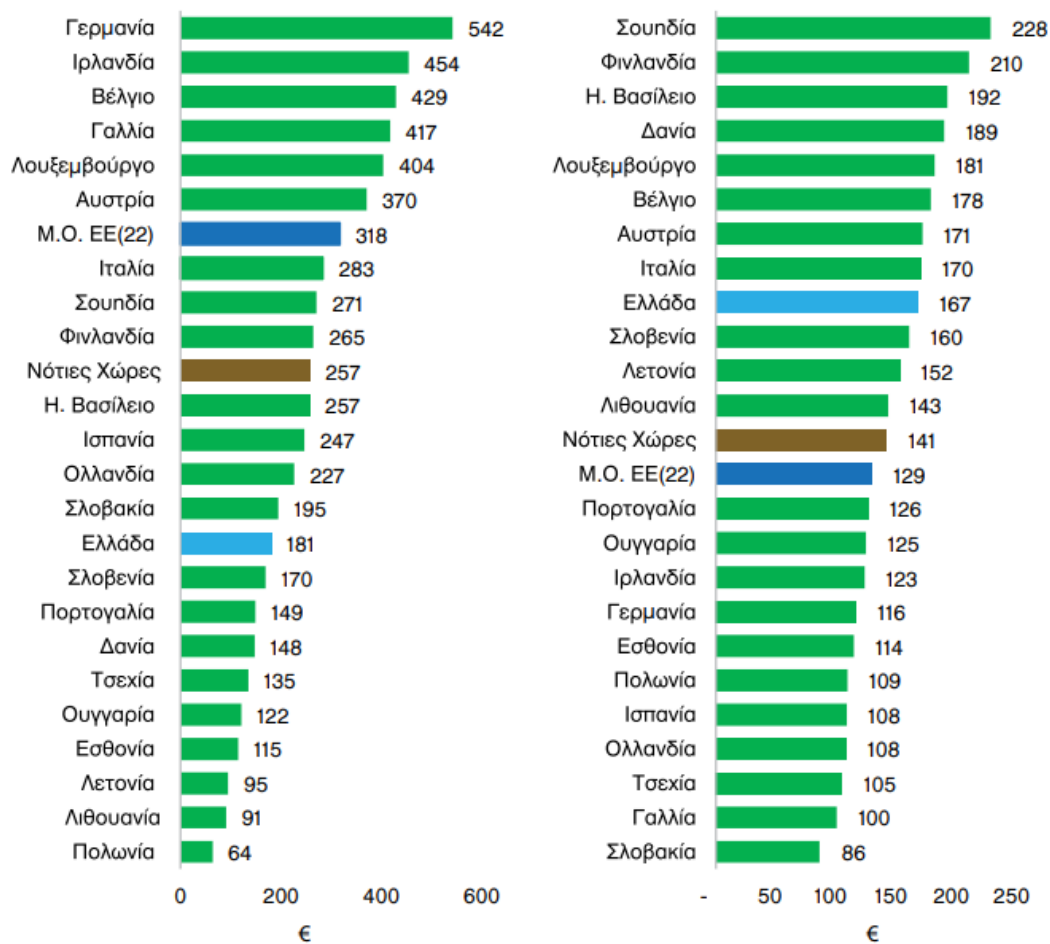
Το 2019 η συνολική δαπάνη για υγειονομικά και άλλα φαρμακευτικά αναλώσιμα μειώθηκε κατά 32,1% συγκριτικά με το 2009 και αντιστοιχούσε στα 4,1 δισεκ. ευρώ. Η δημόσια δαπάνη υπέστη μείωση 52,8% και ανήλθε στα 2,3 δισ. ευρώ το 2019, έναντι 4,8 δισ. ευρώ το 2009 ενώ η ιδιωτική δαπάνη έφτασε στα 1,9 δισεκ. ευρώ το 2019 σημειώνοντας άνοδο συγκριτικά με τα 1,3 δισεκ. ευρώ που δαπανήθηκαν το 2009.



Διάγραμμα 8: Συνολική δαπάνη για φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα (δισεκ. €) – Ελλάδα

(IOBE ΣΦΕΕ, 2020)

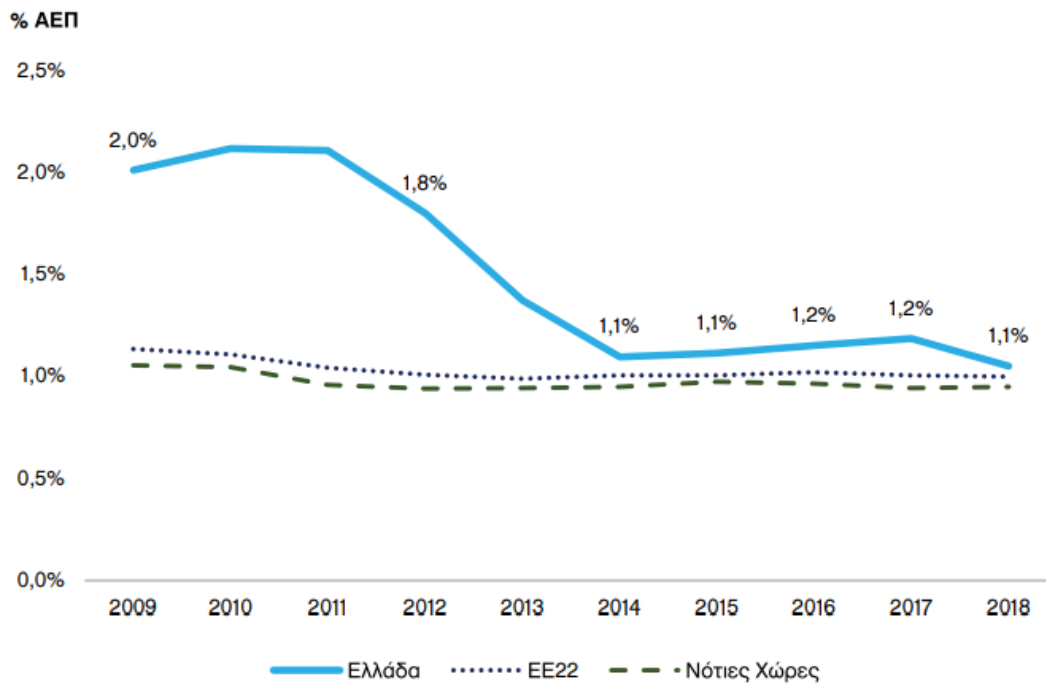
Η Ελλάδα (181 ευρώ) βρίσκεται κάτω από το μέσο όρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης (318 ευρώ) αναφορικά με τη δημόσια κατά κεφαλή δαπάνη για υγειονομικά και άλλα φαρμακευτικά αναλώσιμα, ενώ το 2009 η Ελλάδα ήταν στα 430 ευρώ ανά κάτοικο, πάνω και από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Αντιθέτως, στην ιδιωτική ανά κάτοικο δαπάνη η Ελλάδα (167 ευρώ) υπερτερεί του μέσου όρου της Ευρωπαϊκής Ένωσης και βρίσκεται στην 9η θέση.



Διάγραμμα 9: Δημόσια και ιδιωτική κατά κεφαλήν δαπάνη για φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα (2018)

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

Το 2009, το 2% του ΑΕΠ της Ελλάδας αφορούσε τη δημόσια δαπάνη για φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα ενώ το ποσοστό μειώθηκε το 2018 στο 1,1% του ΑΕΠ της χώρας μας.



Διάγραμμα 10: Δημόσια δαπάνη για φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα (% ΑΕΠ) Ελλάδα-ΕΕ22-Νότιες Χώρες

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

Η δημόσια φαρμακευτική δαπάνη περιλαμβάνει τις δαπάνες για φάρμακα όλων των φορέων κοινωνικής ασφάλισης για τα συνταγογραφούμενα φάρμακα, δηλαδή τα φάρμακα που αποζημιώνονται από Φορείς Κοινωνικής Ασφάλισης. Η καθαρή δημόσια φαρμακευτική δαπάνη είναι το τελικό ποσό που αποζημιώνουν οι ΦΚΑ μετά την αφαίρεση των υποχρεωτικών επιστροφών των φαρμακευτικών εταιρειών (rebates & clawback) (ΙΟΒΕ 2020).

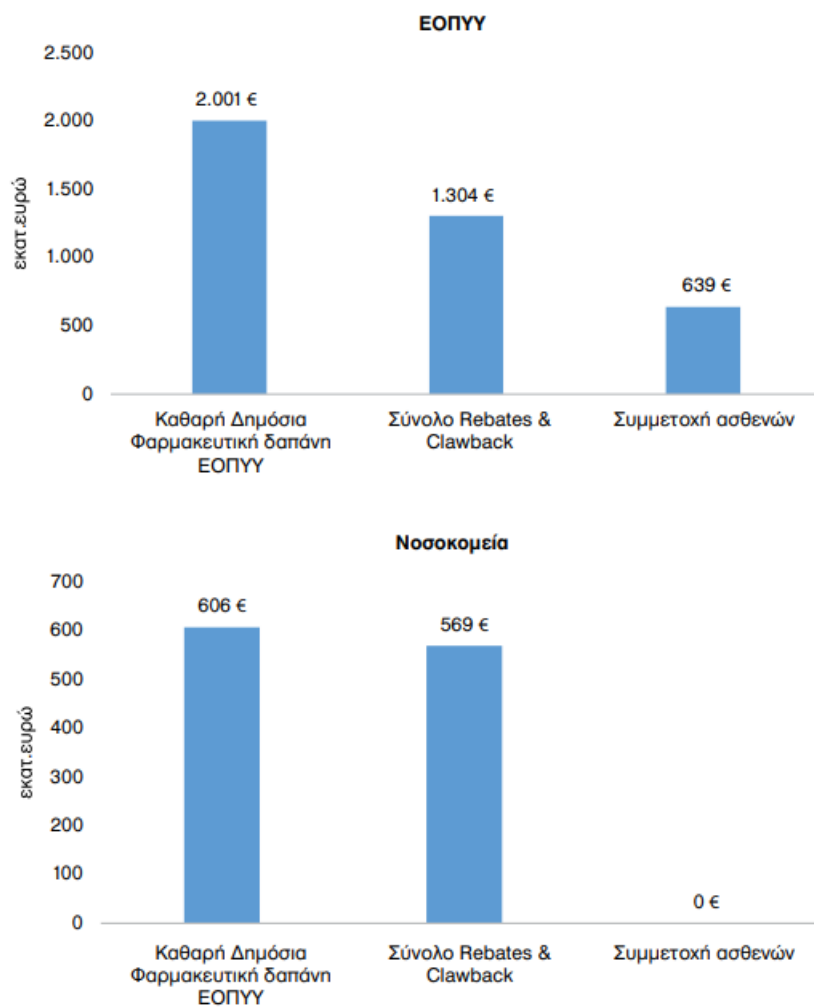
Η ιδιωτική φαρμακευτική δαπάνη περιλαμβάνει τα ποσοστά συμμετοχής των ασφαλισμένων για τα αποζημιούμενα φάρμακα (θεσμοθετημένη συμμετοχή & την επιπρόσθετη επιβάρυνση που προκύπτει όταν ο ασθενής επιλέγει φάρμακο με υψηλότερη Λιανική Τιμή σε σχέση με τη Τιμή Αποζημίωσης), τις ιδιωτικές δαπάνες των καταναλωτών (ασθενών) για τα μη καλυπτόμενα από τα ασφαλιστικά ταμεία φαρμακευτικά σκευάσματα και συναφή είδη αλλά και για όσα φάρμακα πληρώνουν ή επιλέγουν να πληρώσουν εξ' ολοκλήρου, καθώς και την αποζημίωση μέρους της δαπάνης από τις ιδιωτικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις (ΙΟΒΕ 2020).

Οι ασθενείς συμμετέχουν στα φάρμακα που αποζημιώνονται με τον εξής τρόπο:

- Θεσμοθετημένη Συμμετοχή: 0% ή 10% ή 25% επί της τιμής αποζημίωσης
- Επιβάρυνση που προκύπτει από τη διαφορά Λιανικής Τιμής και Τιμής Αποζημίωσης όταν ο ασθενής επιλέγει φάρμακο με Λιανική Τιμή Υψηλότερη της Τιμής Αποζημίωσης

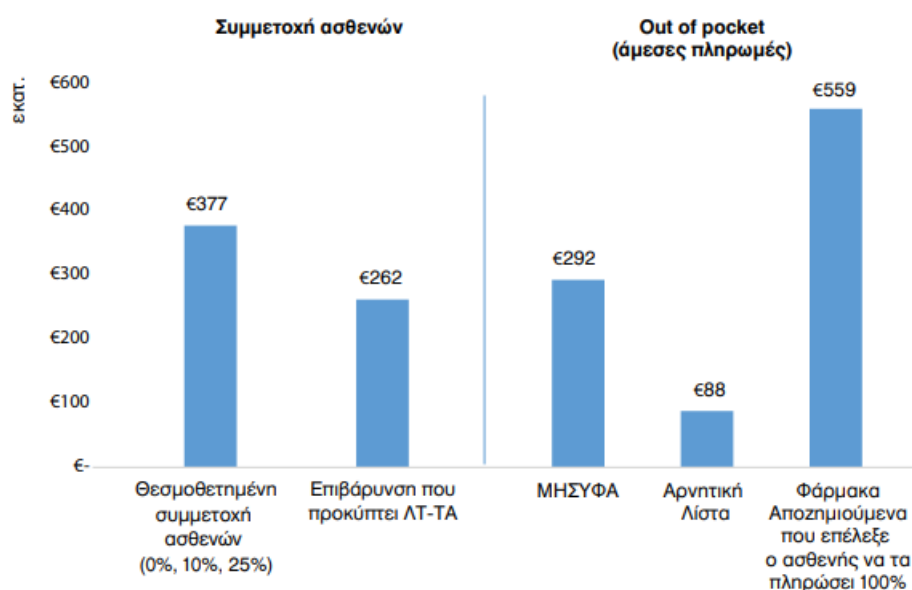
Οι ιδιωτικές πληρωμές που αφορούν το φάρμακο χωρίζονται:

- Στα φάρμακα που χαρακτηρίζονται ως μη συνταγογραφούμενα (ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ)
- Στα φάρμακα που δεν αποζημιώνονται ενώ είναι συνταγογραφούμενα (αρνητική λίστα)
- Στα φάρμακα που είναι συνταγογραφούμενα αλλά ο ασθενής για δικούς του λόγους επέλεξε να πληρώσει ολόκληρο το αντίτιμο. (ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)



Διάγραμμα 11: Συμμετοχή ασθενών στην αποζημιούμενη αγορά (2020)

ΠΗΓΗ: Κρατικός Προϋπολογισμός, σημειώματα εταιρειών, στοιχεία από ΗΔΙΚΑ, Επεξεργασία ΣΦΕΕ Τα στοιχεία για το 2020 της συμμετοχής ασθενών αποτελούν αποτέλεσμα εκτιμήσεων.



Διάγραμμα 12: Συνολική Ιδιωτική Φαρμακευτική Δαπάνη (2020)

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

3.6. Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΣΤΗΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΟΥ

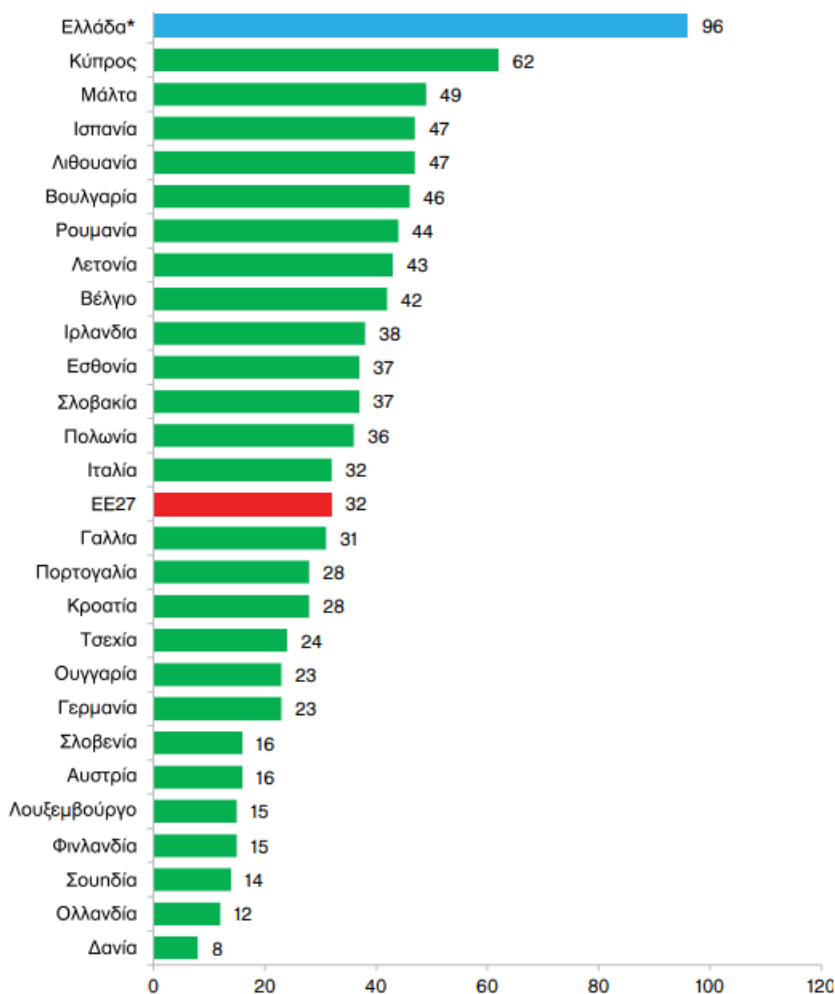
Αφού λοιπόν αναφερθήκαμε εκτενώς στην ζήτηση που υπάρχει για τα φάρμακα στην και πως αυτή μοιράζεται, θα περάσουμε τώρα στην ανάλυση της προσφοράς και θα μιλήσουμε για την παραγωγή και διάθεση φαρμακευτικών προϊόντων στην Ελλάδα.

3.6.1. Πως φθάνει το φάρμακο στον καταναλωτή

Ένας από τους πιο επικερδής κλάδους στην ελληνική επιχειρηματικότητα είναι η παραγωγή και διάθεση φαρμακευτικών προϊόντων. Οι επιχειρήσεις που παράγουν και εμπορεύονται τα φάρμακα μαζί με αυτές που τα αποθηκεύουν και τα διακινούν, είναι αυτές που αντιπροσωπεύουν την διαχείριση φαρμακευτικών προϊόντων στην Ελλάδα. Το φάρμακο φθάνει στον καταναλωτή ακολουθώντας την πορεία:

1. Επιχείρηση παραγωγής φαρμάκων
2. Επιχείρηση αποθήκευσης φαρμάκων
3. Φαρμακείο

Στην Ελλάδα υπάρχουν περίπου 106 παραγωγοί και εισαγωγείς φαρμάκων, 130 φαρμακαποθήκες, 128 φαρμακεία εντός των νοσοκομείων, 32 φαρμακεία ΕΟΠΥΥ και ακόμα 10.324 φαρμακεία. Όπως αντιλαμβάνεστε, έχουμε την υψηλότερη πυκνότητα φαρμακείων μεταξύ των κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης καθώς αντιστοιχούν 96 φαρμακεία ανά 100.000 κατοίκους, ενώ στην Ευρωπαϊκή Ένωση το ποσοστό είναι μόλις 32 φαρμακεία ανά 100.000 κατοίκους.



Διάγραμμα 13: Αριθμός φαρμακείων ανά 100.000 κάτοικους ΕΕ27 (2019)

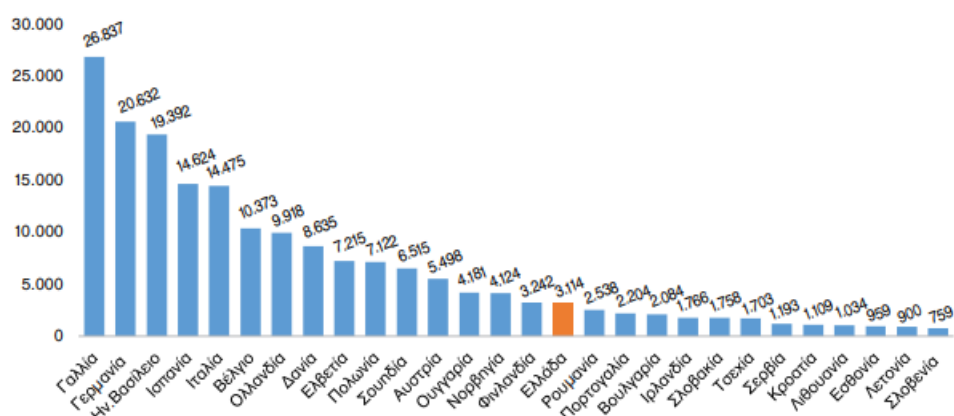
(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

Τα φαρμακεία του ΕΟΠΥΥ αριθμούν τα 32 σε όλη την χώρα και εξυπηρετούν τους ασθενείς που λαμβάνουν φάρμακα υψηλού κόστους χωρίς κάποιο οικονομικό αντίτιμο. Αυτά τα φάρμακα χωρίζονται σε 2 κατηγορίες, τα σκευάσματα που χρησιμοποιούνται εντός του νοσοκομείου και αυτά που μπορούν να συνεχίσουν να χορηγούνται και εκτός νοσοκομείου. Το 2016 αποφασίστηκε ότι μόνο τα φαρμακεία των δημόσιων

νοσοκομείων θα μπορούν να προμηθεύουν τους ασθενείς με φάρμακα που απευθύνονται σε πολύ σοβαρές παθήσεις και το χρηματικό αντίτιμο είναι πολύ υψηλό.(IOBE 2020)

3.7. R & D ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Στην Ελλάδα σε διάστημα 18 ετών από το 2002 μέχρι το 2020 πραγματοποιήθηκαν 3.114 κλινικές μελέτες εκ των οποίων έχουν ολοκληρωθεί οι 1800.

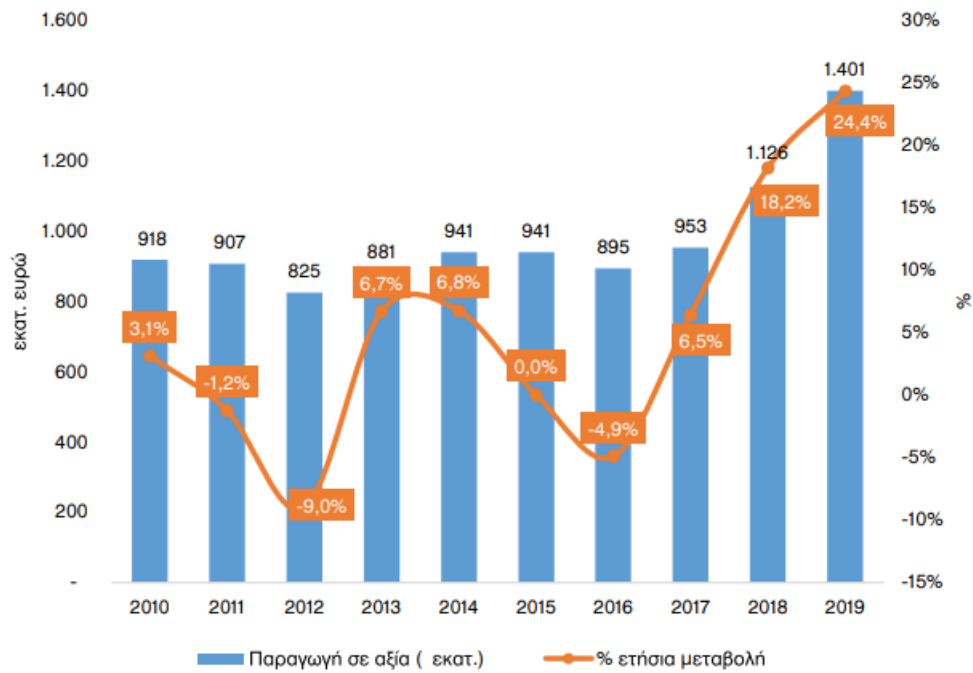


Διάγραμμα 14: Αριθμός κλινικών μελετών ανεξάρτητα φάσης ή σταδίου (2002-2020)

(IOBE ΣΦΕΕ, 2020)

Στα συνολικά ποσά που δαπανήθηκαν για έρευνα και ανάπτυξη στην Ελλάδα, το ποσοστό που αντιπροσωπεύει τις ελληνικές φαρμακευτικές βιομηχανίες είναι 5%, σημαντικά χαμηλό έναντι του 2015 (8%).

Σύμφωνα με την έρευνα Prodcorn (Eurostat), η παραγωγή φαρμάκου στην Ελλάδα σε αξία (exfactory) προσέγγισε το €1,4 δισεκ. το 2019, αυξημένη κατά 24,4% σε σύγκριση με το 2018, ενώ σε σύγκριση με το 2010 είναι ενισχυμένη κατά 52,5% (IOBE 2020).



Διάγραμμα 15: Παραγωγή φαρμάκων (σε εκατ. €)

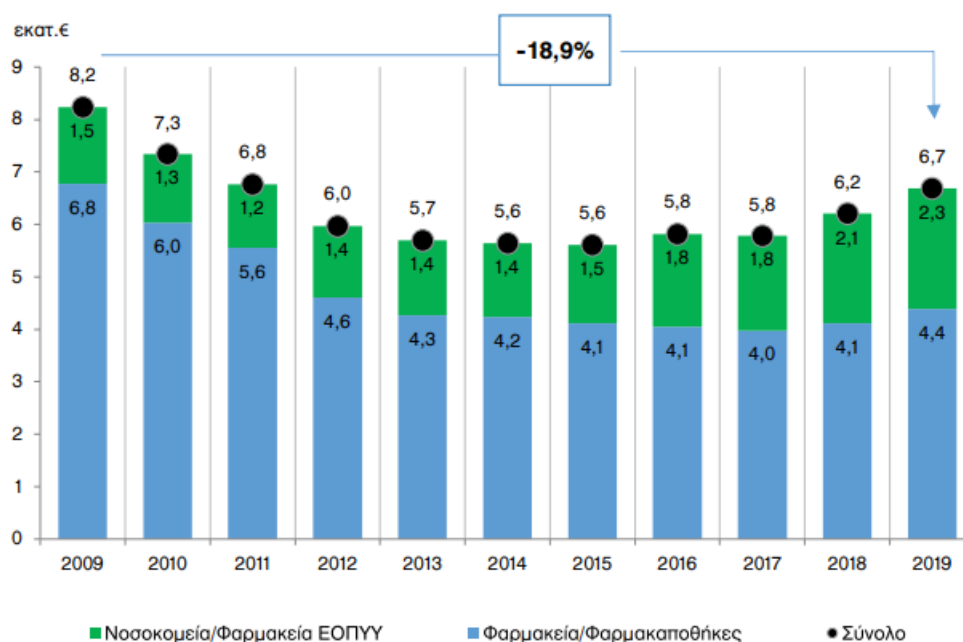
(IOBE ΣΦΕΕ, 2020)

Οι τιμές του φαρμάκου αυξήθηκαν και αυτό επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι η παραγωγή αυξήθηκε ελάχιστα παρόλα αυτά ο κύκλος εργασιών των φαρμάκων αυξήθηκε κατά 15,8% το 2020 συγκριτικά με το 2019. Με τις στρατηγικές συμμαχίες που έχουν αναπτύξει οι ελληνικές επιχειρήσεις που διατηρούν εργοστάσια με αυτές του εξωτερικού, έχει οδηγήσει στο να παράγεται το 28% των φαρμάκων στην Ελλάδα. Αυτό το ποσοστό μπορεί να αυξηθεί περαιτέρω και να μειώσουν το ποσοστό του 50% που είναι τα εισαγόμενα φάρμακα και το 28% του LMP εξωτερικού (προϊόντα διεθνών εταιριών που παρασκευάζονται / συσκευάζονται στην Ελλάδα). (IOBE ΣΦΕΕ, 2020)

3.8. ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Η αξία των πωλήσεων σε φαρμακαποθήκες και φαρμακεία το 2019 έφτασαν τα 4,4 δισ. Ευρώ, 6,8% υψηλότερες συγκριτικά με το 2018, ενώ οι πωλήσεις εντός των νοσοκομείων αλλά και στα φαρμακεία του ΕΟΠΥΥ άγγιξαν τα 2,3 δισ. Ευρώ, έχοντας και εκεί αύξηση της τάξης του 9,4%. Συνολικά δηλαδή, η αξία των πωλήσεων έφτασε τα 6,7 δισ. Ευρώ, με το 65,7% να αντιστοιχεί στις φαρμακαποθήκες και τα φαρμακεία, ενώ το 34,3% στα νοσοκομεία και τα φαρμακεία του ΕΟΠΥΥ. Να σημειωθεί ότι το 2018 το συνολικό ποσό ήταν 6,2 δισ. Ευρώ ενώ το 2009 έφτασε στα 8,2 δισ. Ευρώ,

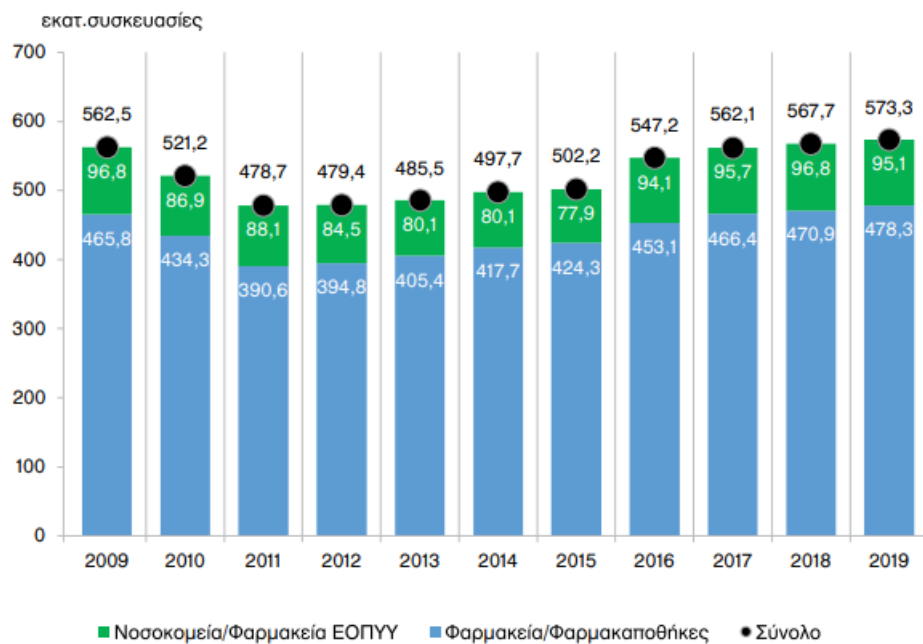
δηλαδή την τελευταία δεκαετία η μείωση της αξίας των πωλήσεων φάρμακα και φαρμακαποθήκες κυμαίνεται στο 18,9%.



