



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ  
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

**ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ**

**ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ  
“DEMO ABEE”**

---

**Λαμπροπούλου Ελισσάβητ (ΑΜ: 15168)**

**Επιβλέπων Καθηγητής : Σπυρίδων Γκούμας**



## **ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ**

Θα ήθελα να ευχαριστήσω τον καθηγητή μου κύριο Σπυρίδων Γκούμα για την εμπιστοσύνη και την στήριξη που μου παρείχε όλα τα χρόνια της φοίτησης μου.

Θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω τον Αντιπρόεδρο και Γενικό Διευθυντή, κ. Δέμο Δημήτριο, καθώς και τους κυρίους Τσιαγκάνη Μιχαήλ- Διευθυντή του Τμήματος Ποιότητας και Επιστημονικών Υποθέσεων- και Σαμιώτη Απόστολο- Διευθυντή του Τμήματος Διεθνών Πωλήσεων- της DEMO ABEE, για την πολύτιμη βοήθεια τους, καθώς και για το χρόνο που μου διέθεσαν προκειμένου να ενημερωθώ και να κατανοήσω τη λειτουργία της επιχείρησης.

Τέλος, θα ήθελα να ευχαριστήσω ιδιαίτερα τον κ. Ευθυμιόπουλο Ελευθέριο – Διευθυντή Γραμμής Πωλήσεων στην Ελλάδα – για την αμέριστη βοήθεια του σε όλο το φάσμα της εκπόνησης της εργασίας μου καθώς επίσης και την οικογένειά μου, τους καθηγητές και τους συμφοιτητές μου, Αναστασία Μουρατίδου και Γιώργο Γερούλη.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Ευχαριστίες.....	2
Περίληψη.....	6
Εισαγωγή.....	7
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.....	8
1.1 Ίδρυση και Ιστορία.....	9
1.2 Σημερινή Κατάσταση.....	9
1.3 Μεθοδολογία.....	10
1.4 Έδρα και Εγκαταστάσεις.....	10
1.5 Αντικείμενο/ Δραστηριότητα.....	10
1.6 Πρωτότυπα- Γενόσημα.....	11
1.7 Όραμα.....	11
1.8 Στόχοι της DEMO ABEE.....	12
1.9 Χαρτοφυλάκιο προϊόντων.....	12
1.10 Ανθρώπινο Δυναμικό.....	15
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.....	16
2.1 Διεύθυνση Ποιότητας και Επιστημονικών Υποθέσεων.....	16
2.2 Διεθνής Παρουσία.....	19
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.....	22
3.1 Έννοια Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης .....	22
3.2 Βασικές Κατηγορίες και Σκοποί Αναλυτών .....	22
3.3 Μέθοδοι Χρηματοοικονομικής Ανάλυσης .....	23
3.4 Αριθμοδείκτες .....	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.....	25
4.1 Αριθμοδείκτες Ρευστότητας .....	25
4.1.1 Αριθμοδείκτης Γενικής ή Έμμεσης Ρευστότητας (EP) .....	25
4.1.2 Αριθμοδείκτης Άμεσης ή Ειδικής Ρευστότητας (AP).....	26
4.1.3 Αριθμοδείκτης Ταμειακής Ρευστότητας.....	27
4.2 Αριθμοδείκτης Κεφαλαιακής Δομής και Βιωσιμότητας .....	29
4.2.1 Δείκτης Σχέσεων Κεφαλαίων (Αυτονομίας) .....	29
4.2.2 Δείκτης Υποχρεώσεων και Επιπέδου Κεφαλαιακής Μόχλευσης.....	30
4.3 Αριθμοδείκτης Αποδοτικότητας.....	31
4.3.1 Αριθμοδείκτης Απόδοσης Συνόλου Επενδυμένων Κεφαλαίων .....	31
4.3.2 Δείκτης Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων .....	32

4.3.3 Δείκτης Ανακύκλωσης και Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού.....	33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.....	34
5.1 Πιστοποιήσεις.....	34
5.2 Τιμητικές Διακρίσεις.....	35
5.3 Κοινωνική Ευθύνη.....	36
Συμπέρασμα.....	37
Πηγές- Συνεντεύξεις.....	38
Παράρτημα 1-Συνεντεύξεις.....	39
Παράρτημα 2- Ισολογισμός 2015.....	50

## ΠΙΝΑΚΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΑ

Διάγραμμα 1: Ανάλυση Έμμεσης Ρευστότητας.....	30
Διάγραμμα 2: Ανάλυση Άμεσης Ρευστότητας.....	32
Διάγραμμα 3: Ανάλυση Ταμειακής Ρευστότητας.....	33
Διάγραμμα 4: Δείκτης Σχέσεως Κεφαλαίων.....	34
Διάγραμμα 5: Δείκτης Υπερχρέωσης Κεφαλαιακής Μόχλευσης.....	35
Διάγραμμα 6: Δείκτης Απόδοσης Συνόλου Επενδυμένων Κεφαλαίων.....	36
Διάγραμμα 7: Δείκτης Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων.....	37
Διάγραμμα 8: Δείκτης Ανακύκλωσης ή Κυκλοφοριακής ταχύτητας Ενεργητικού.....	37

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η εργασία με την οποία απασχολήθηκα έχει ως στόχο την παρουσίαση της επιχειρηματικότητας της Ελληνικής φαρμακοβιομηχανίας DEMO ABEE και αναλύει πως με την επιτυχημένη δραστηριότητα της σε όλο τον κόσμο, κατάφερε να διακριθεί ως ηγέτης στο φαρμακοβιομηχανικό χώρο όχι μόνο της εγχώριας αλλά και της διεθνούς αγοράς, καθώς και στην επιτυχία στα οικονομικά της στοιχεία. Η εργασία αυτή παρουσιάζει την φαρμακοβιομηχανία “ DEMO ABEE” , την εξετάζει ως ένας εξωτερικός αναλυτής και βγάζει το τελικό συμπέρασμα για την επιτυχή ανάπτυξη της.

## SUMMARY

The project I worked with, aims to present entrepreneurship of Greek pharmaceutical DEMO ABEE and analyzes how with its successful activity, achieved the dominance in the pharmaceutical field, not only in the domestic but also in the international market, and also with the success in economic issues. The specific project presents the pharmaceutical “DEMO ABEE” and examines as an external analyzer and exports the final conclusion for its successful development.

**Λέξεις κλειδιά:** Φάρμακα, σκευάσματα , επιχειρηματικότητα, Γενόσημα , Πρωτότυπα, DEMO, ανάλυση αριθμοδεικτών, αναλυτές

**Keyword:** Medicine, Workshop preparations, Entrepreneurship, Generic, Prototypes, DEMO,

**Indicator's analysis, analyses**

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το ερέθισμα για την επιλογή της συγκεκριμένης εταιρείας, η οποία διακρίνεται για την έντονη εξωστρέφεια και επιχειρηματικότητα της και δραστηριοποιείται στην παραγωγή των γενόσημων φαρμάκων ήταν το γεγονός της αυξημένης δημοσιότητας για την αμφισβήτηση της αποτελεσματικότητας των γενόσημων φαρμάκων που παρακολούθησαμε στα μέσα μαζικής ενημέρωσης και έτσι μου γεννήθηκε η απορία για το πως μια εταιρεία σαν τη Φαρμακοβιομηχανία DEMO ABEE, εκπροσωπώντας εκείνη την "άλλη" Ελλάδα που πηγαίνει κόντρα στο ρεύμα των καιρών- δηλαδή των περικοπών, των απολύσεων και της μιζέριας- αντιμετωπίζει με επιτυχία τις προκλήσεις που έχουν δημιουργηθεί λόγω της κρίσης.

Αρχικά παρουσιάζεται μία γενική εισαγωγή για την ίδρυση της εταιρείας, την ιστορική της πορεία στα χρόνια που πέρασαν και ποια είναι η σημερινή της κατάσταση, καθώς και τον τρόπο που έγινε η συλλογή των στοιχείων της εργασίας. Στη συνέχεια γίνεται αναφορά στην έδρα της, στο αντικείμενο δραστηριότητάς της, στην ανάλυση του ορισμού Πρωτότυπων και Γενόσημων Φαρμάκων, καθώς και το όραμα και τους στόχους της επιχείρησης.

Στο κυρίως θέμα της εργασίας αναλύεται, ο τρόπος με τον οποίο λειτουργεί, η δομή, το χαρτοφυλάκιο της, οι υπηρεσίες που προσφέρει, το ανθρώπινο δυναμικό της, η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητά της στην εγχώρια και τη διεθνή αγορά, στον κύκλο εργασιών της, καθώς και στην ανάλυση των Τμημάτων- Διεύθυνση Ποιότητας και Επιστημονικών Υποθέσεων και Τμήματος Διεθνών Πωλήσεων.

Επιπλέον, γίνεται η αναφορά και η παρουσίαση της χρηματοοικονομικής κατάστασης της επιχείρησης με την βοήθεια των αριθμοδεικτών. Γίνεται η ανάλυση και η επεξήγηση για τα έτη 2014-2015 της Ρευστότητας της επιχείρησης, καθώς και της Βιωσιμότητας με την μέθοδο των δεικτών.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται οι πιστοποιήσεις και οι τιμητικές διακρίσεις που έχει λάβει η επιχείρηση.

Τέλος, παρουσιάζεται το συμπέρασμα της εργασίας, καθώς και οι πηγές από τις οποίες ελήφθησαν τα δεδομένα. Το παράρτημα που ακολουθεί περιέχει συνεντεύξεις των κυρίων Δέμου Δημητρίου (Αντιπρόεδρος & Αναπληρ. Διευθύνων Σύμβουλος), Τσαγκάνη Μιχάλη (Διευθυντής της Ποιότητας και Επιστημονικών Υποθέσεων), Σαμιώτη Αποστόλου (Γενικός Διευθυντής Τμήματος Εξαγωγών) και Ευθυμιόπουλο Ελευθέριο (Διευθυντής γραμμής πωλήσεων), όπως επίσης και τους ισολογισμούς για τα χρόνια που εξετάστηκαν στην παρακάτω εργασία.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1ο

### Η ΦΑΡΜΑΚΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ DEMO ΑΒΕΕ





## 1.1 ΙΔΡΥΣΗ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑ

Ο Σταύρος Δέμος είναι πρόεδρος και ιδρυτής της φαρμακοβιομηχανίας DEMO. Σπούδασε στη βιομηχανική Σχολή και αργότερα μπήκε 7<sup>ος</sup> στην Φαρμακευτική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών.

Το 1964 ίδρυσε ιδιωτικό φαρμακείο στο Παπάγου. Το 1965 ιδρύθηκε η DEMO Ο.Ε και μπαίνει στην αρένα της παραγωγής ξεκινώντας με μια μικρή παραγωγή ενέσιμων, οι περισσότεροι φαρμακοποιοί τότε ξεκινούσαν να φτιάχνουν και να προτείνουν στους πελάτες τα δικά τους φάρμακα (αλοιφές, κολλύρια, σιρόπια, κάψουλες). Το 1973 η DEMO Ο.Ε μετατράπηκε σε DEMO Α.Ε και κατασκευάστηκε το πρώτο εργοστάσιο φαρμάκων στο οποίο βρίσκεται σήμερα η έδρα οι εγκαταστάσεις της εταιρείας και το 1974 εγκαινιάστηκε η πρώτη παραγωγική της μονάδα. Η εξωστρέφεια της DEMO είχε ξεκινήσει από τα πρώτα σχεδόν χρόνια της λειτουργίας της και το 1985 ίδρυσε το τμήμα Εξαγωγών. Το 1996 γίνεται στρατηγική στροφή στην νοσοκομειακή αγορά ενώ το 1997 ιδρύεται η μοναδική γραμμή παραγωγής πλαστικών αμπουλών στην Ελλάδα. Το 2000 γίνονται τα εγκαίνια της δεύτερης παραγωγικής μονάδας και το 2004 αναβαθμίζεται το Εργαστήριο Ποιοτικού Ελέγχου, έκτασης 1.400 τ.μ.. Το 2006 ολοκληρώθηκε και η τρίτη παραγωγική μονάδα και το 2009 έγινε η θεμελίωση παραγωγικής μονάδας αντιβιοτικών φαρμάκων με FDA, EU<sup>1</sup>. Το 2011 ολοκληρώθηκε και το κέντρο logistics στη Θεσσαλονίκη. Το 2012, έγιναν τα εγκαίνια των γραφείων της DEMO στην Κίνα, ενώ το 2013 εγκαινιάστηκε στη Γερμανία η θυγατρική με έδρα το Μόναχο, DEMO Pharmaceuticals GmbH<sup>2</sup>.

## 1.2 Η ΣΗΜΕΡΙΝΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Τα τελευταία χρόνια, η σύσταση έχει περάσει στη δεύτερη γενιά, στα τρία παιδιά του Σταύρου Δέμου. Τον Δημήτρη, την Ιωάννα και τη Στέλλα Δέμου. Πρόεδρος της εταιρείας είναι ο κ. Σταύρος Δέμος. Αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος και Γενικός διευθυντής της DEMO είναι ο κ. ΔΕΜΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ, ο οποίος κατέχει και την ιδιότητα του Αντιπροέδρου της ΠΕΦ<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Προδιαγραφές

<sup>2</sup> *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* εταιρεία περιορισμένης ευθύνης

<sup>3</sup> Πανελλήνια Ένωση Φαρμακοβιομηχανίας

### **1.3 Η ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ**

Η μεθοδολογία που χρησιμοποιήθηκε είναι αυτή της συλλογής των πληροφοριών και των στοιχείων από το site της εταιρείας, τον έντυπο και ηλεκτρονικό τύπο, βιβλιογραφία, τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας για τα έτη 2014, 2015 καθώς και από συνεντεύξεις κυρίων Δέμου Δημητρίου (Αντιπρόεδρος & Αναπληρ. Διευθύνων Σύμβουλος), Τσαγκάνη Μιχάλη (Διευθυντής της Ποιότητας και Επιστημονικών Υποθέσεων), Σαμιώτη Αποστόλου (Γενικός Διευθυντής Τμήματος Εξαγωγών) και Ευθυμιόπουλο Ελευθέριο (Διευθυντής γραμμής πωλήσεων).

### **1.4 ΕΛΡΑ ΚΑΙ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ**

Η έδρα της DEMO ΑΕ βρίσκεται στο 21<sup>ο</sup> χιλ. Αθηνών- Λαμίας στο Κρυονέρι Αττικής όπου εκεί στεγάζονται τα Κεντρικά γραφεία, οι τρεις παραγωγικές μονάδες και το υπερσύγχρονο χημείο και εργαστήριο ποιοτικού ελέγχου, έρευνας και ανάπτυξης, καθώς και οι υψηλής τεχνολογίας αποθηκευτικές εγκαταστάσεις της. Στη Θεσσαλονίκη βρίσκεται το υψηλής τεχνολογίας κέντρο logistics, γεγονός που επιτρέπει στην εταιρεία να προσφέρει τις δικές της υπηρεσίες εφοδιασμού σε λιγότερο από 48 ώρες. Σε συνολική έκταση 45.000 τ.μ και σε συνδυασμό με τις υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις της, την καθιστά τη 1<sup>η</sup> στη Ν.Α. Ευρώπη και την 4<sup>η</sup> μεγαλύτερη παραγωγική μονάδα ενέσιμων σε όλη την Ευρώπη.

### **1.5 ΤΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΚΑΙ Η ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ**

Η DEMO είναι ένας βιομηχανικός και εμπορικός οργανισμός ο οποίος δραστηριοποιείται στην παραγωγή και προώθηση ποιοτικών και αξιόπιστων γενόσημων φαρμάκων. Παράλληλα, είναι αντιπρόσωπος στην Ελλάδα και εισάγει καινοτόμα φαρμακευτικά σκευάσματα Διεθνών Οίκων του εξωτερικού.

Τη δεκαετία του '90 η εταιρεία ειδικεύθηκε και επικεντρώθηκε στα ενέσιμα σκευάσματα. Στη συνέχεια το χαρτοφυλάκιό της διευρύνθηκε και σήμερα περιλαμβάνει μια μεγάλη σειρά από τα πιο επιτυχημένα και πιο απαιτητικά φαρμακευτικά προϊόντα και από μια ποικιλία θεραπευτικών κατηγοριών. Διαθέτει σκευάσματα ήδη εγκεκριμένα, εκ των οποίων πάνω από 400 φαρμακευτικά προϊόντα είναι εγκεκριμένα παγκοσμίως καθώς και άλλα 41 τα οποία είναι στη διαδικασία έγκρισης.

Επίσης, η επιχειρηματικότητά της ως δραστηριότητα επεκτείνεται και στις Υπηρεσίες προς τρίτους, αφού διαθέτει την τεχνογνωσία, ειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, εγκαταστάσεις με υπερσύγχρονο εξοπλισμό και όλες τις πιστοποιήσεις που απαιτούνται για την παραγωγή φαρμάκων και τις τρέχουσες νομοθετικές απαιτήσεις.

