



ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ
ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Διπλωματική Εργασία

**ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ
PFIZER. ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ COVID-19 ΚΑΙ
Η ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ ΣΤΙΣ ΝΕΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ.**

**FINANCIAL AND STRATEGIC ANALYSIS OF PFIZER. THE
EFFECTS OF COVID-19 PANDEMIC AND THE FIRM'S
RESPONSE TO THE NEW ERA.**

της

ΓΕΩΡΓΙΑΣ ΒΟΥΓΙΟΥΚΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΟΝΤΑΣ: ΙΩΑΝΝΗΣ ΤΑΜΠΑΚΟΥΔΗΣ, ΕΠΙΚΟΥΡΟΣ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ

Υποβλήθηκε ως απαιτούμενο για την απόκτηση του μεταπτυχιακού
διπλώματος στη Διοίκηση Επιχειρήσεων

Σεπτέμβριος 2023

*Στα αδέρφια μου,
Κωνσταντίνα και Θανάση*

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά τον επιβλέποντα καθηγητή μου, κ. Ιωάννη Ταμπακούδη για τη συμπαράσταση και την καθοδήγησή του σε όλη τη διάρκεια της παρούσας εκπόνησης. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον αγαπημένο μου φίλο Προκόπη που είναι πάντα δίπλα μου να μου θυμίζει πόσο δυνατοί είμαστε όταν θέλουμε και πόσα πράγματα μπορούμε να καταφέρουμε με τους σωστούς ανθρώπους γύρω μας.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Πως ένας ιός και μια πανδημία κατάφεραν να δημιουργηθεί πρόσφορο έδαφος για την εξέλιξη ενός γίγαντα της φαρμακοβιομηχανίας;

Η κοινωνία και η οικονομία του πλανήτη αντικρίζει μια βαθιά κρίση με την έναρξη της πανδημίας. Στον αντίποδα, η Pfizer ανταποκρίνεται στην πρόκληση δράπτοντας την ευκαιρία για οικονομική ανάπτυξη σε αντίθεση με άλλους που ακολουθούν συντηρητική στάση.

Η μελέτη των συνθηκών από το 2019 έως και το 2022, αλλά και η συμπεριφορά της εταιρείας στις συνθήκες αυτές θα αναλυθούν διεξοδικά στην παρούσα διατριβή.

Σε συνδυασμό με τις χρηματοοικονομικές καταστάσεις, παραθέτονται τα αναλυτικά δεδομένα της έρευνας. Η μελέτη πραγματοποιήθηκε τόσο με τη μέθοδο της ανάλυσης τυποποιημένης μορφής όσο και με την ανάλυση αριθμοδεικτών.

Εν κατακλείδι, στα χέρια ενός ερευνητή το ακόλουθο εγχείρημα θα προσφέρει γνώση για την αντιμετώπιση μελλοντικών κρίσεων αλλά και οδηγό για περαιτέρω έρευνα σε άλλη εταιρεία του αντίστοιχου κλάδου.

ABSTRACT

How could a virus and a pandemic enable a pharmaceutical giant to flourish?

Global society and economy are facing a huge crisis since the start of the pandemic. On the other hand, Pfizer treats this challenge as an opportunity for growth in comparison with other industry giants who follow a more conservative approach.

This study focuses both on circumstances and company's behavioral analysis between 2019 to 2022 period which will be extensively analyzed in the current thesis.

This study focuses both on financial statements and thesis' results. This study was conducted using both common-size analysis method and ratio analysis method.

In summary, this thesis will provide insightful information for tackling future crisis and guiding further research within the pharmaceutical industry.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ	IV
ABSTRACT	V
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ	VIII
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ	IX
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	1
- Θεωρητικό υπόβαθρο.....	1
- Σκοπός και στόχοι εργασίας.....	2
- Σημαντικότητα θέματος.....	2
- Μεθοδολογία έρευνας.....	3
- Δομή εργασίας.....	3
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 – Φαρμακευτική Βιομηχανία και COVID-19	4
- Ιστορία και πορεία της φαρμακευτικής βιομηχανίας.....	4
- Πανδημία COVID-19.....	6
- Επιπτώσεις της COVID-19 στη φαρμακοβιομηχανία.....	8
- Αντιμετώπιση της πανδημίας και δράσεις του φαρμακευτικού κλάδου.....	9
- Μακροπρόθεσμες επιπτώσεις και σκέψεις για το μέλλον.....	11
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 - Παρουσίαση Εταιρείας Pfizer	13
- Γενικά στοιχεία και ιστορικό της εταιρείας Pfizer.....	13
- Σκοπός, στόχος και αξίες της εταιρείας Pfizer.....	15
- Στρατηγική ανάλυση της εταιρείας Pfizer.....	17
- Η ανταπόκριση της Pfizer στην πανδημία.....	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - Ανάλυση Οικονομικών Αποτελεσμάτων	28
- Εισαγωγή στην ανάλυση οικονομικών αποτελεσμάτων.....	28

- Ανάλυση καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης εταιρείας Pfizer.....	32
- Ανάλυση κατάστασης οικονομικής θέσης εταιρείας Pfizer	38
- Ανάλυση αριθμοδεικτών της εταιρείας Pfizer	45
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 - Συζήτηση.....	58
- Συμπεράσματα μελέτης.....	58
- Μελλοντικές σκέψεις και εξέλιξη της εταιρείας.....	62
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ - Ελληνική	67
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ - Ξενόγλωσση	68

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: Οριζόντια ανάλυση κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022).....	35
Πίνακας 2: Κάθετη ανάλυση κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022)	36
Πίνακας 3: Οριζόντια ανάλυση ισολογισμού Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022).....	36
Πίνακας 4: Κάθετη ανάλυση ισολογισμού Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022)	39
Πίνακας 5: Κατάσταση λειτουργικών ταμειακών ροών Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022)	39

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΕΙΚΟΝΩΝ

Εικόνα 1: Συγκριτικό διάγραμμα πωλήσεων, μεικτών κερδών, λειτουργικών κερδών και καθαρών κερδών της εταιρείας Pfizer για τα έτη 2019-2022.....	20
Εικόνα 2: Συγκριτικό διάγραμμα κόστους πωλήσεων, εξόδων διοίκησης και εξόδων έρευνας και ανάπτυξης της εταιρείας Pfizer για τα έτη 2019-2022.....	37
Εικόνα 3: Χρονική πορεία δεικτών ρευστότητας της Pfizer (2019-2022)	37
Εικόνα 4: Χρονική πορεία δεικτών δραστηριότητας της Pfizer (2019-2022)	38
Εικόνα 5: Χρονική πορεία δεικτών δραστηριότητας της Pfizer (2019-2022)	41
Εικόνα 6: Χρονική πορεία δεικτών δραστηριότητας της Pfizer (2019-2022)	41
Εικόνα 7: Χρονική πορεία δεικτών χρέους της Pfizer (2019-2022).....	42
Εικόνα 8: Χρονική πορεία δεικτών χρέους της Pfizer (2019-2022)	48
Εικόνα 9: Χρονική πορεία δεικτών χρέους της Pfizer (2019-2022).....	50
Εικόνα 10: Χρονική πορεία δεικτών περιθωρίου της Pfizer (2019-2022)	48
Εικόνα 11: Χρονική πορεία δεικτών απόδοσης της Pfizer (2019-2022).....	50

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Θεωρητικό υπόβαθρο

Το Δεκέμβριο του 2019 καταγράφηκε το πρώτο κρούσμα επιμόλυνσης, από τον ιό SARS-CoV-2, στέλεχος που προκαλούσε σοβαρές επιπλοκές στο αναπνευστικό σύστημα. Τέσσερις μήνες αργότερα, και με την ταχύτερη εξάπλωση του ιού, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας (WHO), ανακοινώνει την εμπειριστατωμένη επικινδυνότητα της νόσου και ορίζει την πανδημία COVID-19. Τα γεγονότα που διαδραματίστηκαν ήταν πλήρως πρωτόγνωρα για όλη την υφήλιο, με εκατομμύρια ανθρώπους σε πανικό και κατάσταση φόβου, κυβερνήσεις σε δυσμενή θέση, επιχειρήσεις σε κρίση και διάφορους τομείς να πλήττονται μέχρι σήμερα.

Οι άνθρωποι περιορίστηκαν στα σπίτια τους καθώς στις περισσότερες περιοχές του κόσμου τέθηκαν απαγορεύσεις στις μετακινήσεις και στα ταξίδια. Προτάθηκε έντονα η τηλεργασία όπου αυτό ήταν εφικτό για λόγους ασφαλείας, με αποτέλεσμα να μειωθούν ραγδαία οι κοινωνικές συναναστροφές. Οι μονάδες υγείας αναγκάστηκαν να περιθάλψουν περισσότερους ασθενείς, από όσους ήταν εφικτό καθώς ο αριθμός των ασθενών και των κρουσμάτων αυξάνονταν εκθετικά. Ο επιχειρηματικός κλάδος ήρθε αντιμέτωπος με μία νέα καθημερινότητα, καθώς κλήθηκε να αντιμετωπίσει ελλείψεις πρώτων υλών εξαιτίας των απαγορεύσεων των εξαγωγών, καθυστερήσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα, εργασία από το σπίτι, τήρηση αποστάσεων, εκπαίδευση προσωπικού και σε κάποιες περιπτώσεις επιβεβλημένη παύση εργασίας με άγνωστη ημερομηνία επαναλειτουργίας.

Φυσικά από τη λίστα αυτή δε θα μπορούσε να απουσιάζει ο κλάδος της φαρμακευτικής βιομηχανίας, ο οποίος βρισκόταν στην πρώτη γραμμή και αποτέλεσε θεμέλιο λίθο στην προσπάθεια της πανδημίας. Όλες οι φαρμακευτικές εταιρείες, παρά τις μεγάλες ελλείψεις σε δραστικές ουσίες που αντιμετώπισαν εξαιτίας των απαγορεύσεων των εξαγωγών (Ludwig & Zarbock, 2020), επένδυσαν στον τομέα R&D (Research & Development) με απώτερο σκοπό την εύρεση θεραπείας κατά του ιού (Ayati, Saiyarsarai & Nikfar, 2020).

Όπως είναι αναμενόμενο, παρά τις αρνητικές επιδράσεις της πανδημίας, σημειώθηκαν και θετικές. Η κοινή θέληση για την εξάλειψη της πανδημίας και τη σωτηρία της ανθρωπότητας οδήγησε σε συνεργασίες τόσο μεταξύ κυβερνήσεων, όσο και μεταξύ φαρμακοβιομηχανιών (www.abpi.org.uk, 2023).