Διάγραμμα 16: Πωλήσεις φαρμάκων σε αξία (σε δισεκ. €) – Ελλάδα

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

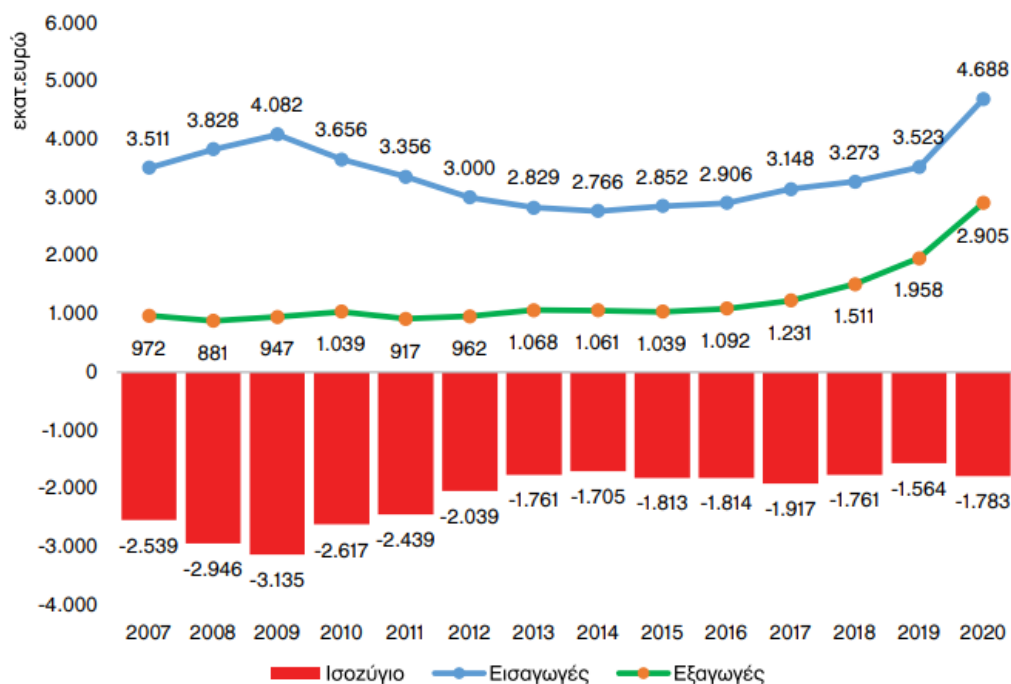
Το 2019 στην Ελλάδα πουλήθηκαν 573,3 εκατ. συσκευασίες φαρμάκων, 1% περισσότερο από το 2018 και το υψηλότερο νούμερο τα τελευταία 10 χρόνια. Οι φαρμακαποθήκες και τα φαρμακεία αύξησαν τις πωλήσεις τους 1,6%, ενώ τα φαρμακεία των νοσοκομείων και του ΕΟΠΥΥ είχαν πτώση 1,8%. Υπάρχουν 2 κατηγορίες φαρμάκων και χωρίζονται σύμφωνα με το αν προστατεύονται ή όχι με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, την λεγόμενη πατέντα. Το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας δίνει την δυνατότητα στον εφευρέτη ενός φαρμάκου για 17 χρόνια να δίνει την άδεια εκείνος σε όποιον επιθυμεί να παράγει το συγκεκριμένο φάρμακο. Δηλαδή, απαγορεύεται η παραγωγή του φαρμάκου αυτού από κάποιον άλλον πέραν του εφευρέτη.



Διάγραμμα 17: Πωλήσεις φαρμάκων σε όγκο (εκατ. συσκευασίες) – Ελλάδα

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

Η Ελλάδα είχε στο ισοζύγιο εισαγωγών -εξαγωγών έλλειμμα 1,8 δισ. Ευρώ. Το θετικό είναι ότι παρόλο που οι εισαγωγές αυξήθηκαν κατά 33,1% και ανήλθαν στα 4,7 δισ. Ευρώ, τεράστια αύξηση της τάξης του 48,3% είχαν οι εξαγωγές φθάνοντας τα 2,9 δισ. Ευρώ. Μάλιστα, παρατηρώντας τις εξαγωγές ανά έτος, καταλήγουμε ότι υπάρχει αύξηση σχεδόν 100% συγκριτικά με το 2018.



Διάγραμμα 18: Εξέλιξη εμπορικού ισοζυγίου φαρμάκων (εκατ. €)

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

Το 9,65 των προϊόντων που εισάγει η Ελλάδα από το εξωτερικό αποτελούν τα φάρμακα, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό για τις εξαγωγές είναι 9,4%. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Eurostat, με μεγάλες μεταβολές συγκριτικά και με το 2019 λόγω και της εξάπλωσης του κορονοϊού, η Γαλλία είναι η χώρα που εξάγουμε τα περισσότερα φάρμακα, σημειώνοντας μια τρομαχτική αύξηση 131,3% συγκριτικά με το 2019 και με ένα μερίδιο της τάξης του 32,2% επί των συνολικών εξαγωγών φαρμάκων. Στην δεύτερη θέση βρίσκεται η Γερμανία με 10% μερίδιο επί των συνολικών εξαγωγών παρά την μείωση συγκριτικά με το 2019 στο 3,4%. Στην τρίτη θέση βρίσκεται η Ιαπωνία με μερίδιο 8% επί των συνολικών εξαγωγών αλλά το πιο ενδιαφέρον στοιχείο είναι η αύξηση των εξαγωγών προς την χώρα αυτή σε σχέση με το 2019 που αγγίζει το εξωπραγματικό ποσοστό του 4.062,6%. Στην 4η θέση βρίσκεται το Ηνωμένο Βασίλειο με αύξηση 4,5% έναντι του 2019, στην 5η θέση η Ισπανία με αύξηση 31,3%, στην 6η θέση η Κύπρος με 5,7% αύξηση και την υπόλοιπη δεκάδα συμπληρώνουν κατά σειρά η Αυστρία, η Ιταλία, η Νότιος Κορέα και η Ολλανδία. (ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

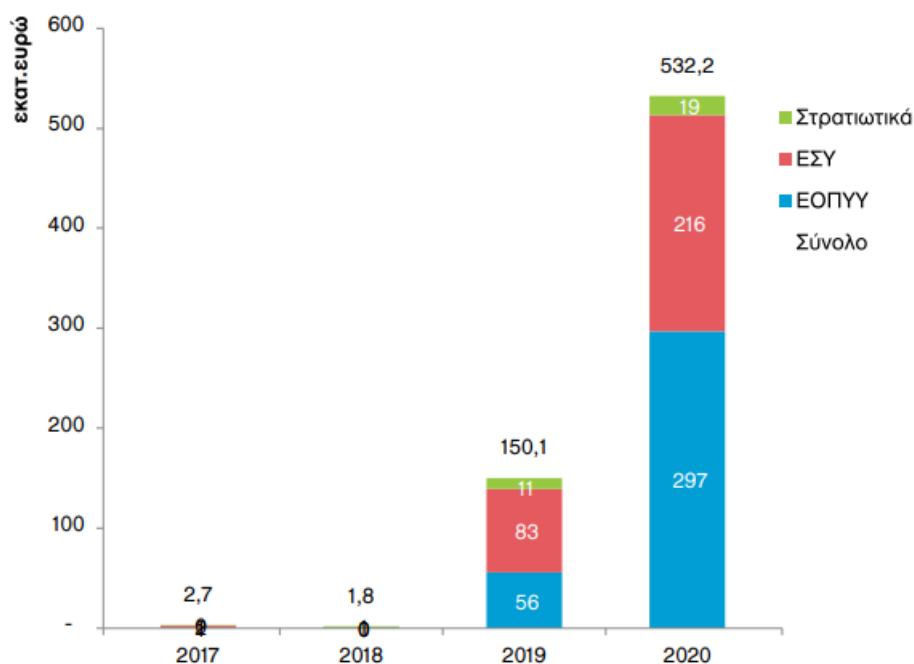
Χώρα	Εξαγωγές	Μερίδιο	% μεταβολή (2020 vs 2019)
Γαλλία	935.058.006	32,2%	131,3%
Γερμανία	290.367.184	10,0%	-3,4%
Ιαπωνία	233.765.953	8,0%	4062,6%
Ην. Βασίλειο	190.416.022	6,6%	4,5%
Ισπανία	125.038.339	4,3%	31,3%
Κύπρος	123.306.860	4,2%	5,7%
Αυστρία	120.880.195	4,2%	33,9%
Ιταλία	95.457.671	3,3%	-5,7%
Νότια Κορέα	79.621.692	2,7%	25,2%
Ολλανδία	77.292.358	2,7%	30,2%

Πίνακας 1: Εξαγωγές φαρμάκων ανά χώρα (2020)

(ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

3.9. ΟΦΕΙΛΕΣ ΤΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Για το έτος 2020 ο ΣΦΕΕ εθελοντικά σύλλεξε τα τιμολόγια του έτους αυτού για να καταμετρήσει τι οφείλει το δημόσιο στις φαρμακευτικές εταιρίες μόνο για την χρονιά εκείνη χωρίς την προσθήκη των οφειλών από τα προηγούμενα χρόνια. Στα τέλη του 2020 οι οφειλές του δημοσίου προς τις φαρμακευτικές εταιρίες κυμαίνονταν στα 686,8 εκατ. ευρώ, όπου τα 302,1 εκατ. ευρώ προέρχονται από τα νοσοκομεία και τα τα353,3 εκατ. Ευρώ προέρχονται από τον ΕΟΠΥΥ. Στα τέλη του 2019 οι ίδιες οφειλές ανέρχονταν στα 590,5 εκατ. ευρώ, όπου 330,6 εκατ. ευρώ ήταν από τον ΕΟΠΥΥ και 259,9 εκατ. Ευρώ από τα νοσοκομεία, άρα μέσα σε ένα χρόνο η μείωση αγγίζει το 16,3%. Γενικώς οι φαρμακευτικές εταιρίες λαμβάνουν σταθερά χρήματα που προέρχονται από το Δημόσιο και σε συνδυασμό με την σύναψη ενός προγράμματος για την αποπληρωμή και των οφειλών που και οι ίδιες εταιρίες έχουν προς το κράτος, τις καθιστά βιώσιμες προς την αγορά αλλά και προς τις εργασίες τους. (ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)



Διάγραμμα 19: Εκκρεμείς οφειλές δημοσίου προς τις εταιρείες-μέλη ΣΦΕΕ ανά έτος (εκατ. €)

(IOBE ΣΦΕΕ, 2020)

3.10. ΣΥΣΤΗΜΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

Το 2012 η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ) σε συνεργασία με το Εργαστήριο Οργάνωσης και Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας του Τμήματος Νοσηλευτικής - ΕΚΠΑ με βάση τη μεθοδολογία του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) και με τη σύμπραξη του ειδικού εμπειρογνώμονος Dr. Markus Schneider (της BASYS, Germany) δημοσιοποίησαν για πρώτη φορά στατιστικά στοιχεία για τις Δαπάνες Υγείας σε εθνικό επίπεδο, με βάση το Σύστημα Λογαριασμών Υγείας (ΣΛΥ) του ΟΟΣΑ ενώ έκτοτε η ΕΛΣΤΑΤ δημοσιοποιεί στατιστικά στοιχεία για τη Χρηματοδότηση για Δαπάνες Υγείας σε εθνικό επίπεδο με βάση το νέο εγχειρίδιο Συστήματος Λογαριασμών Υγείας ΣΛΥ 2011 του ΟΟΣΑ, έναντι του ΣΛΥ 1.0 που είχε χρησιμοποιηθεί για τα παλαιότερα στοιχεία (IOBE 2020). Μετά από συνεργασία του ΟΟΣΑ (Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης) και του ΠΟΥ (Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας) δημιουργήθηκε σύμφωνα με το Διεθνές Πρότυπο Ταξινόμησης Δαπανών Υγείας (International Classification of Health Accounts –ICHA) ένα νέο εγχειρίδιο που ονομάστηκε ΣΛΥ 2011 (Σύστημα Λογαριασμών Υγείας).

Τρεις είναι οι κατηγορίες που καταρτίζουν το Σύστημα Λογαριασμών Υγείας:

- Την οικονομική επιβάρυνση κάθε χρηματοδοτικού φορέα (HF-Health Funding)

Health Funding (Φορέας Χρηματοδότησης): Ένα από τα θέματα που επεξεργάζεται το Σύστημα Λογαριασμών Υγείας είναι το πως θα χρηματοδοτηθούν οι υπηρεσίες υγείας μέσω των φορέων χρηματοδότησης.

- Την κατεύθυνση της υγειονομικής δαπάνης ανά προμηθευτή υγείας (HP-Health Provider)

Health Provider (Κατηγορία Προμηθευτή):

Οι χώρες διαφέρουν ως προς τις ρυθμίσεις και όσον αφορά την ποιότητα και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στις υπηρεσίες υγείας. Κατατάσσοντας τις χώρες σε κατηγορίες ανάλογα με τις παροχές υγείας που προσφέρουν, ανακαλύπτουμε και άλλα ποιοτικά χαρακτηριστικά για αυτές, όπως το ύψος των πόρων και λεπτομέρειες για το ανθρώπινο δυναμικό.

- Την κατεύθυνση της δαπάνης ανά υγειονομική δραστηριότητα (HC- Health Care)

Health Care (Υγειονομική Δραστηριότητα):

Η υγειονομική δραστηριότητα στην Ελλάδα περιλαμβάνει το σύνολο των ιατρικών, παραϊατρικών, νοσηλευτικών και τεχνολογικών δραστηριοτήτων που εκτελούνται από τα διάφορα ιδρύματα ή τους ιδιώτες με σκοπό:

- την προαγωγή της υγείας και την πρόληψη των ασθενειών
- τη θεραπεία των ασθενειών
- τη βοήθεια των χρονίως πασχόντων που χρίζουν νοσηλευτικής φροντίδας;
- την περίθαλψη ατόμων με προβλήματα υγείας, με αναπηρία αλλά και των ατόμων με ειδικές ανάγκες που χρίζουν νοσηλευτικής φροντίδας
- την παροχή και τη διοίκηση της δημόσιας υγείας (IOBE 2020)

Σύμφωνα με αυτά κάθε δαπάνη που πραγματοποιείται θα πρέπει να γνωρίζουμε από ποιόν φορέα προέρχεται, σε ποιον προμηθευτή οδηγείται και για ποιο σκοπό πραγματοποιείται. Η Ελλάδα όντας μέλος τη Ευρωπαϊκής Ένωσης υποχρεούται να χρησιμοποιεί το Σύστημα Λογαριασμών Υγείας (ΣΛΥ 2011) και να τροφοδοτεί τα οικονομικά της δεδομένα στους τρεις οργανισμούς (Eurostat, ΠΟΥ, ΟΟΣΑ).

Το ΣΛΥ για την Ελλάδα αναπτύχθηκε ακολουθώντας την από "κάτω προς τα πάνω" προσέγγιση (the 'bottom-up approach') με γνώμονα τους χρηματοδοτικούς φορείς (IOBE 2020). Σύμφωνα με το ΣΛΥ 2011 οι δαπάνες υγείας χωρίζονται σε:

- Υπηρεσίες αποκατάστασης, περίθαλψης
 - Επικουρικές υπηρεσίες υγειονομικής φροντίδας
 - Διάθεση προϊόντων σε ασθενείς εκτός νοσοκομείου
 - Άλλα ιατρικά προϊόντα
-
- **Χρηματοδότηση Υγειονομικής Δαπάνης:** στην συγκεκριμένη δαπάνη δεν μας ενδιαφέρει πού και ποιος χρηματοδοτεί την κατανάλωση προϊόντων και υπολογίζουμε μόνο τις εισαγωγές.
 - **Δημόσια ή Ιδιωτική Χρηματοδότηση Δαπάνης:** στην συγκεκριμένη δαπάνη μας ενδιαφέρει ποιος προμηθεύει και ποιος είναι ο χρηματοδότης. Δηλαδή, το νόημα αυτής της δαπάνης είναι να διαπιστώσουμε πόσα χρήματα καταβάλουν οι δημόσιοι χρηματοδοτικοί φορείς σε ιδιωτικά και δημόσια νοσοκομεία.
 - **Ενδονοσοκομειακή θεραπευτική περίθαλψη:** στην κατηγορία αυτή ανήκει η θεραπεία που λαμβάνουν οι ασθενείς εντός των νοσοκομείων, ανεξάρτητα αν είναι δημόσια ή ιδιωτικά.
 - **Θεραπείες που παρέχονται σε ημερήσια βάση:** στην συγκεκριμένη κατηγορία περιλαμβάνονται τα ποσά που χορηγούνται σε ασθενείς για αιμοκάθαρση.
 - **Θεραπευτικές υπηρεσίες που προσφέρονται εκτός νοσοκομείου:** συμπεριλαμβάνονται υπηρεσίες που παρέχονται από προσωπικό εκτός του νοσοκομείου σε εξωτερικούς ασθενείς και περιλαμβάνονται σε αυτό και οι ιδιωτικές κλινικές, τα διαγνωστικά και οι κινητές μονάδες περίθαλψης.

- **Φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα:** περιλαμβάνει διάφορα φαρμακευτικά προϊόντα, φάρμακα, ορούς, εμβόλια, επιδέσμους κλπ.
- **Θεραπευτικές συσκευές και άλλα ιατρικά αγαθά διαρκείας:** περιλαμβάνονται ιατρικά αγαθά διαρκείας όπως γυαλιά οράσεως, ακουστικά βαρηκοΐας, ορθοπεδικές συσκευές κλπ.

Όταν ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων (ΕΟΦ) ανακοινώνει τις συνολικές φαρμακευτικές πωλήσεις, πολλές φορές υπάρχει παρανόηση λόγω του ότι διαφέρουν από την φαρμακευτική δαπάνη που είναι κάτι το διαφορετικό. Οι φαρμακαποθήκες/ φαρμακεία παραγγέλνουν από τις φαρμακευτικές επιχειρήσεις και ο ΕΟΦ δημοσιεύει κάθε μήνα τις συνολικές φαρμακευτικές πωλήσεις. Από την άλλη, η φαρμακευτική δαπάνη ουσιαστικά αναφέρεται στα φάρμακα τα οποία χορηγούνται σε ασθενείς εκτός νοσοκομείου. Δηλαδή, η φαρμακευτική δαπάνη είναι ένα κομμάτι των συνολικών φαρμακευτικών πωλήσεων. Για να μας γίνει ξεκάθαρο, οι συνολικές πωλήσεις αποτελούνται από:

- Τη δημόσια φαρμακευτική δαπάνη που προέρχεται από την κοινωνική ασφάλιση (μειωμένο λόγω του ΦΠΑ, του rebate / clawback που επιστρέφουν στα δημόσια ταμεία)
- Τις ενδονοσοκομειακές πωλήσεις φαρμάκων
- Τις παράλληλες εξαγωγές
- Τις πωλήσεις φαρμάκων για τα οποία οι ασθενείς πληρώνουν το 100% της τιμής.
- Τη συμμετοχή των ασθενών.

Κλείνοντας αυτό το κεφάλαιο, θα κάνω μια μικρή ανάλυση των όρων **rebate** και **clawback**. Είναι όροι που έκαναν την εμφάνισή τους τα περίφημα χρόνια των μνημονίων στον χώρο των φαρμακοβιομηχανιών και είναι πάγιο αίτημα η κατάργησή τους. Ο όρος **rebate** προέρχεται από τον κλάδο του marketing και αναφέρεται στις εκπτώσεις που κάνουν οι διάφοροι προμηθευτές και πωλητές στους πελάτες τους. Στην περίπτωση που εξετάζουμε εμείς όμως αναφέρεται σε ένα μέτρο λιτότητας που εξαναγκάζει τους ιδιωτικούς πάροχους υγείας να προβούν σε υποχρεωτικές εκπτώσεις

προς τον ΕΟΠΥΥ ανάλογα τα έσοδα που έχουν. Το clawback σημαίνει επανάκτηση και λειτουργεί συνήθως σαν ποινή και χρησιμοποιείται σαν δικλίδα ασφαλείας από κάποιες εταιρίες που το προσθέτουν στις συμβάσεις και δίνει την επιλογή σε δύσκολες περιόδους στην εταιρία να ανακτήσει κάποια επιδόματα που έλαβαν οι εργαζόμενοι. Στην Ελλάδα εισήχθη ο όρος το 2012 και το Υπουργείο Υγείας ορίζοντας τις φαρμακευτικές δαπάνες στο 1,945 δισ. Ευρώ δηλαδή το 1,1% του ΑΕΠ, ενημερώνοντας ότι αν αυτό το όριο υπερβαίνεται οι φαρμακευτικές εταιρίες θα πρέπει να επιστρέψουν αυτή την διαφορά στον ΕΟΠΥΥ. (ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ, 2020)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Ο μεγαλύτερος προβληματισμός ενός ερευνητή είναι η μέθοδος που θα χρησιμοποιήσει να είναι έγκυρη καθώς και τα δεδομένα να είναι ακριβή. Στην παρούσα διπλωματική εργασία το θέμα που εξετάστηκε είναι η μελέτη της φαρμακευτικής αγοράς στην Ελλάδα καθώς και η μελέτη της στρατηγικής και η ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών των εταιριών BIANEΞ και ΕΛΠΙΕΝ και τα δεδομένα που χρησιμοποιήθηκαν επιλέχθηκαν από ιδιωτικούς φορείς όπως ο IOBEE καθώς και ισολογισμοί και καταστάσεις οικονομικής χρήσεις όπως έχουν δημοσιευτεί στις επίσημες ιστοσελίδες των εταιριών ΕΛΠΙΕΝ και BIANEΞ. Όλες οι πηγές αναφέρονται στις βιβλιογραφικές αναφορές οπότε σύμφωνα με τα δεδομένα, τα στοιχεία που αντλήθηκαν είναι έγκυρα οπότε και τα συμπεράσματα της παρούσας διπλωματικής θα πρέπει να θεωρούνται έγκυρα.

4.1. ΕΙΔΗ ΕΡΕΥΝΑΣ

Υπάρχουν 2 βασικά είδη έρευνας που ξεχωρίζουν μεταξύ τους ανάλογα με το σκοπό και το στόχο που έχει θέσει ο ερευνητής:

Επιστημονική μελέτη η οποία βασίζεται στις διαδικασίες τις οποίες εφαρμόζουν οι επιστήμονες για την έρευνα των φαινομένων προκειμένου να βγάλουν αξιόπιστα-έγκυρα συμπεράσματα.

Διερευνητική ή εμπειρική μελέτη (π.χ. συγκέντρωση δεδομένων από έγκυρες πηγές).

Στην παρούσα διπλωματική εργασία η έρευνα που επιλέχθηκε είναι η διερευνητική δευτερογενής ανάλυση καθώς αναλύει στοιχεία που έχουν δημοσιευτεί σε πρώτη φάση από ιδιωτικούς οργανισμούς. Το θέμα που εξετάζεται είναι η ανάλυση του φαρμακευτικού κλάδου τα χρόνια της υγειονομικής κρίσης και πως αυτή επηρεάστηκε καθώς και η ανάλυση της οικονομικής κατάστασης με την χρήση αριθμοδεικτών της BIANEΞ και η σύγκριση της με την ΕΛΠΙΕΝ. Τα στοιχεία για την ανάλυση του φαρμακευτικού κλάδου προέρχονται από το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) με την αρωγή του Συνδέσμου Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Ελλάδος (ΣΦΕΕ) ενώ τα στοιχεία για την μελέτη των αριθμοδεικτών προέρχονται όπως δημοσιεύθηκαν οι ενοποιημένες μελέτες που αναρτήθηκαν στις επίσημες ιστοσελίδες των εταιριών BIANEΞ και ΕΛΠΙΕΝ για τα έτη 2019, 2020, 2021. Επίσης

χρησιμοποιούνται θεωρίες που επηρεάζουν τη χάραξη της στρατηγικής μιας εταιρίας όπως η SWOT, η PESTEL και οι 5 δυνάμεις του Porter ενώ στο επόμενο κεφάλαιο θα γίνει η παρουσίαση του δείγματος που στην παρούσα διπλωματική εργασία είναι η εταιρία BIANEΞ.

4.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΔΕΙΓΜΑΤΟΣ

Όλα ξεκίνησαν το 1924 όταν ο Δημήτρης Γιαννακόπουλος, παππούς του νυν προέδρου του ομίλου, άνοιξε στην Πειραιώς ένα από τα πρώτα φαρμακεία στην Αθήνα. Ύστερα από 36 χρόνια ο πρωτότοκος γιός του Δημήτρη Γιαννακόπουλου, Παύλος ιδρύει την εταιρία ΦΑΡΜΑΓΙΑΝ η οποία γρήγορα επεκτάθηκε ακόμη και στο εξωτερικό καθώς είχε συνάψει συνεργασίες με μεγάλες διεθνείς εταιρίες στο χώρο του φαρμάκου. Το 1971 γεννιέται η BIANEΞ, η οποία είναι η μετατροπή της ΦΑΡΜΑΓΙΑΝ σε ανώνυμη εταιρία και επεκτείνει το χαρτοφυλάκιο της αναλαμβάνοντας την προώθηση στην Ελλάδα φαρμακευτικών προϊόντων εταιριών όπως η Sigma Tau Industries (Ιταλία), Boots (Μ. Βρετανία), Merck & Co (ΗΠΑ) κ.α. Το 1977 η BIANEΞ κατασκευάζει το πρώτο της εργοστάσιο στη Μεταμόρφωση, στην Εθνική Οδό Αθηνών - Λαμίας σε μια έκταση 17.000 τ.μ όπου οι κτιριακές εγκαταστάσεις καλύπτουν τα 8.000 τ.μ., σύμφωνα με την προηγμένη Ιαπωνική τεχνογνωσία. Στα 55 χρόνια λειτουργίας του, το εργοστάσιο λειτουργεί με τις βέλτιστες συνθήκες παραγωγής, ακολουθώντας τους κανόνες όσο της ελληνικής όσο και της παγκόσμιας νομοθεσίας.