## 1.6 ΤΑ ΠΡΩΤΟΤΥΠΑ ΚΑΙ ΓΕΝΟΣΗΜΑ

Ένα **πρωτότυπο φάρμακο** είναι αποτέλεσμα μακροχρόνιων ερευνών συνήθως των πολυεθνικών εταιρειών. Η εταιρεία που ανακαλύπτει ένα νέο φαρμακευτικό προϊόν αποκτά την «πατέντα» (δίπλωμα ευρεσιτεχνίας) και έχει τα αποκλειστικά δικαιώματα πώλησης του φαρμάκου για ένα καθορισμένο χρονικό διάστημα. Μετά το πέρας ισχύος της πατέντας μπορεί μια άλλη φαρμακοβιομηχανία, να παραγάγει νόμιμα ακριβώς το ίδιο φάρμακο (αντίγραφο ή γενόσημο).

**Γενόσημο προϊόν** είναι ένα φαρμακευτικό προϊόν που παρασκευάζεται με τέτοιο τρόπο, ώστε να είναι ίδιο με ήδη εγκεκριμένο προϊόν(το πρωτότυπο προϊόν/ φάρμακο ή προϊόν αναφοράς) και να είναι ασφαλές και αποτελεσματικό. Το γενόσημο προϊόν περιέχει την ίδια δραστική ουσία, όπως το προϊόν αναφοράς, σε ίδια ποσότητα, γι' αυτό και είναι θεραπευτικά ισοδύναμο με το πρωτότυπο.

## 1.7 ΤΟ ΟΡΑΜΑ ΤΗΣ DEMO ABEE

Το όραμα και η στρατηγική της εστιάζουν στην παραγωγή φαρμακευτικών προϊόντων υψηλής ποιότητας με ανταγωνιστικές τιμές, στην προώθηση καινοτόμων και στις εξαγωγικές δραστηριότητες σε παγκόσμιο επίπεδο. Επιπλέον, η διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης και εναρμόνιση των κανονισμών, δημιουργεί ευκαιρίες για να επεκτείνει τη διάθεση των ποιοτικών προϊόντων της με ανταγωνιστικές τιμές και σε άλλες χώρες. Με τη βαρύτητα αυτής της προοπτικής έγινε επένδυση σημαντικών ίδιων κεφαλαίων για να παραμείνει πάντα πρωτοπόρος στις τεχνολογικές εξελίξεις.

Η DEMO A.E. εστιάζει στην μακροπρόθεσμη ανάπτυξη τόσο στην Ελλάδα αλλά και παγκόσμια. Αυτό υποδηλώνει ότι η τελευταία επένδυση που ξεπερνά τα €35.000.000, έχει στόχο τη δημιουργία νέων γραμμών παραγωγής αλλά και την περαιτέρω ανάπτυξη των υπαρχουσών γραμμών. Αυτή η τελευταία επένδυση ενισχύει τον ρόλο της στην παγκόσμια αγορά, με νέο χαρτοφυλάκιο προϊόντων .

**Η φιλοσοφία της εταιρείας συνοψίζεται σε τρεις έννοιες:**

### i) **ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ**

- Με συνεχείς επενδύσεις στην έρευνα και την υιοθέτηση σύγχρονων τεχνολογιών.
- Την παραγωγή φαρμακευτικών προϊόντων διαφόρων θεραπευτικών κατηγοριών.
- Έχοντας ως κύριο άξονα τις ευεργετικές ιδιότητες τους στον άνθρωπο.

## ii) ΣΕΒΑΣΜΟΣ

Έχοντας δεσμευτεί για την ανάπτυξη και την επέκταση των δραστηριοτήτων της στοχεύει στο να προσφέρει τις καλύτερες δυνατές επιλογές στον φαρμακευτικό κλάδο.

## iii) ΠΟΙΟΤΗΤΑ

Η δέσμευση της DEMO για κορυφαία ποιότητα. Από την ίδρυση της εταιρείας, η ποιότητα των προϊόντων ήταν πάντοτε η κύρια προτεραιότητά της. Για τον λόγο αυτό, σε όλη τη διάρκεια της ιστορίας της εταιρείας, έχουν γίνει μεγάλες επενδύσεις στον εκσυγχρονισμό και τη βελτίωση των χώρων παραγωγής τους όπως και του τμήματος Ποιοτικού Ελέγχου.

## 1.8 ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ DEMO ABEE

Ο στόχος της φαρμακοβιομηχανίας είναι η παραγωγή έξι(6) έως δέκα(10) νέων προϊόντων ετησίως. Επιπλέον, στην επόμενη τριετία να έχει παρουσία σε πάνω από 75 χώρες και δικά της υποκαταστήματα σε τουλάχιστον 7 χώρες. Βέβαια, θα ήταν σημαντικό να μπορέσει να διατηρήσει την ηγετική της θέση στην Ελλάδα και τον θετικό ρυθμό ανάπτυξής της.



## 1.9 ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η DEMO A.B.E.E. αναπτύσσει, παράγει και διαθέτει μια μεγάλη σειρά φαρμακευτικών προϊόντων για χρήση τόσο από το δημόσιο τομέα(νοσοκομεία) όσο και από τον ιδιωτικό τομέα(ιδιωτικά ιατρεία και κλινικές), ενώ παράλληλα συνεργάζεται με οίκους του εξωτερικού για διάθεση **καινοτόμων φαρμακευτικών σκευασμάτων** στην ελληνική αγορά. Στο χαρτοφυλάκιο της εταιρείας ανήκουν πάνω από 400 φαρμακευτικά σκευάσματα εγκεκριμένα παγκοσμίως, **όλων των θεραπευτικών κατηγοριών** ορισμένα από τα οποία είναι μοναδικά και αναντικατάστατα.

- Τα προϊόντα της αποτελούνται από πλήρη σειρά νοσοκομειακών προϊόντων, Αντιβιοτικά, Ορούς μικρού και μεγάλου όγκου, Πολυβιταμινούχα, Εξατομικευμένες θεραπείες, Προϊόντα OTC, Προϊόντα Τεχνητού Νεφρού, Προϊόντα αίματος.

- Διαθέτει στον Επαγγελματία Υγείας ευρεία γκάμα προϊόντων όλων των θεραπευτικών κατηγοριών εξασφαλίζοντας έτσι την καλύτερη δυνατή θεραπεία για τον ασθενή.

- Προϊόντα :
  1. Ουρολογικά
  2. Βιταμινούχα
  3. Γαστροπροστασία
  4. Καρδιολογικά
  5. Κεντρικό Νευρικό Σύστημα
  6. Πνευμονολογικά
  7. Οφθαλμικά
  8. Καρδιοτονωτικά για νοσοκομειακή χρήση
  9. Οροί\ Αμπούλες\ Bottles
  10. Σκευάσματα αντιβίωσης
  11. Κατά της αναμίας
  12. Αιμοσφαιρινοπάθειες
  13. Παράγωγα πλάσματος
  14. Ογκολογία
  15. Λοιπά σκευάσματα

Έχοντας την τεχνογνωσία, το εξειδικευμένο επιστημονικό ανθρώπινο δυναμικό και υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις έχει επεκτείνει την επιχειρηματικότητα της και στον τομέα της προσφοράς των υπηρεσιών.

### **Προσφερόμενες υπηρεσίες:**

- ✓ **Υπηρεσίες Εγκρίσεων Φαρμακευτικών Προϊόντων.** Το τμήμα Εγκρίσεως αναλαμβάνει για λογαριασμό τρίτων την κατάθεση (ECTO<sup>4</sup>) φακέλων φαρμακευτικών προϊόντων μέσω εθνικής, αμοιβαίας ή αποκεντρωμένης διαδικασίας στην Ελλάδα και σε χώρες του εξωτερικού καθώς και τη συντήρηση των αδειών αυτών μέσω διαδικασιών τροποποίησης και ανανέωσης. Βρίσκεται σε συνεχή επικοινωνία με τις φαρμακευτικές αρχές για την αποτελεσματικότητα κάθε κατάθεσης. Ενημερώνεται διαρκώς πάνω στις τρέχουσες νομοθετικές απαιτήσεις και διασφαλίζει ότι τα προϊόντα της εταιρείας είναι σύμφωνα με αυτές νομοθετικές αρχές εντός και εκτός της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- ✓ **Υπηρεσίες Ελέγχου Ποιότητας.** Το τμήμα Ελέγχου Ποιότητας αποτελείται από εργαστήρια, το Φυσικοχημικό και το Μικροβιολογικό. Το σύστημα ποιότητας που εφαρμόζεται στα εργαστήρια της DEMO είναι σύμφωνο με τα όσα ορίζουν οι Αρχές Ορθής Εργαστηριακής Πρακτικής (GLPS), τα διεθνή πρότυπα (ISO/ IEC guidelines) και οι Διεθνείς Οργανισμοί (π.χ. WHO). Το τμήμα ελέγχου ποιότητας είναι εξοπλισμένο με υπερσύγχρονα αναλυτικά όργανα, επανδρωμένο με άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό σχεδόν όλων των επιστημονικών ειδικοτήτων. Μπορεί να αναλάβει για λογαριασμό τρίτων τον έλεγχο όλων των πρώτων υλών, υλικών συσκευασίας των ενδιάμεσων και των τελικών προϊόντων ώστε να διασφαλίσει κάθε παρτίδα προϊόντος που θα διατεθεί στην Αγορά, καθώς πληροί τις αυστηρότερες προδιαγραφές ποιότητας.
- ✓ **Υπηρεσίες Διασφάλισης Ποιότητας.** Το τμήμα αυτό βασίζεται στο τρίπτυχο, ΠΡΟΒΛΕΨΗ-ΣΩΣΤΗ ΣΧΕΔΙΑΣΗ- ΣΥΝΕΧΗΣ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ και μπορεί να αναλάβει για λογαριασμό τρίτων:
  - A) τη συνεχή παρακολούθηση όλων των παραγωγικών και ελεγκτικών δραστηριοτήτων μια εταιρείας.
  - B) να εξασφαλίσει την αυστηρή συμμόρφωσή της και προς τα εφαρμοζόμενα πρότυπα GMB, GDPS, ISO 9001:2008, ISO 13485:2003, ΔΥ8/1348/04
  - Γ) σχεδιασμό νέων χώρων παραγωγής σύμφωνα με τις απαιτήσεις τις νομοθεσίας.
- ✓ **Παραγωγή βάσει συμβολαίου (Contract Manufacturing).** Το τμήμα αναλαμβάνει την παραγωγή άλλων φαρμακευτικών εταιρειών(φασόν) αφού έχει μεγάλη παραγωγική δυνατότητα και έγκαιρη παράδοση προϊόντων.

---

<sup>4</sup> Όπως MHRA, BFARM, SFDA

- ✓ **Υπηρεσίες Διακίνησης**. Αναλαμβάνει τη διακίνηση φαρμάκων τρίτων αφού διαθέτει αποθήκες πλήρως εξοπλισμένες και οργανωμένες σύμφωνα με τα πρότυπα φύλαξης φαρμακευτικών προϊόντων.
  
- ✓ **Υπηρεσίες Παροχής Τεχνογνωσίας για το σχεδιασμό και την κατασκευή**.
  - Μονάδες παραγωγής φαρμάκων, την επιλογή και αγορά εξοπλισμού.
  - Μονάδα ελέγχου ποιότητας φαρμάκων.
  - Εγκαταστάσεις αποθήκευσης.

### 1.10 ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Η ισχυρή παρουσία της DEMO τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, είναι άριστα συνδεδεμένες με το ανθρώπινο δυναμικό της, από 510 άτομα το 2009, εν μέσω κρίσης κατάφερε να αυξήσει τον αριθμό των εργαζομένων της, το οποίο ανερχόταν σε 596 απασχολούμενο προσωπικό κατά την 31/12/2014, ενώ κατά την 31/12/2015 σε 750 άτομα. Βασιζόμενη στα ποιοτικά χαρακτηριστικά του ανθρώπινου δυναμικού της(επιστημονική κατάρτιση, εξειδίκευση, εμπειρία κλπ.) έχει επιτύχει την επέκταση της σε νέες αγορές, δημιουργώντας νέες θέσεις εργασίας και αναγνωρίζοντας τον κομβικό τους ρόλο στη συνολική επιτυχία της.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο

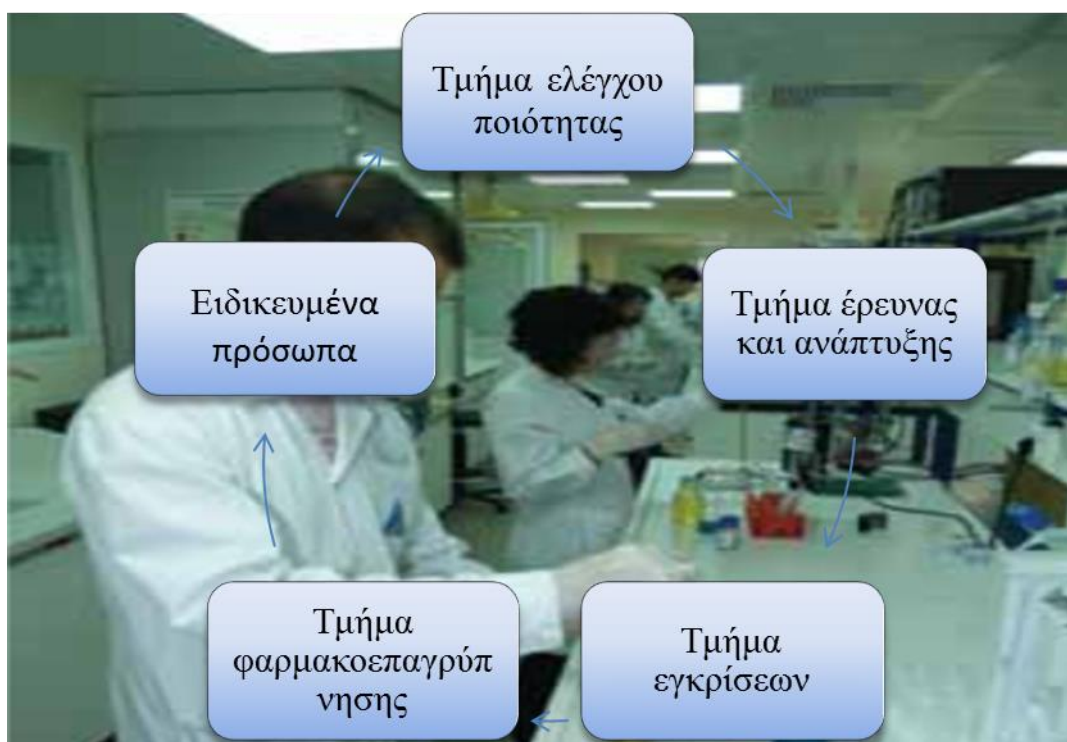
### Η ΕΠΙΣΤΟΜΟΝΙΚΗ ΥΠΟΘΕΣΗ ΤΗΣ ΦΑΡΜΑΚΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

#### 2.1 ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ

Ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά της νέας οικονομίας είναι η προσθήκη της "γνώσης" στους παραγωγικούς συντελεστές(Κεφάλαιο, Γη και Εργασία), η καινοτομία και η τεχνολογία. Αναβαθμίζοντας και εξοπλίζοντας με υπερσύγχρονα όργανα το Εργαστήριο Ποιοτικού το έτος 2004 επένδυσε στη γνώση και δημιούργησε ένα πολύ δυνατό και αναγνωρίσιμο Τμήμα αυτό της ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ, στελεχώνοντάς το με εξειδικευμένο προσωπικό διαφόρων ειδικοτήτων, το οποίο σήμερα απαριθμείται από 110 επιστήμονες.

Γενικός Διευθυντής της Διεύθυνσης είναι ο κ. ΤΣΙΑΓΚΑΝΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ, ο οποίος μας αναλύει τη ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ της ελληνικής φαρμακοβιομηχανίας.

Η Διεύθυνση αποτελείται από επιμέρους τμήματα που μεταξύ τους είναι συγκοινωνούντα δοχεία :





- **ΤΜΗΜΑ ΕΛΕΓΧΟΥ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ .**

Ο ρόλος του τμήματος Ελέγχου Ποιότητας, είναι ο ρόλος άγρυπνου φύλακα της ποιότητας. Με βάση τις αυστηρές εγκεκριμένες προδιαγραφές ελέγχει πρώτες ύλες, υλικά συσκευασίας, ενδιάμεσα στάδια παραγωγής και τα τελικά προϊόντα πριν απελευθερωθούν προς πώληση. Εκτελεί συνεχείς ελέγχους σε κάθε παρτίδα φαρμάκου και απορρίπτει οτιδήποτε αποκλίνει.

Είναι καθαρά εργαστηριακό τμήμα, πλήρως στελεχωμένο με επιστημονικό προσωπικό και εξοπλισμένο με υπερσύγχρονα όργανα και μηχανήματα όπου διασφαλίζει ότι όλα τα φάρμακα που θα απελευθερωθούν στην αγορά θα έχουν απόλυτη ποιότητα και ασφάλεια.

- **ΤΜΗΜΑ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ**

Η DEMO διαθέτει ένα πολύ δυνατό και αναγνωρίσιμο τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης. Χημικοί, βιολόγοι, φαρμακοποιοί, γιατροί, μηχανικοί, όλοι αριστούχοι με μεταπτυχιακά και διδακτορικά, συνιστούν το τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης. Το τμήμα ασχολείται ουσιαστικά με την ανάπτυξη νέων προϊόντων ή την διαφοροποίηση/ βελτιστοποίηση των υπαρχόντων.