Σκοπός και στόχοι εργασίας

Πρωταρχικό σκοπό της παρούσας εργασίας αποτελεί η μελέτη και η ανάλυση της επίδρασης της πανδημίας στη λειτουργία και τις δράσεις της φαρμακευτικής εταιρείας Pfizer. Για το λόγο αυτό έγινε μελέτη και ανάλυση τόσο των επιπτώσεων της πανδημίας και των προκλήσεων που αντιμετώπισε η εταιρεία, όσο και της στρατηγικής της με σκοπό να ανταποκριθεί στο ξέσπασμα της πανδημίας.

Επιπροσθέτως, στόχο αποτέλεσε και η μελέτη της επίδρασης της πανδημίας στην χρηματοοικονομική απόδοση της εταιρείας μελετώντας τις οικονομικές της καταστάσεις από το 2019 που ξέσπασε η πανδημία έως και το 2022, σε συνδυασμό φυσικά με τις δράσεις και τη στρατηγική της.

Τέλος, θα συζητηθούν οι μακροπρόθεσμες επιπτώσεις της πανδημίας στην εταιρεία καθώς και πιθανές δράσεις και στρατηγικές που θα μπορούσαν να υιοθετηθούν στο μέλλον, οι οποίες θα αποτελέσουν πρωτόκολλα εμπειρίας.

Σημαντικότητα θέματος

Στο σύνολό της η παρούσα διπλωματική εξετάζει ένα σημαντικό θέμα που άπτεται της υγείας, της οικονομίας, της επιστήμης και της διαχείρισης των κρίσεων και προσφέρει πληροφορίες για το πώς μια παγκόσμια εταιρεία αντιδρά σε ένα τόσο αξιοσημείωτο γεγονός όπως η πανδημία COVID-19. Με τη μελέτη αυτή, στοχεύουμε στην αξιοποίηση των οικονομικών αποτελεσμάτων – αποτυπωμάτων, που προέκυψαν τόσο από τις αποφάσεις που ελήφθησαν όσο και από την εφαρμογή αυτών από την εταιρεία. Ωστόσο, καθοριστική θεωρείται

η αξιοποίηση της προσλαμβάνουσας γνώσης σαν μέσο αποφυγής μελλοντικών κρίσεων αλλά και βελτίωσης των ήδη υπάρχουσών μεθόδων και μέσων.

Μεθοδολογία έρευνας

Η μεθοδολογία για τη διεξαγωγή της παρούσας διπλωματικής είναι κατά βάση η βιβλιογραφική ανασκόπηση, τόσο για τις επιπτώσεις που είχε η πανδημία στην φαρμακευτική βιομηχανία, όσο και για τις δράσεις που είχε η βιομηχανία αυτή για την καταπολέμηση του ιού.

Εν συνεχεία, πραγματοποιήθηκε μελέτη και ανάλυση τόσο των αναφορών από την επίσημη ιστοσελίδα της Pfizer, όσο και από επίσημα δημοσιευμένα άρθρα και πηγές, με σκοπό την παρουσίαση της εταιρείας, τη στρατηγική της ανάλυση καθώς και την ανταπόκριση και τις κινήσεις της απέναντι στην πανδημία.

Τέλος, για τη μελέτη των χρηματοοικονομικών της καταστάσεων των τελευταίων 4 ετών και την ανάλυση των δεικτών της, χρησιμοποιήθηκαν οι δημοσιευμένες αναφορές της εταιρείας (Pfizer Finance Reports, 2019-2022)

Δομή εργασίας

Στην παρούσα διπλωματική εργασία περιλαμβάνονται 4 κεφάλαια, πλέον της Εισαγωγής.

Στο 1^ο Κεφάλαιο παρουσιάζεται η ιστορία του φαρμακευτικού κλάδου, η ανάλυση της πανδημίας COVID-19 και οι συνέπειες της στη φαρμακευτική βιομηχανία.

Στο 2^ο Κεφάλαιο παρουσιάζεται η ιστορία της φαρμακευτικής εταιρείας Pfizer, αναλύεται η στρατηγική της και οι αξίες της και η ανταπόκρισή της στην πανδημία.

Στο 3^ο Κεφάλαιο παρατίθενται οι οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας για τα έτη 2019 έως και 2022 καθώς και η παράθεση των αποτελεσμάτων με ανάλυση τυποποιημένης μορφής και αριθμοδεικτών.

Στο 4^ο Κεφάλαιο αναλύονται τα συμπεράσματα της έρευνας καθώς και σχεδιαζόμενες μελλοντικές δράσεις της εταιρείας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 – Φαρμακευτική Βιομηχανία και COVID-19

Ιστορία και πορεία της Φαρμακευτικής Βιομηχανίας

Οι απαρχές της φαρμακευτικής βιομηχανίας τοποθετούνται χρονικά στο μεσαίωνα, μέσω των φαρμακείων που προσέφεραν παραδοσιακές θεραπείες και γιατροσόφια. Ωστόσο, η βιομηχανία όπως έχει διαμορφωθεί σήμερα, δομείται στο δεύτερο μισό του 19ου αιώνα, με την Merck στη Γερμανία να κατέχει τα ηνία της πρωτιάς, κατασκευάζοντας και πουλώντας αλκαλοειδή, ενώ η GlaxoSmithKline ήταν το πρώτο παγκόσμιο εργοστάσιο που πουλούσε φάρμακα το 1859. Ταυτόχρονα, η Pfizer ιδρύθηκε στην Αμερική το 1849 από δύο Γερμανούς μετανάστες ως χημική εταιρεία, που στην πορεία εξαπλώθηκε και σε άλλες δραστηριότητες, καθώς οι απαιτήσεις του πολέμου εκείνη την περίοδο σε αντισηπτικά και πενικιλίνες ήταν τεράστιες. Αξίζει όμως να σημειωθεί, ότι η πρώτη εταιρεία που εστίασε στην έρευνα και στην ανάπτυξη (R&D), ήταν η Eli Lilly που ιδρύθηκε το 1876. Μεγάλη ανάπτυξη στον τομέα αυτόν σημείωσε και η Ελβετία με τις παγκοσμίου φήμης εταιρείες Sandoz, CIBA-Geigy, Roche και Basel και η Γερμανία με τη Bayer (Malerba & Orsenigo 2015).

Καθώς όμως δεν υπήρχε το απαραίτητο νομοθετικό πλαίσιο εκείνη την περίοδο, οι εταιρείες πουλούσαν από μπουρουνέλαια και οδοντόκρεμες, μέχρι συνταγογραφούμενα φάρμακα και ηρωίνη στην αγορά χωρίς ιατρική συνταγή. Τη χρονική αυτή περίοδο έγινε αντιληπτή η επιρροή των εθνικών συμφερόντων στις βιομηχανίες. Με την μετεγκατάσταση της γερμανικής εταιρείας Merck & Co στην Αμερική, η τελευταία απέκτησε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και η παγκοσμιοποίηση της φαρμακευτικής βιομηχανίας σημειώθηκε λίγο πριν τον

Δεύτερο Παγκόσμιο πόλεμο με πολλές Ευρωπαϊκές εταιρείες να ανοίγουν παραρτήματα στη Μεγάλη Βρετανία (www.pharmaphorum.com , 2020).

Τα δύο βασικά ορόσημα του φαρμακευτικού κλάδου που τον οδήγησαν στη βιομηχανία του σήμερα, ήταν η ανακάλυψη της ινσουλίνης από τον Frederick Banting, η παραγωγή της από την εταιρεία Eli Lilly που μπορούσε να θεραπεύσει το διαβήτη και η ανακάλυψη της πενικιλίνης από τον Alexander Fleming και η μαζική παραγωγή της από τις Merck, Pfizer and Squibb που χρησιμοποιήθηκε σε εκατοντάδες αντιβιοτικά. Ο Δεύτερος Παγκόσμιος πόλεμος αποτέλεσε έναυσμα για τις βιομηχανίες ώστε να εστιάσουν στην έρευνα για αναλγητικά φάρμακα. Μετά τον πόλεμο, η κάθε χώρα δημιούργησε το δικό της εθνικό σύστημα υγείας καθώς τα πράγματα έγιναν πολύ πιο αυστηρά, τόσο στην συνταγογράφηση φαρμάκων, όσο και στην αποζημίωσή τους. Η Αμερικάνικη φαρμακευτική βιομηχανία γνώρισε μεγάλη ανάπτυξη και από το γεγονός ότι η Αμερικάνικη οικονομία ήταν από τις μεγαλύτερες παγκοσμίως αλλά και από μια επένδυση 100 εκατομμυρίων δολαρίων από το ίδιο το κράτος που τροφοδότησε την ανάπτυξη φαρμάκων των επόμενων δεκαετιών. Μετά την ανακάλυψη και αποτελεσματική διαχείριση κάποιων αξιοσημείωτων σκανδάλων, αυστηροποιήθηκε η νομοθεσία και ο έλεγχος των φαρμάκων πριν την κυκλοφορία τους. Στην πορεία τέθηκε πιο αυστηρό ηθικό υπόβαθρο στην κλινική έρευνα (www.pharmaphorum.com , 2020).

Χρυσή, ονομάστηκε η εποχή από τα 1940 μέχρι τα 1970, όπου η κατανόηση και η εξέλιξη της χημείας και της βιολογίας γινόταν όλο και μεγαλύτερη, με αποτέλεσμα ο κλάδος να εφευρίσκει τα φάρμακα και να μην τα ανακαλύπτει τυχαία. Η χρυσή λοιπόν εποχή χαρακτηρίζεται από διεθνοποίηση, μαζική παραγωγή φαρμάκων καθώς και βαθύτερη κατανόηση της επιστήμης. Τα επόμενα χρόνια ήταν κομβικής σημασίας καθώς σημειώθηκαν αξιοσημείωτες ανακαλύψεις όπως τα αντισυλληπτικά χάπια το 1960 φέρνοντας για πρώτη φορά σεξουαλική ισότητα, το Valium το 1963 από τη Roche προσφέροντας ένα νέο ξεκίνημα στον τομέα της ψυχιατρικής, το 1975 φάρμακα που βοηθούσαν στην σωστή λειτουργία της καρδιάς, φάρμακα κατά του καρκίνου και του έλκους και το 1987 τα Prozac από την Merck , τους πρώτους εκλεκτικούς

αναστολείς επαναπρόσληψης σεροτονίνης, γνωστοί για τις αντικαταθλιπτικές τους ιδιότητες, προκαλώντας μια επανάσταση στον τομέα της ψυχικής υγείας (www.pharmaphorum.com , 2020).