Σε ετήσια βάση το συγκεκριμένο εργοστάσιο παράγει 6 εκατομμύρια φύσιγγες και 400.000 φιαλίδια σε υγρά ενέσιμα, 2 εκατομμύρια φιαλίδια από οφθαλμικές σταγόνες, 8 εκατομμύρια φιαλίδια υγρών προϊόντων, 800 χιλιάδες σωληνάρια ημιστέρεων προϊόντων, συσκευάζονται 8 εκατομμύρια κουτιά και τοποθετούνται ετικέτες σε 12 εκατομμύρια κουτιά.

Το 1983, η BIANEΞ πρόσθεσε δεύτερο εργοστάσιο στην κατοχή της στην Παλλήνη ένα οικόπεδο 17.000 τ.μ. με 6.400 τ.μ. κτιριακές εγκαταστάσεις, το οποίο κατείχε ο Φαρμακευτικός Όμιλος Sterling-Winthrop. Έπειτα από μια τεράστια ανακαίνιση στο εργοστάσιο αυτό και εκσυγχρονίζοντας τα συστήματα του αέρα και τα φίλτρα του, καθιστούν την συγκεκριμένη παραγωγική μονάδα ότι αποδίδει με μέγιστη ποιότητα για αυτό και η BIANEΞ χρίζει της εμπιστοσύνης γνωστών φαρμακευτικών κολοσσών στο παράγον και να εξάγουν τα προϊόντα τους

Η ετήσια παραγωγική δυνατότητα του εργοστασίου είναι 2 εκατομμύρια δισκία, 113 τόνους επικαλυμμένων δισκίων, 150 εκατομμύρια σκληρά καψάκια ζελατίνης, 2 εκατομμύρια φιαλίδια και ετικέτες σε 30 εκατομμύρια κουτιά.

Έπειτα από 2 χρόνια, η BIANEΞ απέκτησε και τρίτο εργοστάσιο, εξαγοράζοντας το εργοστάσιο που άνηκε στην εταιρία Urjohn. Μετά από συνεχείς παρεμβάσεις, το συγκεκριμένο εργοστάσιο θεωρείται ένα από τα πιο σύγχρονα της Ευρώπης για την παραγωγή λυόφιλων ενέσιμων, πράγμα που οδήγησε πολλές φαρμακευτικές εταιρίες να εμπιστευθούν την παραγωγή των συγκεκριμένων προϊόντων στην BIANEΞ για την μετέπειτα εξαγωγή τους σε όλο τον κόσμο.

Η παραγωγική της δυνατότητα για ένα έτος με δύο βάρδιες εργασίας φθάνει στα 10 εκατομμύρια λυόφιλα προϊόντα και 10 εκατομμύρια μη λυόφιλα προϊόντα.

Το 1995 ιδρύεται η θυγατρική της BIANEΞ, η BIAN A.E, η οποία διακινεί γνωστά φαρμακευτικά και μη προϊόντα που δεν συνταγογραφούνται.

Το 1997 η BIANEΞ περνάει σε μια ακόμη εξαγορά καθώς λαμβάνει τις εγκαταστάσεις της εταιρίας Hoechst για να δημιουργήσει εκεί τα κεντρικά γραφεία και το κέντρο διανομής των προϊόντων της και βρίσκονται στην Βαρυμπόμπη.

Το 1999 η BIANEΞ απέκτησε από το ΙΦΕΤ (Ινστιτούτο Φαρμακευτικής Έρευνας και Τεχνολογίας) το τέταρτο εργοστάσιο της για την παραγωγή φαρμάκων που περιέχουν σαν δραστική αντιβιοτικά της κατηγορίας των κεφαλοσπορινών. Ακολουθώντας τις πιο υψηλές απαιτήσεις, το εργοστάσιο έχει λάβει την πιστοποίηση ISO 9001:2000 και έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη διεθνών φαρμακευτικών οίκων για την αποκλειστική παραγωγή των προϊόντων τους. Στο εργοστάσιο παρασκευάζονται και συσκευάζονται πεντέμισι εκατομμύρια πόσιμα εναιωρήματα (σιρόπια), 65 εκατομμύρια καψάκια, 250 εκατομμύρια δισκία και 10 εκατομμύρια ξηρά ενέσιμα ενώ συνολικά συσκευάζονται 10 εκατομμύρια κουτιά σε ετήσια παραγωγή. Το 2011 ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας (World Health Organization) αποφασίζει ότι η εταιρία BIANEΞ τηρεί τις προϋποθέσεις και τις προδιαγραφές για να θεωρείται προμηθευτής, ενώ το 2019 ο Δημήτρης Γιαννακόπουλος αναλαμβάνει χρέη προέδρου και εξαγοράζει την εταιρία ΦΑΡΜΑΝΕΛ. Έπειτα από ένα χρόνο, το 2020 BIAN A.E και ΦΑΡΜΑΝΕΛ A.E. συγχωνεύονται ενώ φέτος εγκαινιάστηκαν τα νέα γραφεία της διοίκησης στον Γέρακα

και έτσι κλείνει προς το παρόν ένας μακρύς κύκλος 98 χρόνων που βρίσκει την BIANEΞ στην κορυφή της ελληνικής βιομηχανίας φαρμάκων.

Στην ιστοσελίδα της Εταιρείας παρατηρούμε την περιγραφή του οράματος, της αποστολής όπως και των αξιών της:

- Η αποστολή της BIANEΞ

Η αποστολή της BIANEΞ είναι να αφήνει ικανοποιημένους όλους όσους εμπλέκονται με αυτήν (προσωπικό, πελάτες, κοινωνία, ασθενείς, ιατρική κοινότητα, μέτοχοι), να αυξάνει την ποιότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών της και να έχουν ως επίκεντρο τον άνθρωπο για να καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών τους.

- Το όραμα της BIANEΞ

Η διατήρηση της ηγετικής θέσης στην Ελληνική Φαρμακοβιομηχανία, έχοντας πάντα συναίσθηση της ευθύνης για την προσφορά της στον Τομέα της Υγείας. Η επέκταση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων πέραν των ελληνικών συνόρων ενισχύοντας παράλληλα τη δυνατότητα παραγωγής σκευασμάτων για λογαριασμό Τρίτων σε παγκόσμιο επίπεδο.

- Οι αξίες της BIANEΞ

Οι αξίες στις οποίες στηρίζεται η επιτυχία της BIANEΞ είναι:

- ◇ Φροντίδα: Η εταιρία έχοντας ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα θέλει να προσφέρει επιλογές στον ασθενή για την αντιμετώπιση του προβλήματός του.
- ◇ Εμπιστοσύνη: Η BIANEΞ χτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης δημιουργεί συνεργασίες με διεθνούς κύρους εταιρίες του εξωτερικού και χτίζει ισχυρούς δεσμούς με τους πελάτες της.
- ◇ Ποιότητα: Η ποιότητα των προϊόντων, των εγκαταστάσεων και του ανθρώπινου δυναμικού προέρχεται από το σύστημα αρχών που διέπει την εταιρία.
- ◇ Επένδυση: Η BIANEΞ έχοντας στο επίκεντρο τον άνθρωπο, επενδύει συνεχώς στην επιμόρφωση και την μετεκπαίδευση του δυναμικού της.

- ◇ Ομαδικότητα: Η BIANEΞ δημιουργεί ένα περιβάλλον πρόσφορο για να συνεχιστεί η προσπάθεια και να προοδεύει το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού.
- ◇ Συμμόρφωση: Η χρηστή και ηθική επιχειρηματική πρακτική διασφαλίζεται τόσο με την πιστή εφαρμογή των νόμων και των διατάξεων, όσο και με εσωτερικούς κώδικες δεοντολογίας και διαδικασίες, που είναι προϊόντα μιας πολυετούς επιχειρηματικής λειτουργίας.
- ◇ Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη: Η αρχή της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης που ο Όμιλος έχει υιοθετήσει, καθ' όλη τη διάρκεια της ιστορίας του, είναι άρρηκτα συνδεδεμένη με την κοινωνία, τον άνθρωπο, το περιβάλλον και τον πολιτισμό.

4.3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΣΥΜΜΑΧΙΕΣ

Λόγω όλων αυτών που αναφέρθηκαν προηγουμένως, η BIANEΞ έχει φτάσει σε ένα επίπεδο όπου έχει συνάψει στρατηγικές συμμαχίες με τεράστιους παραγωγούς φαρμακευτικών προϊόντων όπως η Sanofi και η Pasteur MSD από την Ευρώπη, την Merck & Co από τις ΗΠΑ και την Takeda από την Ιαπωνία. Παρά την κρίση και την εξάπλωση του κορονοϊού η BIANEΞ συνεχίζει να συνάπτει στρατηγικές συμφωνίες. Μία από αυτές είναι η στρατηγική συνεργασία με την JANSSEN Ελλάδος για την προώθηση και την διανομή δύο ισχυρών φαρμακευτικών προϊόντων. Το 2018, με την προσωπική σφραγίδα του Δημήτρη Γιαννακόπουλου, επιτεύχθηκαν δύο πολύ σημαντικές συνεργασίες και η μία αφορά την εταιρία MSD, για δύο φάρμακα που το ένα περιέχει εξετιμίμη και το άλλο είναι συνδυασμός ατορβαστατίνης και εξετιμίμη, για αποκλειστική διανομή και προώθηση αυτών των δύο σκευασμάτων από την BIANEΞ. Τον Απρίλιο του ίδιου έτους ο κύριος Γιαννακόπουλος έκλεισε μια συνεργασία που αποτελεί προσωπική του επιτυχία με έναν φαρμακευτικό κολοσσό της Νότιας Κορέας, της Celltrion. Η Celltrion αποτελεί έναν από τους μεγαλύτερους παραγωγούς βιομοειδών φαρμάκων στον κόσμο και η BIANEΞ κατόρθωσε να αναλάβει την αντιπροσώπευση των προϊόντων της στην Ελλάδα. Για να αντιληφθούμε το μέγεθος της, ο CEO και συνιδρυτής της εταιρίας Seo Jung-Jin βρίσκεται στην 2η θέση σύμφωνα με το περιοδικό Forbes ανάμεσα στους μεγιστάνες της υγείας για το 2018 με την καθαρή περιουσιακή του κατάσταση να φθάνει τα 11,9 δισεκατομμύρια δολάρια. (Janssen, 2022) (CNN, 2018) (MSD, 2018)

Επίσης η ΒΙΑΝΕΞ προέβη σε μια ακόμα επιχειρηματική κίνηση επενδύοντας μαζί με την ΠΑΦΑΡΜ στην εξαγορά της Superfoods το 2016 και από το 2018 έχει κυκλοφορήσει την σειρά Altion που είναι συμπληρώματα διατροφής.

Επομένως, η ΒΙΑΝΕΞ συνεργάζεται με εταιρίες με 2 διαφορετικούς τρόπους:

- Συνεργασίες παραγωγής και χρήσης σήματος κατόπιν άδειας (συνεργασίες συν-εμπορίας).

Ενδεικτικά αναφέρω τις εταιρίες με τις οποίες συνεργάζεται υπό αυτό το καθεστώς.

MSD	MENARINI GROUP
SANOPI PASTEUR	GRUNENTHAL
SANOPI	Laboratorios Farmaceuticos ROVI
TAKEDA	BIOTEST
JANSSEN	CELLTRION
ASTELLAS	NUVO
BRISTOL-MYERS-SQUIBB	RECORDATI
GLAXO SMITH KLINE	INNOTHERA
RECKITT BENCKISER	SANTEN
HISAMITSU PHARMACEUTICAL Co. Inc.	FAES PHARMA
FIDIA FARMACEUTICAL Co. Inc.	ARKRAY

CHIESI	ALFASIGMA
BOEHRINGER INGELHEIM	TEVA
SANOCHEMIA Pharmazeutika AG	
UNITED PHARMACEUTICALS	

- Συνεργασίες παραγωγής κατ' ανάθεση (Toll manufacturing)

Ενδεικτικά αναφέρω τις εταιρίες με τις οποίες συνεργάζεται υπό αυτό το καθεστώς.

Διεθνείς	Εθνικές
ELI LILLY	LEO PHARMA
BRISTOL-MYERS-SQUIBB	ELI LILLY
MYLAN	SERVIER
SHIONOGI INC.	MYLAN
TEVA	

4.4. ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Τα τελευταία 30 χρόνια με τις παρεχόμενες υψηλής ποιότητας υπηρεσίες της και τις άριστες συνθήκες που επικρατούν στα εργοστάσια της, η BIANEΞ έχει κατορθώσει να είναι ηγέτης ανάμεσα στις ελληνικές φαρμακευτικές εταιρείες που πραγματοποιούν εξαγωγές. Η εταιρία εξάγει σε πάνω από 70 χώρες, εκ των οποίων 56 χώρες στην Ευρώπη (Γαλλία, Γερμανία, Ισπανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Κύπρος), Αφρική (Ακτή

Ελεφαντοστού, Νότια Αφρική), Μέση Ανατολή (Σαουδική Αραβία, Ιορδανία) και Ασία (Ιαπωνία , Ταιβάν, Σιγκαπούρη).

4.4.1. BIAN A.E.

Η BIAN A.E. ιδρύθηκε το 1995 και είναι θυγατρική του ομίλου BIANEΞ. Είναι μία από τις κορυφαίες OTC (over the counter) εταιρίες στην Ελλάδα στην διανομή και προώθηση ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ, ιατροτεχνολογικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων καθώς διατηρεί ένα δίκτυο 5.200 φαρμακείων και το σύνολο των φαρμακαποθηκών. Ακολουθεί μια στρατηγική 360° marketing approach που σημαίνει ότι προσεγγίζει όλους τους εμπλεκόμενους και ενδιαφερόμενους για τα προϊόντα της, δηλαδή τα φαρμακεία, τους ιατρούς αλλά και τους τελικούς καταναλωτές. Στα φαρμακεία η τακτική περιλαμβάνει την ενημέρωσή τους μέσω της ομάδας πωλήσεων που έχει συσταθεί για τον συγκεκριμένο σκοπό, την εμπορική πολιτική της εταιρίας για την προώθηση εκπώσεων στους φαρμακοποιούς, τις υπηρεσίες merchandizing, τις προωθητικές ενέργειες POS καθώς και την συμμετοχή της εταιρίας σε φαρμακευτικά συνέδρια. Στους ιατρούς η τακτική που ακολουθείτε είναι η σύσταση ομάδας με σκοπό την ιατρική ενημέρωση ειδικοτήτων όπως παιδίατροι, γενικοί ιατροί, ορθοπεδικοί, ρευματολόγοι, διαιτολόγοι καθώς και η συμμετοχή σε ιατρικά συνέδρια και η οργάνωση προβολών σε νοσοκομεία για την ενημέρωση των ιατρών για τα προϊόντα της εταιρίας. Τέλος στους καταναλωτές η τακτική που ακολουθείτε περιλαμβάνει μια ολοκληρωμένη εμπειρία marketing με δυναμική παρουσία σε τηλεόραση και ραδιόφωνο αλλά και η ανάπτυξη του digital marketing με την δυναμική παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, με ενέργειες διανομής δειγμάτων και συμμετοχή σε υπαίθριες δραστηριότητες και ειδικές εκδηλώσεις.

4.5.ΤΜΗΜΑ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Το υψηλό επίπεδο του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρίας σε συνδυασμό με την εμπειρία και την γνώση της BIANEΞ με την παρουσία της τόσα χρόνια στην ελληνική αγορά δημιουργεί μια δυναμική στο τμήμα μάρκετινγκ. Σε τρεις μεγάλες διευθύνσεις χωρίζονται τα τμήματα μάρκετινγκ και πωλήσεων ενώ διαθέτουν και την αυτονομία τους. Η πρώτη διεύθυνση αποσκοπά στην δημιουργία συνεργασιών με πολυεθνικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα και ψάχνουν έναν συνεργάτη για την διακίνηση και προώθηση των προϊόντων τους, η δεύτερη διεύθυνση είναι υπεύθυνη για τα εμβόλια και βιοτεχνολογικά προϊόντα ενώ η τρίτη διεύθυνση έχει την ευθύνη για τα

υπόλοιπα προϊόντα έχει αναλάβει η BIANEΞ και ανήκουν σε άλλες πολυεθνικές εταιρίες με τις οποίες διατηρεί συνεργασία καθώς και με τα γενόσημα προϊόντα που παράγει η ίδια η BIANEΞ. Οι τρεις αυτές διευθύνσεις χωρίζονται σε επιχειρηματικές μονάδες (business units) οι οποίες διαθέτουν και αυτές την αυτονομία τους και εστιάζουν σε ομάδες προϊόντων που έχουν μια συσχέτιση σχετικά με την θεραπευτική τους συνάφεια, το πελατολόγιο στο οποίο απευθύνονται και την προώθησή τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ BIANEΞ

Αφού αναλύσαμε διεξοδικά την πορεία του φαρμάκου στην Ελλάδα από την σκοπιά της ζήτησης αλλά και της προσφοράς, αναλύσαμε τα δημογραφικά χαρακτηριστικά της ελληνικής κοινωνίας, την συνολική φαρμακευτική δαπάνη και το πόσο αυτή έχει μειωθεί λόγω της κρίσης και του κορονοϊού, τώρα θα αναλύσω μια από τις μεγαλύτερες ελληνικές φαρμακευτικές βιομηχανίες με μακρά ιστορία στην ελληνική επιχειρηματικότητα, την εταιρία BIANEΞ.

5.1. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT

Όπως αναφέραμε εκτενώς και στο 2ο κεφάλαιο, για να αναλύσουμε την στρατηγική μιας επιχείρησης θα πρέπει να χρησιμοποιήσουμε κάποια εργαλεία και κάποιες μεθόδους που έχουν επικρατήσει διεθνώς. Μια από αυτές είναι η ευρέως γνωστή ανάλυση SWOT.. Η λέξη SWOT είναι αρκτικόλεξο και προκύπτει από το Strength (Δυνατά), Weaknesses (Αδύνατα), Opportunities (Ευκαιρίες) και Threats (Απειλές). Είναι από τα πιο διαδεδομένα εργαλεία στην ανάλυση μιας εταιρίας η SWOT και αυτό διότι έχει πολλά πλεονεκτήματα. Στον τομέα του στρατηγικού και επιχειρηματικού σχεδιασμού αποτελεί ένα μεθοδολογικό εργαλείο για την λήψη αποφάσεων καθώς εξετάζει αναλυτικά τα δυνατά και αδύνατα σημεία ενός οργανισμού σε συνδυασμό με την ανάλυση των απειλών και των ευκαιριών του εξωτερικού περιβάλλοντος. Μπορούμε να διαχωρίσουμε την SWOT σε δύο ξεχωριστά κομμάτια, τους εσωτερικούς και εξωτερικούς παράγοντες. Οι εσωτερικοί παράγοντες είναι τα Strengths και Weaknesses, δηλαδή τα δυνατά και αδύνατα σημεία μιας επιχείρησης και κατατάσσονται στους εσωτερικούς παράγοντες καθώς διαμορφώνονται από τον ίδιο τον οργανισμό που στην προκειμένη περίπτωση είναι η επιχείρηση. Αντιθέτως, εξωτερικοί παράγοντες είναι τα Opportunities και τα Threats, δηλαδή οι ευκαιρίες και οι απειλές, που χαρακτηρίζονται έτσι διότι επηρεάζονται από το εξωτερικό περιβάλλον της επιχείρησης και μικρός είναι ο έλεγχος που έχουν πάνω σε αυτά οι επιχειρήσεις. Ουσιαστικά, τα Strengths και Weaknesses αναφέρονται στο μικρο-περιβάλλον ενώ τα Opportunities και τα Threats στο μακρο-περιβάλλον. Επιπλέον, τα Strengths και Opportunities είναι βοηθητικοί παράγοντες ενώ τα Weaknesses και Threats επιβλαβείς παράγοντες. Επίσης μια παραλλαγή της SWOT που παρουσιάζει μεγάλο ενδιαφέρον είναι ουσιαστικά η αντιστροφή της πρωτότυπης, η TOWS. Η TOWS έπεται της

ανάλυσης SWOT και ουσιαστικά προσφέρει τέσσερις διαφορετικές στρατηγικές για την επιχείρηση να επιλέξει:

- Φιλόδοξη στρατηγική
- Διορθωτική στρατηγική
- Βελτιωτική στρατηγική
- Αμυντική στρατηγική

Αφού κάναμε μια γρήγορη εισαγωγή στην ανάλυση SWOT και εξηγήσαμε την χρησιμότητά της και τι προσφέρει, ας προβούμε σε μια ανάλυση SWOT για την BIANEΞ. (Λυμπερόπουλος, Τζαναβάρας, & Σαλαμούρα, 2015)

5.1.1. Εσωτερικό περιβάλλον

Αρχικά θα αναλύσουμε το εσωτερικό περιβάλλον της εταιρίας BIANEΞ, δηλαδή τα δυνατά και αδύναμα σημεία της. Ας ξεκινήσουμε από τα δυνατά της σημεία:

Strengths (Δυνατά σημεία)

- I. Διαρκής εκπαίδευση του προσωπικού της με αποτέλεσμα την υψηλού επιπέδου κατάρτισή τους
- II. Όπως θα δούμε αργότερα στην ανάλυση του ισολογισμού της BIANEΞ, η εταιρία έχει την δυνατότητα να αποπληρώσει τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της
- III. Τεχνογνωσία και εμπειρία χρόνων στην παραγωγή και διανομή φαρμάκου
- IV. Επένδυση στην έρευνα και ανάπτυξη και κατοχή τεσσάρων υπερσύγχρονων εργοστασίων που πληρούν όλες τις προϋποθέσεις και κάνουν ελκυστική την εταιρία για συνεργασίες με μεγάλους φαρμακευτικούς κολοσσούς
- V. Συνεργασία με έναν φαρμακευτικό κολοσσό της Νότιας Κορέας, την Celltrion και το άνοιγμα σε μια τεράστια και κερδοφόρα αγορά

Weaknesses (Αδύνατα σημεία)

- I. Όπως θα δούμε και στην ανάλυση των αριθμοδεικτών η ρευστότητα της είναι οριακή

- II. Έχει πολλές δανειακές υποχρεώσεις κάτι που δημιουργεί ανασφάλεια στους δανειστές της και μπορεί να οδηγήσει σε πίεση εκ μέρους τους για την αποπληρωμή των χρεών

5.1.2. Εξωτερικό περιβάλλον

Opportunities (Ευκαιρίες)

- I. Παρατηρείται μεγάλη αύξηση στην πώληση ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ σκευασμάτων πόσο μάλλον συμπληρωμάτων διατροφής και βιταμινών. Αυτό ευνοεί και δικαιολογεί απόλυτα την κίνηση της BIANEΞ να ιδρύσει την εταιρία BIAN A.E που δραστηριοποιείται στην πώληση OTC (Over the Counter) σκευασμάτων
- II. Το φάρμακο είναι ένα αγαθό που έχει σταθερή ζήτηση και δεν μπορεί να αντικατασταθεί
- III. Το προσδόκιμο ζωής συνεχώς ανεβαίνει
- IV. Η συνεργασία της BIANEΞ με την Lilly ώστε να παραχθούν 10.000.000 τεμάχια βανκομυκίνης ανά έτος που προορίζεται για την αναπτυσσόμενη αγορά της Κίνας

Threat (Απειλές)

- I. Η επενδυτική ικανότητα και η κερδοφορία της BIANEΞ μειώνεται λόγω των χρεών που έχουν τα νοσοκομεία στις φαρμακευτικές εταιρίες και λόγω των νόμων του rebate και του clawback
- II. Η έγκριση φαρμάκων και ο τρόπος λειτουργίας και το περιθώριο κέρδους των εταιριών που δραστηριοποιούνται στην φαρμακευτική βιομηχανία καθορίζεται από ένα αυστηρό θεσμικό πλαίσιο
- III. Η συνεχείς αλλαγές στις τιμές των φαρμάκων με επιπτώσεις στην διαθεσιμότητα τους, αλλά και στα έσοδα των επιχειρήσεων του κλάδου
- IV. Η επιθυμία της Πολιτείας για την διατήρηση της δημόσιας φαρμακευτικής δαπάνης σε χαμηλά επίπεδα

5.2. ΔΥΝΑΜΕΙΣ ΤΟΥ PORTER ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΒΙΑΝΕΞ

Όπως ανέφερα και στην βιβλιογραφική ανασκόπηση, οι 5 δυνάμεις του Porter προσδιορίζουν την δομή ενός κλάδου και διαμορφώνουν τις δυνάμεις και τις αδυναμίες αυτού. Αν οι δυνάμεις αυτές είναι αδύναμες και δεν επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό τον κλάδο τόσο πιο πρόσφορο είναι το έδαφος για μια επιχείρηση να έχει κερδοφορία. Οι ανταγωνιστικές δυνάμεις του κάθε κλάδου είναι υποκειμενικές και δημιουργούν ένα σύνολο οικονομικών και τεχνικών χαρακτηριστικών, άρα ένα διαφορετικό περιβάλλον που κινείται η κάθε εταιρία. Ο μάνατζερ πρέπει να γνωρίζει τις ιδιαιτερότητες του περιβάλλοντος που κινείται για να πετύχει το επιθυμητό αποτέλεσμα. Οι πέντε δυνάμεις του Porter, τις οποίες θα αναλύσουμε είναι οι εξής:

1. **Απειλή νεοεισερχόμενων**
2. **Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών**
3. **Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών**
4. **Απειλή υποκατάστατων προϊόντων**
5. **Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων**

Απειλή νεοεισερχόμενων

Είναι σύνηθες πολύ συχνά να δημιουργούνται νέες εταιρίες στο χώρο της φαρμακοβιομηχανίας διότι είναι ένας χώρος που προσφέρει μεγάλα κέρδη. Βέβαια αυτό δεν επηρεάζει τις μεγάλες εταιρίες όπως στην προκειμένη περίπτωση την ΒΙΑΝΕΞ και δεν αποτελεί απειλή διότι η στρατηγική συνήθως των μικρών εταιριών είναι να πουλήσουν τα υπό ανάπτυξη προϊόντα τους και να ενσωματωθούν σε μια μεγάλη φαρμακευτική εταιρία. Αυτό συμβαίνει διότι το κόστος ανάπτυξης ενός νέου φαρμάκου είναι τεράστιο και αυτό διότι απαιτείται η έγκριση από την Υπηρεσία Τροφίμων και Φαρμάκων (FDA). Για να περάσει με επιτυχία ένα φάρμακο και να λάβει την έγκριση από τον FDA θα πρέπει να δαπανηθούν εκατομμύρια για προ-κλινικές δοκιμές και έπειτα να γίνουν κλινικές δοκιμές. Οπότε και οι ίδιοι οι ερευνητές που μπορεί να έχουν μια πρωτοπόρα ιδέα για ένα καινούργιο φάρμακο θα απευθυνθούν για να λάβουν χρηματοδότηση σε μια εταιρία μεγάλου βεληνεκούς.

Ένα τελευταίο εμπόδιο που αντιμετωπίζει και απειλή την είσοδο νέων ανταγωνιστών στον κλάδο είναι το δίπλωμα ευρεσιτεχνίας ή αλλιώς πατέντα. Το δίπλωμα

ευρεσιτεχνίας ουσιαστικά επιβραβεύει και προστατεύει μια εταιρία για την ανάπτυξη ενός πρωτότυπου φαρμάκου και απαγορεύει σε οποιαδήποτε άλλη εταιρία να παράγει το συγκεκριμένο φάρμακο για ένα χρονικό διάστημα που συνήθως είναι τα 5 χρόνια. Αυτό είναι ένα τεράστιο εμπόδιο για μια εταιρία που προσπαθεί να εισέλθει στον κλάδο.

Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών

Οι ασθενείς, τα φαρμακεία, οι γιατροί, τα νοσοκομεία και οι φαρμακοποιοί είναι οι ουσιαστικοί αποδέκτες των προϊόντων που παράγουν οι φαρμακοβιομηχανίες. Είναι από τις σπάνιες περιπτώσεις όπου ο αγοραστής – καταναλωτής δεν μπορεί να επηρεάσει την τιμή των φαρμάκων, ενώ ο γιατρός απλά λειτουργεί σαν μεσολαβητής και συνταγογραφεί στους ασθενείς φάρμακα, ιδανικά ανεπηρέαστος και χωρίς όφελος από αυτό. Τα φαρμακεία και τα νοσοκομεία είναι δύο οργανισμοί, οι οποίοι διαθέτουν διαπραγματευτική δύναμη. Τα νοσοκομεία επειδή παραγγέλνουν μεγάλες ποσότητες και οι φαρμακευτικές γνωρίζουν τον όγκο των πωλήσεων που προκύπτουν μέσα στα νοσοκομεία, το γεγονός αυτό δίνει την δυνατότητα στα νοσοκομεία να ζητήσουν ευνοϊκότερες τιμές. Βέβαια, υπάρχουν και περιορισμοί σε φάρμακα τα οποία παράγονται από μία φαρμακευτική ή προστατεύονται από δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, εκεί η διαπραγματευτική δύναμη των νοσοκομείων για ευνοϊκότερες τιμές εξανεμίζεται. Τα φαρμακεία πολλές φορές επιδιώκουν να λάβουν κάποιες εκπτώσεις είτε από τις φαρμακαποθήκες που παραγγέλνουν είτε από τους εμπορικούς αντιπροσώπους που τους επισκέπτονται εκ μέρους των φαρμακευτικών εταιριών αλλά συνήθως χρησιμοποιούν τις εκπτώσεις αυτές για να μεγιστοποιήσουν το κέρδος τους και δεν μεταφέρουν αυτές τις εκπτώσεις στους καταναλωτές.

Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών

Στη φαρμακευτική βιομηχανία η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι πολύ περιορισμένη. Οι πρώτες ύλες οι οποίες χρειάζονται για να δημιουργηθεί ένα φάρμακο παρέχονται από πολλές πηγές, ενώ ακόμη και ο εξοπλισμός δεν διαφοροποιείται ανάμεσα στους προμηθευτές άρα οι τιμές παραμένουν χαμηλές, ενώ πολλές φαρμακευτικές εταιρίες συνεργάζονται με έναν προμηθευτή για να παράγουν πληθώρα προϊόντων. Επίσης, όπως στην περίπτωση της BIANEΞ, πολλές

φαρμακευτικές εταιρίες επιλέγουν να μην συνεργάζονται με προμηθευτές και αντί αυτού να δημιουργούν τα δικά τους εργοστάσια παραγωγής κάτι που δημιουργεί περαιτέρω αποδυνάμωση των προμηθευτών που δεν μπορούν να επηρεάσουν τις τιμές των πρώτων υλών.

Απειλή υποκατάστατων προϊόντων

Υποκατάστατα προϊόντα στον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν τα γενόσημα σκευάσματα. Γενόσημα φάρμακα ονομάζονται εκείνα που αντιγράφουν και ουσιαστικά παράγονται μετά τα πρωτότυπα, δηλαδή έχουν τις ίδιες δραστικές ουσίες απλά έχουν διαφορετική εμπορική ονομασία και χαμηλότερη τιμή. Βέβαια αν ένα πρωτότυπο φάρμακο κατέχει δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, αυτό απαγορεύει την παραγωγή γενόσημου φαρμάκου μέχρι την λήξη του διπλώματος ευρεσιτεχνίας. Βέβαια υπάρχουν αμφιβολίες από κάποιες πλευρές διότι η γενετική ιατρική μπορεί να χαρακτηριστεί ως ανταγωνισμός και όχι υποκατάστατο. Άρα, ο ασθενής έχει την επιλογή αν θα επιλέξει το πρωτότυπο ή το γενόσημο σκεύασμα καθώς το μόνο που τα διαφέρει είναι η ονομασία αλλά και η τιμή

Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων

Στον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας υπάρχει έντονος ανταγωνισμός. Η στρατηγική των περισσότερων φαρμακευτικών εταιριών όπως και της BIANEΞ που ανέλυσα προηγουμένως οι εξαγορές άλλων διακεκριμένων εταιριών του χώρου, οι συγχωνεύσεις αλλά και οι συνεργασίες για την παραγωγή και διανομή των προϊόντων. Με αυτή την στρατηγική δημιουργούνται πολλοί ισχυρές φαρμακευτικές εταιρίες οι οποίες εδραιώνονται στην παγκόσμια αγορά φαρμάκου και αυτό διότι κατέχουν μεγάλα κεφάλαια. Αυτό τους δίνει το πλεονέκτημα να μπορούν να επενδύσουν στην έρευνα και ανάπτυξη νέων φαρμάκων, να εκσυγχρονίσουν και να δημιουργήσουν νέα εργοστάσια με ολοκαίνουργιο εξοπλισμό και να αναπτύξουν σκευάσματα τα οποία θα είναι πρωτότυπα και θα προστατεύονται με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

Συμπερασματικά, οι 5 δυνάμεις του Porter επηρεάζουν την φαρμακευτική βιομηχανία και το πόσο κερδοφόρα θα είναι. Οι προμηθευτές είναι σημαντικός παράγοντας αλλά όπως είδαμε λόγω το ότι οι μεγάλες φαρμακευτικές εταιρίες έχουν προβεί στην δημιουργία δικών του εργοστασίων παραγωγής, άρα έχει μειωθεί η διαπραγματευτική

δύναμη των προμηθευτών. Επίσης οι αγοραστές έχουν χαμηλή έως ανύπαρκτη διαπραγματευτική δύναμη καθώς τα φάρμακα είναι αγαθά πρώτης ανάγκης και οι τιμές συνήθως ορίζονται από το κράτος, όμως υπάρχει η δυνατότητα αγοράς γενόσημων φαρμάκων που έχουν μειωμένη τιμή. Η είσοδος νέων επιχειρήσεων είναι πολύ δύσκολο να συμβεί διότι υπάρχουν πολλά εμπόδια για να συμβεί αυτό. Ο ανταγωνισμός που επικρατεί στον κλάδο είναι πολύ έντονος και επηρεάζει την κερδοφορία των επιχειρήσεων οπότε για να καταφέρουν οι επιχειρήσεις να είναι κερδοφόρες και να έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα απέναντι στις άλλες εταιρείες θα πρέπει να γνωρίζουν και τις πέντε δυνάμεις.

5.3. ΑΝΑΛΥΣΗ PESTEL ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ BIANEΞ

Όπως αναφέραμε προηγουμένως στην βιβλιογραφική ανασκόπηση, η ανάλυση PESTEL είναι ένα στρατηγικό εργαλείο μιας επιχείρησης που προσφέρει μια λεπτομερή ανάλυση και αξιολόγηση του περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιείται αυτή. Αρχικά, αναφερόταν ως PEST, το οποίο είναι αρκτικόλεξο και βγαίνει από τα αρχικά **P**olitical (πολιτικοί), **E**conomic (οικονομικοί), **S**ocial (κοινωνικοί) και **T**echnological (τεχνολογικοί) παράγοντες. Έπειτα, προστέθηκαν άλλοι δύο παράγοντες, οι **E**nvironmental (περιβαλλοντικοί) και οι **L**egal (νομικοί) και η ανάλυση πήρε την τελική της μορφή PESTEL. Αυτή η ανάλυση είναι πολύ χρήσιμη και αξιοποιείται κυρίως από συμβούλους επιχειρήσεων, οι οποίοι προσπαθούν να κατευθύνουν τους πελάτες τους σε καινοτόμες ιδέες και προϊόντα.

- **Πολιτικό Περιβάλλον (Political)**

COVID 19

Η μεγαλύτερη κρίση που ξέσπασε και προκάλεσε την χειρότερη αστάθεια σε πολιτικό αλλά και οικονομικό περιβάλλον είναι η εξάπλωση της πανδημίας **Covid-19**. Η χώρα υπέστη τεράστιο πλήγμα στην οικονομία της έπειτα από την επιβολή των lockdown και η κυβέρνηση είχε τεράστια θέματα ως προς την επιβολή της τάξης και γενικότερα την αντιμετώπιση της πανδημίας, με την κατάσταση στα νοσοκομεία, την έλλειψη ΜΕΘ. Σε γενικές γραμμές, η Ευρώπη αντιμετώπισε ικανοποιητικά την πανδημία με τα μέτρα προστασίας που πάρθηκαν και με την γρήγορη ανάπτυξη και κυκλοφορία των εμβολίων για την αντιμετώπιση του κορονοϊού.

ΠΟΛΕΜΟΣ ΣΤΗΝ ΟΥΚΡΑΝΙΑ

Άλλη μια σημαντική κρίση που έχει να αντιμετωπίσει η σημερινή κυβέρνηση και ταραίζει το πολιτικό τοπίο είναι ο **πόλεμος** που διαδραματίζεται στην Ουκρανία από την Ρωσία. Αυτό δημιουργεί τεράστια προβλήματα τόσο στην οικονομία λόγω της εξάρτησης συνολικά της Ευρώπης από την Ρωσία για το φυσικό αέριο, η οποία προσφορά μειώθηκε σαν αντίποινα για τις κυρώσεις που επέβαλε η Ευρωπαϊκή Ένωση στην Ρωσία για την κήρυξη του πολέμου αλλά αποτυπώνεται σε τρομερή ακρίβεια και εκτόξευση του πληθωρισμού, κάτι που οδήγησε την κυβέρνηση στο να προβεί στην χορήγηση επιδομάτων τόσο για το ηλεκτρικό ρεύμα όσο και για τα καύσιμα των αυτοκινήτων.

ΚΥΒΕΡΝΗΤΙΚΗ ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ

Υπάρχει μια αστάθεια στο πολιτικό τοπίο της Ελλάδας τα τελευταία δέκα χρόνια που μας ταλανίζει η οικονομική κρίση. Εφτά φορές τα τελευταία 10 χρόνια έχει αλλάξει πρόσωπο ο πρωθυπουργός της χώρας με αποτέλεσμα να μην χρίζουμε της απαραίτητης από την Ευρώπη. Το αποκορύφωμα της πολιτικής αστάθειας της χώρας ήταν το δημοψήφισμα που διεξήχθη το 2015 με το ερώτημα αν θα πρέπει να γίνει αποδεκτό το σχέδιο συμφωνίας των τριών θεσμών, (της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (Ε.Κ.Τ.) και του Δ.Ν.Τ.), που προτάθηκε στην Ελλάδα στις 25 Ιουνίου. Τελικώς, φαίνεται από το 2019 να έχει επέλθει μια πολιτική σταθερότητα μετά τις εκλογές και τις μεταρρυθμίσεις που προανήγγειλε η κυβέρνηση στην φορολογία, στα εργασιακά, στην προσέλκυση επενδύσεων και στο ασφαλιστικό. Το 2020 και συγκεκριμένα τον Μάρτιο όπου ξεκίνησε η εξάπλωση του κορονοϊού, εφαρμόστηκε ένα έκτακτο μέτρο νομισματικής πολιτικής με την ονομασία PEPP (pandemic emergency purchase programme) από την ΕΚΤ, που περιλαμβάνει ένα κονδύλιο ύψους 1.850 δισεκατομμυρίων ευρώ και αποσκοπεί στην ομαλή μετάβαση της οικονομίας μετά το πέρας των εκτάκτων μέτρων στήριξης.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΠΟΙΗΣΗ

Οι εξαγωγές έχουν αυξηθεί σε διεθνές επίπεδο και αυτό έχει σε μεγάλο βαθμό δημιουργηθεί λόγω της εξάρτησης μεταξύ των χωρών σε παγκόσμιο επίπεδο. Πρωτεργάτες σε όλο αυτό είναι η Κίνα και οι ΗΠΑ που ανταγωνίζονται συνεχώς μεταξύ τους αλλά όλος αυτός ο ανταγωνισμός έχει βοηθήσει στην παραγωγή προϊόντων που σέβονται το περιβάλλον. Οι ευρωπαϊκές εταιρίες επωφελούνται από όλο αυτό καθώς εξάγουν φυσικά προϊόντα στις χώρες αυτές αλλά παράλληλα ανησυχούν σχετικά με τον ρυθμό που αναπτύσσονται νέες τεχνολογίες.

ΔΙΑΦΘΟΡΑ

Η διαφθορά στην Ελλάδα είναι ένα πρόβλημα που μας ταλανίζει εδώ και χρόνια. Αν και πολλές φορές δεν εμφανίζεται από τα ελληνικά μέσα επικοινωνίας, διεθνείς οργανισμοί όπως ο Διεθνής Οργανισμός Διαφάνειας αναλύουν και φέρνουν στην επιφάνεια το πρόβλημα διαφθοράς που ταλανίζει το ελληνικό πολιτικό σύστημα. Χαρακτηριστικό και πρόσφατο παράδειγμα αποτελεί η διεθνής κατακραυγή από μέσα διεθνούς φήμης όπως η New York Times όπου αναφέρουν ότι επικρατεί <<πολιτική σήψη>> μετά το σκάνδαλο όπου η ΕΥΠ (Εθνική Υπηρεσία Πληροφοριών) η οποία υπάγεται στον ίδιο τον πρωθυπουργό φέρεται να παρακολουθούσε τον πρόεδρο του ΠΑ.ΣΟ.Κ και βουλευτή του ευρωπαϊκού κοινοβουλίου Νίκο Ανδρουλάκη. Παρόλα αυτά έχουν γίνει προσπάθειες ως προς την ψηφιακή αναβάθμιση των υπηρεσιών του κράτους για να διευκολυνθεί ο πολίτης και οι επιχειρήσεις.

- **Οικονομικό περιβάλλον (Economic)**

ΔΗΜΟΣΙΟ ΧΡΕΟΣ

Μετά από την δεκαετή οικονομική κρίση που υπέστη η χώρα μας, η οικονομία αρχίζει δειλά να βρίσκει τα πατήματα της και ο κίνδυνος της πτώχευσης απομακρύνεται από την συζήτηση. Παρά το πισωγύρισμα στο οποίο μας έθεσε η πανδημία και ο πόλεμος, η κρίση χρέους δεν υπάρχει στο τραπέζι. Ενώ το 2019 το χρέος ήταν στο 181% του ΑΕΠ λόγω της πανδημίας και το πλήγμα που υπέστη η οικονομία, το δεύτερο τρίμηνο του 2021 αυξήθηκε στο 206,3%, ενώ αναμένεται να μειωθεί στο τέλος του 2022 στο 193%. Άλλη μια πτυχή της βελτιωμένης εικόνας στα οικονομικά της Ελλάδας αποτελεί

τα κόκκινα δάνεια, που το 2016 ανήλθαν στα 107,2 δις. Ευρώ. Σύμφωνα με την ΤτΕ (Τράπεζα της Ελλάδος) τον Ιούνιο του 2021 τα κόκκινα δάνεια ανήλθαν στα 29,4 δις. Ευρώ, μειωμένα δηλαδή κατά 78 δις. Και σε ποσοστό άνω του 70%, ενώ πλέον τα κόκκινα δάνεια αποτελούν μόλις το 20,3% του συνόλου των δανείων.

ΑΝΕΡΓΙΑ

Η Ελλάδα παρουσιάζει βελτιωμένη εικόνα και στο κομμάτι της ανεργίας παρότι ακόμα έχει πολύ υψηλά ποσοστά. Το 2022 η ανεργία στην Ελλάδα σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ κυμαίνεται στο 12,5%, ενώ δύο χρόνια νωρίτερα το 2020 είχε φτάσει στο 18%. Παρόλο που έχουμε αφήσει πίσω μας το εφιαλτικό 28% την εποχή της βαθιάς κρίσης, στην Ευρώπη είμαστε δεύτερη σε ποσοστό ανεργίας μόνο πίσω από την Ισπανία που προπορεύεται με 15,26% ποσοστό ανεργίας.

ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ

Το δυνατό χαρτί της οικονομίας της Ελλάδας είναι η βιομηχανία τουρισμού μας. Δεχόμαστε τουρίστες από όλο τον κόσμο που αγγίζουν τα 20 εκατομμύρια και δημιουργεί το 20% των θέσεων εργασίας ενώ για το 2022, η οποία ήταν μια χρόνια που το καλοκαίρι φτάσαμε στα επίπεδα ρεκόρ του 2019 σύμφωνα με άρθρο της Καθημερινής και τις δηλώσεις του πρόεδρου του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΣΕΤΕ), Γιάννη Ρέτσου οι εισπράξεις από τους ταξιδιώτες του εξωτερικού θα ξεπεράσουν τα 18,2 δις. ευρώ του 2019 και θα κυμαίνονται στα 19 δις. ευρώ. Αυτό βοήθησε ώστε να ξεχαστεί γρήγορα η περυσινή χρονιά όπου ο τουρισμός στην Ελλάδα δέχτηκε ένα ισχυρό χτύπημα καθώς σύμφωνα με το Παγκόσμιο Συμβούλιο Αεροδρομίων (ACI World) το πρώτο ενιάμηνο του 2021 οι αεροπορικές αφίξεις παρουσίασαν μείωση 46,7% έναντι της αντίστοιχης περιόδου το 2019.

COVID-19

Τον Μάιο του 2020, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή πρότεινε ένα νέο πρόγραμμα για τα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης από το 2021-2027 ύψους 1,9 δις. ευρώ που θα στηρίζει τις ήδη υπάρχουσες πολιτικές των κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την δημόσια υγεία. Για να αντιληφθούμε την διαφορά το αντίστοιχο πρόγραμμα για την περίοδο 2014-2020 ήταν 450 εκατ. ευρώ, ενώ το τωρινό πρόγραμμα σκοπεύει να βοηθήσει στην

ενίσχυση του συστήματος υγείας. Το πρόγραμμα ονομάζεται EU4Health και έχει σκοπό να προστατεύσει τους πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, να βελτιώσει τα προϊόντα που σχετίζονται με την υγειονομική κρίση και να ενισχύσει το σύστημα υγείας.

Σε οικονομικό επίπεδο, για την μείωση της ανεργίας μπήκε σε εφαρμογή το προσωρινό πρόγραμμα SURE (temporary Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency - SURE). Το πρόγραμμα αυτό θεσπίστηκε από την Ευρωπαϊκή Ένωση για να μην χαθούν θέσεις εργασίας κατά τη διάρκεια της υγειονομικής κρίσης και περιλαμβάνει δάνεια ευνοϊκά για τα κράτη μέλη με σκοπό την επίτευξη μειωμένων ωρών εργασίας. Δόθηκαν 87,9 δισ. ευρώ στα 17 κράτη μέλη ενώ η Ελλάδα έλαβε 2,7 δισ. ευρώ που αντιστοιχούν στο 1,6 % του ΑΕΠ της. Σύμφωνα με την έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος για τη νομισματική πολιτική 2012-2022 που ανακοινώθηκε στις 30 Ιουνίου 2022 Η οικονομική δραστηριότητα αυξήθηκε με πολύ υψηλούς ρυθμούς το 2021 και το α' τρίμηνο του 2022, αντισταθμίζοντας τις απώλειες του 2020 λόγω της πανδημίας. Ειδικότερα, το 2021 το πραγματικό ΑΕΠ αυξήθηκε κατά 8,3%. Σε αυτό συνέβαλαν η άνοδος της ιδιωτικής κατανάλωσης, η επιτάχυνση της δημόσιας κατανάλωσης, η αύξηση των ιδιωτικών επενδύσεων, αλλά και η ταχεία ανάκαμψη των εξαγωγών αγαθών και υπηρεσιών. Το α' τρίμηνο του 2022 ο υψηλός ρυθμός ανάπτυξης (+7,0% σε ετήσια βάση) αποδίδεται κυρίως στην ιδιωτική κατανάλωση, στις εξαγωγές υπηρεσιών, αλλά και στην επενδυτική δαπάνη των επιχειρήσεων. Σύμφωνα με τα δεδομένα και τον πόλεμο που έχει ξεσπάσει στην Ουκρανία οι προβλέψεις για το 2022 αναφέρουν ότι ο ρυθμός ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας θα κυμανθεί στο 3,2%, ενώ αισιόδοξα είναι τα σενάρια για το 2023 όπου προβλέπεται η ανάπτυξη να διαμορφωθεί στο 4,1% ενώ το 2024 στο 3,6% με την προϋπόθεση ότι ο πόλεμος θα λάβει τέλος και το κόστος της ενέργειας θα μειωθεί (ΤτΕ 2022).

ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

Η βασικότερη και άμεσα ορατή επίπτωση της ενεργειακής κρίσης είναι η αύξηση του γενικού επιπέδου των τιμών, η οποία μειώνει το πραγματικό διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών, και κυρίως των χαμηλότερων εισοδηματικών στρωμάτων της κοινωνίας, και εντείνει την αβεβαιότητα για τις μελλοντικές προοπτικές της οικονομίας. Σύμφωνα με τον Εναρμονισμένο Δείκτη Τιμών Καταναλωτή (ΕνΔΤΚ), το 2020 ο πληθωρισμός

ήταν στο -1,6% και το 2021 στο 0,6% ενώ τον Μάιο του 2022 έχει σκαρφαλώσει στο 10,5% και όλα δείχνουν ότι με τις τιμές ενέργειας στα ύψη και τα βασικά αγαθά συνεχώς να ανεβαίνουν τιμή, ο πληθωρισμός θα αυξηθεί περαιτέρω. Ο πληθωρισμός οφείλεται κατά κύριο λόγο στον πόλεμο της Ρωσίας με την Ουκρανία, καθώς μετά τις κυρώσεις που επιβλήθηκαν λόγω του πολέμου στην Ρωσία από την Ευρωπαϊκή Ένωση, εκείνη για αντίποινα μείωσε την προσφορά του φυσικού αερίου και αυξήθηκε η τιμή του διότι η Ρωσία τροφοδοτεί ένα μεγάλο μέρος φυσικού αερίου στην Ευρώπη. Όλα αυτά οδήγησαν σε πολύ υψηλές τιμές στην ενέργεια και σε βασικά καταναλωτικά αγαθά.

- **Κοινωνικό Περιβάλλον (Social)**

ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Το 2019, οι γεννήσεις στην Ελλάδα ήταν μειωμένες 3,1% συγκριτικά με αυτές του 2018, ενώ οι θάνατοι αυξήθηκαν κατά 3,9%. Ως συμπέρασμα, η φυσική μεταβολή (η διαφορά μεταξύ γεννήσεων και θανάτων) ήταν αρνητική, δηλαδή ο πληθυσμός της Ελλάδας για το 2019 μειώθηκε κατά 41,2 χιλιάδες άτομα. Την περίοδο 1960-2018, το προσδόκιμο επιβίωσης στην Ελλάδα έχει αυξηθεί κατά σχεδόν 10 χρόνια και κυμαίνεται στα 81,9 έτη και παρόλο που ξεπερνά το μέσο όρο των 27 κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (81 έτη), δεν ξεπερνά τις χώρες του Νότου (83,3 έτη). Έως το 2060, ο πληθυσμός της Ελλάδας θα έχει μειωθεί κατά 15,5%, ενώ τα άτομα άνω των 65 ετών θα αντιπροσωπεύουν το 33,5% του συνολικού πληθυσμού. Λόγω της μείωσης των γεννήσεων και της αύξησης των θανάτων, ο δείκτης εξάρτησης του πληθυσμού έχει αυξηθεί σημαντικά σε σημείο που ο μισός πληθυσμός συντηρεί τον υπόλοιπο, ότι και αν σημαίνει αυτό για τα ασφαλιστικά ταμεία. Η αντιστοιχία ενεργού με ανενεργού πληθυσμού είναι 2 προς 1 και μέχρι το 2050 ο δείκτης εξάρτησης θα ανέλθει στο 92 %. (IOBE 2020)

Το ίδιο συμβαίνει και στην Ευρωπαϊκή Ένωση όπου σύμφωνα με την Eurostat, ο δημογραφικός δείκτης «εξάρτησης» δηλαδή ο λόγος του αριθμού των ατόμων ηλικίας 65 ετών και άνω προς τα άτομα που βρίσκονται σε 37 ηλικία εργασίας (15-64), θα αυξηθεί στην ΕΕ από 30% το 2017 σε 52% το 2060. Όσον αφορά την Ελλάδα, το ποσοστό αυτό θα αυξηθεί από 34% το 2017 σε 68% το 2060. Λόγω αυτού, το

Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο (ΕΚΤ) μέσω προγραμμάτων ύψους 580 εκατ. ευρώ προσπαθεί να βοηθήσει τα νέα ζευγάρια να αποκτήσουν παιδιά και να μπορέσουν να έχουν μια ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και προσωπικής ζωής.

ΚΛΙΜΑΤΙΚΗ ΑΛΛΑΓΗ

Το επόμενο μεγάλο πρόβλημα για τον πλανήτη μας θα είναι η κλιματική αλλαγή, της οποίας τα σημάδια ήδη αποτυπώνονται με πρωτοφανείς αλλαγές στο κλίμα του πλανήτη. Οι αλλαγές αυτές εμπεριέχουν ακραία καιρικά φαινόμενα, αύξηση της θερμοκρασίας με αποτέλεσμα το λιώσιμο των πάγων, αύξηση των πυρκαγιών και υπερθέρμανση των θαλάσσιων υδάτων, τα οποία για να μειωθούν χρειάζεται η λήψη μέτρων όπως η μείωση των εκπομπών διοξειδίου του άνθρακα. Λόγω αυτών των συνθηκών που έχουν δημιουργηθεί, το 2015 στο Παρίσι περίπου 200 χώρες υπέγραψαν την λεγόμενη συμφωνία του Παρισιού για το κλίμα, με στόχο να διατηρήσουν την υπερθέρμανση του πλανήτη αρκετά κάτω από 1,5 βαθμούς Κελσίου και να καταπολεμήσουν τις επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής. (Ευρωπαϊκό συμβούλιο 2021). Το Νοέμβριο του 2021 στην Γλασκόβη πραγματοποιήθηκε διάσκεψη των Ηνωμένων Εθνών που αφορούσε την κλιματική αλλαγή και ονομάστηκε COP 26 και είχε ως στόχο να ληφθούν μέτρα για την επίτευξη του στόχου για τον 1,5 βαθμό Κελσίου. Οι βασικές πρωτοβουλίες που πάρθηκαν ήταν η εξής:

- Αυξημένες δεσμεύσεις για την παροχή κεφαλαίων που θα βοηθήσουν τις αναπτυσσόμενες χώρες να αντιμετωπίσουν την κλιματική αλλαγή
 - Η έγκριση της παγκόσμιας δέσμευσης για το μεθάνιο
 - Η ολοκλήρωση του εγχειριδίου κανόνων του Παρισιού
-
- **Τεχνολογικό Περιβάλλον (Technological)**

Λόγω της εξάπλωσης της πανδημίας, οι συνήθειες μας άλλαξαν δραματικά και όλοι ήρθαμε πιο κοντά με την τεχνολογία είτε για τις αγορές μας λόγω των περιορισμών που υπήρχαν στην κυκλοφορία του κόσμου και το κλείσιμο των μαγαζιών είτε για την εργασία από το σπίτι που καθιερώθηκε στην καραντίνα (lockdown) και συνεχίζεται και μετά το πέρας αυτής. Παρόλο την οικονομική κρίση που βίωσε η χώρα μας και μας

άφησε αρκετά πίσω σε θέματα τεχνολογίας, έχουν γίνει μεγάλα βήματα τα τελευταία χρόνια λόγω και της αναγκαιότητας που δημιούργησε η εξάπλωση του κορονοϊού. Σε κυβερνητικό επίπεδο, αναπτύχθηκε η ιστοσελίδα gov.gr με διάφορες υπηρεσίες που απλοποίησαν και μείωσαν την γραφειοκρατία όπως είναι το γνήσιο υπογραφής, η άυλη συνταγή, οι υπεύθυνες δηλώσεις, τα πιστοποιητικά οικογενειακής κατάστασης και οι εξουσιοδοτήσεις. (Eπικονομία, 2022)

- **Περιβαλλοντικοί παράγοντες (Environmental)**

Διεθνείς Συνθήκες

Η Ελλάδα όντας μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχει υπογράψει διάφορες συμφωνίες για το περιβάλλον όπως την συνθήκη του Παρισιού το 2015 και είναι ενεργή σε ό,τι αφορά τις περιβαλλοντικές ανησυχίες για την πορεία του πλανήτη. Στόχος τα επόμενα χρόνια είναι η ενίσχυση των δημόσιων επενδύσεων για την υποστήριξη της ανάπτυξης και της περιβαλλοντικής βιωσιμότητας, συμπεριλαμβανομένων των δημόσιων μεταφορών, της καινοτομίας και της διαχείρισης αποβλήτων.