Το τμήμα κάνει όλη την επιστημονική έρευνα. Εκτελούν τις εργαστηριακές μελέτες με την ίδια φυσικοχημεία, φαρμακοκινητικότητα ακρίβεια και επαναληπτικότητα προκειμένου το γενόσημο προϊόν να είναι θεραπευτικά ισοδύναμο με το πρωτότυπο . Ετοιμάζουν τις προκαταρτικές και δοκιμαστικές παραγωγές για να προσαρμόσουν το προς ανάπτυξη σκεύασμα στις παραγωγικές δυνατότητες της εταιρίας.

Συνοπτικά, η ανάπτυξη ενός νέου προϊόντος πραγματοποιείται ακολουθώντας τα παρακάτω βήματα:

- Εργαστηριακές δοκιμές - παραγωγή προϊόντων με διαφορετικές συνθέσεις έτσι ώστε να επιλέγει η καλύτερη φόρμουλα.
- Ανάπτυξη μεθόδων ελέγχου του προϊόντος και ανάλυση των δειγμάτων.
- Μελέτη σταθερότητας των προϊόντων κατόπιν αξιολόγησης και στατιστικής επεξεργασίας των αποτελεσμάτων επιλογή της φόρμουλας που μας ενδιαφέρει.
- Παραγωγή πιλοτικών ή εμπορικών πατρίδων (scale up).

Οι Δοκιμές και επιστημονικές μελέτες διαρκούν 1 με 2 χρόνια και το κόστος της έρευνας ανέρχεται στο ποσό του 1.000.000 ευρώ. Τα αποτελέσματα θα ενσωματωθούν στο φάκελο του προϊόντος όπου το παραλαμβάνει το τμήμα εγκρίσεων.

- **ΤΜΗΜΑ ΕΓΚΡΙΣΕΩΝ**

Μετά την παραλαβή του φακέλου και αφού συμπληρωθεί με όλα τα απαιτούμενα δικαιολογητικά, υποβάλει φάκελο προς έγκριση σε Ευρωπαϊκές αυστηρές νομοθετικές αρχές όπως της Αγγλίας, Γερμανίας και Γαλλίας, αλλά και στον ΕΟΦ. Το τμήμα παρακολουθεί την πορεία από τη στιγμή της υποβολής του φακέλου μέχρι να φτάσει στο τέλος της και να εκδοθεί τελικά η Άδεια Κυκλοφορίας που επιτρέπει την παραγωγή και διάθεση του φαρμάκου.

- **ΤΜΗΜΑ ΦΑΡΜΑΚΟΕΠΑΓΡΥΠΝΗΣΗΣ**

Παρακολουθεί και δέχεται όλα τα παράπονα που μπορεί να έρθουν από οποιονδήποτε χρήστη φαρμάκων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό μέσω των αντιπροσώπων. Υπάρχει ένα σύστημα που καταγράφει τις αντενδείξεις και τις παρενέργειες της ίδιας της δραστικής ουσίας. Εάν καταγραφεί νέα παρενέργεια που δεν αναγράφεται στο φύλλο οδηγιών ενημερώνεται ο ΕΟΦ και οι Ελεγκτικές αρχές ώστε να αλλάξουν οι παρενέργειες του συγκεκριμένου φαρμάκου. Είναι τμήμα που η λειτουργία του επιβάλλεται να υπάρχει βάσει νομοθεσίας, σε κάθε εταιρεία παραγωγής φαρμάκων και λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο.

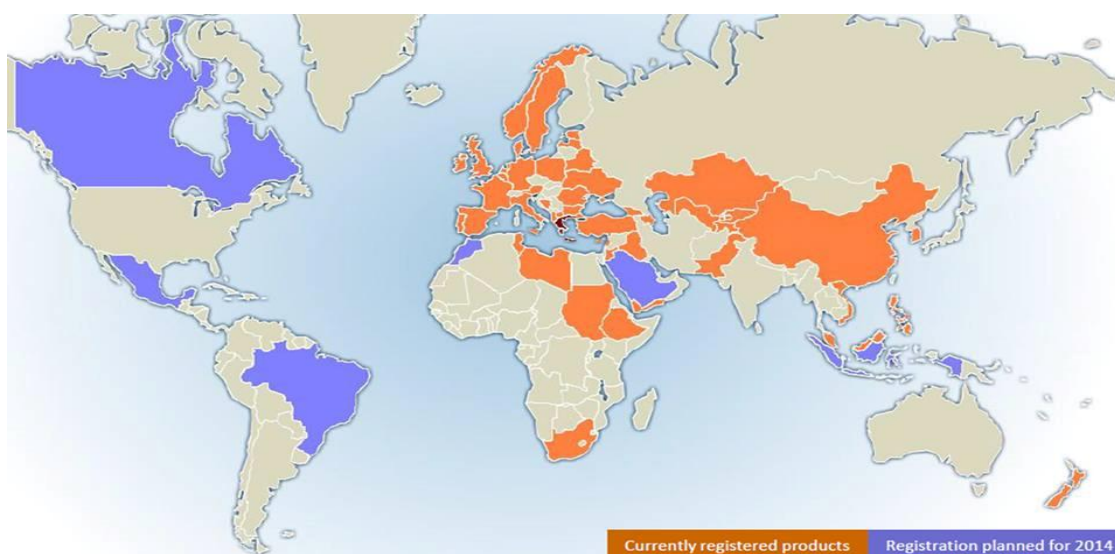
- **ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ**

Είναι ένα ανεξάρτητο τμήμα που αποτελείται από ειδικευμένα μεμονωμένα άτομα, που παίρνουν όλα τα στοιχεία της κάθε παρτίδας που απελευθερώνεται. Συνεργάζονται με όλα τα τμήματα (την παραγωγή, το χημείο, από τις μελέτες που έχουν γίνει από το Έρευνα και ανάπτυξη, από την άδεια κυκλοφορίας) και έχοντας φτιάξει ένα σύστημα παρακολούθησης και ελέγχοντας ότι όλα έχουν γίνει σωστά βάζουν την τελική υπογραφή απελευθέρωσης της συγκεκριμένης παρτίδας στην αγορά. Η λειτουργία της συγκεκριμένης Διεύθυνσης θα μπορούσε να αποτελέσει μία αυτόνομη εταιρεία. Υπάρχουν εταιρείες που ασχολούνται μόνο με αυτό το αντικείμενο.

## 2.2 ΔΙΕΘΝΗΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑ

Η DEMO είναι μια έντονα εξωστρεφής επιχείρηση, εξάγει ήδη σε 49 χώρες παγκοσμίως. Τα προϊόντα DEMO ταξιδεύουν σε 50 χώρες με το σήμα του "MADE IN GREECE". Μάλιστα αναμένουν σχετική έγκριση και από τον ΕΟΦ της Βραζιλίας που πρόκειται να ανοίξει τις αγορές της Λατινικής Αμερικής.

Γενικός Διευθυντής του Τμήματος Διεθνών Πωλήσεων είναι ο κ. ΣΑΜΙΩΤΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ, ο οποίος μας αναλύει τη ΔΙΕΘΝΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ της φαρμακοβιομηχανίας |DEMO A.B.E.E



- ΕΥΡΩΠΗ (16 ΧΩΡΕΣ)
- Κ.ΑΜΕΡΙΚΗ (2 ΧΩΡΕΣ)
- ΑΦΡΙΚΗ (8 ΧΩΡΕΣ)
- ΜΕΣΗ ΑΝΑΤΟΛΗ (8 ΧΩΡΕΣ)
- ΑΣΙΑ (12 ΧΩΡΕΣ)
- ΩΚΕΑΝΙΑ

Παράλληλα, είναι ένας από τους επίσημους προμηθευτές φαρμακευτικών προϊόντων των Ηνωμένων Εθνών (ΟΗΕ), της UNICEF<sup>5</sup> και του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας (WHO).

<sup>5</sup> United Nations Children's Fund

Ο ρόλος του τμήματος ΔΙΕΘΝΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ είναι η ανάπτυξη των πωλήσεων σε όλες τις αγορές του κόσμου, ενώ στόχος του οργανογράμματός του είναι οι πωλήσεις σε όλο τον κόσμο για τα προϊόντα που παράγει η εταιρεία, καθώς και οι πωλήσεις πρωτοτύπων φαρμάκων στα οποία είναι εμπορικός αντιπρόσωπος σε τρίτες χώρες πλην της Ελλάδας(τα πρωτότυπα φάρμακα διατίθενται και στην Ελληνική αγορά, αλλά οι πωλήσεις δεν είναι ευθύνη του συγκεκριμένου τμήματος).

Η δομή του τμήματος αποτελείται από πέντε γραμμές πωλήσεων, τις οποίες αντιπροσωπεύουν αντίστοιχα επτά Διευθυντές Περιοχής (AREA MANAGER).

- 2 AREA MANAGER για την Ευρώπη (Δυτική και Ανατολική).
- 1 AREA MANAGER για την Ασία.
- 1 AREA MANAGER για την Κεντρική Ευρώπη.
- 1 AREA MANAGER για Βαλκάνια και Σκανδιναβικές χώρες.
- 2 AREA MANAGER για τη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική.

Το τμήμα είναι υπεύθυνο για την ανάλυση των αγορών και το κομμάτι του logistics, καθώς για την κυκλοφορία των προϊόντων της ανά τον κόσμο, μέσα στους όρους διακίνησης υπάρχει συμφωνία για τη μεταφορά, εκτελωνισμό και όλη την εφοδιαστική αλυσίδα.

Η όλη διαδικασία ξεκινά με την ανάλυση των αγορών, δηλ. γίνεται ανάλυση της δυνατότητας που έχει η κάθε χώρα για τα σκευάσματα της επιχείρησης, τη φαρμακευτική της δαπάνη, τη δαπάνη ανά κεφαλή, προκειμένου να προσδιοριστεί το ύψος της δαπάνης ανά άτομο, διότι παίζει σημαντικό ρόλο να γνωρίζει την προοπτική της χώρας σε θέμα αξιών, προκειμένου να υπάρχει δυνατότητα εισόδου της εταιρείας στην συγκεκριμένη αγορά.

Σε συνέχεια, γίνεται περαιτέρω ανάλυση ανά προϊόν της επιχείρησης, στο περιβάλλον του ανταγωνισμού (ποιός είναι και πόσοι είναι οι ανταγωνιστές), κατανομή τιμών και μελέτη της διαδικασίας εισόδου στην κάθε χώρα.

Ακολουθεί η ανάλυση της δυνατότητας της χώρας και αποφασίζεται με ποια σειρά θα γίνει η είσοδος της επιχείρησης στην χώρα αυτή. Αρχικά αυτό έχει να κάνει με την αξία που προκύπτει σε κάθε χώρα, στο επίπεδο κωδικού και τέλος στο επίπεδο έγκρισης(το επίπεδο δυσκολίας προκειμένου να λάβει έγκριση κυκλοφορίας του προϊόντος στη χώρα αυτή). Εάν προκύψει ανάγκη λόγω δυσκολίας εισόδου της επιχείρησης στην κάθε χώρα, εντοπίζονται κάποιοι συνεργάτες οι οποίοι επιτρέπουν την είσοδο της με τον ορισμό τους ως εμπορικοί αντιπρόσωποι της DEMO.

Η γενικότερη στρατηγική της επιχείρησης είναι η προώθηση του δικού της ονόματος στο προϊόν, όχι τόσο της επωνυμίας όσο του λογότυπου της, δηλαδή θέλει να είναι ο κάτοχος της αδείας κυκλοφορίας του προϊόντος.

Οι μορφές συνεργασίας που ακολουθεί συνήθως είναι:

α) Μέσω του δικού της Brand name,

β) Ανάπτυξη του φακέλου στην επωνυμία της και κάνοντας μία συνεργασία με τρίτη εταιρεία στην οποία πουλά το φάκελο. Έτσι παράλληλα πουλά το δικαίωμα να έχει το δικό της όνομα (Συντάσσονται Συμβόλαια Αποκλειστικότητας του φακέλου που έχει αγοράσει ώστε να παράγει το προϊόν αποκλειστικά στο εργοστάσιο για μια συγκεκριμένη περίοδο), και

γ) Μία τρίτη εταιρεία να διαθέτει ήδη φάκελο ο οποίος έχει ήδη εγκριθεί στις χώρες που απευθύνεται το προϊόν και να δώσει την παραγωγή του στην DEMO (Οποιαδήποτε Φαρμακευτική εταιρεία μπορεί να αναπτύξει ένα προϊόν χωρίς να είναι υποχρεωτική η παραγωγή του από την ίδια).

Η εργασία του τμήματος ΔΙΕΘΝΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ουσιαστικά μέσω της διακίνησης των προϊόντων, επικεντρώνεται στη διακίνηση του ονόματος (Επωνυμία – Λογότυπο ) της εταιρείας.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

### ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ

#### 3.1 ΈΝΝΟΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ

Μια από τις σημαντικότερες πηγές πληροφοριών, για την ερμηνεία, την διερεύνηση και την αξιολόγηση μιας επιχείρησης, αποτελούν οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις. Οι χρηματοοικονομικές καταστάσεις αντικατοπτρίζουν την χρηματοοικονομική κατάσταση της επιχείρησης, καθώς και τα αποτελέσματα της διαχείρισης τους και την διάθεση των αποτελεσμάτων. Επίσης, εξασφαλίζουν σημαντικές πληροφορίες που μπορούν να βοηθήσουν διάφορους ενδιαφερόμενους της επιχείρησης να λάβουν τις σωστές αποφάσεις.

Η χρηματοοικονομική ανάλυση είναι τόσο σημαντική για τους εξωτερικούς αναλυτές, όσο και για τους εσωτερικούς. Λέγοντας εξωτερικούς αναλυτές εννοούμε τους επενδυτές, τράπεζες, πιστωτικά ιδρύματα, καθώς και χρηματιστές, συνδικαλιστικές οργανώσεις. Ουσιαστικά τους δίνεται η δυνατότητα να πάρουν κάποιες αποφάσεις και να αξιολογήσουν την επιχείρηση μέσα από τις λογιστικές καταστάσεις. Όσο αφορά τους εσωτερικούς αναλυτές, εννοώντας την διοίκηση, τους βοηθάει στην αποτελεσματικότερη λήψη σωστών αποφάσεων για την οικονομική μονάδα.

Υπάρχουν βέβαια διάφοροι μέθοδοι για να παρθούν κάποια συμπεράσματα μέσα από τις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Η διαδικασία της ανάλυσης όμως, δεν βοηθάει μόνο να επεξεργαστούν οι αναλυτές και να πάρουν τις σωστές αποφάσεις, όπως είπα και παραπάνω, αλλά χρησιμεύει ακόμη στη πρόγνωση της μετέπειτα πορείας της επιχείρησης. Για αυτό λοιπόν ο αναλυτής, μέσα από τον ορισμό, ανάλογα με το μέγεθος και τη μορφή τους καταλήγει στην ορθή ερμηνεία τους. Αυτό είναι και το δυσκολότερο κομμάτι της χρηματοοικονομικής ανάλυσης.

#### 3.2 ΒΑΣΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΣΚΟΠΟΙ ΑΝΑΛΥΤΩΝ

Η τεχνική που θα χρησιμοποιήσει ένας αναλυτής διαφοροποιείται κάθε φορά, ανάλογα με την ανάλυση που θα διενεργήσει, καθώς και το σκοπό που επιδιώκει. Όλοι όσοι ασχολούνται με την τεχνική της ανάλυσης, έχοντας σαν σκοπό να αντλήσουν χρήσιμες πληροφορίες για να πάρουν κάποιες αποφάσεις, μπορούν να διακριθούν σε διάφορες κύριες κατηγορίες, οι οποίες είναι οι εξής:

- Ελεγκτές λογιστικών καταστάσεων
- Αναλυτές σε περιπτώσεις εξαγορών και συγχωνεύσεων
- Δανειστές της οικονομικής μονάδας
- Μέτοχοι και επενδυτές
- Διοίκηση οικονομικής μονάδας
- Οικονομικοί αναλυτές, χρηματιστές
- Διάφορες άλλες ομάδες ενδιαφερόμενων

### 3.3 ΜΕΘΟΔΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ

Η ανάλυση χρηματοοικονομικών καταστάσεων έχει μια ποικιλία από μεθόδους. Είναι στο χέρι του κάθε αναλυτή ποια μέθοδο θα χρησιμοποιήσει, έτσι ώστε να τον βοηθήσει περισσότερο στο επιδιωκόμενο σκοπό του.

Οι βασικές μεθόδους ανάλυσης είναι:

- Κατάσταση κοινού μεγέθους – κάθετη ανάλυση
- Δυναμική ( οριζόντια) ανάλυση
- Αριθμοδείκτες τάσεως
- Διαστρωματικές συγκρίσεις
- Αριθμοδείκτες

Όπως είναι λογικό, κάθε μια από τις μεθόδους ανάλυσης έχει τα δικά της πλεονεκτήματα καθώς και μειονεκτήματα. Επομένως, οι αναλυτές διαλέγουν ένα σημαντικό μέσο ανάλυσης και ταυτόχρονα χρησιμοποιούν και επικουρικά και κάποιο άλλο. Κατά κύριο λόγο, οι αναλυτές δίνουν μεγαλύτερη έμφαση στην τεχνική ανάλυσης με αριθμοδείκτες, επειδή προσφέρεται περισσότερο από τις άλλες μεθόδους στην ερμηνεία χρηματοοικονομικών καταστάσεων<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup>Νιάρχος Ν.Α.,2004, Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων. Αθήνα, Εκδόσεις: Σταμούλης Α.Ε, σελ. 212

### 3.4 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, ο αποτελεσματικότερος και πιο διαδεδομένος τρόπος για να ληφθούν σωστότερες αποφάσεις είναι η χρήση αριθμοδεικτών. Αποτελούν πολύ κρίσιμα εργαλεία για τον αναλυτή, για τον ορισμό και την σύγκριση των στοιχείων που προκύπτουν από τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις.

