

Τον κώδωνα του κινδύνου για τη βιωσιμότητα των φαρμακευτικών εταιρειών κρούει ο διευθύνων σύμβουλος της Genesis Pharma, Κωνσταντίνος Ευριπίδης. Ο κ. Ευριπίδης τονίζει πως δεν πρέπει να συσσωρευθούν νέες ζημιές στις φαρμακευτικές, ενώ ταυτόχρονα πρέπει να υπάρξει σειρά ρεαλιστικών λύσεων ώστε να μπορέσουν οι εταιρείες του κλάδου να παραμεί-

νουν βιώσιμες. Σύμφωνα με τον ίδιο σημαντικό είναι η άμεση πληρωμή των οφειλών ΕΟΠΥΥ και νοσοκομείων προς αυτές τις εταιρείες για ποσό μέχρι του κόστους του κουρέματος των προ PSI ομολόγων που κατείχαν οι εταιρείες. Οσον αφορά στην Genesis Pharma, ο κ. Ευριπίδης επισημαίνει πως ανάμεσα στους βασικούς στρατηγικούς στόχους της εταιρείας είναι η διαρκής αξιοποίηση ευκαιριών

για νέες συνεργασίες και για νέα προϊόντα. Παράλληλα, τονίζει πως η εξειδίκευση και η τεχνογνωσία που έχει αποκτήσει η Genesis στη βιοτεχνολογία μετά από τόσα χρόνια της επιτρέπει να αποτεθεί προσηπτό συνεργάτη για σημαντικές πολυεθνικές εταιρείες βιοτεχνολογίας για τη διανομή προϊόντων τους στην Ελλάδα και την ευρύτερη αγορά της νοτιοανατολικής Ευρώπης.

«Εξειδίκευση και τεχνογνωσία οδηγούν στην επιτυχία»

Ο Κωνσταντίνος Ευριπίδης, διευθύνων σύμβουλος της GENESIS Pharma, μιλά στην «Α» για τη στρατηγική της εταιρείας



- Πώς έχετε κατοφέρει να είστε η δεύτερη σε μέγεθος ελληνική φαρμακευτική εταιρεία βάσει κύκλου εργασιών;

Η επιτυχημένη πορεία της εταιρείας βασίζεται σε έναν συνδυασμό στρατηγικών επιλογών. Έχουμε επιλέξει να δραστηριοποιηθούμε αποκλειστικά στη φαρμακευτική βιοτεχνολογία, που σήμερα ηγείται των εξελίξεων στη φαρμακευτική επιστήμη. Παράλληλα, έχουμε επενδύσει στη διαμόρφωση ενός εξαιρετικού δικτύου διεθνών συνεργατών και ενός χαρτοφυλακίου καινοτόμων και πρωτοποριακών προϊόντων. Η εξειδίκευση και οι διεθνείς μας συνεργασίες μάς έχουν βοηθήσει να αποκτήσουμε πολύ μεγάλη τεχνογνωσία, αλλά και να παρακολουθούμε και να αξιοποιούμε τις ραγδαίες εξελίξεις της παγκόσμιας έρευνας. Αυτό το μίγμα, παράλληλα με την πολύ δυνατή ομάδα των εργαζομένων μας, έχει συμβάλει στην καθιέρωση της GENESIS Pharma.

Η εταιρεία σας έχει αναπτύξει ιδιαίτερα τη βιοτεχνολογία. Ποιος είναι ο λόγος και τι προσφέρει αυτό στην Genesis Pharma;

Η μιστοανηρωτική ελληνική φαρμακευτική εταιρεία που εστίασε τη δραστηριότητά της στη φαρμακευτική βιοτεχνολογία ήδη από το 1997, εποχή που η έννοια ήταν σχεδόν άγνωστη στην Ελλάδα.

Για εμάς η βιοτεχνολογία ήταν μια μεγάλη ευκαιρία καθώς στην Ελλάδα βρισκόταν τότε στα πρώτα στάδια ανάπτυξής της. Η βιοτεχνολογία μάς έδωσε τη δυνατότητα να διασφαλισουμε στους Έλληνες ιατρούς και ασθενείς πρόσβαση σε φάρμακα για την αντιμετώπιση ασθενειών για τις οποίες μέχρι τότε δεν υπήρχε γνωστή θεραπεία, αλλά και να καλύψουμε ανάγκες ασθενών που δεν καλύπτονταν 100% από τις παραδο-

σιακές θεραπείες. Η εξειδίκευση και η τεχνογνωσία που έχουμε αποκτήσει στη βιοτεχνολογία μετά από τόσα χρόνια μάς επιτρέπει να αποτελούμε προσηπτό συνεργάτη για σημαντικές πολυεθνικές εταιρείες βιοτεχνολογίας για τη διανομή προϊόντων τους στην Ελλάδα και την ευρύτερη αγορά της νοτιοανατολικής Ευρώπης.

Η επένδυση σε μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους διηθεις μας συνεργάτες, αλλά και η διαρκής αξιοποίηση ευκαιριών για νέες συνεργασίες και για νέα προϊόντα αποτελούν βασικούς στρατηγικούς μας στόχους

Σημαντικός παράγοντας επιτυχίας της εταιρείας είναι οι συμφωνίες στρατηγικής σημασίας που έχει συνάψει με τις μεγαλύτερες αμερικανικές και ευρωπαϊκές εταιρείες. Θα συνεχίσετε να κινείστε προς αυτή την κατεύθυνση;

Ναι, συνεχίζουμε να κινούμαστε προς αυτή την κατεύθυνση. Η επένδυση σε μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με τους διεθνείς μας συνεργάτες, αλλά και η διαρκής αξιοποίηση ευκαιριών για νέες συνεργασίες και για νέα προϊόντα αποτελούσαν ανέκαθεν βασικούς στρατηγικούς μας στόχους.