- **Νομικό περιβάλλον (Legal)**

ΑΔΕΙΟΔΟΤΗΣΗ

Η διαδικασία αδειοδότησης ενός φαρμάκου αποτελεί μια χρονοβόρα και υψηλού κόστους διαδικασία. Αρχικά μια φαρμακευτική που ενδιαφέρεται για την κυκλοφορία ενός καινούργιου σκευάσματος θα πρέπει να υποβάλει έναν φάκελο στον ΕΟΦ (Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκου), αυτός να εξεταστεί και να δοθεί η άδεια κυκλοφορίας. Για να εγκριθεί ένα φάρμακο στην Ελλάδα χρειάζεται να πραγματοποιηθεί μια διαδικασία που χωρίζεται σε 4 στάδια:

1. **Εθνική Διαδικασία:** Αφορά στη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ για φάρμακα που προορίζονται για να κυκλοφορήσουν στην ελληνική αγορά.

- 2. Διαδικασία αμοιβαίας αναγνώρισης:** Αν ένα φάρμακο το οποίο είναι γενόσημο κάποιου άλλου, δηλαδή έχει κατατεθεί από άλλη φαρμακευτική εταιρία φάκελος, ο οποίος έχει εγκριθεί σε κράτος που ανήκει στην Ευρωπαϊκή Ένωση, τότε η εταιρία που θέλει να κυκλοφορήσει το γενόσημο της μπορεί να υποβάλει τον ίδιο φάκελο με την χώρα αναφοράς.
- 3. Αποκεντρωμένη διαδικασία:** Αν τα κράτη μέλη που αξιολογούν την αίτηση για την άδεια κυκλοφορίας ενός φαρμάκου είναι περισσότερα από ένα, η εταιρία που αιτείται μπορεί να χορηγήσει κοινό φάκελο και να ορίσει ένα κράτος ως <κράτος μέλος αναφοράς>. Με αυτόν τον τρόπο το κράτος που είναι μέλος αναφοράς συντάσσει την έκθεση αξιολόγησης για τον φάκελο του φαρμάκου, τον οποίο κατέχουν και τα υπόλοιπα κράτη και μπορούν να απευθυνθούν για τυχόν αντιρρήσεις και παρατηρήσεις σε αυτό το κράτος μέλος αναφοράς.
- 4. Κεντρική διαδικασία:** όταν εγκρίνεται ένα φάρμακο κεντρικά από ένα κράτος, ο ΕΟΦ αυτό που έχει να κάνει είναι να εκδώσει έναν κωδικό και να καθορίσει πως θα διατεθεί το φάρμακο στην αγορά. Έπειτα η εταιρία έχει ένα χρονικό όριο 5 ημερών να καταθέσει το φύλλο οδηγιών και το κείμενο που αναφέρει τα χαρακτηριστικά του προϊόντος στα ελληνικά για να ολοκληρωθεί η διαδικασία έγκρισης.

ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Εφόσον ένα φάρμακο λάβει από τον ΕΟΦ την έγκριση για την κυκλοφορία του στην ελληνική αγορά, το επόμενο στάδιο είναι η έγκριση από την Γενική Γραμματεία Εμπορίου του φακέλου και η λήψη τιμής από αυτήν. Υπάρχουν δύο είδη τιμολόγησης ανάλογα αν το φάρμακο είναι πρωτότυπο και έχει παραχθεί από ελληνική εταιρία, τότε τιμολογείται ανάλογα με το κοστολόγιο του. Σε αυτό υπολογίζονται δαπάνες όπως η παραγωγή και η συσκευασία του φαρμάκου καθώς και τα έξοδα διάθεσης και διάδοσης. Τα φάρμακα που δεν είναι πρωτότυπα η τιμή τους υπολογίζεται βάσει του μέσου όρου των τριών χαμηλότερων τιμών της Ευρωπαϊκής Ένωσης ενώ η Γενική Γραμματεία Εμπορίου για να υπολογίσει την τιμή ενός φαρμακευτικού προϊόντος χρειάζεται τα παρακάτω στοιχεία: **α)** η δραστική ουσία του φαρμακευτικού προϊόντος, **β)** η φαρμακοτεχνική μορφή, **γ)** η περιεκτικότητα σε δραστική ουσία στην κατάλληλη

μονάδα μέτρησης ανά φαρμακευτικό προϊόν, **δ)** η συσκευασία του φαρμακευτικού προϊόντος, **ε)** ο υπεύθυνος κυκλοφορίας ή δικαιούχος σήματος του φαρμακευτικού προϊόντος, **στ)** το όνομα του φαρμακευτικού προϊόντος, **η)** η κατηγοριοποίηση των φαρμακευτικών προϊόντων σύμφωνα με το σύστημα Ανατομικής Θεραπευτικής Χημικής κατηγοριοποίησης (ATC) του Παγκοσμίου Οργανισμού Υγείας, **θ)** η χονδρική τιμή, ή/και η λιανική τιμή ή/και η τιμή διάθεσης προς χονδρεμπόρους (ex factory) του φαρμακευτικού προϊόντος, ανάλογα με τη διαθεσιμότητα των στοιχείων σε κάθε κράτος – μέλος της Ε.Ε.

Η υφιστάμενη διαδικασία που ακολουθείτε για την χορήγηση τιμής σε φαρμακευτικά προϊόντα παρουσιάζει σημαντικά προβλήματα. Ένα εξ αυτών είναι ότι η τιμοδότηση ενός φαρμάκου στην Ελλάδα υπολογίζεται σύμφωνα με τις 3 χαμηλότερες τιμές πώλησης στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι φαρμακευτικές εταιρίες έχουν εκφράσει τον προβληματισμό τους διότι αυτός ο τρόπος τιμοδότησης δεν υπολογίζει κανένα μακροοικονομικό πλαίσιο, διότι στην Ελλάδα υπολογίζεται η τιμή ενός φαρμάκου συγκριτικά με χώρες, οι οποίες διαφοροποιούνται έντονα ως προς το ύψος του ΑΕΠ, στο προφίλ υγείας ακόμα και στο νόμισμα πολλές φορές. Άλλο ένα σημαντικό πρόβλημα αποτελεί το γεγονός ότι ο υπολογισμός της λιανικής τιμής από χώρα σε χώρα διαφέρει, διότι επηρεάζεται από πολλούς παράγοντες και δεν γίνεται μέσω ενός μέσου όρου 3 χωρών με τελείως διαφορετικά χαρακτηριστικά να βγαίνει μια τιμή για ένα φάρμακο που παράγεται στην Ελλάδα. Οι φαρμακευτικές επιχειρήσεις τις χρονιές της κρίσης και συγκεκριμένα το Μάιο του 2010 δέχθηκαν μείωση μετά από απόφαση της κυβέρνησης ύψους 23% στην τιμή πώλησης των φαρμάκων με αποτέλεσμα να μειωθούν δραματικά τα έσοδά τους. Τέλος, λόγω όλο αυτού του περιβάλλοντος αστάθειας και μη έχοντας εμπιστοσύνη στους κυβερνώντες, οι φαρμακευτικές εταιρίες δεν επενδύουν με το ρυθμό που θα μπορούσαν στην έρευνα και την ανάπτυξη. Αυτό οφείλεται στο ασταθές νομικό πλαίσιο που επικρατεί με τις συνεχείς αλλαγές στις τιμές των φαρμάκων, στην έλλειψη κινήτρων από την πολιτεία προς τις εταιρίες για να επενδύσουν και να αποφεύγουν να έχουν παραγωγικές δραστηριότητες και εργοστάσια στην Ελλάδα.

Συμπερασματικά, η εταιρία BIANEΞ αποτελεί μια υπερδύναμη στην ελληνική βιομηχανία και προσπαθεί να αναπτύσσεται διαρκώς. Αυτό το επιτυγχάνει με μια πελατοκεντρική προσέγγιση, προσπαθώντας να επηρεάζει όλα τα κανάλια διανομής. Έχει ισχυρή παρουσία τόσο στους γιατρούς με την παρουσία τμήματος πωλήσεων όσο

και στα φαρμακεία ενώ στοχεύει και στους πελάτες απευθείας μέσω διαφημίσεων. Επιλέγει επίσης την επένδυση εκατομμυρίων στην δημιουργία εργοστασίων για την παραγωγή πρωτότυπων σκευασμάτων που προορίζονται για εξαγωγές και δημιουργεί ισχυρές συμμαχίες και συμφωνίες με μεγάλες φαρμακευτικές εταιρίες του εξωτερικού προσπαθώντας συνεχώς να διεισδύσει και σε ξένες αγορές, έχοντας ως στόχο να γίνει η ισχυρότερη φαρμακοβιομηχανία στα Βαλκάνια.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6 ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΒΙΑΝΕΞ ΚΑΙ ΕΛΠΕΝ

Η διαδικασία λήψης αποφάσεων σε μια εταιρία κρίνεται σε μεγάλο βαθμό από την λογιστική. Η λογιστική αποτελεί κομμάτι των μαθηματικών και δίνει την δυνατότητα στα στελέχη μιας επιχείρησης να ελέγξουν τις πληροφορίες για τα οικονομικά δεδομένα της και να πάρουν αποφάσεις για τις μελλοντικές κινήσεις τους. Η πληροφόρηση που αντλούμε στα λογιστικά βιβλία είναι ακριβής και αξιόπιστη καθώς είναι ποσοτικοποιημένη. Πέρα από την αξιολόγηση των κινήσεων που έγιναν μέσω της ανάλυσης των χρηματοοικονομικών καταστάσεων μπορείς να κρίνεις βάση των αποδόσεων που είχες και να καταστρώσεις τα μελλοντικά σου σχέδια με μεγαλύτερη ασφάλεια και πιο επιτυχημένο προγραμματισμό. Για να ληφθεί μια απόφαση από μια επιχείρηση κάνοντας χρήση των χρηματοοικονομικών πληροφοριών, αυτές οι πληροφορίες θα πρέπει να έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά όπως:

- Συνάφεια
- Αξιοπιστία
- Συγκρισιμότητα
- Συνοχή
- Κατανόηση

Οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις που συντάσσονται υποχρεωτικά από τις ελληνικές επιχειρήσεις που τηρούν βιβλία Γ' κατηγορίας, στο τέλος κάθε διαχειριστικής χρήσης (με τη χρήση όλων των ετήσιων πληροφοριών της Λογιστικής) είναι: 1) η κατάσταση ισολογισμού τέλους χρήσης, 2) η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, 3) η κατάσταση μεταβολών καθαρής θέσης, 4) η κατάσταση του λογαριασμού γενικής εκμετάλλευσης, 5) το προσάρτημα του ισολογισμού και των αποτελεσμάτων χρήσης και 6) η κατάσταση χρηματοροών.

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2021
Μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	
Ενσώματα πάγια	
Ακίνητα	39.145.692,20
Μηχανολογικός εξοπλισμός	20.497.128,03
Λοιπός εξοπλισμός	2.217.497,07

Επενδύσεις σε ακίνητα	59.430,00
Σύνολο	61.919.747,30
Άυλα πάγια στοιχεία	
Λοιπά άυλα	7.868.042,07
Σύνολο	7.868.042,07
Προκαταβολές και μη κυκλοφορούντα στοιχεία υπό κατασκευή	72.555,17
Χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία	
Διακρατούμενες ως τη λήξη επενδύσεις	7.088,52
Λοιπά	10.497.548,48
Σύνολο	10.504.637,00
Σύνολο μη κυκλοφορούντων	80.364.981,54
Κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	
Αποθέματα	
Έτοιμα και ημιτελή προϊόντα	11.365.739,65
Εμπορεύματα	32.041.027,40
Πρώτες ύλες και διάφορα υλικά	18.447.446,40
Προκαταβολές για αποθέματα	3.363.996,23
Σύνολο	65.218.209,68
Χρηματοοικονομικά στοιχεία και προκαταβολές	
Εμπορικές απαιτήσεις	98.346.867,24
Δουλεωμένα έσοδα περιόδου	10.519.648,52
Λοιπές απαιτήσεις	7.629.324,86
Προπληρωμένα έξοδα	228.807,70
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	8.388.747,43
Σύνολο	125.113.395,75
Σύνολο κυκλοφορούντων	190.331.605,43
Σύνολο Ενεργητικού	270.696.586,97
ΠΑΘΗΤΙΚΟ	31/12/2021
Καθαρή θέση	17.330.000,00

Καταβλημένα κεφάλαια	
Κεφάλαιο	
Σύνολο	17.330.000,00
Αποθεματικά και αποτελέσματα εις νέο	
Αποθεματικά νόμων ή καταστατικού	5.883.330,75
Αποτελέσματα εις νέο	21.916.520,64
Σύνολο	27.799.851,39
Σύνολο καθαρής θέσης ιδιοκτητών μητρικής	45.129.851,39
Δικαιώματα που δεν ασκούν έλεγχο	-240.887,96
Σύνολο καθαρής θέσης	44.888.963,43
Προβλέψεις	
Προβλέψεις για παροχές σε εργαζομένους	309.579,00
Λοιπές προβλέψεις	6.266.012,75
Σύνολο	6.575.591,75
Υποχρεώσεις	
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Δάνεια	5.786.109,32
Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	20.146.947,71
Σύνολο	25.933.057,03
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Τραπεζικά δάνεια	55.948.644,93
Βραχυπρόθεσμο μέρος μακροπροθέσμων δανείων	2.324.400,51
Εμπορικές υποχρεώσεις	98.508.124,88
Φόρος εισοδήματος	82.050,34
Λοιποί φόροι και τέλη	2.426.601,42
Οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης	2.220.887,57
Λοιπές υποχρεώσεις	17.179.655,08
Έξοδα χρήσεως δουλευμένα	14.511.942,19
Έσοδα επόμενων χρήσεων	96.667,84
Σύνολο	193.298.974,76
Σύνολο Υποχρεώσεων	219.232.031,79
Σύνολο Καθαρής Θέσης, Προβλέψεων και Υποχρεώσεων	270.696.586,97

Πίνακας 2: Ισολογισμός της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2021

Κύκλος εργασιών	405.908.039,02
Claw back & Rebate	-33.695.691,44
Κύκλος εργασιών (καθαρός)	372.212.347,58
Κόστος πωλήσεων	-293.725.351,69
Μικτό Αποτέλεσμα	78.486.995,89
Λοιπά συνήθη έσοδα	20.551.226,21
	99.038.222,10
Έξοδα διοίκησης	-16.396.520,30
Έξοδα έρευνας	-6.613.425,75
Έξοδα διάθεσης	-49.569.861,71
Λοιπά έξοδα και ζημιές	-5.232.224,77
Απομειώσεις περιουσιακών στοιχείων (καθαρό ποσό)	0,00
Κέρδη και ζημιές από διάθεση μη κυκλοφορούντων στοιχείων	842,77
Λοιπά έσοδα και κέρδη	798.136,11
Αποτέλεσμα προ τόκων και φόρων	22.025.168,45
Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	546,19
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	-2.594.087,67
Αποτέλεσμα προ φόρων	19.431.626,97
Φόροι εισοδήματος	-2.505.137,28
Αποτέλεσμα περιόδου μετά από φόρους	16.926.489,69
Το αποτέλεσμα περιόδου κατανέμεται:	
Στους ιδιοκτήτες της μητρικής	16.926.953,79
Σε δικαιώματα που δεν ασκούν έλεγχο	-464,10
	16.926.489,69

Πίνακας 3: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας BIANE για το έτος 2021

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2020
Μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	
Ενσώματα πάγια	
Ακίνητα	27.983.431,93
Μηχανολογικός εξοπλισμός	13.538.583,34
Λοιπός εξοπλισμός	2.050.342,27
Επενδύσεις σε ακίνητα	59.430,00
Σύνολο	43.631.787,54
Άυλα πάγια στοιχεία	
Λοιπά άυλα	8.171.083,86
Σύνολο	8.171.083,86

Προκαταβολές και μη κυκλοφορούντα στοιχεία υπό κατασκευή	5.107.190,09
Χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία	
Διακρατούμενες ως τη λήξη επενδύσεις	9.327,00
Λοιπά	12.808.651,07
Σύνολο	12.817.978,07
Σύνολο μη κυκλοφορούντων	69.728.039,56
Κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	
Αποθέματα	
Έτοιμα και ημιτελή προϊόντα	15.113.843,30
Εμπορεύματα	33.329.877,30
Πρώτες ύλες και διάφορα υλικά	20.410.756,82
Προκαταβολές για αποθέματα	890.182,80
Σύνολο	69.744.660,22
Χρηματοοικονομικά στοιχεία και προκαταβολές	
Εμπορικές απαιτήσεις	86.976.124,74
Δουλεωμένα έσοδα περιόδου	7.989.493,77
Λοιπές απαιτήσεις	7.512.543,14
Προπληρωμένα έξοδα	320.651,56
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	8.180.047,11
Σύνολο	110.978.860,32
Σύνολο κυκλοφορούντων	180.723.520,54
Σύνολο Ενεργητικού	250.451.560,10
ΠΑΘΗΤΙΚΟ	31/12/2020
Καθαρή θέση	
Καταβλημένα κεφάλαια	17.330.000,00
Κεφάλαιο	
Σύνολο	17.330.000,00
Αποθεματικά και αποτελέσματα εις νέο	
Αποθεματικά νόμων ή καταστατικού	5.882.680,78
Αποτελέσματα εις νέο	17.109.176,77

Σύνολο	22.991.857,55
Σύνολο καθαρής θέσης ιδιοκτητών μητρικής	40.321.857,55
Δικαιώματα που δεν ασκούν έλεγχο	-240.482,61
Σύνολο καθαρής θέσης	40.081.374,94
Προβλέψεις	
Προβλέψεις για παροχές σε εργαζομένους	878.433,93
Λοιπές προβλέψεις	4.298.268,62
Σύνολο	5.176.702,55
Υποχρεώσεις	
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Δάνεια	7.970.151,16
Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	26.098.082,62
Σύνολο	34.068.233,78
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Τραπεζικά δάνεια	31.607.537,00
Βραχυπρόθεσμο μέρος μακροπροθέσμων δανείων	2.153.234,13
Εμπορικές υποχρεώσεις	108.629.419,67
Φόρος εισοδήματος	3.171.638,43
Λοιποί φόροι και τέλη	1.706.030,65
Οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης	2.394.182,16
Λοιπές υποχρεώσεις	12.084.637,07
Έξοδα χρήσεως δουλευμένα	9.065.490,17
Έσοδα επόμενων χρήσεων	313.079,55
Σύνολο	171.125.248,83
Σύνολο Υποχρεώσεων	205.193.482,61
Σύνολο Καθαρής Θέσης, Προβλέψεων και Υποχρεώσεων	250.451.560,10

Πίνακας 4: Ισολογισμός της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2020

	31/12/2020
Κύκλος εργασιών	370.990.272,90
Claw back & Rebate	-24.340.225,98
Κύκλος εργασιών (καθαρός)	346.650.046,92

Κόστος πωλήσεων	-279.355.338,78
Μικτό Αποτέλεσμα	67.294.708,14
Λοιπά συνήθη έσοδα	25.963.095,87
	93.257.804,01
Έξοδα διοίκησης	-14.704.193,26
Έξοδα έρευνας	-4.887.075,79
Έξοδα διάθεσης	-49.842.087,22
Λοιπά έξοδα και ζημιές	-4.912.875,14
Απομειώσεις περιουσιακών στοιχείων (καθαρό ποσό)	-340.595,10
Λοιπά έσοδα και κέρδη	1.004.746,31
Αποτέλεσμα προ τόκων και φόρων	19.575.723,81
Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	1.543,16
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	-2.224.419,96
Αποτέλεσμα προ φόρων	17.352.847,01
Φόροι εισοδήματος	-3.199.562,84
Αποτέλεσμα περιόδου μετά από φόρους	14.153.284,17
Το αποτέλεσμα περιόδου κατανέμεται:	
Στους ιδιοκτήτες της μητρικής	14.153.434,48
Σε δικαιώματα που δεν ασκούν έλεγχο	-150,31
	14.153.284,17

Πίνακας 5: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2020

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2019
Μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	
Ενσώματα πάγια	
Ακίνητα	27.023.556,02
Μηχανολογικός εξοπλισμός	13.412.608,56
Λοιπός εξοπλισμός	1.719.604,34
Επενδύσεις σε ακίνητα	59.430,00
Σύνολο	42.215.198,92
Άυλα πάγια στοιχεία	
Δαπάνες ανάπτυξης	1.455.161,35

Υπεραξία	630.066,88
Λοιπά άυλα	3.098.236,69
Σύνολο	5.183.464,92
Προκαταβολές και μη κυκλοφορούντα στοιχεία υπό κατασκευή	32.478,83
Χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία	
Δάνεια και απαιτήσεις	47.055,00
Διακρατούμενες έως τη λήξη επενδύσεις	9.327,00
Λοιπά	15.066.649,33
Σύνολο	15.123.031,33
Σύνολο μη κυκλοφορούντων	62.554.174,00
Κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	
Αποθέματα	
Έτοιμα και ημιτελή προϊόντα	14.090.926,90
Εμπορεύματα	23.144.753,13
Πρώτες ύλες και διάφορα υλικά	16.910.656,78
Προκαταβολές για αποθέματα	1.626.996,32
Σύνολο	55.773.333,13
Χρηματοοικονομικά στοιχεία και προκαταβολές	
Εμπορικές απαιτήσεις	67.793.595,34
Δουλεωμένα έσοδα περιόδου	4.299.359,37
Λοιπές απαιτήσεις	6.909.587,82
Προπληρωμένα έξοδα	245.906,97
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	8.715.073,75
Σύνολο	87.963.523,25
Σύνολο κυκλοφορούντων	143.736.856,38
Σύνολο Ενεργητικού	206.291.030,38

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	31/12/2019
Καθαρή θέση	
Καταβλημένα κεφάλαια	17.330.000,00
Κεφάλαιο	
Σύνολο	17.330.000,00

Αποθεματικά και αποτελέσματα εις νέο	
Αποθεματικά νόμων ή καταστατικού	5.882.680,78
Αποτελέσματα εις νέο	3.716.605,92
Σύνολο	9.599.286,70
Σύνολο καθαρής θέσης ιδιοκτητών μητρικής	26.929.286,70
Δικαιώματα που δεν ασκούν έλεγχο	-240.332,30
Σύνολο καθαρής θέσης	26.688.954,40
Προβλέψεις	
Προβλέψεις για παροχές σε εργαζομένους	803.462,67
Λοιπές προβλέψεις	83.208,00
Σύνολο	886.670,67
Υποχρεώσεις	
Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Δάνεια	137.323,35
Λοιπές μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	28.162.980,83
Σύνολο	28.300.304,18
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Τραπεζικά Δάνεια	41.990.649,02
Βραχυπρόθεσμο μέρος μακροπροθέσμων δανείων	42.473,09
Εμπορικές υποχρεώσεις	75.308.711,07
Φόρος εισοδήματος	1.399.274,66
Λοιποί φόροι και τέλη	1.884.669,63
Οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης	2.248.399,72
Λοιπές υποχρεώσεις	14.965.485,73
Έξοδα χρήσεως δουλευμένα	12.575.438,21
Σύνολο	150.415.101,13
Σύνολο Υποχρεώσεων	178.715.405,31
Σύνολο Καθαρής Θέσης, Προβλέψεων και Υποχρεώσεων	206.291.030,38

Πίνακας 6: Ισολογισμός της εταιρίας BIANEΕ για το έτος 2019

	31/12/2019
Κύκλος εργασιών	301.326.698,41

Claw back & Rebate	-24.139.174,09
Κύκλος εργασιών (καθαρός)	277.187.524,32
Κόστος πωλήσεων	-222.329.731,68
Μικτό Αποτέλεσμα	54.857.792,64
Λοιπά συνήθη έσοδα	22.413.589,75
	77.271.382,39
Έξοδα διοίκησης	-14.474.684,31
Έξοδα έρευνας	-4.114.938,70
Έξοδα διάθεσης	-51.278.922,53
Λοιπά έξοδα και ζημιές	-3.347.533,55
Απομειώσεις περιουσιακών στοιχείων (καθαρό ποσό)	4.722,96
Λοιπά έσοδα και κέρδη	520.666,22
Αποτέλεσμα προ τόκων και φόρων	4.580.692,48
Πιστωτικοί τόκοι και συναφή έσοδα	734.710,96
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	-2.176.615,36
Αποτέλεσμα προ φόρων	3.138.788,08
Φόροι εισοδήματος	-1.399.274,66
Αποτέλεσμα περιόδου μετά από φόρους	1.739.513,42
Το αποτέλεσμα περιόδου κατανέμεται:	
Στους ιδιοκτήτες της μητρικής	1.747.344,80
Σε δικαιώματα που δεν ασκούν έλεγχο	-7.831,38
	1.739.513,42

Πίνακας 7: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2019

Χρησιμοποιούνται διάφορες τεχνικές για να αναλύσουμε τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις και να συγκρίνουμε τα στοιχεία ως προς την θέση που βρίσκονται τα οικονομικά μιας επιχείρησης. Αυτές οι τεχνικές μπορεί να περιλαμβάνουν αριθμοδείκτες, ανάλυση συγκριτικά με άλλες επιχειρήσεις του κλάδου ή μόνο επιχειρήσεων που έχουν το ίδιο μέγεθος με την δικιά μας. Καμία τεχνική από μόνη της δεν μπορεί να σου δώσει πλήρη εικόνα για την οικονομική θέση της επιχείρησης. Η κρίση του αναλυτή θα πρέπει να είναι τέτοια που να εξετάζει διεξοδικά τις κυριότερες μεταβολές στα ποσά και τις τάσεις μιας επιχείρησης καθώς θα αποτρέψει μια μελλοντική αποτυχία. Οι χρηματοοικονομικοί αριθμοδείκτες εκφράζονται σε ποσοστά ή σε φορές (Μωϋσιάδης, 2010). Οι βασικές κατηγορίες αριθμοδεικτών είναι:

- **Αριθμοδείκτες ρευστότητας (Liquidity ratios)**
- **Αριθμοδείκτες δανειακής επιβάρυνσης (borrowing capacity leverage ratios)**

- **Αριθμοδείκτες αποδοτικότητας (Profitability ratios)**
- **Αριθμοδείκτες που χρησιμοποιούνται από τους επενδυτές (analysis for the investor)**
- **Αριθμοδείκτες ταμειακής ροής (cash flow ratios)**

6.1. ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

Οι αριθμοδείκτες ρευστότητας χωρίζονται σε 3 κατηγορίες:

- **Κεφάλαιο κίνησης (Working Capital) ή κυκλοφοριακή ρευστότητα (Current Ratio)**
- **Πραγματική ρευστότητα (Acid Test Ratio)**
- **Άμεση ρευστότητα (Cash Ratio)**

Το **κεφάλαιο κίνησης** ή αλλιώς **κυκλοφοριακή ρευστότητα** προκύπτει από την διαίρεση του κυκλοφορούντος ενεργητικού με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Σύμφωνα με τον ισολογισμό που έχει αναρτηθεί στην ιστοσελίδα της ΒΙΑΝΕΞ, το 2020 το σύνολο των κυκλοφορούντων στοιχείων της εταιρίας ήταν 180.723.520,54 ενώ οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις ανήλθαν στις 171.125.248,83, δηλαδή η κυκλοφοριακή ρευστότητα ήταν για το 2020 **1,05** άρα η εταιρία βρισκόταν σε οριακή βραχυπρόθεσμη ρευστότητα. Το 2021 το σύνολο των κυκλοφορούντων στοιχείων της εταιρίας ήταν 190.331.605,43 ενώ οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις ανήλθαν στις 193.298.974,76 δηλαδή η κυκλοφοριακή ρευστότητα ήταν για το 2021 **0,98** άρα το σύνολο των κυκλοφορούντων στοιχείων δεν μπορούσε να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρίας. Βέβαια θα πρέπει να επισημάνουμε ότι αυτές οι 2 χρονιές που αναφέρω ήταν την περίοδο της υγειονομικής κρίσης που επηρέασε την παγκόσμια οικονομία.

Η **πραγματική ρευστότητα (Acid Test Ratio)** προκύπτει από την αφαίρεση των αποθεμάτων από το κυκλοφορούν ενεργητικό διαιρούμενο με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις, δίνοντας μια πιο ξεκάθαρη εικόνα για την ρευστότητα της εταιρίας διότι τα αποθέματα δεν ρευστοποιούνται άμεσα. Η **πραγματική ρευστότητα (Acid Test Ratio)** της ΒΙΑΝΕΞ για το 2020 ήταν 0,64 ενώ το 2021 ήταν επίσης 0,64 άρα και τις 2 αυτές χρονιές η ρευστότητα της επιχείρησης ήταν ανεπαρκής.