Τα τελευταία χρόνια, με την ραγδαία εξέλιξη της επιστήμης και την ολοένα και μεγαλύτερη κατανόηση της γενετικής, έχουν ανακαλυφθεί θεραπείες και φάρμακα για ασθένειες που παλαιότερα θεωρούνταν μη ιάσιμες, όπως η ηπατίτιδα-Γ, ο καρκίνος, γενετικές και άλλες σπάνιες ασθένειες. Αξιοσημείωτη είναι και η άμεση ανταπόκριση της φαρμακευτικής βιομηχανίας στην πανδημία COVID-19 με την ανακάλυψη και παραγωγή μεγάλου αριθμού εμβολίων κατά του ιού. Αναμφισβήτητα ο φαρμακευτικός κλάδος έχει γνωρίσει τεράστια ανάπτυξη και έχει θέσει θεμέλια για πρωτοπόρες ανακαλύψεις στο μέλλον, αλλά η διατήρηση της πίστης του κοινού και η ανθεκτικότητα στα αντιβιοτικά είναι τα δύο σημαντικότερα θέματα που έχει να αντιμετωπίσει ο κλάδος εκτός των άλλων (www.pharmaphorum.com , 2020).

Πανδημία COVID-19

Η ανθρωπότητα έχει πληγεί πολλές φορές από πανδημίες, με την τελευταία να σημειώνεται το 2009 ως ιός της γρίπης ή H1N1 όπως είναι πιο διαδεδομένος. Έκτοτε, η επόμενη πανδημία που κήρυξε ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας (WHO- World Health Organization), αυτή της COVID-19. Το πρώτο καταγεγραμμένο περιστατικό εμφανίστηκε στην περιοχή Wuhan της Κίνας και παρατηρήθηκε τεράστια έξαρση μέσα σε μικρό χρονικό διάστημα λόγω των μαζικών μολύνσεων. Στις 11 Μαρτίου 2020, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας, κήρυξε ως πανδημία τον λοιμώδη ιό. Μέχρι τον Αύγουστο του 2023 έχουν καταγραφεί 769 εκατομμύρια κρούσματα και 6,9 εκατομμύρια θάνατοι εξαιτίας του ιού αυτού (www.cdc.gov (2019) & www.covid19.who.int (2023)).

Οι CoV ανήκουν στην κατηγορία ιών οι οποίοι διαθέτουν φάκελο με τη λιπιδική μεμβράνη τους να προέρχεται από το κύτταρο-ξενιστή και από την οποία προεξέχουν οι ιικές πρωτεΐνες τους, και ειδικότερα οι πρωτεΐνη S (spike).

Η δομή που σχηματίζεται από τις προεξέχουσες πρωτεΐνες έχει ως αποτέλεσμα στα συγκεκριμένα παθογόνα να παρατηρείται κάτω από το μικροσκόπιο ένα σχήμα στέμματος, από όπου και αντλούν το όνομά τους, corona. Ο SARS-CoV-2, όπως και όλοι οι CoVs, διαθέτει ως γονιδίωμα μονόκλωνο RNA θετικής πολικότητας, όπου εκτός από μη δομικές πρωτεΐνες (RNA εξαρτώμενη – RNA πολυμεράση), κωδικοποιεί και για τέσσερις βασικές δομικές πρωτεΐνες (S,N,M,E). Αναφορικά με το μηχανισμό εισόδου του ιού SARS-CoV-2 στο κύτταρο, πραγματοποιείται μέσω αλληλεπίδρασης της πρωτεΐνης S (Spike) με ένα ιδιόσυστατο διαμεμβρανικό υποδοχέα των ανθρώπινων επιθηλιακών κυττάρων του πνεύμονα. Ακολούθως, πραγματοποιείται σύντηξη του ιού με την κυτταρική μεμβράνη με αποτέλεσμα την απελευθέρωση του περιεχομένου του στο εσωτερικό του κυττάρου. Έπειτα, μέσω ενεργοποίησης του μηχανισμού αντιγραφής του κυττάρου δημιουργούνται πολλαπλά αντίγραφα του γονιδιώματος του ιού, σχηματίζοντας έτσι μεγάλο αριθμό ιικών σωματίων έως ότου να εξαντληθούν τα φυσικά όρια του κυττάρου με αποτέλεσμα την διάρρηξη της κυτταρικής μεμβράνης και την απελευθέρωση των ιικών σωματίων, τα οποία θα μολύνουν τα γειτονικά κύτταρα (Ludwig & Zarbock (2020) ; Lotfi, Hamblin & Rezaei (2020)).

Σαν ασθένεια του αναπνευστικού συστήματος, η COVID-19 μεταδίδεται μέσα από σταγονίδια, αναπνευστικές εκκρίσεις και άμεση επαφή (Li Q, Guan X, Wu P, et al., 2020). Η περίοδος επώασης έχει σημειωθεί από 1 έως 14 μέρες. Είναι εύκολα μεταδιδόμενη και δημιουργεί σοβαρά προβλήματα τόσο σε ανθρώπους μεγάλης ηλικίας, όσο και σε άτομα με επικείμενα χρόνια νοσήματα, όπως διαβήτη ή υπέρταση. Έχει σημειωθεί ότι οι πάσχοντες από κορωνοϊό εμφάνισαν πυρετό, βήχα, δυσφορία, κόπωση και πονόλαιμο, ενώ στις πιο ευπαθείς ομάδες μπορεί να προκαλέσει από αναπνευστική ανεπάρκεια μέχρι και θάνατο (Huang C, Wang Y, Li X, et al. (2020) ; Ciotti et al. (2020)).

Επιπτώσεις της COVID-19 στον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας

Η πανδημία του COVID-19 είχε αναμφισβήτητα επιδράσεις σε πολλούς τομείς, μεταξύ αυτών και ο τομέας της φαρμακοβιομηχανίας (Ayati, Saiyarsarai & Nikfar, 2020). Βέβαια, υπό μια άλλη οπτική γωνία θα μπορούσε κάποιος να ισχυριστεί ότι δεν ήταν όλες οι επιπτώσεις αρνητικές κυρίως στο φαρμακευτικό κλάδο, καθώς η ζήτηση πολλών φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων αυξήθηκε κατακόρυφα. Η αύξηση αυτή οφείλεται είτε στο γεγονός ότι τα προϊόντα αυτά χρησιμοποιούνταν κατά κόρον στη θεραπεία κατά του COVID από νοσοκομειακές μονάδες, όπως η υδροχλωροξίνη και η αζιθρομικίνη, είτε επειδή ο κόσμος αγόραζε μαζικά πλήθος όμοιων προϊόντων με σκοπό την αποθήκευσή τους, παρακινούμενοι από το φόβο της έλλειψης – γνωστές και ως «αγορές πανικού». Αυτό φυσικά, οδήγησε σε μεγάλες ελλείψεις καθώς δεν είχε προβλεφθεί αυτή η συμπεριφορά των καταναλωτών στην παραγωγή, και κατ' επέκταση, στην αύξηση της τιμής των προϊόντων αυτών.

Καθώς η Κίνα είχε το μονοπώλιο στην παραγωγή των δραστικών φαρμακευτικών ουσιών, οι φαρμακευτικές εταιρείες επηρεάστηκαν εξαιτίας των ελλείψεων προμηθειών λόγω της απαγόρευσης κυκλοφορίας και της απαγόρευσης εξαγωγών. Αυτό, όπως ήταν φυσικό, οδήγησε στο να πουλήσουν οι εταιρείες τα αποθέματά τους σε πολύ υψηλές τιμές ή να αρνηθούν την πώληση σε μικρές ποσότητες (Almurisi et al., 2021).

Άλλη βασική επίδραση ήταν οι αλλαγές που σημειώθηκαν στον τομέα του Research & Development, καθώς όλες οι εταιρείες έστρεψαν το τμήμα αυτό για περαιτέρω έρευνα σε θεραπείες - είτε από φάρμακα είτε από εμβόλια - κατά του ιού (Ayati, Saiyarsarai & Nikfar, 2020). Επίσης, παρατηρήθηκε ότι οι ασθενείς που έπασχαν από άλλη νόσο πέραν του COVID, παραμελήθηκαν, καθώς η προτεραιότητα της παγκόσμιας δημόσιας υγείας στόχευσε στην καταπολέμηση της πανδημίας και θεραπεία του ιού (Haleem, Javaid & Vaishya, 2020).

Όλες αυτές οι επιπτώσεις σαφώς, παρά το αρνητικό αποτύπωμα που άφησαν με το πέρασμα της πανδημίας, θα μπορούσαν κάλλιστα να είναι ένα μάθημα για το μέλλον και ένα κίνητρο για βελτίωση τόσο για τις φαρμακευτικές εταιρείες, όσο και τις ίδιες τις κυβερνήσεις.

Αντιμετώπιση της πανδημίας και δράσεις του φαρμακευτικού κλάδου

Είναι γνωστό πως μέχρι και τις 11 Μαρτίου 2020, όπου ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας κήρυξε τον SARS-CoV-2 ως πανδημία, σχεδόν όλες οι χώρες είχαν ορίσει κάποια μέτρα για τον περιορισμό της εξάπλωσης του ιού, μεταξύ αυτών οι καραντίνες στην περίπτωση νόσησης, οι αποστάσεις ασφαλείας, η υποχρεωτική χρήση μάσκας σε δημόσιους χώρους, η απαγόρευση κυκλοφορίας και οι περιορισμοί στα ταξίδια (Forman & Kohler, 2020).

Αν και υπό κανονικές συνθήκες απαιτούνται χρόνια για να κυκλοφορήσει ένα φάρμακο στην αγορά, οι ρυθμιστικές αρχές επέτρεψαν την επιτάχυνση των διαδικασιών ώστε να ανακαλυφθεί θεραπεία στο μικρότερο δυνατό χρονικό διάστημα. Οι διαδικασίες αυτές επιταχύνθηκαν καθώς ο FDA (Food & Drug Administration) χορήγησε πολλές φορές επείγουσες εγκρίσεις. Ωστόσο, θα πρέπει να γίνει κατανοητό ότι η έγκριση δεν σημαίνει και διαθεσιμότητα (www.insights.som.yale.edu , 2020).