Ο κλάδος στον οποίο δραστηριοποιείστε έχει πληγεί σημαντικά από την κρίση. Η δική σας εταιρεία πώς αντιμετωπίζει όλη αυτή την κατάσταση;

Η εταιρεία μας έχει πληγεί περισσότερο από οποιαδήποτε άλλη του κλάδου από το οριζόντιο μέτρο της τελευταίας διετίας, τα ομόλογα και τα συσσωρευμένα χρέη του Δημοσίου, καθώς τα περισσότερα προϊόντα μας προορίζονται για νοσοκομειακή χρήση. Μόνο το κούρεμα των ομολόγων δημιουργεί ζημία ύψους 170 εκατ. ευρώ. Η θροιστική ζημία από το κούρεμα των ομολόγων και από το κόστος χρηματοδότησης του κουρέματος με τραπεζικό δανεισμό αύξησε δραματικά το κόστος πωλήσεών μας για την περίοδο 2007-2009 στο 120%. Και βέβαια για τις πωλήσεις του 2010 και 2011 υπάρχουν επίσης πολλές καθυστερήσεις και μεγάλες εκπτώσεις. Όπως καταλαβαίνετε, η κατάσταση δεν είναι καθόλου εύκολη. Μέσα στη δύσκολη αυτή οικονομική συγκυρία προσπαθούμε να περιορίσουμε τις συνέπειες της πολύ μεγάλης ζημίας που έχουμε υποστεί, όμως δεν έχουμε παρεκκλίνει από τους βασικούς στρατηγικούς μας στόχους. Συνεχίζουμε να αναζητούμε και να αξιοποιούμε ευκαιρίες ώστε να παραμείνουμε δυνατοί και ανταγωνιστικοί και να διασφαλίσουμε την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας μας, κυρίως μέσα από την ανάπτυξη των υπαρκτών προϊόντων μας αλλά και μέσω νέων συνεργασιών για νέα προϊόντα.

«Να μη συσσωρευθούν άλλες ζημιές στον κλάδο»

■ - Μπορεί, και με ποιον τρόπο, να αντιστραφεί το δυσμενές κλίμα που έχει δημιουργηθεί για τις φαρμακευτικές εταιρείες;

Οι απώλειες που έχουμε υποστεί ως κλάδος κατά την τελευταία εξετία είναι πολύ μεγάλες και είναι εξαιρετικά δύσκολο να αντιστραφούν. Αυτό που σήμερα μπορεί να γίνει - και είναι κρίσιμο να γίνει - είναι να μη συσσωρευθούν νέες ζημιές.

Ος Σύνδεσμος Φαρμακευτικών Επιχειρήσεων έχουμε καταθέσει κατ' επανάληψη τα προβλήματά μας, αλλά και μια σειρά ρεαλιστικών λύσεων ώστε να μπορέσουν οι εταιρείες του κλάδου να παραμείνουν βιώσιμες. Καταρχήν, η ελληνική κυβέρνηση θα πρέπει να τηρήσει τις συμβατικές της υποχρεώσεις για την άμεση αποπληρωμή

όλων των χρεών των νοσοκομείων και του ΕΟΠΥΥ προς τις φαρμακευτικές, βάσει ενός πλάνου χρηματοδότησης των νοσοκομείων και των ταμείων και συγκεκριμένου χρονοδιαγράμματος εντός του 2012. Παράλληλα, είναι υψίστης σημασίας το θέμα της επέκτασης του συμψηφισμού των χρεών των νοσοκομείων με απαιτήσεις του κράτους προς τις φαρμακευτικές εταιρείες, όπως για παράδειγμα από βεβαιωμένους φόρους ή για την πληρωμή rebates. Επιπλέον, είναι κρίσιμο να γίνουν παρεμβάσεις ώστε οι εταιρείες που είχαν μεγάλη έκθεση στο ομόλογο που εντάχθηκαν στο PSI να μπορέσουν να ανταπεξέλθουν στο τεράστιο μέγεθος της ζημιάς. Σημαντική είναι η άμεση πληρωμή των οφειλών ΕΟΠΥΥ και νοσοκομείων προς αυτές τις εταιρείες για ποσό μέχρι του ισοπίσους του

κουρέματος των προ PSI ομολόγων που κατείχαν. Τέλος, απαιτείται ένας ολοκληρωμένος σχεδιασμός προκειμένου να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα της αρνητικής καθαρής θέσης των εταιρειών αυτών, που θα περιλαμβάνει μεταξύ άλλων: την απαλλογή των εταιρειών από rebates και claw backs έως του ποσού του κουρέματος, τον συμψηφισμό του μνησιαίου ΦΠΑ που οφείλεται μέχρι του ποσού του ΦΠΑ που εμπεριέχεται στο «κούρεμα» του 53,5%, την μη προσηπτότητα της επίπτωσης του κουρέματος στην καθαρή θέση των εταιρειών και τον φορολογικό συμψηφισμό της ζημίας που πιθανότατα θα προκύψει από την πώληση των νέων ομολόγων, μέχρι πλήρους εξάλειψής της. Χωρίς την άμεση λήψη αυτών των μέτρων η επιβίωση πολλών φαρμακευτικών εταιρειών είναι αμφίβολη.