Η **άμεση ρευστότητα** (Cash Ratio) προκύπτει από την αφαίρεση των χρεογράφων από τα χρηματικά διαθέσιμα διαιρούμενο με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

6.2. ΔΕΙΚΤΕΣ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ

Η ικανότητα της επιχείρησης να εξυπηρετήσει τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της καταδεικνύεται από τους αριθμοδείκτες δανειακής επιβάρυνσης και οι οποίοι θα αναλυθούν μέσω του Ισολογισμού και μέσω της Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσεως. (Τουρνά-Γερμανού, 2015)

Πρέπει να επισημάνουμε ότι:

- Υπάρχει μεγάλος συσχετισμός μεταξύ των πραγματοποιηθέντων αποτελεσμάτων της επιχείρησης και το αν υπάρχει η ικανότητα εξόφλησης των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων, κάτι που καταδεικνύει ότι για να καθορίσουμε την επιβάρυνση μιας επιχείρησης με δάνεια θα πρέπει να γνωρίζουμε και την αποδοτικότητα αυτής.
- Πέρα από την αποδοτικότητα μιας επιχείρησης, το μέγεθος αυτής είναι ο δεύτερος παράγοντας που θα μας καθορίσει την δανειακή επιβάρυνση που αντέχει να υποστεί. Τα δάνεια που έχει λάβει η επιχείρηση από τρίτους εκτός αυτής αναλύονται μέσω των αριθμοδεικτών αυτών και συγκρίνονται με εκείνα που έχουν ληφθεί από τους μετόχους της. Αν είναι μεγάλο το μέγεθος των κεφαλαίων που προέρχονται από εξωτερικό δανεισμό, αυτόματα ελλοχεύει μεγάλος κίνδυνος μη εξυπηρέτησης των κεφαλαίων αλλά και των τόκων.

Οι κυριότεροι αριθμοδείκτες της δανειακής επιβάρυνσης, με βάση στοιχεία που εμφανίζονται στον Ισολογισμό, είναι:

- **Δείκτης δανειακής επιβάρυνσης (Debt Ratio)**
- **Δείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια (Debt to equity ratio)**
- **Δείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια – Πάγια Άυλα Περιουσιακά στοιχεία (Debt to tangible net worth)**

Ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης (Debt Ratio) υπολογίζεται διαιρώντας τα ξένα κεφάλαια δηλαδή το πραγματικό παθητικό με το σύνολο του ενεργητικού. Ο συγκεκριμένος δείκτης μας δίνει μια ξεκάθαρη εικόνα για το πόσο εμπλέκονται οι δανειστές στην απόκτηση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρίας δηλαδή το σύνολο του ενεργητικού. Ο δείκτης δανειακής επιβάρυνσης για την BIANEΞ για το 2020 ήταν 0,2040 δηλαδή 20,40% διότι το σύνολο του ενεργητικού της εταιρίας κυμάνθηκε στα 250 εκατομμύρια ευρώ και μόλις τα περίπου 51 εκατομμύρια προήλθαν από ξένα κεφάλαια, ένα ιδιαίτερα θετικό στοιχείο για τους επίδοξους δανειστές ή και αγοραστές το γεγονός ότι σε μεγάλο βαθμό η εταιρία είναι ανεξάρτητη. Ο αντίστοιχος δείκτης για το έτος 2021 κυμάνθηκε στο 0,29 δηλαδή 29% ήταν τα ξένα κεφάλαια ως προς το σύνολο του ενεργητικού καθώς τα ξένα κεφάλαια ανήλθαν στα 78,667 εκατομμύρια ευρώ σε σύνολο ενεργητικού που ανήλθαν στα 271 εκατομμύρια περίπου.

Ο δείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια (Debt to equity ratio) υπολογίζεται διαιρώντας τα ξένα κεφάλαια της εταιρίας με τα ίδια κεφάλαια της για να δούμε την αντιστοιχία μεταξύ αυτών των δύο. Για το 2020 ο δείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια κυμάνθηκε στο 1,27 διότι 51 εκατομμύρια ήταν τα ξένα κεφάλαια ενώ τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε 40 εκατομμύρια. Το 2021 ο συγκεκριμένος δείκτης ανήλθε στο 1,75 καθώς τα ξένα κεφάλαια αυξήθηκαν στα 79 εκατομμύρια περίπου από 51 εκατομμύρια το 2020 και τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν στα 45 εκατομμύρια περίπου.

Ο δείκτης ξένων προς ίδια κεφάλαια – Πάγια Άυλα Περιουσιακά στοιχεία (Debt to tangible net worth) υπολογίζεται αφού διαιρέσουμε τα ξένα κεφάλαια με το αποτέλεσμα που θα βρούμε αφού αφαιρέσουμε από τα ίδια κεφάλαια τα άυλα πάγια. Ο δείκτης αυτός για την εταιρία BIANEΞ το 2020 ήταν 1,6 δηλαδή τα ξένα κεφάλαια ήταν 1,6 φορές περισσότερα από τα ίδια κεφάλαια μείον τα άυλα πάγια ενώ ο ίδιος δείκτης για το 2021 ήταν 2,12 διότι όπως είπαμε προηγουμένως αυξήθηκαν περίπου κατά 28 εκατομμύρια ευρώ τα ξένα κεφάλαια.

6.3. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Τα κέρδη μιας επιχείρησης που έρχονται μέσω της ικανότητας της ονομάζεται αποδοτικότητα. Αν μια επιχείρηση εμφανίζει κέρδη, αυτό ευχαριστεί τους μετόχους καθώς θα αυξηθεί το μέρισμα τους και αν αυτά ανεβαίνουν διαρκώς τότε θα αυξηθούν και οι μετοχές τους. Επίσης, για την αποδοτικότητα μιας επιχείρησης, ενδιαφέρονται

και άτομα εκτός αυτής που έχουν δώσει πίστωση στην εταιρία. Ακόμα, οι άνθρωποι που διοικούν μια εταιρία αναλύουν τους αριθμοδείκτες αποδοτικότητας καθώς μέσω αυτών θα κριθούν για την αποτελεσματικότητα των κινήσεων και των χειρισμών τους. Η αποδοτικότητα είναι μετρήσιμη και έχει νόημα να συγκρίνεται ως ένα ποσοστό με: α) το ενεργητικό, β) τις πωλήσεις και γ) τα ίδια και τα ξένα κεφάλαια. Οι πιο συνηθισμένοι αριθμοδείκτες αποδοτικότητας είναι οι εξής: (Gibson, 2013) (Παπαδέας & Συκιανάκης, Ανάλυση και διερεύνηση χρηματοοικονομικών καταστάσεων, 2014)

- **Πωλήσεις προς μέσο όρο συνολικού Ενεργητικού (Total Asset Turnover)**
- **Απόδοση του συνόλου του Ενεργητικού (Return on all Assets)**
- **Πωλήσεις προς μέσο όρο λειτουργικού Ενεργητικού (Operating Asset Turnover)**
- **Απόδοση του λειτουργικού Ενεργητικού (Return on Operating Asset)**
- **Πωλήσεις προς πάγια στοιχεία Ενεργητικού (Sales to fixed Assets)**

Ο δείκτης πωλήσεις προς μέσο όρο συνολικού Ενεργητικού καταδεικνύει κατά πόσο η επιχείρηση είναι ικανή να δημιουργεί πωλήσεις χρησιμοποιώντας το σύνολο του Ενεργητικού, άρα διαιρούμε τις καθαρές ετήσιες πωλήσεις με τον μέσο όρο του συνόλου του Ενεργητικού, ο οποίος προκύπτει από το σύνολο του Ενεργητικού των 2 τελευταίων ετών στην προκειμένη περίπτωση των ετών 2020 και 2021. Για την εταιρία ΒΙΑΝΕΞ οι καθαρές ετήσιες πωλήσεις για το 2021 ανήλθαν στα 372.212.347,58 ενώ ο μέσος όρος του συνόλου του Ενεργητικού ανήλθε σε 260.574.073,535 όπου διαιρώντας το έχουμε αποτέλεσμα 1,42 φορές.

6.4. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΗΣ ΡΟΗΣ

Η ταμειακή ροή καταδεικνύει τα διαθέσιμα χρήματα της επιχείρησης και η ανάλυσή της αποτελεί μια αποτύπωση των αλλαγών που υφίστανται τα χρηματικά διαθέσιμα. Οι αριθμοδείκτες ταμειακής ροής μπορούν να χρησιμοποιηθούν από την διοίκηση της επιχείρησης για να χαράξει την οικονομική της πολιτική όσον αφορά τις επενδύσεις και τα μερίσματα καθώς και από ανθρώπους εκτός της επιχείρησης, όπως επενδυτές και πιστωτές, που ενδιαφέρονται να εξετάσουν αν η επιχείρηση μπορεί να δώσει χρήματα στους μετόχους και γενικώς να δουν την προέλευση των μετρητών της επιχείρησης. (Τουρνά–Γερμανού, 2005).

Στις καταστάσεις ταμειακών ροών, οι εισροές και οι εκροές μετρητών χωρίζονται σε λειτουργικές, επενδυτικές και χρηματοδοτικές. Στα λειτουργικά μετρητά συγκαταλέγονται η πώληση αγαθών και υπηρεσιών σαν εισροή μετρητών και η πληρωμή αποθεμάτων, μισθών εργαζομένων και φόρους σαν εκροή μετρητών. Στις επενδυτικές εισροές και εκροές μετρητών συγκαταλέγονται τα δάνεια, η πώληση μετοχών και παγίων στοιχείων και η αγορά παραγωγικού εξοπλισμού. Στις χρηματοδοτικές εισροές και εκροές μετρητών συγκαταλέγονται η πώληση μετοχών, ομολογιών, δανείων και γραμμάτια αλλά και η πληρωμή μερισμάτων, η εξόφληση δανείων και η επαναγορά μετοχών.

6.5. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ Ε.Λ.Π.

Οι κατηγορίες των αριθμοδεικτών σύμφωνα μ' αυτό είναι:

- Οικονομικής διάρθρωσης
- Αποδοτικότητας
- Διαχειριστικής πολιτικής

Σύμφωνα με την έκθεση που παρουσιάστηκε στο Διοικητικό Συμβούλιο της ΒΙΑΝΕΞ και αφορούσε την οικονομική χρήση του 2021, η οικονομική κατάσταση του Ομίλου κρίνεται ικανοποιητική, όπως προκύπτει από τους οικονομικούς δείκτες που παρατίθενται. Ο πρώτος δείκτης προκύπτει αφού διαιρέσουμε το κυκλοφορούν ενεργητικό με το σύνολο του ενεργητικού.

	31.12.2021		31.12.2020	
Κυκλοφορούν ενεργητικό	190.331.605,43	0,70	180.723.520,54	0,72
Σύνολο ενεργητικού	270.696.586,97		250.451.560,10	

Πίνακας 8

Ο δεύτερος δείκτης προκύπτει αφού διαιρέσουμε το μη κυκλοφορούν ενεργητικό με το σύνολο του ενεργητικού.

	31.12.2021		31.12.2020	
Μη Κυκλοφορούν ενεργητικό	80.364.981,54	0,29	69.728.039,56	0,27
Σύνολο ενεργητικού	270.696.586,97		250.451.560,10	

Πίνακας 9

Οι παραπάνω δείκτες δείχνουν την αναλογία κεφαλαίων που έχει διατεθεί σε κυκλοφοριακό και πάγιο ενεργητικό. Λαμβάνοντας υπόψη το αντικείμενο της δραστηριότητας του Ομίλου οι δείκτες αυτοί είναι ικανοποιητικοί.

Επίσης αν διαιρέσουμε τα ίδια κεφάλαια δηλαδή τα κεφάλαια που προέρχονται από τους μετόχους με το σύνολο των υποχρεώσεων της εταιρίας αλλά και με το συνολικό παθητικού πάλι θα έχουμε μια άποψη κατά πόσο η εταιρία χρηματοδοτείται από τους ίδιους τους μετόχους και όχι από ξένα κεφάλαια.

	31.12.2021		31.12.2020	
Ίδια κεφάλαια	44.888.963,43	0,20	40.081.374,94	0,19
Σύνολο υποχρεώσεων	219.232.031,79		205.193.482,61	

Πίνακας 10

	31.12.2021		31.12.2020	
Ίδια κεφάλαια	44.888.963,43	0,16	40.081.374,94	0,16
Σύνολο παθητικού	270.696.586,97		250.451.560,10	

Πίνακας 11

Οι δείκτες αυτοί δείχνουν την οικονομική αυτάρκεια του Ομίλου. Οι παραπάνω δείκτες είναι ικανοποιητικοί.

Ο επόμενος δείκτης θα μας αποκαλύψει σε τι ποσοστό είναι δανειακά εξαρτώμενη η εταιρία BIANEΞ και προκύπτει από την διαίρεση του συνόλου των υποχρεώσεων της εταιρίας με το σύνολο του παθητικού της.

	31.12.2021		31.12.2020	
Σύνολο υποχρεώσεων	219.232.031,79	0,81	205.193.482,61	0,81
Σύνολο παθητικού	270.696.586,97		250.451.560,10	

Πίνακας 12: Δείκτης δανειακής εξάρτησης της εταιρίας BIANEΞ για τα έτη 2020 και 2021

Ο επόμενος δείκτης μας δείχνει το βαθμό χρηματοδότησεως των ακινητοποιήσεων του Ομίλου από τα Ίδια Κεφάλαια.

	31.12.2021		31.12.2020	
Ίδια κεφάλαια	44.888.963,43	0,55	40.081.374,94	0,57
Μη κυκλοφορούν ενεργητικό	80.364.981,54		69.728.039,56	

Πίνακας 13

Ο επόμενος δείκτης μας δείχνει κατά πόσο το σύνολο του κυκλοφορούντος ενεργητικού μπορεί να καλύψει το σύνολο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων τα έτη 2020 και 2021.

	31.12.2021		31.12.2020	
Κυκλοφορούν ενεργητικό	190.331.605,43	0,98	180.723.520,54	1,05
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	193.298.974,76		171.125.248,83	

Πίνακας 14

Ο επόμενος δείκτης μας δείχνει σε τι ποσοστό το κεφάλαιο κίνησης καλύπτει το σύνολο του κυκλοφορούντος ενεργητικού τα έτη 2020 και 2021.

	31.12.2021		31.12.2020	
Κεφάλαιο κινήσεως	-2.967.369,33	-0,01	9.598.271,71	0,05
Κυκλοφορούν ενεργητικό	190.331.605,43		180.723.520,54	

Πίνακας 15

Οι επόμενοι δείκτες αναφέρονται στην αποδοτικότητα και στην απόδοση της εταιρίας BIANEΞ.

	31.12.2021		31.12.2020	
Καθαρά αποτελέσματα χρήσεως προ φόρων	19.431.626,97	0,43	17.352.847,01	0,43
Ίδια κεφάλαια	44.888.963,43		40.081.374,94	

Πίνακας 16

Αυτός ο δείκτης αναπαριστά κατά πόσο τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας BIANEΞ είναι αποδοτικά.

Ο επόμενος αριθμοδείκτης απεικονίζει το ποσοστιαίο μέγεθος του μικτού κέρδους επί των πωλήσεων του Ομίλου.

	31.12.2021		31.12.2020	
Μικτά αποτελέσματα εκμετάλλευσης	78.486.995,89	0,21	67.294.708,14	0,19
Κύκλος εργασιών	372.212.347,58		346.650.046,92	

Πίνακας 17

(BIANEΞ A.E., 2022)

6.6. ELPEN

6.6.1. Εισαγωγή

Η ELPEN ιδρύθηκε το 1965 από τον Δημήτρη Πενταφράγκα μαζί με μερικούς άλλους ακόμα επιστήμονες μεταξύ των οποίων και η γυναίκα του Ελένη Πενταφράγκα από την οποία προέκυψε και το όνομα της εταιρίας. Όλα ξεκίνησαν σε ένα μικρό διαμέρισμα στο κέντρο της Αθήνας με την παρασκευή των πρώτων γενόσημων αντιβιοτικών. Μετά από 5 χρόνια το 1970 μπαίνουν τα θεμέλια για το ξεκίνημα κατασκευής στο Πικέρμι της πρώτης μονάδας παραγωγής η οποία και θα ολοκληρωθεί το 1972. Έπειτα ανέπτυξε συμφωνίες για την παραγωγή για λογαριασμό τρίτων με διάφορες πολυεθνικές όπως Eaton (1975-1981), Pierre Fabre (1977-1982), Dow-Chemicals (1976-1990) και Warner Lambert (1977-1992). Στα τέλη της δεκαετίας του 1980, η ELPEN ανήκει στις 50 κορυφαίες εταιρίες στην Ελλάδα στον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας και την δεκαετία του 1990 σκαρφαλώνει στην 13^η θέση ανάμεσα σε 250 εταιρίες. Δημιουργείται το 1997 μονάδα παραγωγής για ενέσιμες κεφαλοσπορίνες και 2 χρόνια αργότερα αποκτά κτίριο 1.000 τ.μ. στην Αθήνα όπου στεγάζει τα τμήματα πωλήσεων και marketing. Το Φεβρουάριο το 2012 ιδρύεται η θυγατρική εταιρεία της ELPEN στο Βερολίνο, η ELPEN Pharma GmbH, με στόχο να γίνει μια ουσιαστική και αναγνωρίσιμη δύναμη στη γερμανική φαρμακευτική αγορά. επίσης, δημιουργεί μια παγκόσμια πρωτοτυπία καθώς δημιουργεί το υβριδικό εισπνεόμενο προϊόν το οποίο ηγείται στην φαρμακευτική αγορά της Ελλάδας ενώ σήμερα η εταιρεία είναι στην 6^η θέση ανάμεσα σε 250 ελληνικές και πολυεθνικές φαρμακευτικές εταιρείες με κύκλο εργασιών που το 2016 ανήλθε στα €125.205.000 και έχει έρθει σε συμφωνία για την παραγωγή σκευασμάτων με πολυεθνικές εταιρίες όπως οι Bayer, Takeda, Novartis, Ferring, Italfarmaco και η Rontis. (ELPEN A.E., 2022)

6.6.2. Ισολογισμοί ELPEN

Παρακάτω θα παραθέσω τους ισολογισμούς της εταιρίας ELPEN όπως αυτοί έχουν αναρτηθεί στην ιστοσελίδα της εταιρίας για τα έτη 2019, 2020 και 2021.

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2019
Μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	
Ενσώματα πάγια	

Ακίνητα	15.177.148,61
Μηχανολογικός εξοπλισμός	4.746.572,74
Λοιπός εξοπλισμός	499.817,30
Σύνολο	20.423.538,65
Άυλα πάγια στοιχεία	
Λοιπά άυλα	10.505.679,29
Σύνολο	10.505.679,29
Προκαταβολές και μη κυκλοφορούντα στοιχεία υπό κατασκευή	6.165.617,40
Χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία	
Δάνεια και απαιτήσεις	40.590,35
Διακρατούμενες έως τη λήξη επενδύσεις	7.621.715,05
Συμμετοχές σε θυγατρικές, συγγενείς και κοινοπραξίες	6.079.289,39
Σύνολο	13.741.594,79
Σύνολο μη κυκλοφορούντων	50.836.430,13
Κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	
Αποθέματα	
Έτοιμα και ημιτελή προϊόντα	6.308.295,24
Εμπορεύματα	2.631.348,39
Πρώτες ύλες και διάφορα υλικά	7.780.104,20
Προκαταβολές για αποθέματα	508,77
Σύνολο	16.720.256,60
Χρηματοοικονομικά στοιχεία και προκαταβολές	
Εμπορικές απαιτήσεις	28.647.060,65
Δουλευμένα έσοδα περιόδου	11.120.373,92
Λοιπές απαιτήσεις	7.319.458,96
Λοιπά χρηματοοικονομικά στοιχεία	2.574,00
Προπληρωμένα έξοδα	189.518,43
Εμπορικό χαρτοφυλάκιο	9.383.198,36
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	80.494.969,84
Σύνολο	137.157.154,16
Σύνολο κυκλοφορούντων	153.877.410,76
Σύνολο Ενεργητικού	204.713.840,89
ΠΑΘΗΤΙΚΟ	31/12/2019
Καθαρή θέση	
Καταβλημένα κεφάλαια	
Κεφάλαιο	46.189.410,00

Σύνολο	46.189.410,00
Αποθεματικά και αποτελέσματα εις νέο	
Αποθεματικά νόμων ή καταστατικού	5.407.360,71
Αφορολόγητα αποθεματικά	2.080.059,21
Αποτελέσματα εις νέο	8.765.209,77
Σύνολο	16.252.629,69
Σύνολο καθαρής θέσης	62.442.039,69
Προβλέψεις	
Προβλέψεις για παροχές σε εργαζομένους	12.607.766,89
Σύνολο	12.607.766,89
Υποχρεώσεις	
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις	
Εμπορικές υποχρεώσεις	46.621.502,97
Φόρος εισοδήματος	3.528.216,76
Λοιποί φόροι και τέλη	1.427.146,98
Οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης	1.486.500,63
Λοιπές υποχρεώσεις	56.686.044,80
Έξοδα χρήσεως δουλευμένα	19.914.622,17
Σύνολο	129.664.034,31
Σύνολο Υποχρεώσεων	129.664.034,31
Σύνολο Καθαρής Θέσης, Προβλέψεων και Υποχρεώσεων	204.713.840,89

Πίνακας 18: Ισολογισμός της εταιρίας ΕΛΠΕΝ για το έτος 2019

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	31/12/2021	31/12/2020
Μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία		
Ενσώματα πάγια		
Ακίνητα	14.764.821,86	14.852.622,83
Μηχανολογικός εξοπλισμός	11.185.368,43	6.873.775,84
Λοιπός εξοπλισμός	567.158,13	447.336,12
Σύνολο	26.517.348,42	22.173.734,79

Άυλα πάγια στοιχεία		
Λοιπά άυλα	9.723.806,37	10.150.913,88
Σύνολο	9.723.806,37	10.150.913,88
Προκαταβολές και μη κυκλοφορούντα στοιχεία υπό κατασκευή	32.563.174,61	19.045.171,53
Χρηματοοικονομικά περιουσιακά στοιχεία		
Δάνεια και απαιτήσεις	44.875,35	41.020,35
Συμμετοχές σε θυγατρικές, συγγενείς και κοινοπραξίες	6.079.289,39	6.079.289,39
Σύνολο	6.124.164,74	6.120.309,74
Σύνολο μη κυκλοφορούντων	74.928.494,14	57.490.129,94
Κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία		
Αποθέματα		
Έτοιμα και ημιτελή προϊόντα	5.831.565,54	5.745.752,64
Εμπορεύματα	4.899.524,89	3.437.492,81
Πρώτες ύλες και διάφορα υλικά	12.369.480,06	10.748.619,05
Προκαταβολές για αποθέματα	27.294,63	2.058,40
Σύνολο	23.127.865,12	19.933.922,90
Χρηματοοικονομικά στοιχεία και προκαταβολές		
Εμπορικές απαιτήσεις	38.281.343,71	34.325.289,52
Δουλευμένα έσοδα περιόδου	13.835.349,19	18.220.641,02
Λοιπές απαιτήσεις	7.077.496,83	7.772.326,23
Λοιπά χρηματοοικονομικά στοιχεία	2.574,00	2.574,00
Προπληρωμένα έξοδα	163.531,98	236.249,01
Εμπορικό χαρτοφυλάκιο	32.538.811,90	21.115.000,54
Ταμειακά διαθέσιμα και ισοδύναμα	41.491.794,39	54.227.685,85
Σύνολο	133.390.902,00	135.899.766,17
Σύνολο κυκλοφορούντων	156.518.767,12	155.833.689,07
Σύνολο Ενεργητικού	231.447.261,26	213.323.819,01
ΠΑΘΗΤΙΚΟ	31/12/2021	31/12/2020
Καθαρή θέση		
Καταβλημένα κεφάλαια		
Κεφάλαιο	46.189.410,00	46.189.410,00
Σύνολο	46.189.410,00	46.189.410,00

Αποθεματικά και αποτελέσματα εις νέο		
Αποθεματικά νόμων ή καταστατικού	8.066.696,54	6.651.606,22
Αφορολόγητα αποθεματικά	2.080.059,21	2.080.059,21
Αποτελέσματα εις νέο	38.396.362,00	23.374.719,25
Σύνολο	48.543.117,75	32.106.384,68
Σύνολο καθαρής θέσης	94.732.527,75	78.295.794,68
Προβλέψεις		
Προβλέψεις για παροχές σε εργαζομένους	13.703.819,24	13.261.288,08
Σύνολο	13.703.819,24	13.261.288,08
Υποχρεώσεις		
Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
Εμπορικές υποχρεώσεις	33.069.653,59	37.933.834,60
Φόρος εισοδήματος	4.286.482,98	5.017.199,58
Λοιποί φόροι και τέλη	779.055,83	2.276.163,61
Οργανισμοί κοινωνικής ασφάλισης	1.492.307,17	1.527.610,01
Λοιπές υποχρεώσεις	59.464.963,20	58.150.839,10
Έξοδα χρήσεως δουλευμένα	23.918.451,50	16.861.089,35
Σύνολο	123.010.914,27	121.766.736,25
Σύνολο Υποχρεώσεων	123.010.914,27	121.766.736,25
Σύνολο Καθαρής Θέσης, Προβλέψεων και Υποχρεώσεων	231.447.261,26	213.323.819,01

Πίνακας 19: Ισολογισμός της εταιρίας ΕΛΠΕΝ για τα έτη 2020, 2021

	31/12/2019
Κύκλος εργασιών (μικτός)	132.771.522,96
Υποχρεωτικές εκπτώσεις Rebate-Clawback	(36.650.318,31)
Κύκλος εργασιών (καθαρός)	96.121.204,65
Κόστος πωλήσεων	(36.376.327,59)
Μικτό Αποτέλεσμα	59.744.877,06
Λοιπά συνήθη έσοδα	241.895,15

	59.986.772,21
Έξοδα διοίκησης	(7.791.379,16)
Έξοδα διάθεσης	(34.635.494,45)
Έξοδα ερευνών & ανάπτυξης	(12.342.285,09)
Απομειώσεις περιουσιακών στοιχείων (καθαρό ποσό)	1.011.729,26
Κέρδη και ζημίες από διάθεση μη κυκλοφορούντων στοιχείων	0,00
Έσοδα συμμετοχών και επενδύσεων	2.030.350,11
Λοιπά έξοδα και ζημίες	(2.366.987,02)
Λοιπά έσοδα και κέρδη	9.718.708,57
Αποτέλεσμα προ τόκων και φόρων	15.611.414,43
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	(103.777,09)
Αποτέλεσμα προ φόρων	15.507.637,34
Φόροι εισοδήματος	(6.281.100,74)
Αποτέλεσμα περιόδου μετά από φόρους	9.226.536,60

Πίνακας 20: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας ΕΛΠΕΝ για το έτος 2019

	31/12/2021	31/12/2020
Κύκλος εργασιών (μικτός)	152.805.263,36	145.309.583,74
Υποχρεωτικές εκπτώσεις Rebate-Clawback	(43.804.582,51)	(37.971.877,29)
Κόστος πωλήσεων	109.000.680,85	107.337.706,45
	(35.040.888,49)	(36.369.724,80)
Μικτό Αποτέλεσμα	73.959.792,36	70.967.981,65
Λοιπά συνήθη έσοδα	628.402,18	366.551,70
Έξοδα διοίκησης	74.588.194,54	71.334.533,35
	(10.186.558,88)	(9.063.042,40)
Έξοδα διάθεσης	(29.970.803,74)	(28.557.526,80)
Έξοδα ερευνών & ανάπτυξης	(19.588.540,81)	(15.705.981,24)
Απομειώσεις περιουσιακών στοιχείων (καθαρό ποσό)	384.147,49	(778.161,58)
Κέρδη και ζημίες από διάθεση μη κυκλοφορούντων στοιχείων	14.619,99	66.993,59
Έσοδα συμμετοχών και επενδύσεων	1.183.683,82	1.411.283,30
Λοιπά έξοδα και ζημίες	(2.546.289,34)	(2.994.758,28)
Λοιπά έσοδα και κέρδη	19.079.361,67	14.772.571,55
Αποτέλεσμα προ τόκων και φόρων	32.957.814,74	30.485.911,49
Χρεωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	(52.499,57)	(52.665,25)
Αποτέλεσμα προ φόρων	32.905.315,17	30.433.246,24
Φόροι εισοδήματος	(4.603.508,87)	(6.029.491,25)
Αποτέλεσμα περιόδου μετά από φόρους	28.301.806,30	24.403.754,99

Πίνακας 21: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας ΕΛΠΕΝ για τα έτη 2020, 2021.