Σε περιπτώσεις πανδημίας οι φαρμακευτικές εταιρείες είναι πάντα στην πρώτη γραμμή της μάχης, μαζί φυσικά και με τους παρόχους υγειονομικής περίθαλψης. Αν και οι οικονομικές επιπτώσεις της πανδημίας ήταν αναπόφευκτες, οι φαρμακευτικές εταιρείες, προωθώντας το κοινό καλό συνεχίζουν να κάνουν δωρεές σε φάρμακα, υπηρεσίες και χρηματοδοτήσεις. Λόγου χάρη, κατά τη διάρκεια της πανδημίας η Bayer δώρισε 3 εκατομμύρια ταμπλέτες από το αντιελονοσιακό φάρμακο χλωροκίνη, η Johnson & Johnson δώρισε 50 εκ. δολάρια, η AbbVie 30 εκ. δολάρια, η Novartis 20 εκατομμύρια, από 10 εκατομμύρια δώρισαν και οι GlaxoSmithKline και Biogen Foundation και 40 εκατομμύρια σε επιχορηγήσεις και μετρητά από την Pfizer (www.europeanpharmaceuticalreview.com, 2021).

Σε αυτόν τον παγκόσμιο συναγερμό έγιναν πρωτοπόρες προσπάθειες να επιταχυνθεί η ανακατασκευή των ήδη υπάρχουσών φαρμάκων, η μεγάλη παραγωγή διαγνωστικών τεστ και φυσικά, η έρευνα για θεραπεία και εμβολιασμό. Το κλειδί σε όλο αυτό αποτέλεσαν οι συνεργασίες που συνάφθηκαν μεταξύ βιοφαρμακευτικών εταιρειών, μη κυβερνητικών οργανώσεων, ιδρυμάτων και κυβερνήσεων για την ανάπτυξη της νέας τεχνολογίας μέσω του εμβολίου κατά τον ιό (Coudevile et al., 2020).

Πιο συγκεκριμένα, η AstraZeneca συνεργάστηκε με πάνω από 20 εταιρείες για να αυξήσει την παραγωγή του εμβολίου της μεταξύ αυτών η OxfordBioMedica. Η Johnson & Johnson συνεργάζεται με πάνω από 12, μεταξύ αυτών οι Sanofi και Merck&Co και η Pfizer & BioNTech με 10 εταιρείες για την παραγωγή και διανομή του εμβολίου ανά τον κόσμο καθώς και με την εταιρεία Bionac για την παραγωγή και διανομή του εμβολίου στις χώρες της Αφρικής. Μέσα σε ενάμιση χρόνο από την αρχή της πανδημίας είχαν παραχθεί 9,3 δισεκατομμύρια δόσεις εμβολίων και αυτή τη στιγμή υπάρχουν περισσότερα από 130 εμβόλια σε κλινικές δοκιμές και πάνω από 332 φάρμακα σε διάφορα στάδια ελέγχου (www.abpi.org.uk , 2023).

Η αντίδραση της φαρμακευτικής βιομηχανίας επικεντρώθηκε στην άμεση ανταπόκριση, στη συνεργασία και στην καινοτομία. Μέσα από αυτές τις δράσεις δημιουργήθηκαν νέες συνεργασίες τόσο μεταξύ των βιομηχανιών, όσο και μεταξύ κυβερνήσεων και διεθνών οργανισμών με σκοπό την εύρεση θεραπειών και εμβολίων κατά του κορωνοϊού, θέτοντας τις ανάγκες των ασθενών του COVID σε προτεραιότητα καθόλη τη διάρκεια της πανδημίας (www.europeanpharmaceuticalreview.com, 2021).

Μακροπρόθεσμες επιπτώσεις και σκέψεις για το μέλλον

Εξαιτίας της προτεραιότητας που δόθηκε στην άμεση εύρεση θεραπείας και καταπολέμησης του COVID σε όλες τις χώρες, παρατηρείται

καθυστέρηση σε εγκρίσεις άλλων προϊόντων που δεν σχετίζονται με την πανδημία. Πρόκειται για μακροπρόθεσμη επίπτωση στον τομέα της φαρμακοβιομηχανίας, και θα απαιτηθεί καιρός μέχρι να επανέλθουν όλες οι λειτουργίες – και κυρίως αυτές των δοκιμών και των εγκρίσεων – στα φυσιολογικά τους επίπεδα (Ayati, Saiyarsarai & Nikfar, 2020).

Άλλη μία μακροχρόνια επίπτωση είναι η αλλαγή της τάσης στην κατανάλωση των προϊόντων υγιεινής. Η έξαρση της πανδημίας, αλλά και η συνεχής επανεμφάνισή της μέχρι και σήμερα, έχει οδηγήσει τον κόσμο να καταναλώνει σε μεγάλες ποσότητες διάφορα προϊόντα υγιεινής – προϊόντα που μέχρι πρότινος δεν σημείωναν τέτοια ζήτηση, όπως μάσκες, αντισηπτικά, αντιμικροβιακά μαντηλάκια, σπρέι και γάντια μιας χρήσης. Οι καταναλωτικές αυτές συνήθειες είναι πολύ πιθανό ωστόσο να συνεχίσουν να παρατηρούνται (Ayati, Saiyarsarai & Nikfar, 2020).

Εξαιτίας των ελλείψεων σε δραστικές ουσίες και γενοσήμα από τους βασικούς παραγωγούς – την Κίνα και την Ινδία – λόγω των απαγορεύσεων εξαγωγών, πολλές κυβερνήσεις προβληματίστηκαν για τον τρόπο χειρισμού ενός ενδεχόμενου κύματος της πανδημίας. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να ψηφιστούν κάποιοι κανονισμοί για να αποφευχθούν οι ελλείψεις σε μια επερχόμενη κρίση αλλά και να τεθεί σαν σκέψη η αυτάρκεια της εφοδιαστικής αλυσίδας της κάθε χώρας με σκοπό να υπάρχει η δυνατότητα της κάλυψης των υγειονομικών αναγκών των πολιτών της (Ayati, Saiyarsarai & Nikfar, (2020) ; Barshikar (2020)).

Η διαχείριση της κρίσης – διότι αναμφισβήτητα η πανδημία του COVID-19 αποτέλεσε μια παγκόσμια κρίση – διακρίνεται από 3 στάδια. Το πρώτο είναι το “pre-crisis stage” που ασχολείται με την πρόληψη και την προετοιμασία, το δεύτερο είναι το “crisis stage” που πραγματεύεται την ανταπόκριση στην κρίση αυτή και το τρίτο είναι το “post-crisis stage” που συνοψίζει την κατάσταση και τις ενέργειες που πραγματοποιήθηκαν, καθώς και τα μαθήματα που δίδαξε η κρίση αυτή (Youngblood, 2010).

Συνοψίζοντας λοιπόν, παρατίθενται κάποιες σκέψεις για το μέλλον που προέκυψαν από την πανδημία. Η ταχύτερη ανακάλυψη φαρμάκων μπορεί να επιτευχθεί μέσα από την εξέταση των βάσεων δεδομένων που υπάρχουν ήδη, για ουσίες που έχουν αποδειχθεί ασφαλείς αλλά και την εφαρμογή νέων μεθόδων, όπως η χρήση τεχνητής νοημοσύνης για τη διερεύνηση αντι-ιικών φαρμάκων που μπορούν να χρησιμοποιηθούν γρήγορα σε μεγάλης κλίμακας δοκιμές σε ανθρώπους. Επίσης, οι υποδομές των συστημάτων υγείας θα πρέπει να είναι στελεχωμένες ώστε να μπορούν να ανταπεξέλθουν άμεσα στη διαχείριση μια πιθανής επερχόμενης πανδημίας. Αντίστοιχα, θα πρέπει να εκπαιδευτεί το προσωπικό, τόσο σε τοπικό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο για την άμεση δράση και σωστό χειρισμό περιπτώσεων κρίσης. Τέλος, επιτακτική ανάγκη αποτελεί και η διασφάλιση της επάρκειας των προμηθειών θεραπευτικών προϊόντων. Αυτό εξασφαλίζει ότι η ιατρική περίθαλψη θα παρέχεται γρήγορα και δεν θα υπάρχουν διακοπές στην παροχή της υγειονομικής περίθαλψης (Almurisi et al., 2021).

Ο ιός covid-19 αποτέλεσε μια ξαφνική απειλή που εμπλέκει πολλούς τομείς, όπως το σύστημα υγειονομικής περίθαλψης και τη φαρμακευτική βιομηχανία. Ο ιός αυτός έχει δημιουργήσει μια αντιληπτή κρίση, και αυτή με τη σειρά της έχει οδηγήσει σε πολλά διδάγματα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν αποτελεσματικά για την εύρεση των δυσλειτουργιών της παραγωγής καθώς και της εφοδιαστικής αλυσίδας και την επίλυσή τους (Almurisi et al., 2021).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 - Παρουσίαση Εταιρείας Pfizer

Γενικά στοιχεία και ιστορικό εταιρείας Pfizer

Η Pfizer στον κλάδο της φαρμακευτικής βιομηχανίας είναι γνωστή ως “pharma giant” – ή αλλιώς φαρμακευτικός γίγαντας. Δραστηριοποιείται στο χώρο 174 χρόνια και έχει καταφέρει τεράστιες ανακαλύψεις.

Η Pfizer Ιδρύθηκε το 1849 από δύο Γερμανούς μετανάστες στις Η.Π.Α., ξαδέρφια μεταξύ τους, τον Charles Pfizer και τον Charles Erhart. Παίρνοντας δανεικά χρήματα από τον πατέρα του Pfizer σαν αρχικό κεφάλαιο, ίδρυσαν στο Μπρούκλιν της Νέας Υόρκης μια επιχείρηση χημικών προϊόντων. Το πρώτο προϊόν της εταιρείας ήταν ένα αντιπαρασιτικό φάρμακο με γεύση καραμέλας, παντρεύοντας έτσι τις γνώσεις του Pfizer ως χημικού με του Erhart που ήταν ζαχαροπλάστης.

Ο εμφύλιος που ξέσπασε το 1862 επηρέασε τόσο την εκκολαπτόμενη φαρμακευτική βιομηχανία όσο και την αμερικάνικη κοινωνία γενικότερα. Ωστόσο, αυτό βοήθησε στην επέκταση της εταιρείας καθώς η ζήτηση σε παυσίπονα και αντισηπτικά ήταν τεράστια. Μέχρι το 1868 τα έσοδα είχαν διπλασιαστεί. Μετά τον πόλεμο η Pfizer συνέχισε να επικεντρώνεται σε χημικά αλλά και σε φάρμακα, παράγοντας κιτρικό οξύ που ήταν απαραίτητο για την ανερχόμενη βιομηχανία αναψυκτικών όπως η Coca Cola και η Dr Pepper.