Σκοπός των αριθμοδεικτών είναι να πληροφορήσουν την επιχείρηση με σημαντικές πληροφορίες για την πορεία της. Για να υπολογιστεί ο βαθμός αποτελεσματικότητας μιας επιχείρησης, κατά την χρήση περιουσιακών στοιχείων, χρησιμοποιούνται οι αριθμοδείκτες.

Οι αριθμοδείκτες προκύπτουν από την απλή μαθηματική πράξη της διαίρεσης, δηλαδή εκφράζονται από την σχέση ενός μεγέθους της οικονομικής μονάδας προς ένα άλλο. Τα στοιχεία βέβαια πρέπει να έχουν κάποια σύνδεση μεταξύ τους, έτσι ώστε να υπάρχει κάποιο νόημα. Οι αριθμοδείκτες μπορούν να κατηγοριοποιηθούν ανάλογα με την ζητούμενη λύση που ερευνά η κάθε επιχείρηση και ανάλογα με τον τομέα που ασχολούνται. Έτσι υπάρχουν διάφορα είδη αριθμοδεικτών, εκ των οποίων οι πιο σύνηθες είναι οι εξής :

- Αριθμοδείκτες Ρευστότητας
- Αριθμοδείκτες Κυκλοφοριακής Ταχύτητας ή Δραστηριότητας
- Αριθμοδείκτες Αποδοτικότητας
- Επενδυτικοί Αριθμοδείκτες
- Αριθμοδείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης

Στην συνέχεια της εργασίας αυτής, θα αναλυθούν οι ερμηνείες και οι τύποι των αριθμοδεικτών, καθώς και θα εφαρμοστούν στη φαρμακοβιομηχανία DEMO ABEE.



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>

### ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΩΝ ΤΗΣ ΦΑΡΜΑΚΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ DEMO ABEE

#### 4.1 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ

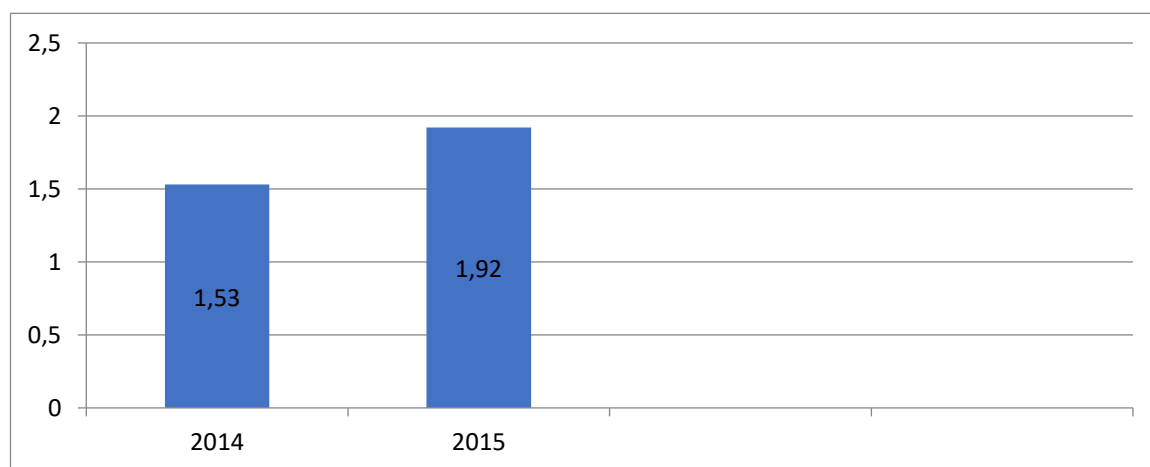
Η ανάλυση του Ισολογισμού 2015 βρίσκεται στο Παράρτημα 2<sup>7</sup>.

##### 4.1.1 Αριθμοδείκτης Γενικής ή Έμμεσης Ρευστότητας (EP)

Ο δείκτης της έμμεσης ρευστότητας υπολογίζει το περίσσειμα των ρευστών κεφαλαίων πάνω από τις τρέχουσες υποχρεώσεις, στο ίδιο χρονικό διάστημα ενός έτους από την ημερομηνία του ισολογισμού. Για να θεωρηθεί πως υπάρχει ρευστότητα θα πρέπει ο αριθμητής να είναι μεγαλύτερος του παρανομαστή, δηλαδή το πηλίκο της διαίρεσης να είναι μεγαλύτερο της μονάδας. Όσο μεγαλύτερος είναι ο δείκτης τόσο καλύτερη από άποψη ρευστότητας είναι η οικονομική μονάδα.

Ο δείκτης αυτός υπολογίζεται εάν διαιρεθεί το κυκλοφορούν ενεργητικό<sup>8</sup>, με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Μια καλή τιμή που μπορεί να χαρακτηρίσει τον δείκτη, στην βιομηχανική επιχείρηση που εξετάζουμε είναι κοντά στο δύο.

ΤΥΠΟΣ	ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΚΗ ΤΙΜΗ
$\frac{\text{Κυκλοφορούν Ενεργητικό}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$	2(ΔΥΟ)



<sup>7</sup> Σελ. 50-51

<sup>8</sup>Κυκλοφορούν Ενεργητικό= Διαθέσιμα, Απαιτήσεις και Αποθέματα

## Διάγραμμα 1: Ανάλυση Έμμεσης Ρευστότητας

### Ανάλυση Δείκτη

Με βάση την τιμή του δείκτη η φαρμακοβιομηχανία DEMO ABEE καταγράφει τιμές άνω της μονάδας. Παρατηρούμε ότι το 2014 η τιμή ήταν 1,53 , ενώ το 2015 άγγιξε το 1,92. Αυτή είναι μια αρκετά ικανοποιητική τιμή του δείκτη διότι είναι αρκετά κοντά στη φυσιολογική τιμή του δυο, ειδικά για το έτος 2015. Αυτό απεικονίζει μια καλή εικόνα της επιχείρησης διότι θα μπορεί να εκπληρώσει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της προς τρίτους. Εάν συνεχίσει η αύξηση του δείκτη και τα επόμενα έτη, η επιχείρηση δεν θα αντιμετωπίζει προβλήματα στην υλοποίηση προγραμμάτων αγορών και πωλήσεων.

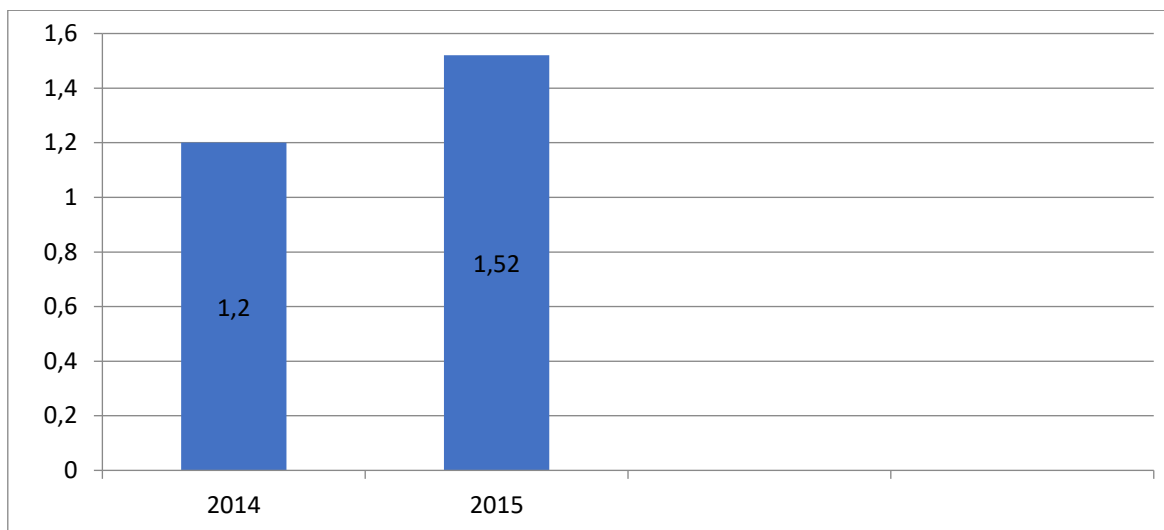
### 4.1.2 Αριθμοδείκτης Άμεσης ή Ειδικής Ρευστότητας ( AP)

Ο αριθμοδείκτης άμεσης ρευστότητας απεικονίζει τα ίδια στοιχεία με τον αριθμοδείκτη της έμμεσης ρευστότητας, δίχως όμως την συμμετοχή των αποθεμάτων. Δείχνει κάποιες αδυναμίες που έχει ο προηγούμενος δείκτης. Επιπλέον, παρέχει μια πιο ολοκληρωμένη εικόνα για την ικανότητα της επιχείρησης να εξυπηρετεί τις τρέχουσες υποχρεώσεις της σε σχέση με τον αριθμοδείκτη της έμμεσης.

Ο δείκτης αυτός υπολογίζεται εάν διαιρεθεί το κυκλοφορούν ενεργητικό , αφού αφαιρεθούν τα αποθέματα αρχικά, με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Ο δείκτης της άμεσης ρευστότητας πρέπει να είναι μεγαλύτερος ή ίσος της μονάδας, εάν όμως έχει μικρότερο της μονάδας δεν θα μπορέσει να ανταπεξέλθει στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της.<sup>9</sup>

ΤΥΠΟΣ	ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΚΗ ΤΙΜΗ
$\frac{\text{(Κυκλοφορούν Ενεργητικό – ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ)}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$	>1  (ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΤΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ)

<sup>9</sup>Π.Παπαδέας, Ν.Συκιανάκης(2014), Ανάλυση και διερεύνηση χρηματοοικονομικών καταστάσεων , σελ.82



Διάγραμμα 2: Ανάλυση Άμεσης Ρευστότητας

### Ανάλυση Δείκτη

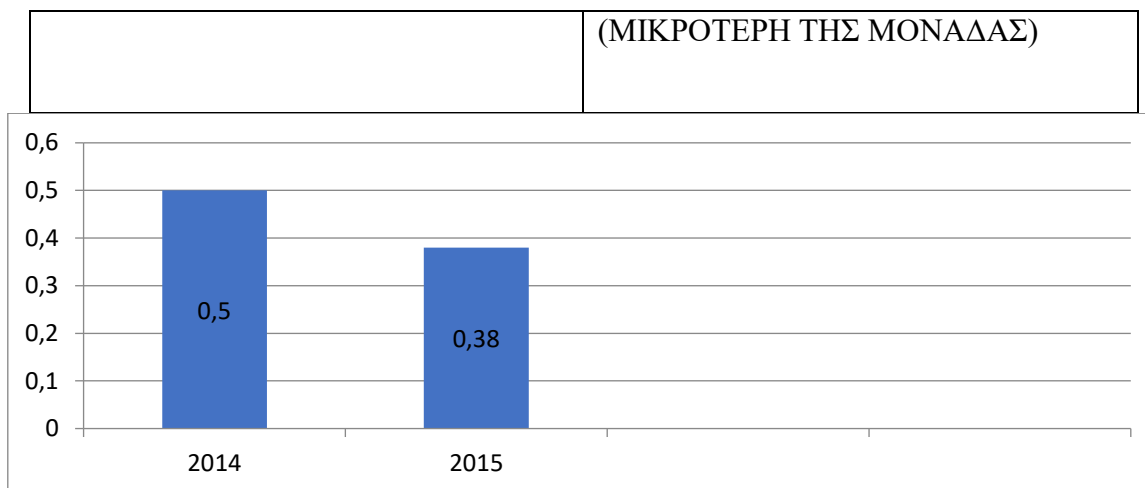
Από τα αποτελέσματα που προκύπτουν σε αυτό το δείκτη, παρατηρείται ότι οι τιμές του δείκτη και τα δύο έτη είναι μεγαλύτερες της μονάδας, πράγμα το οποίο είναι και το επιθυμητό αποτέλεσμα. Είναι πολύ θετικό στοιχείο της επιχείρησης ότι το 2015 έχει μια άνοδο η τιμή του δείκτη. Με αυτά τα αποτελέσματα τα ρευστοποιήσιμα στοιχεία καλύπτουν τις τρέχουσες υποχρεώσεις της και τα δυο έτη.

#### 4.1.3 Αριθμοδείκτης ταμειακής ρευστότητας

Ο τρίτος δείκτης της ρευστότητας, είναι αυτός της ταμειακής και αποτελεί ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο για την επιχείρηση διότι μπορεί να παρατηρήσει τις αποδόσεις ταμειακά. Ουσιαστικά υπολογίζει όλα τα ρευστά διαθέσιμα και τα χρεόγραφα, εξαιρούνται βέβαια όλα τα αποθέματα και οι απαιτήσεις γιατί δεν φέρνουν γρήγορη ρευστοποίηση.

Ο δείκτης υπολογίζεται εάν διαιρεθούν τα διαθέσιμα, με τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Επιπλέον, η τιμή του δείκτη είναι μικρότερη της μονάδας. Ακόμη και οι τράπεζες δεν εμφανίζουν ταμειακή ρευστότητα μεγαλύτερη της μονάδας.

ΤΥΠΟΣ	ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΚΗ ΤΙΜΗ
$\frac{\text{Διαθέσιμα}}{\text{Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις}}$	<1



Διάγραμμα 3: Ανάλυση Ταμειακής Ρευστότητας

### Ανάλυση Δείκτη

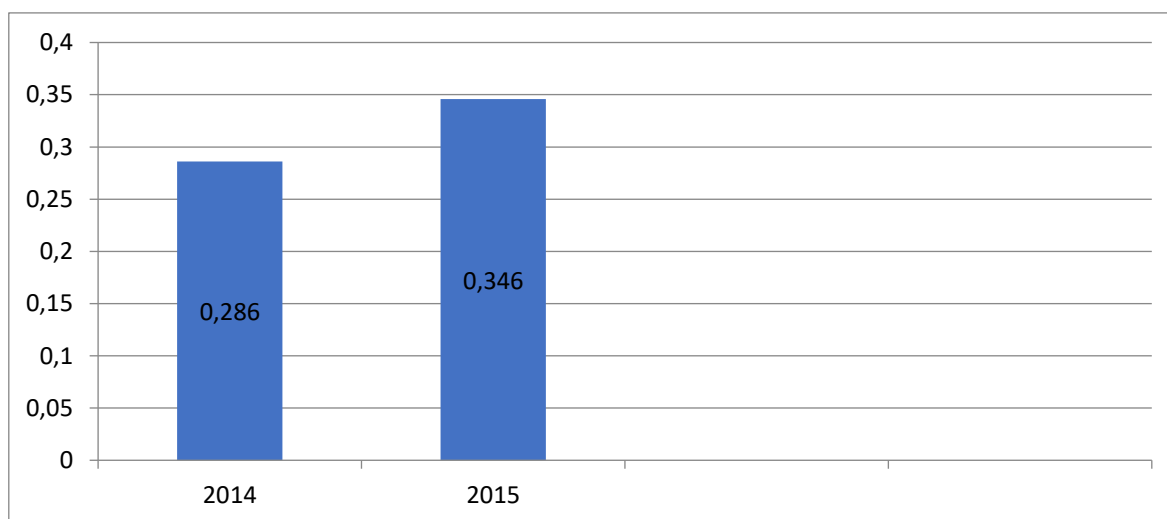
Εξετάζοντας την τιμή του δείκτη της ταμειακής ρευστότητας, παρατηρούμε ότι και τα δυο έτη είναι κάτω της μονάδας, που αυτό σημαίνει ότι είναι μια ικανοποιητική τιμή. Παρατηρώντας και τους δυο προηγούμενους δείκτες βλέπουμε ότι η επιχείρηση έχει μια αρκετά καλή εικόνα πάνω στη ρευστότητα και με βάση τα διαθέσιμα που έχει μπορεί να καλύπτει τις τρέχουσες και ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις της.

## 4.2 Αριθμοδείκτες Κεφαλαιακής Δομής & Βιωσιμότητας

### 4.2.1 Δείκτης Σχέσεως Κεφαλαίων (Αυτονομίας)

Ο δείκτης αυτός δείχνει τη σχέση των ιδίων κεφαλαίων (ΙΚ) της επιχείρησης προς το σύνολο των κεφαλαίων της. Χρησιμοποιείται μαζί με άλλους συγγενείς δείκτες κυρίως για την αξιολόγηση της βιωσιμότητας της εταιρίας αλλά και στην εκτίμηση της πιστοληπτικής ικανότητας μιας μονάδας δίνοντας έτσι ένα μέτρο κάλυψης που μπορούν να προσφέρουν οι ιδιοκτήτες στους πιστωτές.