(ΕΛΠΕΝ Α.Ε., 2022)

6.6.3. Αριθμοδείκτες ΕΛΠΕΝ

Σύμφωνα με την έκθεση που δημοσιεύτηκε στην γενική συνέλευση των μετόχων κάνοντας αποτίμηση για το έτος 2021 η κατάσταση της εταιρίας από οικονομικής άποψης κρίνεται ικανοποιητική. Αρχικά, τα έξοδα αυξήθηκαν το 2021 και κυμάνθηκαν

στα 73.897.995,74€ έναντι του 2020 που ήταν 68.198.096,42€ αλλά και τα έσοδα για το 2021 διαμορφώθηκαν στα 131.761.373,49€ έναντι 125.272.474,76€ για το 2020. Βάση αυτών των στοιχείων το σύνολο της καθαρής θέσης διαμορφώθηκε στα 94.732.527,75€ για το 2021 έναντι 78.295.794,68€ για το 2020.

Ας αναλύσουμε κάποιους βασικούς αριθμοδείκτες όπως αυτή αναρτήθηκαν στην έκθεση που δημοσιεύτηκε στην γενική συνέλευση των μετόχων για το έτος 2021. (ΕΛΠΕΝ Α.Ε., 2022)

	31.12.2021		31.12.2020	
Σύνολο κυκλοφορούντων	156.518.767,12	0,68	155.833.689,07	0,73
Σύνολο ενεργητικού	231.447.261,26		213.323.819,01	

Πίνακας 22

Οι παραπάνω δείκτες δείχνουν την αναλογία κεφαλαίων που έχει διατεθεί σε κυκλοφοριακό και πάγιο ενεργητικό.

	31.12.2021		31.12.2020	
Σύνολο ενσώματων παγίων	26.517.348,42	0,11	22.173.734,79	0,10
Σύνολο ενεργητικού	231.447.261,26		213.323.819,01	

Πίνακας 23

Οι παραπάνω δείκτες δείχνουν την αναλογία κεφαλαίων που έχει διατεθεί σε κυκλοφοριακό και πάγιο ενεργητικό.

	31.12.2021		31.12.2020	
Σύνολο καθαρής θέσης	94.732.527,75	0,77	78.295.794,68	0,64
Σύνολο υποχρεώσεων	123.010.914,27		121.766.736,25	

Πίνακας 24

Ο παραπάνω δείκτης μας καταδεικνύει της αυτάρκεια της εταιρίας στον οικονομικό τομέα.

	31.12.2021		31.12.2020	
Σύνολο υποχρεώσεων	123.010.914,27	0,53	121.766.736,25	0,57
Σύνολο παθητικού	231.447.261,26		213.323.819,01	

Πίνακας 25: Αριθμοδείκτης δανειακής εξάρτησης της εταιρίας ΕΛΠΕΝ(1)

	31.12.2021		31.12.2020	
Σύνολο καθαρής θέσης	94.732.527,75	0,41	78.295.794,68	0,37
Σύνολο παθητικού	231.447.261,26		213.323.819,01	

Πίνακας 26: Αριθμοδείκτης δανειακής εξάρτησης της εταιρίας ΕΛΠΕΝ(2)

Η δανειακή εξάρτηση της εταιρίας καταδεικνύεται από τους παραπάνω δείκτες.

	31.12.2021		31.12.2020	
Σύνολο καθαρής θέσης	94.732.527,75	3,57	78.295.794,68	3,53
Σύνολο ενσώματων παγίων	26.517.348,42		22.173.734,79	

Πίνακας 27: Αριθμοδείκτης συμμετοχής των ιδίων κεφαλαίων στις ακινητοποιήσεις.

Ο δείκτης αυτός μας δείχνει κατά πόσο τα Ίδια Κεφάλαια έχουν συμμετοχή στις ακινητοποιήσεις της εταιρίας.

	31.12.2021		31.12.2020	
Σύνολο κυκλοφορούντων	156.518.767,12	1,27	155.833.689,07	1,28
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	123.010.914,27		121.766.736,25	

Πίνακας 28: Αριθμοδείκτης κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων από το κυκλοφορούν ενεργητικό.

Ο δείκτης αυτός δείχνει κατά πόσο τα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού της εταιρίας μπορούν να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.

- **Αριθμοδείκτες αποδόσεως και αποδοτικότητας**

	31.12.2021		31.12.2020	
Αποτελέσματα χρήσεως προ φόρων	32.905.315,17	0,25	30.433.246,24	0,25
Σύνολο εσόδων	130.290.896,00		123.955.106,59	

Πίνακας 29: Αριθμοδείκτης απόδοσης των συνολικών εσόδων της εταιρίας ΕΛΠΕΝ.

Με αυτόν τον δείκτη αντιλαμβανόμαστε από τα συνολικά έσοδα της εταιρίας πόση είναι η συνολική απόδοση αυτών.

	31.12.2021		31.12.2020	
Αποτελέσματα χρήσεως προ φόρων	32.905.315,17	0,35	30.433.246,24	0,39
Σύνολο καθαρής θέσης	94.732.527,75		78.295.794,68	

Πίνακας 30: Αριθμοδείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας ΕΛΠΕΝ

Ο συγκεκριμένος αριθμοδείκτης μας καταδεικνύει πόσο αποδοτικά είναι τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας.

	31.12.2021		31.12.2020	
Μικτά αποτελέσματα	73.959.792,36	0,48	70.967.981,65	0,49
Σύνολο καθαρής θέσης	152.805.263,36		145.309.583,74	

Πίνακας 31: Αριθμοδείκτης ποσοστού του μικτού κέρδους επί των πωλήσεων της ΕΛΠΕΝ.

Ο αριθμοδείκτης αυτός απεικονίζει το ποσοστιαίο μέγεθος του μικτού κέρδους επί των πωλήσεων της εταιρείας. (ΕΛΠΕΝ Α.Ε., 2022)

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7 ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΒΙΑΝΕΞ ΚΑΙ ΕΛΠΕΝ

7.1. ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

7.1.1. Αριθμοδείκτες γενικής ρευστότητας

Γενική Ρευστότητα	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,95	1,05	0,98	0,99
ΕΛΠΕΝ	1,19	1,28	1,29	1,25

Πίνακας 32: Αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας

ΒΙΑΝΕΞ	2019	2020	2021
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	55.773.333,13	69.744.660,22	65.218.209,68
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	8.715.073,75	8.180.047,11	8.388.747,43
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	67.793.595,34	86.976.124,74	98.346.867,24
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ	132.242.002,22	164.900.832,07	171.953.824,35
ΣΥΝΟΛΟ-ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	76.468.669,09	95.156.171,85	106.735.614,67

Πίνακας 33: Σύνολο αποθεμάτων, διαθέσιμων, απαιτήσεων και χρεογράφων της ΒΙΑΝΕΞ την περίοδο 2019-2021.

ΕΛΠΕΝ	2019	2020	2021
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	17.521.475,08	19.933.922,90	23.127.865,12

ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	82.350.376,73	54.227.685,85	41.491.794,39
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	27.181.822,32	34.325.289,52	38.281.343,71
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	0	1.359.798,19	1.372.105,93
ΣΥΝΟΛΟ	127.053.674,13	109.846696,46	104.273.109,15
ΣΥΝΟΛΟ- ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	109.532.199,05	89.912.773,56	81.145.244,03

Πίνακας 34: Σύνολο αποθεμάτων, διαθέσιμων, απαιτήσεων και χρεογράφων της ΕΛΠΕΝ την περίοδο 2019-2021.

Για να θεωρηθεί ικανοποιητική η ρευστότητα μιας επιχείρησης ο δείκτης θα πρέπει να κυμαίνεται κοντά στο 1,5. Αν πλησιάζει το 1 τότε η ρευστότητα της επιχείρησης είναι βραχυπρόθεσμα οριακή. Για τις 3 τελευταίες χρονιές που μελέτησα η ρευστότητα της ΒΙΑΝΕΞ κρίνεται οριακή γιατί ο μέσος όρος είναι στο 0,99 και μόλις μία χρονιά και συγκεκριμένα το 2020 είναι στο 1,05. Από την άλλη, η ΕΛΠΕΝ κυμαίνεται σε καλύτερα επίπεδα καθώς ο μέσος όρος της τριετίας 2019-2021 είναι στο 1,25 οπότε βρίσκεται ακριβώς στην μέση του οριακού και του ικανοποιητικού.

7.1.2. Αριθμοδείκτες ειδικής ρευστότητας

Ειδική Ρευστότητα	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,60	0,66	0,63	0,63
ΕΛΠΕΝ	1,05	1,11	1,08	1,08

Πίνακας 35: Αριθμοδείκτης ειδικής ρευστότητας

Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας δεν δίνει τόσο ακριβή εικόνα για την ρευστότητα μιας επιχείρησης καθώς υπολογίζει και τα αποθέματα που ως γνωστόν αργούν να ρευστοποιηθούν. Για αυτό υπάρχει ο δείκτης ειδικής ρευστότητας ο οποίος δεν υπολογίζει τα αποθέματα και αν είναι κοντά στην μονάδα μας δείχνει ότι τα

στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού μπορούν να καλύψουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Υπάρχει ανεπάρκεια στην ρευστότητα της επιχείρησης όταν ο δείκτης είναι κάτω από την μονάδα. Στην τριετία που μελέτησα παρατηρούμε ότι η ρευστότητα της ΒΙΑΝΕΞ είναι ανεπαρκής καθώς κατά μέσο όρο βρίσκεται στο 0,63 ενώ η ρευστότητα της ΕΛΠΕΝ είναι ικανοποιητική καθώς ο μέσος όρος της τριετίας που εξέτασα είναι στο 1,08.

7.2. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

7.2.1. Αριθμοδείκτης ίδια προς συνολικά κεφάλαια

ΙΔΙΑ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,12	0,16	0,16	0,14
ΕΛΠΕΝ	0,29	0,37	0,41	0,35

Πίνακας 36: Αριθμοδείκτης ίδια προς συνολικά κεφάλαια

7.2.2. Αριθμοδείκτης ξένα προς συνολικά κεφάλαια

ΞΕΝΑ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,86	0,81	0,81	0,82
ΕΛΠΕΝ	0,65	0,57	0,53	0,58

Πίνακας 37: Αριθμοδείκτης ξένα προς συνολικά κεφάλαια

Το σύνολο της καθαρής θέσης μια επιχείρησης μας δείχνει τα ίδια κεφάλαια της, δηλαδή τα κεφάλαια που έχουν καταβληθεί από τους μετόχους της. Αντιθέτως ξένα κεφάλαια σε μια επιχείρηση ονομάζονται τα κεφάλαια τα οποία έχουν αποκτηθεί μέσω

δανείων και πρέπει να αποπληρωθούν. Όπως βλέπουμε την τελευταία τριετία και οι δύο εταιρίες έχουν αυξήσει τα ίδια κεφάλαια τους αν και το ποσοστό της ΒΙΑΝΕΞ είναι ακόμα πάρα πολύ χαμηλό με μέσο όρο 0,14. Η ΕΛΠΙΕΝ κυμαίνεται και αυτή ανοδικά και βρίσκεται σε καλύτερο δρόμο με έναν μέσο όρο ίδια προς συνολικά κεφάλαια στο 0,35, σχεδόν διπλάσιο από αυτό της ΒΙΑΝΕΞ. Αντιθέτως όσον αφορά τα ξένα κεφάλαια παρατηρούμε καθοδική τάση και από τις δύο εταιρίες. Η ΒΙΑΝΕΞ έχει μεγάλη εξάρτηση από τα ξένα κεφάλαια, άρα έχει πολλά δάνεια, τα οποία προσπαθεί να μειώσει χρόνο με τον χρόνο και κλείνει την ζετία με ένα μέσο όρο 0,82. Από την άλλη η ΕΛΠΙΕΝ έχει και αυτή πτωτική τάση όσον αφορά την δανειακή της εξάρτηση και έχει μέσο όρο τα τελευταία τρία έτη 0,58.

7.2.3. Αριθμοδείκτης ίδια προς δανειακά κεφάλαια

ΙΔΙΑ ΠΡΟΣ ΔΑΝΕΙΑΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,14	0,19	0,20	0,17
ΕΛΠΙΕΝ	0,48	0,64	0,77	0,63

Πίνακας 38: Αριθμοδείκτης ίδια προς δανειακά κεφάλαια

Στον συγκεκριμένο αριθμοδείκτη όσο πλησιάζει στο 1 τόσο πιο ασφαλείς νιώθουν οι δανειστές της επιχείρησης καθώς φαίνεται ότι η εταιρία αντλεί περισσότερα κεφάλαια από τους μετόχους της παρά από τους δανειστές της. Την τελευταία τριετία και οι δύο εταιρίες αυξάνουν τα ποσοστά τους αλλά η ΒΙΑΝΕΞ με μέσο όρο 0,17 παρέχει λιγότερη ασφάλεια στους δανειστές της ενώ η ΕΛΠΙΕΝ με μέσο όρο 0,63 δείχνει ότι δεν δανείζεται υπερβολικά και παρέχει μεγαλύτερη ασφάλεια στους δανειστές της.

7.2.4. Αριθμοδείκτης ιδίων κεφαλαίων προς πάγια

ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΠΡΟΣ ΠΑΓΙΑ	2019	2020	2021	Μ.Ο

BIANEΞ	0,56	0,77	0,64	0,65
ΕΛΠΕΝ	1,85	2,24	2,61	2,23

Πίνακας 39: Αριθμοδείκτης ιδίων κεφαλαίων προς πάγια

Το σύνολο των παγίων καλύπτεται από τους μετόχους την επιχείρησης όταν η τιμή του αριθμοδείκτη είναι υψηλή, ενώ όταν η τιμή είναι χαμηλότερη της μονάδας σημαίνει ότι τα πάγια καλύπτονται τόσο από ίδια όσο και από ξένα κεφάλαια. Για την περίοδο που μελετήσαμε ο μέσος όρος της BIANEΞ ήταν 0,65 κάτι που σημαίνει ότι τα πάγια της εταιρίας καλύπτονται τόσο από ίδια όσο και από ξένα κεφάλαια, ενώ η ΕΛΠΕΝ έχει μέσο όρο τα τρία τελευταία χρόνια 2,23 που σημαίνει ότι θα μπορούσε να υποστηρίξει με ίδια κεφάλαια και τα διπλάσια πάγια από αυτά που έχει τώρα.

7.2.5. Αριθμοδείκτης κυκλοφορούντος ενεργητικού προς συνολικές υποχρεώσεις

ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΠΡΟΣ ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	2019	2020	2021	Μ.Ο
BIANEΞ	0,80	0,88	0,86	0,84
ΕΛΠΕΝ	1,25	1,28	1,27	1,26

Πίνακας 40: Αριθμοδείκτης κυκλοφορούντος ενεργητικού προς συνολικές υποχρεώσεις

Όταν η τιμή του συγκεκριμένου αριθμοδείκτη ξεπερνάει το 1 τότε οι συνολικές υποχρεώσεις της επιχείρησης μπορούν να καλυφθούν από το κυκλοφορούν ενεργητικό. Η BIANEΞ έχει μέσο όρο την τελευταία τριετία 0,84 άρα το κυκλοφορούν ενεργητικό δεν μπορεί να καλύψει τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της εταιρίας ενώ η ΕΛΠΕΝ με μέσο όρο 1,26 μπορεί με άνεση να καλύψει τις υποχρεώσεις της.

7.3. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

7.3.1. Αριθμοδείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους

ΜΙΚΤΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,19	0,19	0,21	0,19
ΕΛΠΕΝ	0,63	0,68	0,69	0,66

Πίνακας 41: Αριθμοδείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους

Όπως βλέπουμε στον πίνακα για τριετία 2019-2021 η διαφορά μεταξύ των δύο εταιριών είναι χαώδης. Η ΒΙΑΝΕΞ κινείται σταθερά με μέσο όρο 0,19 που είναι πάρα πολύ χαμηλός ενώ η ΕΛΠΕΝ έχει ανοδική πορεία με μέσο όρο τριετίας 0,66. Άρα, αντιλαμβανόμαστε ότι η ΕΛΠΕΝ είναι πιο σταθερή εταιρία ενώ η ΒΙΑΝΕΞ σε μια ενδεχόμενη μείωση της τιμής των προϊόντων της ή αύξηση του κόστους παραγωγής θα αντιμετωπίσει προβλήματα.

7.3.2. Αριθμοδείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους

ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,006	0,04	0,04	0,028
ΕΛΠΕΝ	0,10	0,21	0,26	0,19

Πίνακας 42: Αριθμοδείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους

Στον παραπάνω πίνακα βλέπουμε το καθαρό περιθώριο κέρδους των δύο επιχειρήσεων την τριετία 2019-2021. Η ΒΙΑΝΕΞ κινείται σε χαμηλά επίπεδα με μέσο όρο 0,028 ενώ η ΕΛΠΕΝ με μέσο όρο 0,19 είναι πιο κερδοφόρα και μπορεί να αντιμετωπίσει ευκολότερα δύσκολες οικονομικές καταστάσεις.

7.3.3. Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ενεργητικού

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,01	0,06	0,07	0,04
ΕΛΠΕΝ	0,08	0,14	0,14	0,12

Πίνακας 43: Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ενεργητικού

Στον παραπάνω πίνακα βλέπουμε την αποδοτικότητα του ενεργητικού των δύο επιχειρήσεων την τριετία 2019-2021. Η ΒΙΑΝΕΞ κινείται σε χαμηλά επίπεδα αλλά με αυξητική τάση το 2020 και 2021 και μέσο όρο τριετίας 0,04 ενώ η ΕΛΠΕΝ είναι σταθερή την διετία 2020-2021 και με μέσο όρο υψηλότερο της ΒΙΑΝΕΞ με 0,12

7.3.4. Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων

ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	0,11	0,43	0,43	0,32
ΕΛΠΕΝ	0,28	0,41	0,35	0,34

Πίνακας 44: Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων

Στον παραπάνω πίνακα βλέπουμε την αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων των εταιριών ΒΙΑΝΕΞ και ΕΛΠΕΝ την τριετία 2019-2021. Αυτός ο αριθμοδείκτης μας καταδεικνύει πόσο αποτελεσματικά επενδύονται τα κεφάλαια των μετόχων στην εταιρία. Αρχικά, παρατηρούμε ότι και οι δύο εταιρίες έχουν θετικό πρόσημο άρα είναι κερδοφόρες και έχουν παρόμοιο μέσο όρο με 0,32 και 0,34 για ΒΙΑΝΕΞ και ΕΛΠΕΝ αντίστοιχα ενώ αξιοσημείωτη είναι αύξηση της ΒΙΑΝΕΞ από 0,11 το 2019 σε 0,43 το 2020 και 2021.

7.4. ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

7.4.1. Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων

ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	5,40	5,31	6,22	5,64
ΕΛΠΕΝ	5,57	5,07	4,69	5,11

Πίνακας 45: Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων

ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΠΑΡΑΜΟΝΗΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	67	68	58	64
ΕΛΠΕΝ	65	71	77	71

Πίνακας 46: Μέση διάρκεια παραμονής αποθεμάτων

Όπως βλέπουμε στα παραπάνω διαγράμματα, ο μέσος όρος του αριθμοδείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας των αποθεμάτων για την τριετία 2019-2021 για την ΒΙΑΝΕΞ είναι 5,64 και για την ΕΛΠΕΝ είναι 5,11. Όσον αφορά τη μέση διάρκεια παραμονής των αποθεμάτων για την ΒΙΑΝΕΞ είναι 64 ημέρες και για την ΕΛΠΕΝ 71 ημέρες κατά μέσο όρο άρα η ΒΙΑΝΕΞ διαχειρίζεται πιο αποτελεσματικά τα αποθέματα της και αυτό μειώνει το κόστος της ανά μονάδα προϊόντος διότι έχει λιγότερα έξοδα για συντήρηση και αποθήκευση των προϊόντων της.

7.4.2. Αριθμοδείκτης ταχύτητας είσπραξης απαιτήσεων

ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	3,54	3,47	3,48	3,49
ΕΛΠΕΝ	3,69	3,45	2,58	3,24

Πίνακας 47: Αριθμοδείκτης ταχύτητας είσπραξης απαιτήσεων

ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	102	104	103	103
ΕΛΠΕΝ	98	104	140	114

Πίνακας 48: Μέση διάρκεια είσπραξης απαιτήσεων

Ο συγκεκριμένος αριθμοδείκτης μας καταδεικνύει πόσες φορές εισπράττουν οι δύο εταιρίες τις απαιτήσεις τους και σε μια μέση διάρκεια είσπραξης αυτών. Όσο λιγότερες μέρες απαιτούνται για την είσπραξη των απαιτήσεων μας αποδεικνύει μια υγιή ρευστότητα και ελάχιστο κίνδυνο για επισφαλή απαιτήσεις. Για την περίοδο 2019-2021 η εταιρία ΒΙΑΝΕΞ έχει μέσο όρο 3,49 όσον αφορά την ταχύτητα είσπραξης απαιτήσεων και 103 μέρες ως μέση διάρκεια είσπραξης απαιτήσεων ενώ η ΕΛΠΕΝ για την ίδια περίοδο έχει πτωτική πορεία με μέσο όρο 3,24 όσον αφορά την ταχύτητα είσπραξης απαιτήσεων και 114 μέρες ως μέση διάρκεια είσπραξης απαιτήσεων.

7.4.3. Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού

ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	2019	2020	2021	Μ.Ο
BIANEΞ	1,31	1,34	1,37	1,34
ΕΛΠΕΝ	0,64	0,68	0,66	0,66

Πίνακας 49: Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού

Για την περίοδο που μελέτησα 2019-2021 η εταιρία BIANEΞ έχει διπλάσιο μέσο όρο από την ΕΛΠΕΝ στον αριθμοδείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού. Η BIANEΞ έχει μέσο όρο 1,34 ενώ η ΕΛΠΕΝ 0,66 το οποίο σημαίνει ότι η BIANEΞ αξιοποιεί καλύτερα τα στοιχεία του ενεργητικού της για να πραγματοποιήσει πωλήσεις.

7.4.4. Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων

ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΠΑΓΙΩΝ	2019	2020	2021	Μ.Ο
BIANEΞ	6,08	7,27	5,72	6,35
ΕΛΠΕΝ	4,69	4,95	4,67	4,77

Πίνακας 50: Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων

Η κυκλοφοριακή ταχύτητα παγίων για το διάστημα 2019-2021 ήταν 6,35 για την BIANEΞ και 4,77 για την ΕΛΠΕΝ, δηλαδή η BIANEΞ επένδυσε τα πάγια της πιο αποτελεσματικά και της απέφερε καλύτερες πωλήσεις. Βέβαια παρατηρούμε ότι και οι δύο εταιρίες έχουν πτώση το 2021 το οποίο μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι υπάρχει υπερεπένδυση παγίων που μπορεί να οδηγήσει σε αυξημένα κόστη όπως συντήρηση κτλ.

7.4.5. Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ιδίων κεφαλαίων

ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΚΗ ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	2019	2020	2021	Μ.Ο
ΒΙΑΝΕΞ	10,38	8,64	8,29	9,10
ΕΛΠΕΝ	1,69	1,50	1,26	1,48

Πίνακας 51: Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ιδίων κεφαλαίων

Ο αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ιδίων κεφαλαίων για την περίοδο 2019-2021 κυμάνθηκε για την ΒΙΑΝΕΞ με μέσο όρο 9,10 ενώ για το ίδιο διάστημα η ΕΛΠΕΝ είχε έναν μέσο όρο 1,48. Η διαφορά είναι χαστική και αυτό μας καταδεικνύει ότι η ΒΙΑΝΕΞ είναι σε μια ευνοϊότερη οικονομική κατάσταση καθώς δημιουργεί πωλήσεις χρησιμοποιώντας λιγότερα ίδια κεφάλαια συγκριτικά με την ΕΛΠΕΝ, με αποτέλεσμα να είναι πιο ελκυστική επένδυση για κάποιον μελλοντικό επενδυτή.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ, ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ, ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

8.1. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η επιβίωση είναι ο πρωταρχικός στόχος για μια επιχείρηση ειδικά σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο αλλά και ασταθές περιβάλλον όπως το σημερινό. Οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον φαρμακευτικό κλάδο για να επιβιώσουν και να υπερτερούν έναντι των ανταγωνιστών τους θα πρέπει να λαμβάνουν σωστές αποφάσεις, διότι στον κλάδο αυτό επικρατούν αυστηροί περιορισμοί αλλά είναι και ιδιαίτερος ανταγωνιστικός.

Συνοψίζοντας την παρούσα διπλωματική εργασία, αρχικά ανέλυσα την αγορά του φαρμάκου στην Ελλάδα και πως αυτή επηρεάστηκε από την υγειονομική κρίση του 2019 αλλά και προηγουμένως την οικονομική κρίση που έπληττε την χώρα μας για μια δεκαετία. Σύμφωνα με την μελέτη που πραγματοποιήθηκε από τον IOBE (Ιδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών) σε συνεργασία με τον ΣΦΕΕ (Σύνδεσμος Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων Ελλάδος), το 2019, η συνολική χρηματοδότηση για δαπάνες υγείας στην Ελλάδα διαμορφώθηκε στα €14,4 δισεκ., από τα οποία τα €8,6 δισεκ. αποτελούν τη δημόσια χρηματοδότηση και τα €5,8 την ιδιωτική (IOBE 2020).

Το 2019, η Ελλάδα δαπάνησε το 7,8% του ΑΕΠ της στην χρηματοδότηση της υγείας έναντι του 9,4% το 2009, μειωμένο κατά 1,6%. Αντίστοιχα, η δημόσια δαπάνη διαμορφώθηκε στο 4,7% του ΑΕΠ έναντι 6,4% το 2009, δεχόμενο μείωση 1,7% και πολύ πιο χαμηλά έναντι των κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης όπου το αντίστοιχο ποσοστό κυμαίνεται στο 8%. Έτσι, η δημόσια χρηματοδότηση αντιστοιχεί στο 59,2% της συνολικής χρηματοδότησης για δαπάνες υγείας το 2019, έναντι 68,3% το 2009, παραμένοντας χαμηλότερα από το μέσο όρο της ΕΕ23 και των Νοτίων χωρών (IOBE 2020).

Το 2019 η συνολική δαπάνη για υγειονομικά και άλλα φαρμακευτικά αναλώσιμα μειώθηκε κατά 32,1% συγκριτικά με το 2009 και αντιστοιχούσε στα 4,1 δισεκ. ευρώ. Η δημόσια δαπάνη υπέστη μείωση 52,8% και ανήλθε στα 2,3 δισ. ευρώ το 2019, έναντι

4,8 δισ. ευρώ το 2009 ενώ η ιδιωτική δαπάνη έφτασε στα 1,9 δισεκ. ευρώ το 2019 σημειώνοντας άνοδο συγκριτικά με τα 1,3 δισεκ. ευρώ που δαπανήθηκαν το 2009.

Το 2009, το 2% του ΑΕΠ της Ελλάδας αφορούσε τη δημόσια δαπάνη για φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα ενώ το ποσοστό μειώθηκε το 2018 στο 1,1% του ΑΕΠ της χώρας μας. Άρα, αντιλαμβανόμαστε ότι οι διαφορές είναι τεράστιες από το 2009 και έπειτα που ξέσπασε η οικονομική κρίση στην χώρα μας και σε λιγότερο βαθμό επηρέασε η εξάπλωση της πανδημίας την φαρμακευτική αγορά.