Ο C. Erhart πέθανε το 1891 και ο C. Pfizer το 1906 αφήνοντας μια εταιρεία με 200 υπαλλήλους στον Emil Pfizer, ο οποίος ήταν και ο τελευταίος της οικογένειας που διηύθυνε την επιχείρηση. Τα χρόνια της διοίκησης του, η τεχνογνωσία της Pfizer στις επιστημονικές μεθόδους παραγωγής αναπτύχθηκε σημαντικά. Το 1919 οι επιστήμονες παρήγαγαν κιτρικό οξύ από μελάσα σε μούχλα, επίτευγμα που τους απελευθέρωσε από τα δεσμά των ευρωπαϊών καλλιεργητών εσπεριδοειδών και εξαιτίας της μεγάλης πλέον παραγωγής του, η τιμή έπεσε κατακόρυφα. Το 1936 η Pfizer ανακάλυψε τη μέθοδο παραγωγής

βιταμίνης C και λίγο αργότερα και τις βιταμίνες B2 και B12, καθιστώντας την έναν από τους κορυφαίους παραγωγούς βιταμινών παγκοσμίως.

Το 1941 η Αμερικάνικη Κυβέρνηση έκανε έκκληση στη Pfizer για μαζική παραγωγή πενικιλίνης για τις συμμαχικές δυνάμεις, συνεργασία που την έκανε να βελτιώσει την αποτελεσματικότητα των φαρμάκων της. Τον Ιούνιο του 1942 η Pfizer εισέρχεται στο χρηματιστήριο με 240.000 μετοχές. Το 1950 η Pfizer κυκλοφόρησε το πρώτο ιδιόκτητο φάρμακο με το λογότυπο της εταιρείας χρησιμοποιώντας αντιπροσώπους πωλήσεων, το αντιβιοτικό Terramycin.

Η διεθνοποίηση της Pfizer ξεκίνησε το 1951 προχωρώντας σε 9 χώρες – Βέλγιο, Μεξικό, Βραζιλία, Καναδάς, Κούβα, Αγγλία, Παναμάς και Πουέρτο Ρίκο. Το 1952 ιδρύει το γεωργικό τμήμα που είναι αφιερωμένο στην ανεύρεση πρωτοποριακών λύσεων σε προβλήματα υγείας ζώων και το 1953 εξαγοράζει την Roerig, ειδικό στα συμπληρώματα διατροφής.

Τις επόμενες δεκαετίες η Pfizer δαπάνησε ένα μεγάλο τμήμα των εσόδων στο τμήμα R&D, γεγονός που τη βοήθησε να διαπρέψει. Πιο συγκεκριμένα, μερικά από τα φάρμακα που εδραίωσαν τη φήμη της εταιρείας είναι το Vibramycin, αντιβιοτικό ευρέος φάσματος, το αντιφλεγμονώδες COX Feldene, το Glucotrol για τον διαβήτη, το Procardia για την υπέρταση και το αντικαταθλιπτικό Zoloft. Ορόσημο αποτέλεσε η κυκλοφορία του Viagra, που ενώ προοριζόταν για αντι-υπερτασικό οι ενδείξεις άλλαξαν σε μικρό χρονικό διάστημα σε φάρμακο κατά της στυτικής δυσλειτουργίας. Από τη δεκαετία του 90 ήταν το μοναδικό στην αγορά και μόλις τα τελευταία χρόνια έπεσαν οι πωλήσεις του λόγω παραγωγής γενοσήμων. Τέλος, το συνταγογραφούμενο φάρμακο με τις μεγαλύτερες πωλήσεις στον κόσμο είναι το Lipitor που απέφερε στην εταιρεία μέσα σε δέκα χρόνια 12 δισεκατομμύρια δολάρια (www.pharmaphorum.com , 2020).

Η Pfizer παραμένει μία από τις μεγαλύτερες φαρμακευτικές εταιρείες παγκοσμίως, προμηθεύοντας φάρμακα και εμβόλια σε 181 χώρες, διαθέτοντας τμήματα παραγωγής σε έξι ηπείρους και απασχολώντας περισσότερα από 100.000 άτομα προσωπικό (www.pharmaphorum.com , 2020). Για το 2021

κατατάχθηκε ως η μεγαλύτερη φαρμακευτική εταιρεία παγκοσμίως με έσοδα 72,043 δις δολάρια και δαπανώντας 13,829 δις σε έρευνα και ανάπτυξη (www.pharmaboardroom.com, 2022), ενώ την ίδια θέση πήρε και για το 2022 με έσοδα 81,288 δις δολάρια (www.drugdiscoverytrends.com, 2022).

Σκοπός, στόχος και αξίες της εταιρείας Pfizer

Η αποστολή της Pfizer είναι «να γίνουμε η πιο αξιόπιστη εταιρεία στον κόσμο για τους ασθενείς, τους πελάτες, τους συναδέλφους, τους επενδυτές, τους επιχειρηματικούς εταίρους και τις κοινότητες όπου εργαζόμαστε και ζούμε» (www.pfizerplus.com).

Η Pfizer έχει σαφείς στόχους τους οποίους απαριθμεί ρητά στη δήλωση αποστολής. Δεν επαναπαύεται στα μέχρι τώρα επιτεύγματά της και στοχεύει στην υπέρβαση των προσδοκιών τόσο των ασθενών, όσο και των συνεργατών της.

Κάνοντας την υγειονομική περίθαλψη απλή και προσβάσιμη

Η δέσμευση στην εργασία είναι μία από τις σημαντικότερες πτυχές της δήλωσης αποστολής της Pfizer. Από τη δημιουργία της ακόμα, η κορυφαία φαρμακευτική εταιρεία εστίασε στη δέσμευση και την αφοσίωσή της στη δημιουργία προϊόντων και την παροχή υπηρεσιών που μπορούν να καλύψουν πιο αποτελεσματικά τις ανάγκες του κόσμου. Η εταιρεία επιβεβαιώνει την ελικρίνειά της στην αποστολή αυτή, παρασκευάζοντας καινοτόμα φάρμακα για τους ασθενείς, αντιμετωπίζοντας τις επιστημονικές προκλήσεις.

Βελτίωση της ποιότητας ζωής

Το δεύτερο στοιχείο της δήλωσης αποστολής αναδεικνύει το ρόλο της Pfizer ως πρωτοπόρου στην καινοτομία ιατρικών προϊόντων που βελτιώνουν την ποιότητα ζωής των ανθρώπων. Καθώς η Pfizer στοχεύει να γίνει η πιο αξιόλογη εταιρεία στον ιατρικό τομέα, επικεντρώνεται στη θεραπεία των παθήσεων των

ανθρώπων. Η κορυφαία βιοφαρμακευτική εταιρεία υπόσχεται επανάσταση με την αναβάθμιση των ιατρικών προϊόντων της.

Ξεπερνώντας τις προσδοκίες για την εξυπηρέτηση της κοινότητας

Η Pfizer ως ηγέτης του κλάδου δεν περιορίζει τον ρόλο της μόνο στη δημιουργία ιατρικών προϊόντων. Το τρίτο στοιχείο στη δήλωση αποστολής της αποτελεί δήλωση κοινωνικής εταιρικής ευθύνης. Η εταιρεία έχει λάβει σημαντικά μέτρα για να επεκτείνει την απήχυσή της και να δημιουργήσει προγράμματα που μπορούν να βοηθήσουν τους ανθρώπους σε μεγάλη κλίμακα.

Σύμφωνα με το όραμα της Pfizer, οι άνθρωποι της «καινοτομούν για να προσφέρουν στους ασθενείς θεραπείες που βελτιώνουν σημαντικά τη ζωή τους» και «βρίσκονται σε μία αδιάκοπη αναζήτηση ανακαλύψεων που αλλάζουν τη ζωή των ασθενών». Αυτό ήταν το αρχικό όραμα του Charles Pfizer, το οποίο ακολουθείται μέχρι και σήμερα. Η Pfizer πιστεύει στην εξέλιξη ως εταιρεία. Η δήλωση του οράματός της έχει ανανεωθεί και έχει ενσωματώσει νέα στοιχεία για να υποδηλώσει την ανάπτυξή της. Ωστόσο, η επιθυμία της εταιρείας να επιτύχει τους στόχους της, μακροπρόθεσμα, παραμένει η ίδια (www.pfizer.com).

Καινοτομία για τη βελτίωση των προϊόντων

Η καινοτομία στα προϊόντα ήταν πάντα το μόνό της Pfizer που αποτυπώνεται επίσης στο όραμά της. Ως κορυφαία φαρμακευτική εταιρεία επικεντρώνεται στην παραγωγή ιατρικών προϊόντων και φαρμάκων υψηλής ποιότητας. Το τμήμα παραγωγής της Pfizer αποτελεί απόδειξη ότι θέλει να παραμείνει η πιο περιζήτητη εταιρεία ιατρικών προϊόντων στον κλάδο. Η εταιρεία δείχνει τη δέσμευσή της κατασκευάζοντας και παρέχοντας προϊόντα που μπορούν να ωφελήσουν άμεσα την υγεία του ασθενούς. Η Pfizer αναδεικνύει στη δήλωση του οράματός της ότι κύριο μέλημά της είναι η ανάπτυξη προϊόντων που βελτιώνουν τη ζωή των ασθενών.

Η διατήρηση της ανταγωνιστικότητας συμβάλει ώστε να γίνει ο κόσμος πιο υγιής

Καθ' όλη τη διάρκεια της ανάπτυξης της, η Pfizer έχει επικεντρωθεί στη δημιουργία καινοτόμων και καλύτερων προϊόντων. Αυτό βοήθησε την εταιρεία να παραμείνει ανταγωνιστική και να προηγηθεί κάποιων πολύ σημαντικών ανταγωνιστών του κλάδου. Το να είναι σε θέση να ενισχύει την υγεία και την ευημερία των ανθρώπων είναι το όραμα που ακολουθεί η Pfizer ως μία από τις μεγαλύτερες φαρμακευτικές εταιρείες. Σχεδιάζει τις στρατηγικές και το σχέδιο δράσης που θα ακολουθήσει για να επεκταθεί ως η πιο αξιόλογη εταιρεία του είδους της.

Η Pfizer ενσωματώνει τέσσερις απλές αλλά ισχυρές αξίες στις ενέργειές της, συμπεριλαμβανομένων της ισότητας, της χαράς, της υπεροχής και του θάρρους, για να καθορίσει την κουλτούρα της.

Θάρρος : Για την Pfizer, μια σημαντική ανακάλυψη ξεκινά όταν κάποιος αντιμετωπίζει τη συνήθεια, ιδίως όταν αντιμετωπίζει αντιξοότητες και αβεβαιότητα. Μέσω αυτής της αξίας, η εταιρεία ωθεί τις ομάδες της να μιλούν, να σκέφτονται σε μεγάλο βαθμό και να γίνονται πιο αποφασιστικές.