ΤΥΠΟΣ	ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΚΗ ΤΙΜΗ
$\frac{\text{ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ}}{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ}}$	0,3 έως 0,5



Διάγραμμα 4: Δείκτης Σχέσεως Κεφαλαίων

#### Ανάλυση Δείκτη

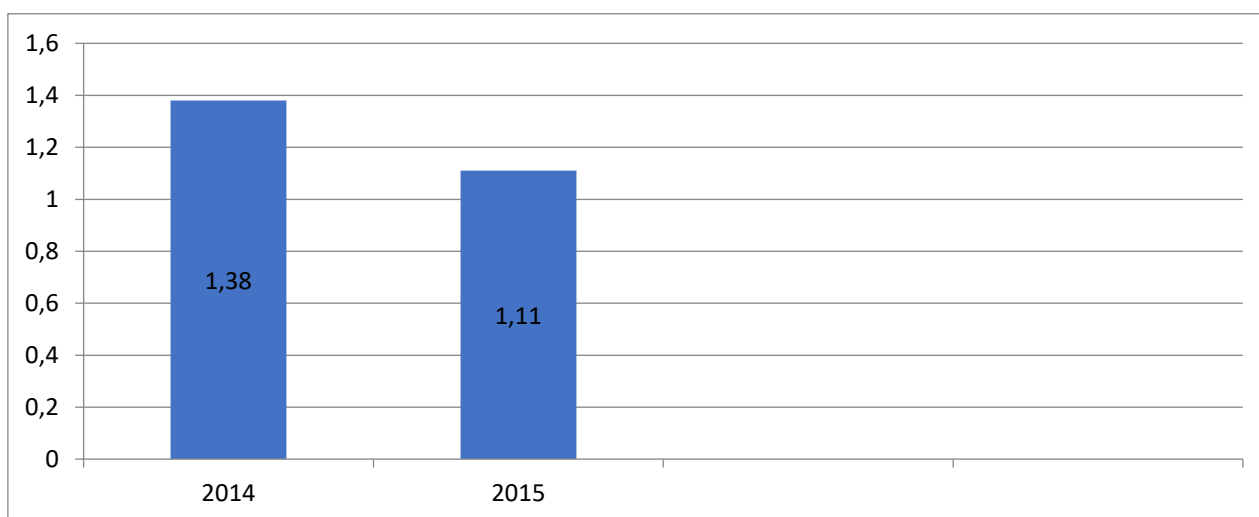
Οι επιθυμητές τιμές για τον συγκεκριμένο δείκτη κυμαίνονται από 0,3 έως 0,5. Βέβαια η τιμή του εξαρτάται, από ένα επίπεδο και πέρα, από το αντικείμενο της επιχείρησης, την νομική της μορφή, την κατάσταση της αγοράς κλπ. Παρ' όλα αυτά, όπως παρατηρούμε στο γράφημα 4 και τα δυο έτη η εταιρία παρουσιάζει τιμές εντός του ορίου (μικρότερη της μονάδας) χωρίς ιδιαίτερες αποκλίσεις μεταξύ τους. Οι τιμές αυτές αντικατοπτρίζουν την καλή βιωσιμότητα καθώς και την μικρή εξάρτηση από δανειακά κεφάλαια και πιστωτές. Το θετικό είναι ότι μ' αυτές τις τιμές του

δείκτη δεν διαφαίνεται πρόβλημα ρευστότητας μακροπρόθεσμα μιας και οι ταμιακές εκροές για την εξυπηρέτηση δανείων θα βρίσκονται σε χαμηλά επίπεδα.

#### 4.2.2 Δείκτης Υπερχρέωσης και Επιπέδου Κεφαλαιακής Μόχλευσης

Ο δείκτης αυτός δείχνει τη σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια και πιο συγκεκριμένα το επίπεδο της κεφαλαιακής μόχλευσης της επιχείρησης. Όσο πιο μεγάλος είναι ο δείκτης τόσο πιο μεγάλη είναι και η εξάρτηση της μονάδος από δανειακά κεφάλαια ή το επίπεδο άσκησης κεφαλαιακής μόχλευσης.

ΤΥΠΟΣ	ΜΟΡΦΗ
$\frac{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ}}{\text{ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ}}$	1 ΕΩΣ 2



Διάγραμμα 5: Δείκτης Υπερχρέωσης και Κεφαλαιακής Μόχλευσης

#### Ανάλυση Δείκτη

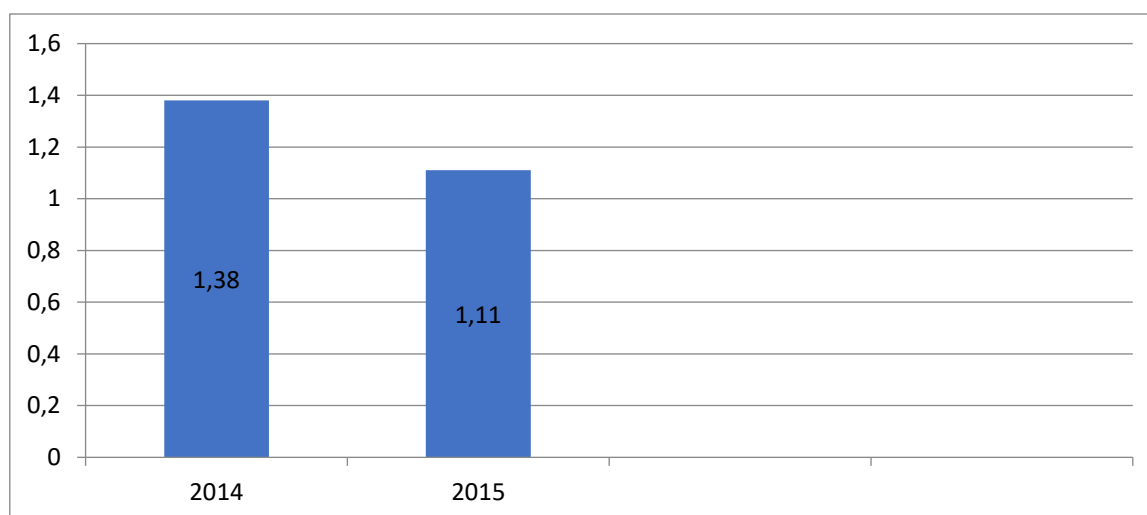
Οι τιμές του δείκτη αυτού οι οποίες κυμαίνονται εντός των φυσιολογικών ορίων (1 έως 2) μαρτυρούν την αύξηση της αποδοτικότητας των Ιδίων Κεφαλαίων καθώς επίσης και τη μείωση της φορολογίας γιατί οι τόκοι των Ξένων Κεφαλαίων εκπίπτουν της φορολογίας. Ακόμη, από τις τιμές αυτές συμπεραίνουμε τη διατήρηση εκ των μετόχων του ελέγχου της εταιρείας γιατί δεν μεταβάλλεται η αναλογία των μετοχών. Και τέλος, εξασφαλίζεται η επιχείρηση κατά του πληθωρισμού καθώς προκαλείται διόγκωση των λογιστικών κερδών ενώ οι Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις λόγω Ξένων Κεφαλαίων παραμένουν σταθερές.

### 4.3 ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

#### 4.3.1 Δείκτης Απόδοσης Συνόλου Επενδυμένων Κεφαλαίων

Ο δείκτης αυτός μετρά την αποτελεσματικότητα με την οποία το Συνολικό Κεφάλαιο απασχολείται μέσα στην επιχείρηση και έχει κυρίως συγκριτική αξία (διαχρονικές και διεπιχειρησιακές συγκρίσεις).

ΤΥΠΟΣ	ΤΙΜΗ
$\frac{\text{Καθαρά Κέρδη προ φόρων} + \text{Χρηματοοικονομικά Έξοδα}}{\text{Σύνολο Παθητικού (Μ.Ο)}}$	ΑΡΙΘΜΟ



Διάγραμμα 6: Δείκτης Απόδοσης Συνόλου Επενδυμένων Κεφαλαίων

#### Ανάλυση Δείκτη

Ο δείκτης Αποδοτικότητας Συνολικών Κεφαλαίων είναι ένας πολύ γενικός αριθμοδείκτης ο οποίος δεν προσφέρει ακριβή συμπεράσματα και γι' αυτό θα πρέπει να συμβουλευτούμε και τους άλλους συγγενείς και επικαλυπτόμενους δείκτες, όπως τον Δείκτη Μικτού Κέρδους, Αποδοτικότητας Πωλήσεων ή Αποδοτικότητας Ενεργητικού για μια πιο σαφή εικόνα των αποτελεσμάτων.

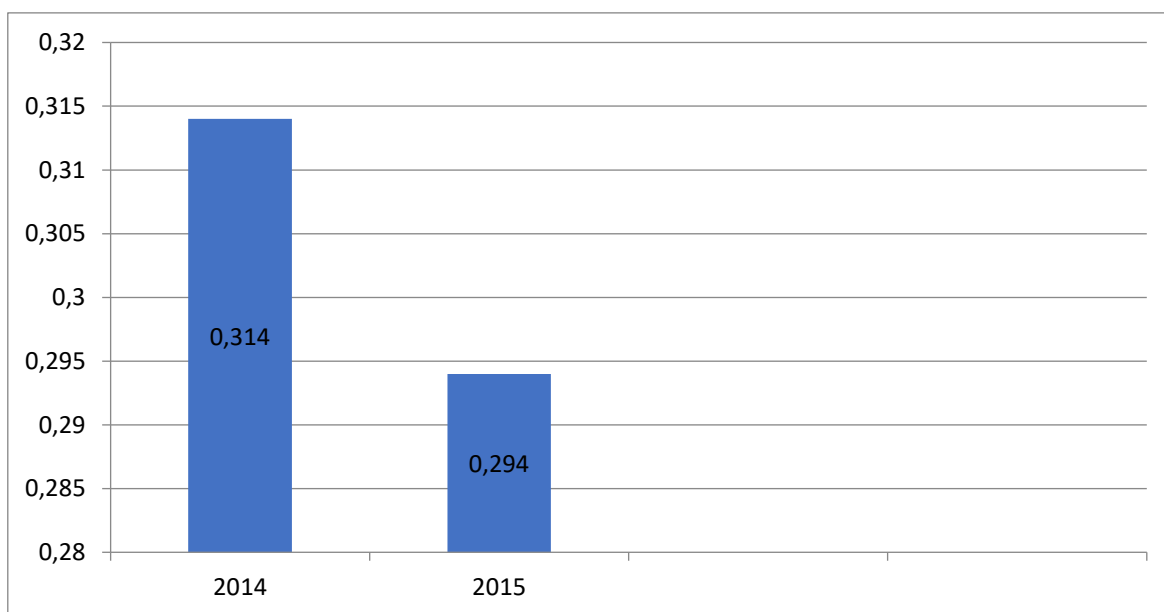
Όσον αφορά το αν μια τιμή είναι ικανοποιητική ή όχι θα πρέπει να εκτιμηθεί στα πλαίσια του κλάδου και της οικονομίας γενικότερα. Πάντως, τα όρια προσδιορίζονται σε όσο το δυνατόν μεγαλύτερες τιμές αρκεί να μην ξεπερνούν την μονάδα. Στην προκειμένη περίπτωση με τις

συγκεκριμένες τιμές μπορούμε να συμπεράνουμε πως η επιχείρηση είναι επιτυχημένη λόγω της αποτελεσματικής χρησιμοποίησης των κεφαλαίων της, της υψηλής παραγωγικότητας, κλπ.

#### 4.3.2 Δείκτης Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων

Ο δείκτης αυτός δείχνει την αναλογία των καθαρών κερδών της χρήσης προς το μέσο όρο του συνόλου των Ίδιων Κεφαλαίων που ήταν στη διάθεση της επιχείρησης σε μια χρήση.

ΤΥΠΟΣ	ΤΙΜΗ
$\frac{\text{ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ}}{\text{ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ}}$	ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΟΙΣ ΕΚΑΤΟ



Διάγραμμα 7: Δείκτης Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων

#### Ανάλυση Δείκτη

Όπως παρατηρούμε από το γράφημα 7 οι τιμές του δείκτη Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων είναι τριπλάσιες ή σχεδόν τριπλάσιες του δείκτη Αποδοτικότητα Συνόλου Επενδυμένων Κεφαλαίων και αυτό είναι πιθανόν να προκύπτει λόγω της υψηλής δανειακής

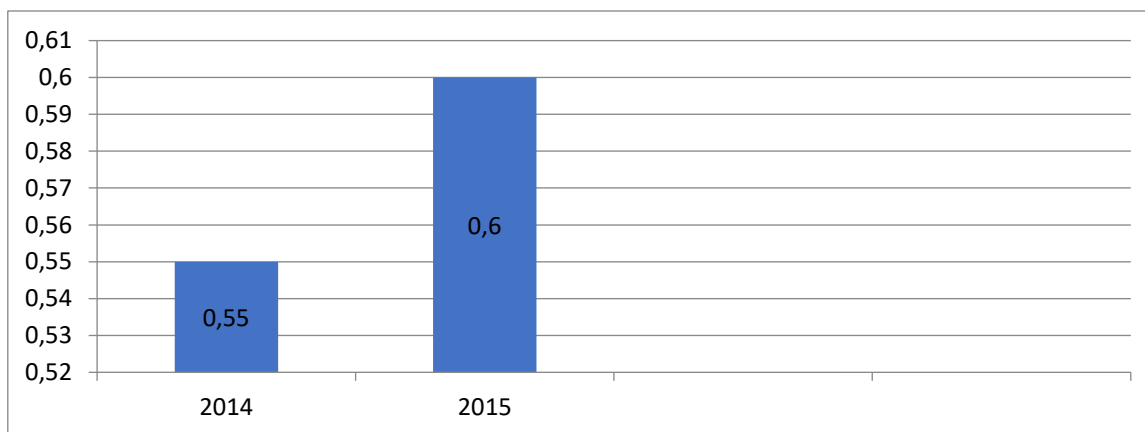


επιβάρυνσης η οποία εγκυμονεί σοβαρούς κινδύνους για την ρευστότητα της επιχείρησης σε περίπτωση παρατεταμένης κάμψης της δραστηριότητάς της.

#### 4.3.3 Δείκτης Ανακύκλωσης ή Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού

Ο δείκτης αυτός μας δείχνει πόσες φορές το σύνολο των στοιχείων του ενεργητικού ανανεώνεται μέσω των πωλήσεων εντός της χρήσης.

ΤΥΠΟΣ	ΜΟΡΦΗ
$\frac{\text{ΠΩΛΗΣΕΙΣ}}{\text{ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ}} * 100$	ΦΟΡΕΣ ΑΝΑ ΕΤΟΣ



Διάγραμμα 8: Δείκτης Ανακύκλωσης ή Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού

#### Ανάλυση Δείκτη

Ο δείκτης Κυκλοφοριακής Ταχύτητας Ενεργητικού μετρά το πόσο αποτελεσματικά, σε όρους πωλήσεων, απασχολούνται τα συνολικά κεφάλαια της επιχείρησης. Επιθυμητές τιμές για τον συγκεκριμένο δείκτη είναι, μεγαλύτερες της μονάδος και όσο το δυνατόν υψηλότερες. Καθώς όσο μεγαλύτερος είναι αυτός ο δείκτης, τόσο πιο εντατικά και αποτελεσματικά έχει χρησιμοποιηθεί το Ενεργητικό προκειμένου να επιτευχθούν έσοδα από πωλήσεις. Πιο συγκεκριμένα οι τιμές του δείκτη στο γράφημα 8 δείχνουν την εντατική χρησιμοποίηση της περιουσίας που οδηγεί σε αυξανόμενη απόδοση των κεφαλαίων.

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο

### Η ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΤΗΣ ΦΑΡΜΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ



#### 5.1 ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ

Πιστοποίηση CGMP (Current Good Manufacturing Practices, τρέχουσες ορθές παρασκευαστικές πρακτικές).

Το σύστημα ποιότητας που εφαρμόζεται στα εργαστήρια της DEMO είναι απόλυτα σύμφωνο με τα όσα ορίζουν οι Αρχές Ορθής Εργαστηριακής Πρακτικής (GLPs), τα Διεθνή Πρότυπα (ISO/IEC guidelines) και οι Διεθνείς Οργανισμοί (πχ WHO).

Πρότυπα GMPs<sup>10</sup>, GDPs<sup>11</sup>, ISO 9001:2008<sup>12</sup>, ISO 13485:2003<sup>13</sup>, ΔΥ8/1348/04<sup>14</sup>.

Είναι πιστοποιημένο μέλος του διεθνούς αναγνωρισμένου Παγκόσμιου Οργανισμού TRACE που συνεργάζεται με τις εταιρείες για την προώθηση και τη διαφάνεια στις εταιρικές πρακτικές μέσα από την εφαρμογή διεθνών κανόνων.

<sup>10</sup> Ορθές πρακτικές παρασκευής (GMP) είναι οι πρακτικές που απαιτούνται ώστε να είναι σύμφωνη με τις κατευθυντήριες γραμμές που συνιστώνται από τους οργανισμούς που ελέγχουν την έγκριση και αδειοδότηση για την κατασκευή και πώληση τροφίμων, φαρμακευτικών προϊόντων και δραστικών φαρμακευτικών προϊόντων. Αυτές οι κατευθυντήριες γραμμές προβλέπουν ελάχιστες απαιτήσεις που μια φαρμακευτική ή ένας κατασκευαστής προϊόν διατροφής πρέπει να πληρούν για να εξασφαλιστεί ότι τα προϊόντα είναι υψηλής ποιότητας και δεν αποτελούν κανένα κίνδυνο για τον καταναλωτή ή δημόσια.