Αφού αναλύσαμε διεξοδικά την πορεία του φαρμάκου στην Ελλάδα από την σκοπιά της ζήτησης αλλά και της προσφοράς, αναλύσαμε τα δημογραφικά χαρακτηριστικά της ελληνικής κοινωνίας, την συνολική φαρμακευτική δαπάνη και το πόσο αυτή έχει μειωθεί λόγω της κρίσης και του κορονοϊού, τώρα θα αναλύσω μια από τις μεγαλύτερες ελληνικές φαρμακευτικές βιομηχανίες με μακρά ιστορία στην ελληνική επιχειρηματικότητα, την εταιρία BIANEΞ. Αρχικά, μελετήσαμε την στρατηγική της εταιρίας BIANEΞ μέσω των εργαλείων SWOT, τις 5 δυνάμεις του Porter και την PESTEL. Αρχικά αναλύσαμε το εσωτερικό περιβάλλον της εταιρίας BIANEΞ, δηλαδή τα δυνατά και αδύναμα σημεία της. Ας ξεκινήσουμε από τα δυνατά της σημεία:

Strengths (Δυνατά σημεία)

- Διαρκής εκπαίδευση του προσωπικού της με αποτέλεσμα την υψηλού επιπέδου κατάρτισή τους
- Όπως θα δούμε αργότερα στην ανάλυση του ισολογισμού της BIANEΞ, η εταιρία έχει την δυνατότητα να αποπληρώσει τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της
- Τεχνογνωσία και εμπειρία χρόνων στην παραγωγή και διανομή φαρμάκου
- Επένδυση στην έρευνα και ανάπτυξη και κατοχή τεσσάρων υπερσύγχρονων εργοστασίων που πληρούν όλες τις προϋποθέσεις και κάνουν ελκυστική την εταιρία για συνεργασίες με μεγάλος φαρμακευτικούς κολοσσούς
- Συνεργασία με έναν φαρμακευτικό κολοσσό της Νότιας Κορέας, την Celltrion και το άνοιγμα σε μια τεράστια και κερδοφόρα αγορά

Weaknesses (Αδύνατα σημεία)

- Όπως θα δούμε και στην ανάλυση των αριθμοδεικτών η ρευστότητα της είναι οριακή
- Έχει πολλές δανειακές υποχρεώσεις κάτι που δημιουργεί ανασφάλεια στους δανειστές της και μπορεί να οδηγήσει σε πίεση εκ μέρους τους για την αποπληρωμή των χρεών.

Opportunities (Ευκαιρίες)

- Παρατηρείται μεγάλη αύξηση στην πώληση ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ σκευασμάτων πόσο μάλλον συμπληρωμάτων διατροφής και βιταμινών. Αυτό ευνοεί και δικαιολογεί απόλυτα την κίνηση της BIANEΞ να ιδρύσει την εταιρία BIAN A.E που δραστηριοποιείται στην πώληση OTC (Over the Counter) σκευασμάτων
- Το φάρμακο είναι ένα αγαθό που έχει σταθερή ζήτηση και δεν μπορεί να αντικατασταθεί
- Το προσδόκιμο ζωής συνεχώς ανεβαίνει
- Η συνεργασία της BIANEΞ με την Lilly ώστε να παραχθούν 10.000.000 τεμάχια βανκομυκίνης ανά έτος που προορίζεται για την αναπτυσσόμενη αγορά της Κίνας

Threat (Απειλές)

- Η επενδυτική ικανότητα και η κερδοφορία της BIANEΞ μειώνεται λόγω των χρεών που έχουν τα νοσοκομεία στις φαρμακευτικές εταιρίες και λόγω των νόμων του rebate και του clawback
- Η έγκριση φαρμάκων και ο τρόπος λειτουργίας και το περιθώριο κέρδους των εταιριών που δραστηριοποιούνται στην φαρμακευτική βιομηχανία καθορίζεται από ένα αυστηρό θεσμικό πλαίσιο

- Η συνεχείς αλλαγές στις τιμές των φαρμάκων με επιπτώσεις στην διαθεσιμότητα τους, αλλά και στα έσοδα των επιχειρήσεων του κλάδου
- Η επιθυμία της Πολιτείας για την διατήρηση της δημόσιας φαρμακευτικής δαπάνης σε χαμηλά επίπεδα

Έπειτα χρησιμοποίησα τις 5 δυνάμεις του Porter, όπου συμπερασματικά επηρεάζουν την φαρμακευτική βιομηχανία και το πόσο κερδοφόρα θα είναι. Οι προμηθευτές είναι σημαντικός παράγοντας αλλά όπως είδαμε λόγω το ότι οι μεγάλες φαρμακευτικές εταιρίες έχουν προβεί στην δημιουργία δικών του εργοστασίων παραγωγής, άρα έχει μειωθεί η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών. Επίσης οι αγοραστές έχουν χαμηλή έως ανύπαρκτη διαπραγματευτική δύναμη καθώς τα φάρμακα είναι αγαθά πρώτης ανάγκης και οι τιμές συνήθως ορίζονται από το κράτος, όμως υπάρχει η δυνατότητα αγοράς γενόσημων φαρμάκων που έχουν μειωμένη τιμή. Η είσοδος νέων επιχειρήσεων είναι πολύ δύσκολο να συμβεί διότι υπάρχουν πολλά εμπόδια για να συμβεί αυτό. Ο ανταγωνισμός που επικρατεί στον κλάδο είναι πολύ έντονος και επηρεάζει την κερδοφορία των επιχειρήσεων οπότε για να καταφέρουν οι επιχειρήσεις να είναι κερδοφόρες και να έχουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα απέναντι στις άλλες εταιρίες θα πρέπει να γνωρίζουν και τις πέντε δυνάμεις. Επίσης, ολοκλήρωσα το κομμάτι της μελέτης της στρατηγικής της BIANEΞ πραγματοποιώντας μια PESTEL ανάλυση διότι όπως αναφέραμε προηγουμένως στην βιβλιογραφική ανασκόπηση, η ανάλυση PESTEL είναι ένα στρατηγικό εργαλείο μιας επιχείρησης που προσφέρει μια λεπτομερή ανάλυση και αξιολόγηση του περιβάλλοντος στο οποίο δραστηριοποιείται αυτή. Αρχικά, αναφερόταν ως PEST, το οποίο είναι αρκτικόλεξο και βγαίνει από τα αρχικά Political (πολιτικοί), Economic (οικονομικοί), Social (κοινωνικοί) και Technological (τεχνολογικοί) παράγοντες. Έπειτα, προστέθηκαν άλλοι δύο παράγοντες, οι Environmental (περιβαλλοντικοί) και οι Legal (νομικοί) και η ανάλυση πήρε την τελική της μορφή PESTEL. Αυτή η ανάλυση είναι πολύ χρήσιμη και αξιοποιείται κυρίως από συμβούλους επιχειρήσεων, οι οποίοι προσπαθούν να κατευθύνουν τους πελάτες τους σε καινοτόμες ιδέες και προϊόντα. Συμπερασματικά, η εταιρία BIANEΞ αποτελεί μια υπερδύναμη στην ελληνική βιομηχανία και προσπαθεί να αναπτύσσεται διαρκώς. Αυτό το επιτυγχάνει με μια πελατοκεντρική προσέγγιση, προσπαθώντας να επηρεάζει όλα τα κανάλια διανομής. Έχει ισχυρή παρουσία τόσο στους γιατρούς με την παρουσία τμήματος πωλήσεων όσο και στα φαρμακεία ενώ στοχεύει και στους πελάτες απευθείας μέσω διαφημίσεων. Επιλέγει επίσης την

επένδυση εκατομμυρίων στην δημιουργία εργοστασίων για την παραγωγή πρωτότυπων σκευασμάτων που προορίζονται για εξαγωγές και δημιουργεί ισχυρές συμμαχίες και συμφωνίες με μεγάλες φαρμακευτικές εταιρίες του εξωτερικού προσπαθώντας συνεχώς να διεισδύσει και σε ξένες αγορές, έχοντας ως στόχο να γίνει η ισχυρότερη φαρμακοβιομηχανία στα Βαλκάνια.

Σχετικά με την ανάλυση μέσω της χρήσης αριθμοδεικτών, εστίασα σε 4 βασικές κατηγορίες αριθμοδεικτών, ρευστότητα, διάρθρωση κεφαλαίων, αποδοτικότητα και δραστηριότητα. Ξεκινώντας με τους αριθμοδείκτες ρευστότητας, για τις 3 τελευταίες χρονιές που μελέτησα η γενική ρευστότητα της BIANEΞ κρίνεται οριακή γιατί ο μέσος όρος είναι στο 0,99 και μόλις μία χρονιά και συγκεκριμένα το 2020 είναι στο 1,05. Από την άλλη, η ΕΛΠΕΝ κυμαίνεται σε καλύτερα επίπεδα καθώς ο μέσος όρος της τριετίας 2019-2021 είναι στο 1,25 οπότε βρίσκεται ακριβώς στην μέση του οριακού και του ικανοποιητικού. Στην τριετία που μελέτησα παρατηρούμε ότι η ειδική ρευστότητα της BIANEΞ είναι ανεπαρκής καθώς κατά μέσο όρο βρίσκεται στο 0,63 ενώ η ρευστότητα της ΕΛΠΕΝ είναι ικανοποιητική καθώς ο μέσος όρος της τριετίας που εξέτασα είναι στο 1,08.

Σχετικά με τους αριθμοδείκτες διάρθρωσης κεφαλαίων, οι δύο εταιρίες έχουν αυξήσει τα ίδια κεφάλαια τους αν και το ποσοστό της BIANEΞ είναι ακόμα πάρα πολύ χαμηλό με μέσο όρο 0,14. Η ΕΛΠΕΝ κυμαίνεται και αυτή ανοδικά και βρίσκεται σε καλύτερο δρόμο με έναν μέσο όρο ίδια προς συνολικά κεφάλαια στο 0,35, σχεδόν διπλάσιο από αυτό της BIANEΞ. Αντιθέτως όσον αφορά τα ξένα κεφάλαια παρατηρούμε καθοδική τάση και από τις δύο εταιρίες. Η BIANEΞ έχει μεγάλη εξάρτηση από τα ξένα κεφάλαια, άρα έχει πολλά δάνεια, τα οποία προσπαθεί να μειώσει χρόνο με τον χρόνο και κλείνει την ζετία με ένα μέσο όρο 0,82. Από την άλλη η ΕΛΠΕΝ έχει και αυτή πτωτική τάση όσον αφορά την δανειακή της εξάρτηση και έχει μέσο όρο τα τελευταία τρία έτη 0,58. Στον αριθμοδείκτη ίδια προς δανειακά κεφάλαια, και οι δύο εταιρίες αυξάνουν τα ποσοστά τους αλλά η BIANEΞ με μέσο όρο 0,17 παρέχει λιγότερη ασφάλεια στους δανειστές της ενώ η ΕΛΠΕΝ με μέσο όρο 0,63 δείχνει ότι δεν δανείζεται υπερβολικά και παρέχει μεγαλύτερη ασφάλεια στους δανειστές της. Στον αριθμοδείκτη κυκλοφορούντος ενεργητικού προς συνολικές υποχρεώσεις, η BIANEΞ έχει μέσο όρο

την τελευταία τριετία 0,84 άρα το κυκλοφορούν ενεργητικό δεν μπορεί να καλύψει τις μακροχρόνιες υποχρεώσεις της εταιρίας ενώ η ΕΛΠΕΝ με μέσο όρο 1,26 μπορεί με άνεση να καλύψει τις υποχρεώσεις της.

Σχετικά με τους αριθμοδείκτες αποδοτικότητας, στον αριθμοδείκτη μικτού περιθωρίου κέρδους η διαφορά μεταξύ των δύο εταιριών είναι χαώδης. Η ΒΙΑΝΕΞ κινείται σταθερά με μέσο όρο 0,19 που είναι πάρα πολύ χαμηλός ενώ η ΕΛΠΕΝ έχει ανοδική πορεία με μέσο όρο τριετίας 0,66. Άρα, αντιλαμβανόμαστε ότι η ΕΛΠΕΝ είναι πιο σταθερή εταιρία ενώ η ΒΙΑΝΕΞ σε μια ενδεχόμενη μείωση της τιμής των προϊόντων της ή αύξηση του κόστους παραγωγής θα αντιμετωπίσει προβλήματα. Όσον αφορά το καθαρό περιθώριο κέρδους των δύο επιχειρήσεων την τριετία 2019-2021, η ΒΙΑΝΕΞ κινείται σε χαμηλά επίπεδα με μέσο όρο 0,028 ενώ η ΕΛΠΕΝ με μέσο όρο 0,19 είναι πιο κερδοφόρα και μπορεί να αντιμετωπίσει ευκολότερα δύσκολες οικονομικές καταστάσεις.

Τέλος, σχετικά με τους αριθμοδείκτες δραστηριότητας, ο μέσος όρος του αριθμοδείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας των αποθεμάτων για την τριετία 2019-2021 για την ΒΙΑΝΕΞ είναι 5,64 και για την ΕΛΠΕΝ είναι 5,11. Όσον αφορά τη μέση διάρκεια παραμονής των αποθεμάτων για την ΒΙΑΝΕΞ είναι 64 ημέρες και για την ΕΛΠΕΝ 71 ημέρες κατά μέσο όρο άρα η ΒΙΑΝΕΞ διαχειρίζεται πιο αποτελεσματικά τα αποθέματα της και αυτό μειώνει το κόστος της ανά μονάδα προϊόντος διότι έχει λιγότερα έξοδα για συντήρηση και αποθήκευση των προϊόντων της. Ο αριθμοδείκτης ταχύτητας είσπραξης απαιτήσεων μας καταδεικνύει πόσες φορές εισπράττουν οι δύο εταιρίες τις απαιτήσεις τους και σε μια μέση διάρκεια είσπραξης αυτών. Όσο λιγότερες μέρες απαιτούνται για την είσπραξη των απαιτήσεων μας αποδεικνύει μια υγιή ρευστότητα και ελάχιστο κίνδυνο για επισφαλή απαιτήσεις. Για την περίοδο 2019-2021 η εταιρία ΒΙΑΝΕΞ έχει μέσο όρο 3,49 όσον αφορά την ταχύτητα είσπραξης απαιτήσεων και 103 μέρες ως μέση διάρκεια είσπραξης απαιτήσεων ενώ η ΕΛΠΕΝ για την ίδια περίοδο έχει πτωτική πορεία με μέσο όρο 3,24 όσον αφορά την ταχύτητα είσπραξης απαιτήσεων και 114 μέρες ως μέση διάρκεια είσπραξης απαιτήσεων. Στη συνέχεια, για την περίοδο που μελέτησα 2019-2021 η εταιρία ΒΙΑΝΕΞ έχει διπλάσιο μέσο όρο από την ΕΛΠΕΝ στον αριθμοδείκτη κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού. Η ΒΙΑΝΕΞ έχει μέσο όρο 1,34 ενώ η ΕΛΠΕΝ 0,66 το οποίο σημαίνει ότι η ΒΙΑΝΕΞ αξιοποιεί καλύτερα τα στοιχεία του ενεργητικού της για να πραγματοποιήσει πωλήσεις.

Επιπλέον, η κυκλοφοριακή ταχύτητα παγίων για το διάστημα 2019-2021 ήταν 6,35 για την ΒΙΑΝΕΞ και 4,77 για την ΕΛΠΕΝ, δηλαδή η ΒΙΑΝΕΞ επένδυσε τα πάγια της πιο αποτελεσματικά και της απέφερε καλύτερες πωλήσεις. Βέβαια παρατηρούμε ότι και οι δύο εταιρίες έχουν πτώση το 2021 το οποίο μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι υπάρχει υπερεπένδυση παγίων που μπορεί να οδηγήσει σε αυξημένα κόστη όπως συντήρηση κτλ. Τέλος, ο αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ιδίων κεφαλαίων για την περίοδο 2019-2021 κυμάνθηκε για την ΒΙΑΝΕΞ με μέσο όρο 9,10 ενώ για το ίδιο διάστημα η ΕΛΠΕΝ είχε έναν μέσο όρο 1,48. Η διαφορά είναι χαοτική και αυτό μας καταδεικνύει ότι η ΒΙΑΝΕΞ είναι σε μια ευνοϊκότερη οικονομική κατάσταση καθώς δημιουργεί πωλήσεις χρησιμοποιώντας λιγότερα ίδια κεφάλαια συγκριτικά με την ΕΛΠΕΝ, με αποτέλεσμα να είναι πιο ελκυστική επένδυση για κάποιον μελλοντικό επενδυτή.

8.2. ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ

Σε αυτό το σημείο θα ήθελα να αναφερθώ στους περιορισμούς που υπόκεινται στην παρούσα διπλωματική εργασία. Τα στοιχεία που αντλήθηκαν για την πραγματοποίηση της συγκεκριμένης διπλωματικής εργασίας είναι οι ισολογισμοί και οι καταστάσεις οικονομικής χρήσεως που δημοσιεύθηκαν στις ιστοσελίδες των δύο εταιριών. Αυτό δημιουργεί περιορισμό στην έρευνα καθώς δεν υπάρχει εσωτερική πληροφόρηση και η αξιοπιστία των δεδομένων δεν γνωρίζουμε αν είναι ακριβής. Επίσης, θα ήθελα να τονίσω ότι μελετάτε ένα διάστημα όπου επικρατούσε υγειονομική κρίση σε όλον τον πλανήτη οπότε τα οικονομικά στοιχεία είναι σαφώς επηρεασμένα από την πρωτοφανή αυτή κρίση.

8.3. ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ

Τέλος, για μελλοντική έρευνα προτείνετε η διευρυμένη ανάλυση των αριθμοδεικτών της εταιρίας ΒΙΑΝΕΞ για τα επόμενα έτη για να εξεταστεί κατά πόσο βελτιώθηκαν ή χειροτέρευσαν τα οικονομικά στοιχεία της ΒΙΑΝΕΞ αλλά και της ΕΛΠΕΝ μετά την υγειονομική κρίση των προηγούμενων ετών. Επίσης, χρήσιμο θα ήταν να εξεταστεί η φαρμακευτική αγορά τα επόμενα χρόνια και πόσο άλλαξε η δημοσιονομική πολιτική του κράτους ενώ προτείνετε στους μελλοντικούς ερευνητές να εξετάσουν και άλλες εταιρίες που ασχολούνται με την φαρμακοβιομηχανία και έχουν την έδρα τους στο εξωτερικό αλλά και εταιρίες που δραστηριοποιούνται αμιγώς με την παραγωγή καλλυντικών και να εξεταστούν οι τυχόν διαφορές με τις εταιρίες που διανέμουν

φάρμακα. Ακόμη, θα μπορούσαν να μελετηθούν και φαρμακευτικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε άλλες χώρες της Ευρωζώνης και να συγκριθούν με τις αντίστοιχες ελληνικές.

Πίνακας Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1: Προσδόκιμο επιβίωσης (έτη) Ελλάδα-ΕΕ27-Νότιες Χώρες (2020)....	43
Διάγραμμα 2: Πληθυσμός άνω των 65 ετών (% συνολικό πληθυσμό) Ελλάδα-ΕΕ27	44
Διάγραμμα 3: Δείκτης μέτρησης της γήρανσης του πληθυσμού Ελλάδα	45
Διάγραμμα 4: Συνολική & δημόσια χρηματοδότηση για δαπάνες υγείας (δισεκ. €)..	46
Διάγραμμα 5: Δημόσια χρηματοδότηση για δαπάνες υγείας (% στη συνολική) Ελλάδα-ΕΕ27-Νότιες Χώρες	47
Διάγραμμα 6: Συνολική κατά κεφαλήν δαπάνη υγείας Ελλάδα-ΕΕ23-Νότιες Χώρες	47
Διάγραμμα 7: Μέσος όρος ετήσιας μεταβολής κατά κεφαλήν δαπάνης υγείας στις χώρες του ΟΟΣΑ, 2008-2013 και 2013-2019	48
Διάγραμμα 8: Συνολική δαπάνη για φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα (δισεκ. €) – Ελλάδα	49
Διάγραμμα 9: Δημόσια και ιδιωτική κατά κεφαλήν δαπάνη για φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα (2018).....	50
Διάγραμμα 10: Δημόσια δαπάνη για φαρμακευτικά και άλλα υγειονομικά αναλώσιμα (% ΑΕΠ) Ελλάδα-ΕΕ22-Νότιες Χώρες	51
Διάγραμμα 11: Συμμετοχή ασθενών στην αποζημιούμενη αγορά (2020)	52
Διάγραμμα 12: Συνολική Ιδιωτική Φαρμακευτική Δαπάνη (2020).....	53
Διάγραμμα 13: Αριθμός φαρμακείων ανά 100.000 κάτοικους ΕΕ27 (2019).....	54
Διάγραμμα 14: Αριθμός κλινικών μελετών ανεξάρτητα φάσης ή σταδίου (2002-2020)	55
Διάγραμμα 15: Παραγωγή φαρμάκου (σε εκατ. €).....	56
Διάγραμμα 16: Πωλήσεις φαρμάκων σε αξία (σε δισεκ. €) – Ελλάδα	57
Διάγραμμα 17: Πωλήσεις φαρμάκων σε όγκο (εκατ. συσκευασίες) – Ελλάδα.....	58
Διάγραμμα 18: Εξέλιξη εμπορικού ισοζυγίου φαρμάκων (εκατ. €).....	59
Διάγραμμα 19: Εκκρεμείς οφειλές δημοσίου προς τις εταιρείες-μέλη ΣΦΕΕ ανά έτος (εκατ. €)	61

Πίνακας Πινάκων

Πίνακας 1: Εξαγωγές φαρμάκων ανά χώρα (2020)	60
Πίνακας 2: Ισολογισμός της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2021	94
Πίνακας 3: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2021	95
Πίνακας 4: Ισολογισμός της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2020	97
Πίνακας 5: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2020	98
Πίνακας 6: Ισολογισμός της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2019	100
Πίνακας 7: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας BIANEΞ για το έτος 2019	101
Πίνακας 8.....	106
Πίνακας 9.....	107
Πίνακας 10.....	107
Πίνακας 11	107
Πίνακας 12: Δείκτης δανειακής εξάρτησης της εταιρίας BIANEΞ για τα έτη 2020 και 2021	108
Πίνακας 13.....	108
Πίνακας 14.....	108
Πίνακας 15.....	109
Πίνακας 16.....	109
Πίνακας 17.....	109
Πίνακας 18: Ισολογισμός της εταιρίας ΕΛΠΙΕΝ για το έτος 2019	112
Πίνακας 19: Ισολογισμός της εταιρίας ΕΛΠΙΕΝ για τα έτη 2020, 2021	114
Πίνακας 20: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας ΕΛΠΙΕΝ για το έτος 2019	115
Πίνακας 21: Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης της εταιρίας ΕΛΠΙΕΝ για τα έτη 2020, 2021.	116
Πίνακας 22.....	117
Πίνακας 23.....	117
Πίνακας 24.....	117
Πίνακας 25: Αριθμοδείκτης δανειακής εξάρτησης της εταιρίας ΕΛΠΙΕΝ(1).....	118
Πίνακας 26: Αριθμοδείκτης δανειακής εξάρτησης της εταιρίας ΕΛΠΙΕΝ(2).....	118
Πίνακας 27: Αριθμοδείκτης συμμετοχής των ιδίων κεφαλαίων στις ακινητοποιήσεις.	118
Πίνακας 28: Αριθμοδείκτης κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων από το κυκλοφορούν ενεργητικό.....	119
Πίνακας 29: Αριθμοδείκτης απόδοσης των συνολικών εσόδων της εταιρίας ΕΛΠΙΕΝ.	119
Πίνακας 30: Αριθμοδείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας ΕΛΠΙΕΝ.....	119
Πίνακας 31: Αριθμοδείκτης ποσοστού του μικτού κέρδους επί των πωλήσεων της ΕΛΠΙΕΝ.....	120
Πίνακας 32: Αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας.....	121
Πίνακας 33: Σύνολο αποθεμάτων, διαθέσιμων, απαιτήσεων και χρεογράφων της BIANEΞ την περίοδο 2019-2021.	121

Πίνακας 34: Σύνολο αποθεμάτων, διαθέσιμων, απαιτήσεων και χρεογράφων της ΕΛΠΕΝ την περίοδο 2019-2021.....	122
Πίνακας 35: Αριθμοδείκτης ειδικής ρευστότητας	122
Πίνακας 36: Αριθμοδείκτης ίδια προς συνολικά κεφάλαια.....	123
Πίνακας 37: Αριθμοδείκτης ξένα προς συνολικά κεφάλαια	123
Πίνακας 38: Αριθμοδείκτης ίδια προς δανειακά κεφάλαια	124
Πίνακας 39: Αριθμοδείκτης ιδίων κεφαλαίων προς πάγια.....	125
Πίνακας 40: Αριθμοδείκτης κυκλοφορούντος ενεργητικού προς συνολικές υποχρεώσεις.....	125
Πίνακας 41: Αριθμοδείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους	126
Πίνακας 42: Αριθμοδείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους.....	126
Πίνακας 43: Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ενεργητικού	127
Πίνακας 44: Αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων	127
Πίνακας 45: Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας αποθεμάτων.....	128
Πίνακας 46: Μέση διάρκεια παραμονής αποθεμάτων	128
Πίνακας 47: Αριθμοδείκτης ταχύτητας είσπραξης απαιτήσεων.....	129
Πίνακας 48: Μέση διάρκεια είσπραξης απαιτήσεων	129
Πίνακας 49: Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ενεργητικού	130
Πίνακας 50: Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας παγίων	130
Πίνακας 51: Αριθμοδείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας ιδίων κεφαλαίων	131

Βιβλιογραφία

- CNN. (2018, Απρίλιος 19). *cnn.gr*. Ανάκτηση από <https://www.cnn.gr/ellada/story/126481/megali-symfonia-tis-vianex-me-ton-kolosso-tis-notias-koreas-celltrion>
- Enikonomia. (2022, Οκτωβρίου 16). *enikonomia.gr*. Ανάκτηση από <https://www.enikonomia.gr/timeliness/gov-gr-rekor-se-exousiodotiseis-ypefthynes/415977/>
- Gibson, C. (2013). *Financial statement analysis*. South-Western.
- Janssen. (2022). *janssen.com*. Ανάκτηση από <https://www.janssen.com/greece/nea-stratigiki-synergasia-vianex-ae-kai-janssen-ellados>.
- MSD. (2018, Ιούνιος 4). *msd.gr*. Ανάκτηση από <https://www.msd.gr/news/msd-vianex-dieyrynsi-synergasias-therapeftiki-kategoria-dyslipidaimias/>
- Namugenyi, C., Nimmagadda, S., & Reiners, T. (2019). Design of a SWOT Analysis Model and its Evaluation in Diverse Digital Business Ecosystem Contexts. *Procedia Computer Science*.
- Porter, M. E. (1989). How Competitive Forces Shape Strategy. *Readings in Strategic Management*.
- Sarby, A. (2016). *Swot analysis: a guide to SWOT for students of business studies*. Leadership Library, an imprint of Spectaris Limited.
- Tinkelman, D. (2016). *Introductory accounting: a measurement approach for managers*. Routledge.
- Yüksel, I. (2012, 11 21). Developing a Multi-Criteria Decision Making Model for PESTEL Analysis. *International Journal of Business and Management*.
- Αληφαντής, Γ. Σ. (2008). *Χρηματοοικονομική Λογιστική*. Αθήνα: Πάμισος.
- BIANEΞ Α.Ε. (2022). *ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΗ ΕΚΘΕΣΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ*. Αθήνα.
- ΕΛΠΕΝ Α.Ε. (2012). Ανάκτηση από <https://www.elpen.gr/article/384/istoria-50-hronon>
- ΕΛΠΕΝ Α.Ε. (2022). *ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ*. ΠΙΚΕΡΜΙ: ΕΛΠΕΝ Α.Ε.
- ΕΛΠΕΝ Α.Ε. (2022). *ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ*.

ΙΟΒΕ ΣΦΕΕ. (2020). *Η Φαρμακευτική Αγορά στην Ελλάδα: Γεγονότα και στοιχεία 2020*.

Λυμπερόπουλος, Κ., Τζαναβάρας, Β., & Σαλαμούρα, Μ. (2015). *Στρατηγικές διεθνούς και εξαγωγικού μάρκετινγκ*. Αθήνα: ΣΕΑΒ.

Παπαδέας, Π. (2015). *Διοικητική Λογιστική Έλεγχος αποτελεσματικότητας και λήψη αποφάσεων*. Αθήνα: ΣΕΑΒ.

Παπαδέας, Π., & Συκιανάκης, Ν. (2014). *Ανάλυση και διερεύνηση χρηματοοικονομικών καταστάσεων*. Αθήνα: ιδίων.

Τουρνά-Γερμανού, Ε. (2015). *ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ*. ΣΕΑΒ.