Υπεροχή : Η υπεροχή είναι μια σημαντική βασική αξία της Pfizer για να παρακινεί τις ομάδες και τους υπαλλήλους της να δίνουν τον καλύτερο εαυτό τους και να αλλάζουν τις ζωές των ανθρώπων. Η εταιρεία πιστεύει ότι αυτό συμβαίνει μόνο όταν το εργατικό δυναμικό εστιάζει σε αυτό που έχει σημασία, κατανέμει τους ρόλους και μετρά τα αποτελέσματα.

Ισότητα : Η Pfizer πιστεύει στην ισότητα και θεωρεί ότι το να κάνει τους ανθρώπους να αισθάνονται ορατοί, ότι τους φροντίζουν και τους ακούν είναι η πιο σημαντική αξία. Η εταιρεία παροτρύνει τις ομάδες της να ενεργούν με ειλικρίνεια και ακεραιότητα για να γίνουν πιο ενταγμένες και να μειώσουν τις ανισότητες στην υγειονομική περίθαλψη.

Χαρά : Η Pfizer δίνει έμφαση στην εύρεση της χαράς, στην υπερηφάνεια και στην αναγνώριση του ενός από τον άλλο (www.pfizer.com).

Στρατηγική ανάλυση της εταιρείας Pfizer

Είναι γνωστό πως οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο, έχοντας ίδιους στόχους, παρέχοντας παρόμοια προϊόντα ή υπηρεσίες, απευθυνόμενοι στο ίδιο κοινό και χρησιμοποιώντας ίδια μέσα, καταλήγουν να σημειώνουν διαφορές στις πωλήσεις, στην αναγνωρισιμότητα και κατ' επέκταση στην προτίμηση του κόσμου. Σε αυτή τη διαφοροποίηση πολλοί είναι οι παράγοντες που μπορεί να συμβάλλουν, όπως το μάρκετινγκ, η οργάνωση λειτουργιών, οι πελατειακές σχέσεις και γενικότερα η στρατηγική (Porter, 1980).

Η στρατηγική ανάλυση είναι πλέον απαραίτητο εργαλείο στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Αν και πρώτη φορά που εμφανίστηκε σαν έννοια ήταν το 1951 στο βιβλίο του William Newman, η πιο ολοκληρωμένη προσέγγιση δόθηκε από τον Michael E. Porter στο Harvard Business School. Σύμφωνα με τον καθηγητή Porter, στρατηγική είναι η μοναδική τοποθέτηση της εταιρείας, συμπεριλαμβανομένων κάποιων δραστηριοτήτων και το νόημα της στρατηγικής είναι να επιλεγθούν τέτοιοι τρόποι εκτέλεσης των δραστηριοτήτων αυτών που να είναι διαφορετικοί από αυτούς των αντιπάλων (Porter, 1980).

Τα πιο ευρέως χρησιμοποιούμενα εργαλεία στρατηγικού σχεδιασμού είναι το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter και η SWOT ανάλυση. Το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter υποδεικνύει και αναλύει 5 ανταγωνιστικές δυνάμεις που σχηματίζουν κάθε επιχειρηματικό κλάδο και βοηθάει στον καθορισμό των δυνάμεων και των αδυναμιών της επιχείρησης. Χρησιμοποιείται πολύ στη δομή και στην ανταγωνιστική στρατηγική. Η ανάλυση SWOT συμβάλλει στην αξιολόγηση των εξωτερικών και εσωτερικών παραγόντων που επηρεάζουν την επιχείρηση. Βοηθά στον εντοπισμό ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και σύγκρισης ισχυρών και αδύναμων πλευρών των ανταγωνιστών. Και τα δύο είναι εργαλεία που βοηθάνε στη λήψη αποφάσεων. Συνήθως, οι επιχειρήσεις, οι επενδυτές και οι αναλυτές χρησιμοποιούν το πρώτο μοντέλο για να αναλύσουν το ανταγωνιστικό περιβάλλον ενός κλάδου, ενώ το δεύτερο χρησιμοποιείται για βαθύτερη αναζήτηση σε μια συγκεκριμένη εταιρεία με σκοπό να βρεθούν οι

εσωτερικές και ενδοεταιρικές της δυνατότητες (Porter (1980) ; Sarsby (2016) ; Piercy & Giles (1989)).

Η ανάλυση των πέντε δυνάμεων του Porter χαρακτηρίζεται από τον ανταγωνισμό στον κλάδο, την πιθανότητα νεοεισερχόμενων ανταγωνιστών, τη διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, την ανταγωνιστική αντιπαλότητα και τη διαπραγματευτική δύναμη των καταναλωτών (Porter, 1996). Η ζήτηση για φάρμακα και φαρμακευτικά προϊόντα παγκοσμίως είναι πολύ μεγάλη και για το λόγο αυτό ο κλάδος της φαρμακοβιομηχανίας έχει γνωρίσει μεγάλη αύξηση τα τελευταία χρόνια. Η Pfizer για το 2021 ήταν η μεγαλύτερη φαρμακευτική εταιρεία με έσοδα 81,288 δις δολάρια, ενώ οι κύριοι ανταγωνιστές του κλάδου ήταν οι Sinopharm (\$60,450 δις), AbbVie (\$56,197 δις), Johnson&Johnson (\$52,080 δις), Novartis (\$51,626 δις) και Roche (49,257) (www.drugdiscoverytrends.com, 2022). Τα μεγάλα ποσά των εσόδων αυτών αποδεικνύουν εμφανώς ότι υπάρχει μεγάλη ανάπτυξη στον κλάδο και σκληρός ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών καθώς δραστηριοποιούνται πολλές φαρμακευτικές εταιρείες στο χώρο (www.porteranalysis.com , 2017).

Εξαιτίας της μεγάλης ανάπτυξης που γνωρίζει ο κλάδος και της συνεισφοράς στην καινοτομία των προϊόντων, οι νεοεισερχόμενοι ανταγωνιστές είναι πρόθυμοι να ξεκινήσουν μια επιχείρηση στον κλάδο αυτό. Ερευνητές που έχουν τα προσόντα για να παράγουν καινοτόμα προϊόντα προσελκύουν επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων για να εισέλθουν στην αγορά. Ένας κλάδος που έχει διαθεσιμότητα για πρωτοπορία είναι πάντα δέλεαρ για νέους ανταγωνιστές. Επίσης το γεγονός ότι υπάρχει ελλιπής πληροφόρηση των καταναλωτών για τα φαρμακευτικά προϊόντα, δίνει τη δύναμη στις επιχειρήσεις να καθορίσουν τις τιμές. Συνεπώς, είναι μεγάλη η απειλή από τους νεοεισερχόμενους ανταγωνιστές (www.porteranalysis.com , 2017).

Η ανταγωνιστική αντιπαλότητα στο φαρμακευτικό κλάδο είναι μεγάλη, καθώς υπάρχουν πολλά παρεμφερή φάρμακα με την ίδια φόρμουλα και για τις ίδιες ενδείξεις (γενόσημα). Το γεγονός της εύρεσης της φόρμουλας από κάποιον ανταγωνιστή και της κυκλοφορίας ενός γενοσήμου, καθιστά τον κίνδυνο

μεγάλο, καθώς μπορεί πολύ εύκολα να επηρεάσει τις πωλήσεις και κατ' επέκταση τα έσοδα. Από την άλλη, παραμένει μεγάλος ο αριθμός των γιατρών οι οποίοι συστήνουν κάποια συγκεκριμένη μάρκα φαρμάκου καθώς έχουν κάποια συνεργασία με την εταιρεία αυτή. Αυτός είναι και ο λόγος που οι φαρμακευτικές εταιρείες προσπαθούν να έχουν καλές σχέσεις τόσο με γιατρούς όσο και με νοσοκομειακές μονάδες (www.thecasesolutions.com).

Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών είναι μεγάλη όταν τα προϊόντα παρέχονται από πολλούς προμηθευτές. Στη φαρμακευτική βιομηχανία όμως υπάρχει κάθετη ολοκλήρωση, δηλαδή η εταιρεία ερευνά, κατασκευάζει και διανέμει τα προϊόντα στην αγορά, μειώνοντας έτσι δραματικά το ρόλο των προμηθευτών. Ωστόσο αξίζει να αναφερθούμε ότι όλες οι εταιρείες προσπαθούν να παρασκευάζουν αυτοματοποιημένα, οπότε, καθώς οι προμηθευτές αυτών των μηχανημάτων είναι λίγοι, στην περίπτωση αυτή έχουν και μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη (www.thecasesolutions.com ; www.porteranalysis.com, 2017).

Η διαπραγματευτική δύναμη των καταναλωτών είναι αρκετά μεγάλη. Αρχικά διότι έχουν το δικαίωμα από την κυβέρνηση και επιπλέον γιατί στην αγορά υπάρχουν πολλά υποκατάστατα προϊόντα, οδηγώντας έτσι την ίδια την εταιρεία να προχωρήσει σε μείωση τιμής. Η διαπραγματευτική δύναμη όμως δεν προέρχεται από τους γιατρούς, επειδή αυτοί θα προτείνουν κάποιο συγκεκριμένο προϊόν, ακόμα και αν είναι ακριβό, αλλά από την έλλειψη γνώσης του κόσμου που συνήθως θα απευθυνθεί στο φθηνότερο προϊόν (www.porteranalysis.com, 2017).

Το πιο συνηθισμένο εργαλείο για στρατηγικό σχεδιασμό ωστόσο είναι η ανάλυση SWOT, καθώς έχει τη δυνατότητα να υποδεικνύει τα σημεία που η εταιρεία έχει κάποιο πλεονέκτημα αλλά και αδυναμία, τόσο στο εσωτερικό, όσο και στο εξωτερικό της περιβάλλον. Τα πλεονεκτήματα στο εσωτερικό περιβάλλον καλούνται δυνάμεις, ενώ στο εξωτερικό ευκαιρίες, ενώ αντίστοιχα τα αδύναμα σημεία της στο εσωτερικό περιβάλλον καλούνται αδυναμίες ενώ στο εξωτερικό, απειλές. Από τα αρχικά των λέξεων αυτών δημιουργήθηκε και

το όνομα της ανάλυσης αυτής, SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) (Piercy & Giles (1989)).