<sup>11</sup> Ορθών πρακτικών διανομής, οι κατευθυντήριες γραμμές για τη σωστή διανομή των φαρμάκων που προορίζονται για ανθρώπινη χρήση.

<sup>12</sup> Το πρότυπο ISO 9001 ορίζει τις απαιτήσεις που οι οργανισμοί που επιθυμούν να καλύψουν το πρότυπο πρέπει να πληρούν.

<sup>13</sup> ISO 13485 είναι ένας Διεθνής Οργανισμός Τυποποίησης πρότυπο (ISO), που δημοσιεύθηκε το 2003, ότι αντιπροσωπεύει τις απαιτήσεις για ένα ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης ποιότητας για το σχεδιασμό και την κατασκευή ιατρικών συσκευών.

<sup>14</sup> Υπουργική Απόφαση.



## 5.2 ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

- **ΒΡΑΒΕΙΟ “SALUS INDEX 2014”**

Η φαρμακοβιομηχανία DEMO απέσπασε ακόμα μία διάκριση για την επιχειρηματική πορεία της και το μοντέλο ανάπτυξής της, στην Ετήσια Συνάντηση Επιχειρηματικής Αριστείας, “Salus Index 2014”, για τον τομέα Υγεία – Φάρμακο – Ομορφιά.

Η εκδήλωση διοργανώθηκε για μία ακόμα χρονιά με επιτυχία, από την Active Business Publishing, υπό την Αιγίδα του ΣΦΕΕ, της ΠΕΦ, του ΕΦΕΧ και του ΣΕΙΒ. Στόχος της συγκεκριμένης διοργάνωσης είναι, κάθε χρόνο να βραβεύει και να αναδεικνύει τις υγιέστερα αναπτυσσόμενες εταιρείες φαρμακοβιομηχανίας, θυγατρικών πολυεθνικών οίκων φαρμάκου, φαρμακαποθηκών, εταιρειών καλλυντικών, επιστημονικών μηχανημάτων και ιατρικών ειδών και συμπληρωμάτων διατροφής. Στη εκδήλωση βραβεύτηκαν 23 επιχειρήσεις που διακρίθηκαν σε τομείς, όπως η επιχειρηματικότητα, η εξωστρέφεια, η κερδοφορία, η διαρκής ανάπτυξη και η αντοχή στην συνεχιζόμενη ύφεση.

- **ΒΡΑΒΕΙΟ “DIAMONDS OF THE GREEK ECONOMY”**

Η επιτυχημένη επιχειρηματική πορεία της φαρμακοβιομηχανίας DEMO της έδωσε μια θέση και στη φετινή λίστα των “Diamonds of the Greek Economy” αλλά και τιμητική διάκριση στην εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε για την παρουσίαση της λίστας. Στον αγγλόφωνο επιχειρηματικό οδηγό που επιμελήθηκε η Active Business Publishing, συμπεριλαμβάνονται οι 283 πιο σημαντικές, με βάση τους οικονομικούς τους δείκτες, επιχειρήσεις με δραστηριότητα στην Ελλάδα από τις συνολικά 7.000 που συμμετείχαν στην αξιολόγηση.

### 5.3 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

#### Η DEMO στηρίζει τον Έλληνα Παραολυμπιονίκη Μάκη Καλαρά

Η DEMO στο πλαίσιο του προγράμματός της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης υποστήριξε την προετοιμασία και τη συμμετοχή του Έλληνα αθλητή στους Χειμερινούς Παραολυμπιακούς Αγώνες, αναγνωρίζοντάς τον ως πρότυπο δύναμης ψυχής, αλλά και αθλητικού ιδεώδους. Ο Μάκης Καλαράς, παρά τα περιορισμένα μέσα που είχε στη διάθεσή του, επέμεινε, προετοιμάστηκε και θα συμμετάσχει στους Αγώνες στο άθλημα του Αλπικού Σκι, στις κατηγορίες σλάλομ και γιγαντιαίο σλάλομ.



Ο 37χρονος Έλληνας Παραολυμπιονίκης έχει διακριθεί διεθνώς σε Πανερωπαϊκούς και Παγκόσμιους αγώνες, όπως το 2004 στην Παραολυμπιάδα της Αθήνας και το 2008 στην αντίστοιχη διοργάνωση του Πεκίνου. Παράλληλα, είναι ο 1ος Έλληνας αθλητής που μετά τη συμμετοχή του σε θερινή Παραολυμπιάδα, συμμετέχει και στην αντίστοιχη χειμερινή διοργάνωση.

Στο πλαίσιο αυτό, η εταιρεία αναλαμβάνει πρωτοβουλίες που στηρίζουν τις ευπαθείς κοινωνικές ομάδες, προμηθεύοντας δωρεάν με φάρμακα, υλικά και μηχανήματα αποκεντρωμένα ιατρεία νησιών, Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις, κοινωνικά φαρμακεία, και άλλα.

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η Φαρμακευτική βιομηχανία δέχεται μεγάλη πίεση. Ακόμη και η καθημερινή επιβίωση είναι ένα σοβαρό θέμα για πολλές εταιρείες στις βιομηχανοποιημένες χώρες. Η διαρκής πίεση που ασκείται από αναπτυσσόμενες χώρες που απολαμβάνουν χαμηλότερο κόστος, ενώ οι τιμές των προϊόντων ανεβαίνουν και ο ανταγωνισμός εντείνεται, οι εταιρείες οφείλουν να καταπιαστούν με πιο εξελιγμένες τεχνολογίες.

Ωστόσο, από την παραπάνω ανάλυση χρηματοοικονομικών καταστάσεων, για τα έτη που εξετάστηκαν προκύπτουν κάποια πολύτιμα συμπεράσματα για την οικονομική κατάσταση της φαρμακοβιομηχανίας.

Με την βοήθεια των αριθμοδεικτών παρατηρείται ότι η ρευστότητα της επιχείρησης ήταν αρκετά καλή. Με αυτά τα δεδομένα κατανοούμε ότι η επιχείρηση μπορεί να καλύπτει τις υποχρεώσεις προς τρίτους χωρίς επεμβαίνουν ξένα κεφάλαια, με αποτέλεσμα να μην αντιμετωπίζει προβλήματα στην υλοποίηση προγραμμάτων αγορών και πωλήσεων. Αυτό επιβεβαιώνεται και με την ανάλυση της κυκλοφοριακής ταχύτητας όπως και της κεφαλαιακής δομής και βιωσιμότητας, που απεικονίζει την ικανότητα της επιχείρησης να ρευστοποιεί χωρίς να αυξάνονται τα ξένα κεφάλαια της.

Έτσι μπορεί να παρθεί το συμπέρασμα ότι η φαρμακοβιομηχανία DEMO ABEE εμφανίζει μια υγιή εικόνα στα οικονομικά της στοιχεία. Μπορεί να καλύπτει τις πιστώσεις της, σε πιστωτές και τράπεζες με τα ίδια κεφάλαια, χωρίς να βασίζεται στα ξένα. Με αυτά τα δεδομένα η επιχείρηση μπορεί να συνεχίζει να πρωτοτυπεί στα καινοτόμα προϊόντα της χωρίς να αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα.

Τέλος, είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η επιτυχημένη ανταπόκριση στην παγκοσμιοποίηση απαιτεί, οι σύγχρονες επιχειρήσεις να βρίσκουν νέους τρόπους να διεξάγουν την επιχειρηματικότητά τους, από λειτουργίες χαμηλού κόστους μέχρι την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και προϊόντων, την διεκπεραίωση εργασιών και την απόδοση με καινοτόμους τρόπους. Όμως δεν φτάνουν μόνο τα χρήματα, το Α και το Ω της επιτυχίας είναι οι ίδιοι οι άνθρωποι, τα μυαλά που γενούν τις ιδέες, στοχευόμενοι στην καινοτομία, με επιστημονικό μυαλό. Φυσικά θα πρέπει να είναι δεδομένη η προσήλωση στην ποιότητα και την ασφάλεια των υπό ανάπτυξη φαρμάκων. Η σωστή κατάρτιση και η συνεχής εκπαίδευση, η εξωστρέφεια και η ευελιξία, και η προσαρμοστικότητα στις ανάγκες των άλλων και της αγοράς. Βέβαια, προϋπόθεση όλων είναι να υπάρχει η απαραίτητη υλικοτεχνική υποδομή. Οι ελληνικές φαρμακοβιομηχανίες το έχουν καταλάβει αυτό και γνωρίζουν πως όσο περισσότερο επενδύσουν σε προσωπικό και υποδομή, τόσο καλύτερα αποτελέσματα θα έχουν στην ανάπτυξη των καινοτόμων προϊόντων τους.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ-ΠΗΓΕΣ**

### **ΒΙΒΛΙΑ**

- Ξανθάκης Μ., Αλεξάκης Χ., «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Επιχειρήσεων», Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε , Αθήνα (2006)
- Νιάρχος Ν.Α., «Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων», Εκδόσεις : Σταμούλης Α.Ε ,( 2004)
- Παπαδέας Π., Συκιανάκης Ν., «Ανάλυση και Διερεύνηση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων», Αθήνα. (2014)

### **ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΟΣ ΙΣΤΟΤΟΠΟΣ**

- <http://www.demo.gr>
- <http://www.statbank.gr>
- <http://www.hrima.gr>
- <http://www.wipo.int>
- <http://el.wikipedia.org>
- <http://www.et.gr>

### **ΠΗΓΕΣ- ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ**

- Αντιπρόεδρος και Γενικός Διευθυντής DEMO ΑΒΕΕ: ΔΕΜΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- Διευθυντής Διεύθυνσης Ποιότητας και Επιτημονικών Υποθέσεων: ΤΣΙΑΓΚΑΝΗΣ ΜΙΧΑΗΛ.
- Διευθυντής Διεθνών πωλήσεων: ΣΑΜΙΩΤΗΣ ΑΠΟΤΟΛΟΣ
- Διευθυντής γραμμής :ΕΥΘΥΜΙΟΠΟΥΛΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ

## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

### ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ - ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΔΕΜΟΣ

• *Μερικά από τα κύρια χαρακτηριστικά της Νέας Οικονομίας είναι η προσθήκη της «γνώσης» στους παραγωγικούς συντελεστές (κεφάλαιο, γη, εργασία, η καινοτομία και η τεχνολογία). Η DEMO έχει επενδύσει σε αυτά τα χαρακτηριστικά και πόσο σημαντικό ρόλο έπαιξαν στο ρυθμό ανάπτυξής της;*

Ο όρος καινοτομία αναφέρεται στην έρευνα και στην ανάπτυξη οι οποίες εντοπίζονται στα νέα μόρια που έχουν νέες θεραπευτικές ιδιότητες. Η έρευνα έχει τη μεγαλύτερη βαρύτητα καθώς αυτή είναι που προσφέρει λύσεις σε διάφορες κατηγορίες ασθενειών που μέχρι τώρα μπορεί να μην είχαν επιλυθεί. Αποτελεί ένα πεδίο δράσης για πολυεθνικές εταιρείες αρκετών δεσκατομμυρίων ευρώ.

Ο κλάδος της φαρμακοβιομηχανίας και γενικότερα ο κλάδος των γενεσίων φαρμάκων στην Ελλάδα για εταιρείες όπως η DEMO, χαρακτηρίζεται από την ανάπτυξη προϊόντων τα οποία έχουν αποδειχτεί επιστημονικά ότι έχουν θεραπευτική ικανότητα.

«Εμείς, ως εταιρεία, αποδεικνύουμε μέσα από μελέτες ότι αυτά τα προϊόντα έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά όσον αφορά τις φυσικοχημικές ιδιότητες, τη θεραπευτική ικανότητα και τη φαρμακοκινητική τους χρήση. Έπειτα περνούν κάποιες κλινικές δοκιμές για να επιβεβαιωθεί ότι η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε έχει ακρίβεια και επαναληπτικότητα κάθε φορά που εφαρμόζεται. Έτσι, αποδεικνύουμε ότι το εργοστάσιο έχει τη δυνατότητα σε συνεχόμενη παραγωγή να βγάλει ένα σωστό και ποιοτικό προϊόν. Μια μεγάλη εταιρεία στηρίζεται στο αναπτυξιακό κομμάτι, στον χρόνο και στον τρόπο παραγωγής των φαρμάκων. Για τη δημιουργία του φαρμάκου δεν υπάρχει βιβλιογραφία με την οποία μπορούμε να μάθουμε πως παράγεται το φάρμακο, άρα ξεκινάμε να το φτιάξουμε έχοντας την 'Ιθάκη' αλλά χωρίς να ξέρουμε το δρόμο, έναν δρόμο τον οποίο ανακαλύπτει μόνη της η κάθε εταιρεία αν θέλει να ονομάζεται 'Μεγάλη'. Γι' αυτόν λοιπόν το λόγο, διαθέτουμε στην εταιρεία μας 50 χημικούς, το 8% δηλαδή του ανθρώπινου δυναμικού μας.»

• *Θεωρείτε ότι η ανάπτυξη περνάει απαραίτητα μέσα από τον τομέα των εξαγωγών και πόσο σημαντική είναι η εξωστρέφεια στην εταιρεία σας;*

«Γενικότερα, θεωρώ ότι είμαστε ένας πολύ έξυπνος λαός, σε πολύ μικρό χώρο. Αν θες να είσαι οργανωμένος και να μπορέσεις να δουλέψεις σε ευρωπαϊκά πρότυπα το οποίο σημαίνει να παράγεις φάρμακα σε ευρωπαϊκή ποιότητα πρέπει να διατηρείς την οικονομική κατάσταση της εταιρείας σου σε τέτοιο επίπεδο ώστε να μπορείς να πραγματοποιείς τους ελέγχους που απαιτούνται.

Για την διατήρηση της οικονομικής κλίμακας που απαιτείται είναι απαραίτητη η πολύ μεγάλη παραγωγή. Αυτή λοιπόν την παραγωγή, δεν μπορείς να τη διαθέσεις στην Ελλάδα, άρα πρέπει να διαθέτεις εξωστρέφεια ώστε να μπορέσεις να αποκτήσεις ποιότητα, κάτι το οποίο κρίνεται απαραίτητο στον τομέα των φαρμάκων.»

• ***Ποιο είναι το κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της DEMO και ποιοί είναι οι στόχοι σας για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας;***

Υπάρχουν δύο διαφορετικοί άξονες. Αυτός που αφορά τον εγχώριο ανταγωνισμό και αυτός που αφορά τον εξωτερικό ανταγωνισμό.

Η βασική διαφοροποίηση της Demo σχετικά με τον εγχώριο ανταγωνισμό είναι ότι έχει επικρατήσει σε κάποιες μορφές παραγωγής, το οποίο την καθιστά κορυφή στο είδος της. Η υψηλή ποιότητα και η τεχνογνωσία έχουν βοηθήσει γι' αυτή τη διάκριση.

Όσον αφορά το διεθνές επίπεδο η εταιρεία ξεχωρίζει εξαιτίας της ελληνικής ευελιξίας, της ταχύτητας στη σκέψη αλλά και στο Customer Service (αρκετά εύελικτοι ώστε να ανταποκρίνονται στις ανάγκες του πελάτη).

«Είναι αυτό που διαθέτουμε σαν λαός. Η ευελιξία στον τρόπο σκέψης.»

• ***Η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει όλο το βιομηχανικό και επιχειρηματικό ιστό της χώρας. Σε ποιο βαθμό έχει επηρεάσει η κρίση τη DEMO και ποια μέτρα έχετε λάβει για την αντιμετώπισή της;***

Τα χρήματα της κάθε εταιρείας χωρίζονται σε τρία σημεία και αποτελούν θεμελιώδη κεφάλαια. Το πρώτο αφορά τα βασικά έξοδα της λειτουργίας της, το δεύτερο χρησιμοποιείται για τον αναπτυξιακό της χαρακτήρα, ενώ το τρίτο είναι η κερδοφορία των επενδυτών της εταιρείας.

«Σε μια ελληνική επιχείρηση, όπως η δικιά μας, υπάρχουν διαφορετικές προτεραιότητες. Η πρώτη και βασικότερη είναι ο ανθρώπινος χαρακτήρας, το ανθρώπινο δυναμικό. Δεύτερη είναι το αναπτυξιακό πρόγραμμα της εταιρείας ενώ τρίτη είναι τα κέρδη των μετόχων. Από κει και πέρα, ως γνώμονα είχαμε το γεγονός ότι δεν θα μειώσουμε το ανθρώπινο δυναμικό και τις μισθοδοσίες γιατί θεωρούμε ότι έχουν μειωθεί ήδη αρκετά μέσα από τη φορολογία και τις ασφαλιστικές εισφορές. Έτσι προτιμήσαμε να μειώσουμε αρκετά την κερδοφορία των μετόχων και ένα αρκετά σημαντικό ποσοστό όσον αφορά το κομμάτι R&D.»

Η κρίση δεν έχει προσβάλλει ακόμα τα νούμερα της εταιρείας καθώς τα αναπτυξιακά προγράμματα τα οποία χρησιμοποιεί έρχονται από επενδύσεις που έχουν γίνει το 2008 και το 2009.