Η πιο σημαντική από τις δυνάμεις της εταιρείας είναι η ηγετική της θέση στην αγορά, καθώς έχει μεγάλα έσοδα κάνοντας την τρίτη μεγαλύτερη φαρμακευτική εταιρεία βάσει της αξίας κεφαλαιοποίησης (278 δις δολάρια) (www.globaldata.com). Καθώς η Pfizer δραστηριοποιείται στο χώρο για πάνω από 170 έτη, έχει πολύ ισχυρό ιστορικό υπόβαθρο και μεγάλη αναγνωρισιμότητα. Το τμήμα της Έρευνας και Ανάπτυξης είναι από τα πιο εξελιγμένα και εξαπλώνεται σε πολλά πεδία όπως η ανοσολογία, η ογκολογία, η νευρολογία και καρδιολογία (www.thesocialgrabber.com, 2021). Το εργατικό δυναμικό της είναι άρτια εξειδικευμένο μέσα από συνεχή προγράμματα εκπαίδευσης. Έχει δημιουργήσει μια ισχυρή βάση από αξιόπιστους προμηθευτές και τα τελευταία χρόνια μέσα από εξαγορές και συγχωνεύσεις με τεχνολογικές εταιρείες έχει χτίσει μια πολύ ισχυρή εφοδιαστική αλυσίδα. Είναι επίσης σε θέση να παρέχει τα προϊόντα της στο μεγαλύτερο μέρος της αγοράς διαμέσου του ανεπτυγμένου δικτύου διανομής της. Τεράστια δύναμη για την Pfizer αποτελεί και το γεγονός ότι το επίπεδο ικανοποίησης των καταναλωτών είναι μεγάλο – το τμήμα της εταιρείας που αντικείμενό του είναι η ικανοποίηση των καταναλωτών προσπαθεί να επιλύει τυχόν προβλήματα διατηρώντας έτσι την καλή σχέση με τους καταναλωτές. Τέλος, μεγάλη δύναμη της εταιρείας ήταν και η ταχύτατη ανταπόκρισή της στο συναγερμό της πανδημίας, με την κυκλοφορία του εμβολίου κατά της COVID-19 (www.fernfortuniversity.com).

Από τις μεγαλύτερες αδυναμίες της εταιρείας αποτελεί το γεγονός ότι έχει αρκετές εκκρεμοδικίες εις βάρος της από επιπλοκές ασθενών έπειτα από κατανάλωση των προϊόντων της. Επίσης, τα πρόστιμα και οι ποινές αγγίζουν τα 2,3 δις δολάρια για δηλώσεις παράνομου μάρκετινγκ. Μεγάλη αδυναμία της εταιρείας ήταν και η αποτυχία να εξασφαλίσει αρκετές δόσεις εμβολίου στα τέλη του 2020, όταν η κυκλοφορία του εγκρίθηκε (www.thesocialgrabber.com, 2021). Πολλές άλλες εταιρείες του κλάδου δαπανούν μεγαλύτερα ποσά στο τμήμα της Έρευνας και της Ανάπτυξης, γεγονός που την αφήνει σε χαμηλότερες θέσεις όσον αφορά την καινοτομία. Ένα ακόμα σημείο που χωλαίνει η Pfizer

είναι οι προβλέψεις στη ζήτηση των προϊόντων. Αυτός είναι και ένας από τους λόγους για τους οποίους το ημερήσιο απόθεμα είναι υψηλό σε σύγκριση με τους ανταγωνιστές της και έτσι καταλήγει να το διατηρεί τόσο στις αποθήκες όσο και στο κανάλι διανομής. Άξιο αναφοράς στην κατηγορία των αδυναμιών είναι πως ο δείκτης κερδοφορίας και το ποσοστό καθαρής συνεισφοράς της Pfizer είναι κάτω από τον μέσο όρο του κλάδου. Σε πολλές περιπτώσεις, παρόλο που ένα προϊόν ήταν επιτυχημένο όσον αφορά τις πωλήσεις, η τοποθέτησή του δεν ήταν σωστά καθορισμένη, γεγονός που ενδέχεται να δημιουργήσει έδαφος για ανταγωνιστική επίθεση. Δεδομένης της κλίμακας της οποίας η εταιρεία σχεδιάζει να επεκταθεί, η Pfizer πρέπει να επενδύσει περισσότερα χρήματα στην τεχνολογία για να ενσωματώσει τις διαδικασίες σε όλους τους τομείς, καθώς αυτή τη στιγμή η επένδυση σε τεχνολογίες δεν ανταποκρίνεται στο όραμα της εταιρείας. Τέλος, υπάρχουν κενά στην γκάμα των προϊόντων που διανέμει η εταιρεία. Αυτή η έλλειψη επιλογών μπορεί να δώσει σε έναν νέο ανταγωνιστή τη δυνατότητα να αποκτήσει θέση στην αγορά (www.fernfortuniversity.com).

Μεγάλη ευκαιρία για την Pfizer ήταν η συνεργασία με την BioNTech και η άμεση ανταπόκριση στην πανδημία με το εμβόλιο BNT162b2 κατά του κορωνοϊού. Μάλιστα, η Στρατηγική Ομάδα Εμπειρογνομώνων για Ανοσοποιήσεις (SAGE) του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας (WHO), έκρινε το εμβόλιο αξιόπιστο και αποτελεσματικό. Σύμφωνα με έρευνες του Πανεπιστημίου του Cambridge, μία μόνο δόση του εμβολίου της Pfizer δίνει τετραπλάσια μείωση στην ποσότητα των ασυμπτωματικών λοιμώξεων COVID-19 (www.thesocialgrabber.com, 2021). Πρόσφατα, τον Νοέμβριο του 2020 η Pfizer προχώρησε σε συγχώνευση με την Mylan M.V. και τη δημιουργία της νέας εταιρείας Viatris που θα έχει στο χαρτοφυλάκιό της ήδη υπάρχοντα συνταγογραφούμενα φάρμακα, δίνοντας έτσι στη Pfizer τη δυνατότητα να στοχεύσει στην καινοτομία και στις ανάγκες των ασθενών (www.pfizer.com). Οι νέες τάσεις στη συμπεριφορά των καταναλωτών παρέχουν μια μεγάλη ευκαιρία για τη Pfizer να δημιουργήσει νέες ροές εσόδων και να διαφοροποιηθεί σε νέες κατηγορίες προϊόντων. Η οικονομική ανάκαμψη και η αύξηση των δαπανών των πελατών, μετά από χρόνια ύφεσης και αργού ρυθμού ανάπτυξης

στον κλάδο, είναι μια ευκαιρία για την Pfizer να κατακτήσει νέους πελάτες και να αυξήσει το μερίδιο αγοράς της. Τα τελευταία χρόνια η εταιρεία έχει επενδύσει τεράστια χρηματικά ποσά στην ηλεκτρονική πλατφόρμα για διαθεσιμότητα προϊόντων και παραγγελίες, επένδυση που άνοιξε νέο κανάλι πωλήσεων για την Pfizer. Τα επόμενα χρόνια η εταιρεία μπορεί να αξιοποιήσει αυτή την ευκαιρία γνωρίζοντας καλύτερα τους πελάτες της και εξυπηρετώντας τις ανάγκες τους με τη χρήση ανάλυσης μεγάλων δεδομένων.

Το χαμηλό ποσοστό πληθωρισμού φέρνει μεγαλύτερη σταθερότητα στην αγορά, επιτρέποντας την παροχή πιστώσεων με χαμηλότερο επιτόκιο στους πελάτες της Pfizer. Η υιοθέτηση νέων τεχνολογικών προτύπων και η κυβερνητική συμφωνία ελεύθερου εμπορίου έδωσε στην Pfizer την ευκαιρία να εισέλθει σε μια νέα αναδυόμενη αγορά. Η νέες τεχνολογίες παρέχουν την ευκαιρία στην εταιρεία να εφαρμόσει διαφοροποιημένη στρατηγική τιμολόγησης στη νέα αγορά και θα της επιτρέψει να διατηρήσει τους πιστούς πελάτες της με εξαιρετικές υπηρεσίες και να προσελκύσει νέους (www.fernfortuniversity.com).

Μεγάλη απειλή για την εταιρεία ήταν η εύρεση γενοσήμενων φαρμάκων του Lyrica – ενός από τα πιο επιτυχημένα προϊόντα της Pfizer - από άλλες φαρμακευτικές εταιρείες που είχε σαν επίπτωση τη μείωση των πωλήσεων του. Απειλή αποτέλεσαν και οι αλλεργικές αντιδράσεις που έπαθαν μερικοί άνθρωποι που έκαναν το εμβόλιο για τον COVID. Ένα από τα συστατικά του εμβολίου είναι η ένωση πολυαιθυλενογλυκόλης, η οποία ποτέ πριν δεν είχε χρησιμοποιηθεί σε κάποιο εγκεκριμένο εμβόλιο (www.thesocialgrabber.com, 2021). Η προμήθεια νέων προϊόντων δεν είναι τακτική, οδηγώντας έτσι σε υψηλές και χαμηλές διακυμάνσεις του αριθμού των πωλήσεων κατά τη διάρκεια μιας χρονικής περιόδου. Οι νόμοι περί ευθύνης στις διάφορες χώρες είναι διαφορετικοί και αυτό μπορεί να εκθέσει τη Pfizer στις εν λόγω αγορές. Μια μεγάλη απειλή για την εταιρεία αποτελούν και οι χαμηλής ποιότητας απομιμήσεις ιδίως στις αγορές χαμηλού εισοδήματος. Οι νέες τεχνολογίες που αναπτύσσονται από τους ανταγωνιστές θα μπορούσαν να αποτελέσουν σοβαρή απειλή για τον κλάδο μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα. Τέλος, η σταθερή

κερδοφορία έχει αυξήσει τον αριθμό των επιχειρήσεων στον κλάδο τα τελευταία χρόνια, γεγονός που έχει ασκήσει πιέσεις όχι μόνο στην κερδοφορία αλλά και στις συνολικές πωλήσεις (www.fernfortuniversity.com).

Όπως προαναφέρθηκε, η ανάλυση SWOT χρησιμοποιείται για βαθύτερη αναζήτηση των δυνάμεων και των αδυναμιών, τόσο σε εσωτερικό όσο και σε εξωτερικό περιβάλλον. Υπάρχουν στρατηγικές από εκεί και πέρα που βοηθάνε τους αρμόδιους να αναλάβουν δράσεις που θα μετατρέψουν μια ζημιογόνα επίπτωση (Αδυναμία ή Απειλή) σε ένα κερδοφόρο παράγοντα (Δύναμη ή Ευκαιρία) (Sarsby, 2016).