- ***Οι επιχειρήσεις σήμερα δέχονται επιχειρηματικές πιέσεις τεχνολογικές, κοινωνικές (κοινωνική ευθύνη) και πιέσεις της αγοράς (λόγω της παγκοσμιοποίησης). Η DEMO, επιχειρεί συνεργασίες στρατηγικής σημασίας με άλλες φαρμακευτικές εταιρείες και έχει αναλάβει δράσεις ώστε να μπορέσει να ανταπεξέλθει στις επιχειρηματικές πιέσεις;***

Παλιότερα η λογική που ακολουθούσε η εταιρεία ήταν η ανάπτυξη αποδεκτών προϊόντων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Η λογική όμως που ακολούθησε και τελικά υιοθέτησε ήταν η επίτευξη συμφωνιών και στρατηγικών συμμαχιών σε διάφορες περιοχές του πλανήτη (Μέση Ανατολή, Βόρεια Αφρική, Αυστραλία).

«Άρα έχουμε αρχίσει και δουλεύουμε στο επίπεδο αυτό και ευελπιστούμε ότι μέσα στην επόμενη πενταετία, ένα σημαντικό μέρος της αύξησης του τζίρου μας, θα προέρχεται μέσα από αυτές τις συνεργασίες.»

- ***Ένα σταθερό θεσμικό πλαίσιο στους τομείς της φορολόγησης των επιχειρήσεων, της τιμολόγησης των προϊόντων και στο εργασιακό και ασφαλιστικό σύστημα θα βοηθούσε στην καλύτερη λειτουργία και ανάπτυξη της επιχείρησης;***

«Η βασική δυσκολία για όλες τις επιχειρήσεις είναι ότι δεν υπάρχει ένα σαφές επιχειρηματικό περιβάλλον. Γενικώς, υπάρχει αστάθεια σχετικά με την πολιτική αλλά και τις αποφάσεις που πρέπει να παρθούν. Κανένας επενδυτής από το εξωτερικό, δεν έρχεται στην Ελλάδα για να επενδύσει, πόσο μάλλον οι Έλληνες που είναι εδώ. Αυτό είναι και το πιο βασικό κομμάτι που θα πρέπει να βελτιωθεί για να προχωρήσουμε παρακάτω. Να υπάρχει σταθερότητα τόσο στις πολιτικές όσο και στη διευθέτηση των πολιτικών για τα χρόνια που θα ακολουθήσουν.»

- ***Λένε ότι η βαριά βιομηχανία της Ελλάδας είναι ο τουρισμός. Είστε μία από τις λίγες βιομηχανίες στην Ελλάδα που παράγει. Δεν υπάρχουν πολλές τέτοιες επιχειρήσεις στην Ελλάδα. Το κράτος στέκεται αρωγός στην προσπάθειά σας, συμμετέχοντας με συγχρηματοδότηση στην επίτευξη του σκοπού αυτού;***

«Δεν βοηθάει καθόλου. Απλά υπενθυμίζει καθημερινά το πόσο λανθασμένη είναι η απόφαση κάποιου να είναι επενδυτής στην Ελλάδα.»

- ***Έχετε μετανιώσει που είστε ένας από τους επενδυτές που βρίσκεται ακόμα στην Ελλάδα;***

«Πολλές εταιρείες πήραν την έδρα τους από την Ελλάδα προκειμένου να αποφύγουν την υψηλή φορολόγηση. Δεν έχω μετανιώσει που βρίσκομαι στην Ελλάδα. Εδώ βρήκαμε τεχνογνωσία και φρέσκα μυαλά που δεν νομίζω να βρίσκαμε αλλού. Άρα, δεν είναι τυχαίο ότι η εταιρεία αναπτύχθηκε στην Ελλάδα, γιατί ουσιαστικά είναι το ανθρώπινο δυναμικό αυτό το οποίο πλαισιώνει μια εταιρεία. Δεν είναι ούτε τα κτίρια, ούτε τα μηχανήματα. Είναι ο ανθρώπινος παράγοντας, η κουλτούρα η οποία υπάρχει και η τεχνογνωσία η οποία αναπτύσσεται με τα χρόνια.

Γι' αυτό το λόγο δεν μετανιώνουμε για την εντοπιότητα. Γιατί η εντοπιότητα είναι μέρος της επιτυχίας μας.»

**• Το κράτος μέσα από μεταρρυθμίσεις επιχειρεί να μειώσει τη γραφειοκρατία. Ο ΕΟΦ ως αρμόδιος φορέας του Δημοσίου για την έγκριση των φαρμάκων, έχει ενταχθεί σε θεσμικό πλαίσιο που βελτιώνει την ελαχιστοποίηση των απαιτούμενων δικαιολογητικών και του χρόνου έγκρισης της κυκλοφορίας τους;**

«Ο ΕΟΦ πλέον θεωρείται παράρτημα πιστοποιήσεων χαρτιών του εξωτερικού. Η δυναμικότητά του έχει πέσει πολύ στην έγκριση και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων. Υπάρχουν δύο ειδών εταιρείες. Οι μικρές, οι οποίες δεν έχουν την εξωστρέφεια να εγκρίνουν τα προϊόντα τους στον ΕΟΦ έτσι ώστε να τα εξαγάγουν και υπάρχουν και οι μεγάλες. Αυτές οι φαρμακοβιομηχανίες, εγκρίνουν κατευθείαν τα προϊόντα τους στο εξωτερικό και τα εισάγουν πλέον σαν εγκεκριμένα του εξωτερικού στην Ελλάδα. Άρα, αυτή τη στιγμή υπάρχει παράκαμψη στις διαδικασίες των φαρμάκων στην Ελλάδα.»

**• Τελευταία έχει γίνει πολύς λόγος για την ποιότητα και την αξιοπιστία των γενόσημων φαρμάκων. Είστε μια βιομηχανία που παράγει γενόσημα. Πείτε μας την άποψή σας για την αποτελεσματικότητά τους;**

«Υπάρχουν δύο κατηγορίες φαρμάκων, τα γενόσημα και τα ελληνικά φάρμακα. Εμείς, σαν εταιρεία είμαστε σίγουροι για το προϊόν που παράγουμε. Τα προϊόντα μας περνούν από συνεχείς ελέγχους του ΕΟΦ. Εμείς, υποστηρίζουμε ότι το ελληνικό φάρμακο είναι ασφαλές και αποτελεσματικό γιατί είναι κάτι το οποίο ελέγχεται, είναι μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το ελληνικό γενόσημο φάρμακο είναι καλύτερο από άποψη ελέγχου και ποιότητας σε σχέση με κάποιο άλλο που έχει παραχθεί σε τρίτες χώρες, αμφιβόλου ποιότητας.»

**• Με τις ιδιότητές σας ως Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της DEMO κρατάτε τα σκήπτρα μιας υγιούς και κορυφαίας επιχείρησης, στον κλάδο της, και δεν σας τρομάζουν οι δυσκολίες, και επειδή η παρούσα εργασία απευθύνεται και θα παρουσιαστεί κυρίως σε νέους ανθρώπους, τι συμβουλή θα τους δίνετε για το μέλλον τους;**

«Κατ' αρχήν να σπουδάσουν αυτό που θέλουν και όχι αυτό που έχει πέραση, συχνό φαινόμενο στην Ελλάδα, π.χ. δικηγόροι, γιατροί, μηχανικοί. Άρα τα παιδιά πρέπει να αποφασίσουν μόνα τους τι θέλουν να κάνουν αφού αφουγκραστούμε τις δεξιότητες και τις ικανότητές τους. Όσον αφορά το δεύτερο κομμάτι, όταν ένα παιδί έχει μπει σε κάποια σχολή πρέπει να ξέρει ότι είναι απαραίτητο να υπάρχει μια σύνθεση σε αυτό που έχει αποφασίσει να σπουδάσει και στην εύρεση εργασίας. Οι εποχές πλέον στην Ελλάδα είναι πολύ δύσκολες. Οι σχολές θα πρέπει να έχουν διασύνδεση με παραγωγικούς φορείς της χώρας και γενικότερα με την ιδιωτική αγορά. Άρα, εκτός από το να πάρεις το πτυχίο σου, πρέπει να δώσεις μεγαλύτερη βαρύτητα στο ποιος θα είναι ο τομέας που θα επιλέξεις να κινηθείς.»

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ - ΤΣΙΑΓΚΑΝΗΣ ΜΙΧΑΗΛ

*Μιχάλης Τσιαγκάνης, διευθυντής Ποιότητας και Επιστημονικών Υποθέσεων της DEMO ABEE, είναι απόφοιτος του Τμήματος Χημικών του Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών με μεταπτυχιακό και διδακτορικό με εξειδίκευση στη Χημεία Τροφίμων.*

### **❖ Η περιγραφή και το αντικείμενο του κάθε τμήματος.**

«Η διεύθυνση ποιότητας έχει 4 μεγάλα τμήματα που ασχολούνται με ό,τι έχει να κάνει με την ποιότητα στην εταιρεία μας. Η ποιότητα των προϊόντων σε μια φαρμακοβιομηχανία είναι κάτι πολύ βασικό καθώς το προϊόν περνά από πολλούς ελέγχους και πρέπει να είναι άψογο.

1. Το πρώτο τμήμα είναι ο Έλεγχος Ποιότητας. Εκεί ελέγχονται όλες οι πρώτες ύλες, τα υλικά συσκευασίας, τα ενδιάμεσα προϊόντα της παραγωγής και τα τελικά προϊόντα λίγο πριν δωθούν προς πώληση. Το τμήμα αυτό αποτελείται από 45 άτομα μεταξύ των οποίων χημικοί, χημικοί μηχανικοί, τεχνολόγοι τροφίμων.

2. Επόμενο είναι το τμήμα της Διασφάλισης Ποιότητας. Ουσιαστικά, αυτό το τμήμα ελέγχει το σύστημα ποιότητας της εταιρείας. Παρακολουθεί τη νομοθεσία τόσο της Ελλάδας όσο και των υπόλοιπων χωρών πάνω στα φάρμακα κατά κύριο λόγο. Καταγράφει τις οδηγίες που πρέπει να ακολουθούν οι εργαζόμενοι στα διάφορα τμήματά τους. Το τμήμα αποτελείται από 16 άτομα. Όλα τα ζητήματα καταλήγουν σε αυτό το τμήμα όπου εκεί βρίσκονται λύσεις.

3. Το τρίτο τμήμα είναι το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης. Είναι ένα εργαστηριακό τμήμα 20 ατόμων. Το τμήμα αυτό αναπτύσσει τα νέα προϊόντα που έχει αποφασίσει η εταιρεία ότι θέλει να αναπτύξει. Τα προϊόντα που παράγουμε είναι όλα γενόσημα. Δεν υπάρχουν πρωτότυπα. Εκεί αναλαμβάνει το τμήμα R&D το οποίο μετά από την απόφαση που έχει παρθεί για το φάρμακο που θα αναπτυχθεί ξεκινάει τη μελέτη του. Μαζεύει τα στοιχεία, κάνει κάποια δοκιμαστικά στο εργαστήριο και κάποιες επιπλέον αναλύσεις. Έπειτα, γίνονται δοκιμαστικά στην παραγωγή και αφού ολοκληρώνονται όλες οι εξειδικευμένες μελέτες μπορούμε να πούμε ότι το προϊόν μας είναι σωστό. Η διαδικασία αυτή έχει διάρκεια σχεδόν 2 χρόνων. Το επόμενο βήμα είναι η κατάθεση του φακέλου στη νομοθετική αρχή. Οι μελέτες συνεχίζονται. Αφορούν τη σταθερότητα των φαρμάκων αλλά και τη συμβατότητα που έχουν με τα πρωτότυπα. Το αν το προϊόν δεν αλληλοεπιδρά με τη συσκευασία, ακόμα και η θερμοκρασία στην οποία φυλάσσονται. Γίνονται όλες οι μελέτες που απαιτεί η νομοθεσία για να μπορέσει να εγκριθεί.

4. Το τμήμα εγκρίσεων συνεχίζει αυτή τη διαδικασία έχοντας υπ' όψη και τα διοικητικά στοιχεία τα οποία απαιτούνται για κάθε χώρα. Αυτό το τμήμα στελεχώνεται από 13 άτομα. Παίρνει κάθε καινούριο προϊόν μαζί με τα τεχνικά και τα διοικητικά του στοιχεία και το καταθέτει με στόχο

να πάρει την άδεια για να κυκλοφορήσει το προϊόν στην κάθε χώρα. Τέλος, κοιτάζει το lifestyle του προϊόντος, δηλαδή αν χρειάζονται κάποιες τροποποιήσεις.

Υπάρχουν και 2 μικρότερα τμήματα. Το τμήμα φαρμακοεπαγρύπνισης το οποίο παρακολουθεί και δέχεται όλα τα παράπονα που μπορεί να έρθουν από την αγορά, από οποιαδήποτε χρήση των φαρμάκων τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Το δεύτερο τμήμα αποτελείται από 4 άτομα τα οποία παίρνουν τα στοιχεία της κάθε παρτίδας που απελευθερώνεται από την παραγωγή, το χημείο, από τις σταθερότητες, από τις μελέτες, από το R&D, από την άδεια που έχει το τμήμα Εγκρίσεων, έχοντας φτιάξει ένα σύστημα παρακολούθησης και ελέγχουν ότι έχουν γίνει σωστά. Βάζουν την τελική υπογραφή η οποία δηλώνει ότι η συγκεκριμένη παρτίδα απελευθερώνεται στην αγορά. Αυτή η ομάδα ανθρώπων δεν ανήκει κάπου νομοθετικά.

Το σύνολο των ατόμων σε αυτή τη διεύθυνση έχει φτάσει πλέον τα 107 άτομα.»

**❖ Οι ελληνικές φαρμακοβιομηχανίες έχουν τις βάσεις για να παράγουν ασφαλή και αποτελεσματικά φάρμακα;**

«Όλες οι εταιρείες οι οποίες απευθύνονται στις αγορές του εξωτερικού παράγουν ασφαλή φάρμακα γιατί αλλιώς δεν μπορούν να επιβιώσουν. Ο ΕΟΦ αλλά και οι πελάτες μας ελέγχουν πολύ αυστηρά, ειδικά σε χώρες όπου δεν υπάρχει καλή συνεργασία με τους πελάτες. Όταν έχεις υψηλό επίπεδο μπορείς να έχεις και εξαγωγικό χαρακτήρα. Υπάρχουν εταιρείες στην Ελλάδα που δεν έχουν τόσο υψηλό επίπεδο αλλά τα προϊόντα που φτιάχνουν είναι ασφαλή.»

**❖ Το τμήμα R&D της DEMO έχει κληθεί ποτέ να εργαστεί για την κάλυψη μιας μεμονωμένης ανάγκης, για κάποιο φάρμακο συγκεκριμένο που να μην υπάρχει ;**

«Πιο πρόσφατη περίπτωση ήταν αυτή ενός μικρού παιδιού 18 μηνών που έπασχε από μια σπάνια πάθηση που δεν επέτρεπε στον οργανισμό του να απορροφά ένα απαραίτητο ιχνοστοιχείο. Αυτό του προκαλούσε σοβαρή επιβράδυνση ανάπτυξης, ενώ έθετε σε κίνδυνο την ίδια του τη ζωή. Η πάθηση αυτή είναι πολύ σπάνια, καθώς εμφανίζεται σε ένα νεογέννητο στα 250.000. Φαρμακευτική αγωγή δεν υπάρχει παρά μόνο κάποιες αναφορές σε πειραματικές δοκιμές στη διεθνή βιβλιογραφία. Η μόνη λύση που φαινόταν να υπάρχει ήταν το παιδί και η οικογένεια του να μεταφερθεί σε ένα εξειδικευμένο νοσοκομείο στη Γερμανία και να λαμβάνει αυτή την πειραματική αγωγή ενδοφλέβια, μέρα παρά μέρα και για δύο τουλάχιστον χρόνια.

Ο ΕΟΦ σε συνεργασία με το νοσοκομείο και τους ακούραστους και υπομονετικούς γονείς του παιδιού απευθύνθηκε στην DEMO με την ελπίδα πως θα μπορέσουμε να βοηθήσουμε. Το τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης επί εβδομάδες έψαχνε, δοκίμαζε, έλεγχε, ώστε να προσαρμόσει αυτήν την πειραματική αγωγή σε ένα σκεύασμα, τόσο απόλυτα ποιοτικό, όσο και πρακτικό.

Τελικά καταλήξαμε να φτιάχνουμε ένα ενέσιμο προϊόν, στην πολύ μικρή ποσότητα για βιομηχανία, των 100 φυσιγγων, με συντήρηση σε συνθήκες ψυγείου και χρόνο ζωής μόλις δύο μήνες. Σκεφτείτε ότι φτιάχνουμε αυτό το φάρμακο για τουλάχιστον δύο χρόνια σε μικρές επαναλαμβανόμενες παρτίδες και απευθύνεται σε ένα μοναδικό ασθενή στην Ελλάδα. Η μεγαλύτερη ανταμοιβή και επιβράβευση όλης της ομάδας του τμήματος Έρευνας και Ανάπτυξης έρχεται κάθε φορά που μαθαίνουμε πως το παιδί αυτό πάει όλο και καλύτερα και πάνω από όλα πως ξεπέρασε τον κίνδυνο.»

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ - ΣΑΜΙΩΤΗΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ

*Σαμιώτης Απόστολος*—διευθυντής Διεθνών Πωλήσεων DEMO ABEE, είναι απόφοιτος του Τμήματος Χημικός Μηχανικός, του Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, με Μεταπτυχιακό MBA στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο της Αθήνας και Μεταπτυχιακό σε συστήματα αυτοματισμού στο Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο.

### ❖ **Τμήμα Διεθνών Πωλήσεων.**

Ο ρόλος του είναι η ανάπτυξη Διεθνών Πωλήσεων σε όλες τις αγορές του κόσμου. Το οργανόγραμμα του τμήματος στοχεύει σε όλες τις αγορές για τα προϊόντα τα οποία παράγει η εταιρεία εντός DEMO και για κάποια προϊόντα τα οποία έχει πάρει από εταιρείες πρωτοτύπων και τα οποία έχουν το δικαίωμα να τα εμπορευθούν σε τρίτες χώρες πλην της Ελλάδας.

Το τμήμα αποτελείται από επτά Area Manager και είναι χωρισμένοι ως εξής:

- ❖ 2 Area Manager για την Ανατολική και τη Δυτική Ευρώπη
- ❖ 1 Area Manager για την Ασία
- ❖ 1 Area Manager για την Κεντρική Ευρώπη
- ❖ 1 Area Manager για τα Βαλκάνια και τις Σκανδιναβικές χώρες
- ❖ 2 Area Manager για τη Μέση Ανατολή και τη Βόρεια Αφρική

Εντός τμήματος βρίσκεται ακόμα ένας υπεύθυνος για την ανάλυση αγορών και δύο υπεύθυνοι για το τμήμα logistics.

### • ***Πως δουλεύει το τμήμα;***

Η υπεύθυνη αναλύσεων αρχίζει κάνοντας τις αναλύσεις της αγοράς.

«Ξεκινώντας βλέπουμε τη φαρμακευτική δαπάνη της κάθε χώρας για να ξέρουμε τα έξοδά της ανά άτομο γιατί σημαντικό ρόλο έχει η δυνατότητα της κάθε χώρας σε θέμα αξιών. Έπειτα γίνεται η επιπρόσθετη ανάλυση ανά προϊόν για τα δικά μας προϊόντα. Κοιτάμε τον ανταγωνισμό, την διακύμανση των τιμών και τη διαδικασία που πρέπει να ακολουθηθεί για να μπούμε στη χώρα.

Η γενικότερη στρατηγική που ακολουθούμε είναι η προώθηση του δικού μας ονόματος σε κάθε προϊόν, το logo της εταιρείας. Δηλαδή, θέλουμε να είμαστε ο κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας.

Οι διάφορες μορφές συνεργασίας που μπορεί να ακολουθήσει κάποιος για να βγει στην αγορά και να πουλήσει σε όλο τον κόσμο είναι:

1. Μέσω του δικού του brand name.
2. Μέσω της συνεργασίας με μία τρίτη εταιρεία στην οποία πουλάμε το φάκελο ο οποίος έχει αναπτυχθεί ήδη στην DEMO. Οπότε πουλώντας το φάκελό της, πουλάς και το δικαίωμα να έχει το δικό της όνομα, μια διαδικασία στην οποία υπάρχουν κάποια συμβόλαια κατά αποκλειστικότητα.
3. Μέσω μιας τρίτης εταιρείας η οποία έχει το δικό της φάκελο που έχει εγκριθεί στη χώρα ή στις χώρες στις οποίες απευθύνεται και ψάχνει να βρει παραγωγό για να κάνει την παραγωγή του συγκεκριμένου σκευάσματος. Οποιαδήποτε εταιρεία μπορεί να μην παράγει στις δικές της εγκαταστάσεις, βρίσκοντας έναν υπεργολάβο να το κάνει.

Εμείς λοιπόν, στο τμήμα Διεθνών Πωλήσεων επικεντρωνόμαστε στη διακίνηση του δικού μας ονόματος. Ο τρόπος, τον οποίο ακολουθούμε, είναι να βρούμε έναν αντιπρόσωπο στην κάθε χώρα που δίνουμε μια προσφορά για τα προϊόντα μας, με τον οποίο συμφωνούμε στο να κάνει τη διακίνηση των δικών μας προϊόντων στη συγκεκριμένη χώρα. Οι τρόποι που μπορεί κάποιος να πουλήσει σε μια χώρα είναι είτε μέσω διαγωνισμών ή σε ιδιωτική αγορά.»

**• Πως βρίσκετε τους πελάτες;**

«Από την πρώτη έρευνα έχουμε βρει τους πιθανούς πελάτες. Η υπεύθυνη δίνει τα πρώτα στοιχεία στον αντίστοιχο Area Manager. Αυτός με τη σειρά του, σε συνεννόηση πάντα και με εμένα κάνει την έρευνα των αντιπροσώπων.

Σε πρώτη φάση θα τους επισκεφτούμε και θα επικοινωνήσουμε μαζί τους για να δούμε αν υπάρχει πρόθεση από τη δική τους πλευρά να πάρουν την αντιπροσωπία του δικού μας προϊόντος. Σαν στρατηγική πάντα έχουμε να βρούμε 1 αντιπρόσωπο αν και πολλές φορές αυτό δεν είναι εφικτό γιατί υπάρχει ενδιαφέρον για συγκεκριμένα σκευάσματα και όχι για τη λίστα των προϊόντων μας. Ένα άλλο στοιχείο που κοιτάμε είναι το κομμάτι της αποθήκευσης και αν αυτό τηρεί τα GPPs για τη διακίνηση των φαρμάκων αλλά και τα γραφεία και γενικότερα τη δομή τους. Στη συνέχεια τους δίνουμε να συμπληρώσουν ένα ερωτηματολόγιο στο οποίο συλλέγουμε τα οικονομικά στοιχεία της κάθε εταιρείας, το Forecast που μας δίνει, τις προβλεπόμενες τιμές και τον ανταγωνισμό.

Η τελική επιλογή γίνεται από εμάς και γίνεται σε μορφή πρότασης προς τη διοίκηση και σε συνεργασία μαζί της βγαίνει η οριστική απόφαση με ποιες εταιρείες θα συνεργαστούμε. Αφού υπογραφεί το συμβόλαιο, τότε ξεκινάει η διαδικασία των εγκρίσεων των προϊόντων. Αν λοιπόν

έχουμε τα προϊόντα που έχουμε συμφωνήσει με τον πελάτη και πληρούν κάποιες προδιαγραφές για το ύψος του τζίρου ετησίως τότε εγκρίνεται η κατάθεση του φακέλου.

Αφού συμφωνηθούν οι τελικές συσκευασίες αρχίζει η διαδικασία της συνεργασίας με τον αντιπρόσωπο πλέον. Ξεκινάνε οι παραγγελιοληψίες και υπάρχει συνεχής επικοινωνία με τον αντιπρόσωπο. Μέσα σε κάθε έτος, ο κάθε αντιπρόσωπος ξεχωριστά επισκέπτεται την Ελλάδα και το εργοστάσιο ανανεώνοντας τη λίστα των προϊόντων στα οποία επενδύει.

Τα συμβόλαιά μας έχουν διάρκεια τριών χρόνων και πάνω τους υπάρχει η ένδειξη για την ποσότητα που πρέπει να πουληθεί. Η αδυναμία εκπλήρωσης αυτών των πωλήσεων είναι ένας λόγος για να σπάσει το συμβόλαιο αν και είναι κάτι το οποίο γίνεται με μεγάλη δυσκολία καθώς δεν είναι στη φιλοσοφία της εταιρείας μας.»

**• Πόσο δύσκολο είναι;**

«Είναι βασικό να γνωρίζεις την κουλτούρα της κάθε χώρας. Γι' αυτό το λόγο κάνουμε και αρκετά ταξίδια με το τμήμα εξαγωγών, για να μπορέσουμε να αφομοιώσουμε τον τρόπο με τον οποίο δουλεύουν εκεί. Κάτι σημαντικό για να μπορέσεις να επιτύχεις το στόχο σου όντας βέβαια και αρκετά ευέλικτος.»

**• Εσείς έρχεστε σε επαφή με τις πρεσβείες μας στο εξωτερικό ώστε να σας βοηθήσουν;**

«Υπάρχουν κάποιες περιπτώσεις στις οποίες δεν βρίσκουμε την κατάλληλη ανταπόκριση στις συνεργασίες μας. Γι' αυτό το λόγο απευθυνόμαστε στις πρεσβείες μέσω των οποίων βρίσκουμε λύση στα προβλήματα που έχουν δημιουργηθεί.»

**• Είστε προμηθευτής σε σημαντικούς διεθνείς οργανισμούς; Π.χ Unicef, ΟΗΕ, Παγκόσμιο Οργανισμό Φαρμάκων;**

«Αυτό έχει ξεκινήσει από τον κ. Σταύρο Δέμο που επιθυμούσε να μπούμε στους διεθνείς οργανισμούς τα τελευταία δέκα χρόνια. Σιγά- σιγά χτίστηκε όλο αυτό το οικοδόμημα γύρω από αυτούς τους οργανισμούς.

**• Μέσω των πωλήσεων κερδίζονται δύο στόχοι:**

1. Γίνεται γνωστό το όνομα της εταιρείας παγκοσμίως καθώς το φάρμακό σου έχοντας έναν πελάτη ο οποίος εφοδιάζει όλο τον κόσμο, μπορεί να φτάσει και στο πιο απομακρυσμένο μέρος της Αφρικής.



2. Πουλώντας σε τέτοιους οργανισμούς εξασφαλίζεις τα χρήματά σου και σε πολύ καλό χρονικό διάστημα.»

Επιπλέον, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας, εγκρίνει φάρμακα και ο ίδιος, κάτι σημαντικό αφού δεν χρειάζεται έτσι να απευθύνεσαι στις αρχές της κάθε χώρας.»

• ***Υπάρχουν υποκαταστήματα της DEMO;***

«Υπάρχουν δύο υποκαταστήματα. Ένα στη Γερμανία και ένα στην Κίνα. Στην Κίνα, υπάρχει ένας αντιπρόσωπος ο οποίος κάνει έρευνα σχετικά με την εύρεση πρώτων υλών, που να πληρούν όμως τις ευρωπαϊκές προδιαγραφές. Στη Γερμανία, έχουμε πολλά εγκεκριμένα προϊόντα. Κινούμαστε στην αγορά με τη δική μας επωνυμία σε 33 προϊόντα και υπάρχουν και κάποια ακόμα που είναι υπό έγκριση. Στόχος μας είναι να βρούμε για αρχή 3 ιατρικούς επισκέπτες στη Γερμανία αν και έχει διαφορετική φιλοσοφία καθώς χωρίζει τους ιατρικούς επισκέπτες σε γεωγραφικές περιφέρειες.»

• ***Με την κρίση πως σας αντιμετωπίζουν στο εξωτερικό;***

«Από την πλευρά των προμηθειών και από την πλευρά των πωλήσεων, έχουμε πάει πάρα πολύ καλά. Όταν ξεκίνησε το θέμα της κρίσης υπήρχε μεγάλη αβεβαιότητα για τη χώρα. Όχι όμως για την εταιρεία. Προκλήθηκαν κάποιες αναστατώσεις σε θέματα πληρωμών με εξωτερικούς οίκους αλλά ξεπεράστηκαν γρήγορα καθώς η DEMO είναι μια εταιρεία 50 ετών με πολλές συνεργασίες. Επομένως έδειξαν εμπιστοσύνη στην εταιρεία και όχι στη χώρα. Σε ορισμένες βέβαια περιπτώσεις δεν ήταν δυνατή η επίτευξη της συνεργασίας αν και αυτό κράτησε για πολύ λίγο.»

• ***Ποιος είναι ο ρυθμός εισπράξεων των απαιτήσεων;***

«Υπήρχαν αρκετά προβλήματα στη συλλογή χρημάτων από την Ελληνική Αγορά, τουλάχιστον μέχρι το 2011. Το θετικό κομμάτι ήταν ότι κρατήθηκε σε καλά επίπεδα το κομμάτι των πιστώσεων και το κομμάτι των εισπράξεων των εξαγωγών. Η ισορροπία μεταξύ αγορών και εξαγωγών είναι ίδια. Η Ελλάδα μας επηρέασε. Το διάστημα αυτό έπρεπε η ίδια η εταιρεία να χρηματοδοτεί μεταξύ του ανοίγματος των εισπράξεων και πληρωμών.»

**DEMO ANBNTHMOE BIOMHXANIKH KAI EMΠOPIKH ETAIPEIA ΦAPMAKKΩN**  
**ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΑΙ ΠΑΡΗΓΟΡΕΣ ΤΗΣ ΧΡΗΣΗΣ ΑΠΟ 1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2016 ΕΩΣ 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2016**  
**(βλ. παραρτήματα 1 έως 4 ως 7, 239Α, κείμενο 139, με τις προσαρμογές που αναφέρονται στον υπολογισμό των π.φ., κατά τη ΔΛΠ)**

		ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ		ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ	
		2016	2015	2016	2015
<b>ΠΕΡΙΛΗΨΗ</b>	Καθαρά έσοδα	1.045.552,25	1.165.448,34	1.045.552,25	1.165.448,34
	Άλλα έσοδα	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
	Άλλα έξοδα	(300.000,00)	(300.000,00)	(300.000,00)	(300.000,00)
		<b>1.055.552,25</b>	<b>1.175.448,34</b>	<b>1.055.552,25</b>	<b>1.175.448,34</b>
		105,56%	105,56%	105,56%	105,56%
<b>ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟΚΑΤΑΡΑΧΗΣ</b>	Καθαρά έσοδα	1.045.552,25	1.165.448,34	1.045.552,25	1.165.448,34
	Άλλα έσοδα	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
		<b>1.055.552,25</b>	<b>1.175.448,34</b>	<b>1.055.552,25</b>	<b>1.175.448,34</b>
		105,56%	105,56%	105,56%	105,56%
<b>ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ</b>	Προβλεπόμενα έσοδα	1.045.552,25	1.165.448,34	1.045.552,25	1.165.448,34
	Προβλεπόμενα έξοδα	(100.000,00)	(100.000,00)	(100.000,00)	(100.000,00)
	Απόκτηση ακινήτων	(500.000,00)	(500.000,00)	(500.000,00)	(500.000,00)
	Απόκτηση εξοπλισμού	(200.000,00)	(200.000,00)	(200.000,00)	(200.000,00)
	Απόκτηση δικαιωμάτων	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)
	Απόκτηση μετοχών	(100.000,00)	(100.000,00)	(100.000,00)	(100.000,00)
	Απόκτηση άλλων περιουσιακών στοιχείων	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)
	Απόκτηση κεφαλαίων	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)
	Απόκτηση μετοχών	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)
	Απόκτηση άλλων περιουσιακών στοιχείων	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)	(50.000,00)
		<b>1.055.552,25</b>	<b>1.175.448,34</b>	<b>1.055.552,25</b>	<b>1.175.448,34</b>
		105,56%	105,56%	105,56%	105,56%

## ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΓΓΡΑΦΕΑ ΠΤΥΧΙΑΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Ο / Η κάτωθι υπογεγραμμένος / η ΠΑΝΠΡΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛΙΣΣΑΒΕΤ, του ΓΕΩΡΓΙΟΥ, του φοιτητής του Τμήματος Π.Θ.Σ.Τ.Π.Α.Σ.Χ.Ρ.Η.Μ.Α.Τ.Ω.Ο.Ι.Κ.Ο.Ν.Ο.Λ.Ο.Γ.Η.Μ.Ε. του Α.Ε.Ι. Πειραιά Τ.Τ., πριν αναλάβω την εκπόνηση της Πτυχιακής Εργασίας μου, δηλώνω ότι ενημερώθηκα για τα παρακάτω :

«Η Πτυχιακή Εργασία (Π.Ε) αποτελεί προϊόν πνευματικής ιδιοκτησίας τόσο του συγγραφέα, όσο και του Ιδρύματος και θα πρέπει να έχει μοναδικό χαρακτήρα και πρωτότυπο περιεχόμενο.

Απαγορεύεται αυστηρά οποιοδήποτε κομμάτι κειμένου της να εμφανίζεται αυτούσιο ή μεταφρασμένο από κάποια άλλη δημοσιευμένη πηγή. Κάθε τέτοια πράξη αποτελεί προϊόν λογοκλοπής και εγείρει θέμα Ηθικής Τάξης για τα πνευματικά δικαιώματα του άλλου συγγραφέα. Αποκλειστικός υπεύθυνος είναι ο συγγραφέας της Π.Ε, ο οποίος φέρει και την ευθύνη των συνεπειών, ποινικών και άλλων, αυτής της πράξης.

Πέραν των όποιων ποινικών ευθυνών του συγγραφέα, σε περίπτωση που το Ίδρυμα του έχει απονείμει Πτυχίο, αυτό ανακαλείται με απόφαση της Συνέλευσης του Τμήματος. Η Συνέλευση του Τμήματος με νέα απόφασή της, μετά από αίτηση του ενδιαφερομένου, του αναθέτει εκ νέου την εκπόνηση Π.Ε με άλλο θέμα και διαφορετικό επιβλέποντα καθηγητή. Η εκπόνηση της εν λόγω Π.Ε πρέπει να ολοκληρωθεί εντός τουλάχιστον ενός ημερολογιακού διμήνου από την ημερομηνία ανάθεσής της. Κατά τα λοιπά εφαρμόζονται τα προβλεπόμενα στο άρθρου 18, παρ. 5 του ισχύοντος Εσωτερικού Κανονισμού.»

Ο Δηλών

Ημερομηνία

1/7/2019