Η ανταπόκριση της Pfizer στην πανδημία

Η Pfizer αναμφισβήτητα έδρασε γρήγορα και αποτελεσματικά κατά της πανδημίας. Οι κινήσεις στρατηγικής σημασίας και υπεροχής της εταιρείας επιβεβαιώνουν τα λόγια του CEO, Albert Bourla πως «Στη δύσκολη αυτή περίοδο έχουμε δεσμευτεί να κάνουμε ό,τι χρειάζεται για να ανταποκριθούμε στην πανδημία COVID-19. Πολλές φαρμακευτικές εταιρείες, όπως και η Pfizer, κάνουν προσπάθειες να αναπτύξουν αντιικές θεραπείες για να βοηθήσουν τους νοσούντες, αλλά και νέα εμβόλια για να προστατέψουν από τη λοίμωξη και να περιορίσουν την εξάπλωση του ιού. Η Pfizer εργάζεται για την προώθηση των δικών μας πιθανών αντιικών θεραπειών και μαζί με τον συνεργάτη μας BioNTech έχουμε αναπτύξει ένα εμβόλιο COVID-19. Δεσμευόμαστε να εργαστούμε ως μία ομάδα σε ολόκληρο τον κλάδο για να αξιοποιήσουμε την επιστημονική μας εξειδίκευση, τις τεχνικές μας δεξιότητες και τις παραγωγικές μας δυνατότητες για την καταπολέμηση αυτής της εξελισσόμενης κρίσης».

Για να είναι εφικτή η προσπάθεια αυτή, η εταιρεία φρόντισε πρωταρχικά την ασφάλεια των συνεργατών και των υπαλλήλων της, παίρνοντας όλα τα απαραίτητα μέτρα, ακολουθώντας τις απαιτήσεις των τοπικών κυβερνήσεων και παρέχοντας τις απαραίτητες οδηγίες για την παρουσία στον εργασιακό χώρο, τα ταξίδια, την προστασία και την υγιεινή (www.pfizer.com).

Σε μία φαρμακευτική εταιρεία τέτοιου μεγέθους πολύ σημαντικό ρόλο παίζει και η διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας. Διαθέτοντας ένα από τα πιο εξελιγμένα συστήματα εφοδιαστικής αλυσίδας στον κλάδο, με πάνω από 40 ιδιόκτητες εγκαταστάσεις και περισσότερους από 200 προμηθευτές παγκοσμίως, η εταιρεία παρέχει επάρκεια και παράλληλη διατήρηση αποθεμάτων όπου αυτό χρειάζεται. Οι επαγγελματίες τόσο στο τμήμα της παραγωγής όσο και της εφοδιαστικής αλυσίδας δουλεύουν αδιάκοπα με σκοπό να διασφαλιστεί πως η παγκόσμια προμήθεια φαρμάκων της Pfizer θα συνεχίσει να είναι διαθέσιμη στους ασθενείς. Μέχρι και σήμερα δεν έχει παρατηρηθεί καμία διακοπή στην εφοδιαστική αλυσίδα και όλα τα εργοστάσια – ακόμα και αυτά που βρίσκονται σε πληγείσες περιοχές – είναι άκρως λειτουργικά. Η εταιρεία για να πετύχει την κάλυψη των αναγκών των ασθενών αύξησε την παραγωγή, μετατόπισε τη ζήτηση στα πιο κρίσιμα προϊόντα και ενέκρινε υπερωρίες σε πολλά εργοστάσια. Για τη διασφάλιση της παράδοσης των προϊόντων στους πελάτες, εφάρμοσε μια βελτιωμένη διαδικασία για να παρακολουθείται η ζήτηση και η διαχείριση των παραγγελιών καθώς και ο έλεγχος του εφοδιασμού. Επίσης, επέκτεινε τη χρήση του Digital Operations Center, μιας ψηφιακής λύσης που έχει αναπτύξει η Pfizer και επιτρέπει τις λειτουργίες εφοδιασμού. Η επέκταση παρέχει δυνατότητες οπτικής διαχείρισης και παρακολούθησης ενεργειών που επιτρέπουν στους συναδέλφους στα εργοστάσια - είτε φυσικά είτε εικονικά - να παραμένουν συνδεδεμένοι και να εργάζονται συνεργατικά, διατηρώντας παράλληλα τις απαιτούμενες αποστάσεις ασφαλείας (www.pfizer.com).

Δραστηριοποιούμενη στο χώρο για πάνω από 170 χρόνια, η Pfizer έχει αντιμετωπίσει παγκόσμιες προκλήσεις στον τομέα της υγείας, ανακαλύπτοντας πληθώρα εμβολίων και θεραπειών, συμπεριλαμβανομένων και των μολυσματικών ασθενειών. Συγκεκριμένα, στην περίπτωση της πανδημίας COVID-19, η Pfizer δεσμεύτηκε να δώσει λύσεις για την αντιμετώπιση της. Έτσι λοιπόν, στο πλαίσιο της άμεσης ανταπόκρισής της εταιρείας, έχουν εντοπιστεί στις βιβλιοθήκες της αντιβιοτικές ενώσεις με δραστικότητα για συγγενείς ιούς και που πιθανώς να έχουν δυνατότητες αντιμετώπισης της πανδημίας με βάση τη

μοντελοποίησή τους, βάσει των οποίων αναπτύχθηκε και ένα εμβόλιο COVID-19 σε συνεργασία με την BioNTech. Σε ευρύτερη κλίμακα, η Pfizer έχει δεσμευτεί να εργαστεί ως μια ομάδα σε ολόκληρο τον κλάδο, αξιοποιώντας την επιστημονική τεχνογνωσία, τις τεχνικές δεξιότητες και τις παραγωγικές ικανότητές της με σκοπό να καταπολεμηθεί αυτή η εξελισσόμενη κρίση (www.pfizer.com).

Αναπόσπαστο κομμάτι των νέων θεραπειών όμως αποτελούν και οι κλινικές δοκιμές. Για τη σωστή διεξαγωγή τους, η εταιρεία έχει διασφαλίσει ότι κατά τη διάρκεια μιας κλινικής δοκιμής θα είναι ασφαλείς τόσο οι συμμετέχοντες, όσο και οι εργαζόμενοι. Η εταιρεία έχει εκδηλώσει την ευγνωμοσύνη της απέναντι σε κάθε άτομο που έχει συμμετάσχει σε μια κλινική δοκιμή (www.pfizer.com).

Πολύ σημαντικό κομμάτι της ανταπόκρισης αυτής αποτελούν και οι προσπάθειες της Pfizer για ισότιμη και προσιτή πρόσβαση στα εμβόλια COVID-19 για τους ανθρώπους σε όλο τον κόσμο. Από την έναρξη του προγράμματος της ανάπτυξης του εμβολίου, υπήρξε επικοινωνία με περισσότερες από 100 χώρες και οργανισμούς σχετικά με την προμήθεια του εμβολίου COVID-19. Από τον Φεβρουάριο του 2021, έχουν οριστικοποιηθεί συμφωνίες προμήθειας με πολλές αναπτυσσόμενες χώρες, όπως η Χιλή, η Κολομβία, το Μεξικό, το Περού, η Μαλαισία, η Ιορδανία, ο Λίβανος και άλλες. Σε παγκόσμιο επίπεδο, η εταιρεία έχει διαθέσει δόσεις σε πολλές χώρες σε μη κερδοσκοπική τιμή, συμπεριλαμβανομένης μιας συμφωνίας προαγοράς με τη μονάδα COVAX – μονάδα παγκόσμιας συνεργασίας για την επιτάχυνση της ανάπτυξης, παραγωγής και ισότιμης πρόσβασης σε τεστ, θεραπείες και εμβόλια COVID-19 (www.who.int) - για την παροχή έως και 40 εκατομμυρίων δόσεων το 2021. Η Pfizer παραμένει προσηλωμένη στην υποστήριξη των προσπαθειών που αποσκοπούν στο να παρέχουν στις αναπτυσσόμενες χώρες την ίδια πρόσβαση σε εμβόλια με τον υπόλοιπο κόσμο (www.pfizer.com).

Η Pfizer αναγνωρίζοντας την πίεση που άσκησε και συνεχίζει να ασκεί η πανδημία COVID-19 στους ασθενείς και τους παρόχους υγειονομικής

περίθαλψης σε όλο τον κόσμο, συνεργάστηκε με κυβερνήσεις και διεθνείς μη κερδοσκοπικούς οργανισμούς για πιο αποτελεσματική ανταπόκριση στην πανδημία. Προχώρησε σε δωρεές πολύ αναγκαίων φαρμάκων και εμβολίων, αλλά και σε ενέργειες για την υποστήριξη των εργαζομένων στην πρώτη γραμμή της υγείας. Πιο συγκεκριμένα, στις ΗΠΑ η εταιρεία έχει προσαρμόσει προσωρινά ορισμένα στοιχεία του Προγράμματος Βοήθειας Ασθενών της Pfizer για να ανταποκριθεί στις εξελισσόμενες ανάγκες των ασθενών που εξυπηρετεί και να διασφαλίσει ότι θα έχουν πρόσβαση στα φάρμακά τους χωρίς διακοπή ακόμα και κατά τη διάρκεια της καραντίνας εγκρίνοντας τη συνταγογράφηση μέσω τηλεδιάσκεψης. Επί προσθέτως η εταιρεία έχει δεσμεύσει 40 εκατομμύρια δολάρια σε ιατρικές και φιλανθρωπικές χρηματικές επιχορηγήσεις για να βοηθήσει στην καταπολέμηση των παγκόσμιων επιπτώσεων της πανδημίας COVID-19 σε όλο τον κόσμο. Η δωρεά καλύπτει τις επείγουσες ανάγκες των εταιριών που εργάζονται για την επιβράδυνση της εξάπλωσης του ιού εντός των κοινοτήτων και την ενίσχυση των ευάλωτων συστημάτων υγειονομικής περίθαλψης έναντι μελλοντικών απειλών για τη δημόσια υγεία (www.pfizer.com).

Επιπλέον, αναγνωρίζοντας τις πρωτοφανείς απαιτήσεις που έχει θέσει η πανδημία COVID-19 στα συστήματα υγειονομικής περίθαλψης σε όλο τον κόσμο, η Pfizer δημιούργησε ένα νέο Παγκόσμιο Πρόγραμμα Ιατρικών Υπηρεσιών COVID-19, το οποίο δίνει τη δυνατότητα στους ιατρούς να παρέχουν διαγνωστική, θεραπευτική και δημόσια υγειονομική υποστήριξη στη μάχη κατά του COVID-19. Οι αδειούχοι επαγγελματίες υγείας που αισθάνονται υποχρεωμένοι να παρέχουν τις υπηρεσίες τους κατά τη διάρκεια αυτής της κρίσης θα έχουν έναν τρόπο να συμμετάσχουν στον αγώνα.

Πολλοί από τους περίπου 90.000 συνεργάτες της Pfizer προσφέρουν το χρόνο και τις δεξιότητές τους μέσω εικονικών και άλλων ασφαλών εθελοντικών δραστηριοτήτων για να βοηθήσουν στην αντιμετώπιση επείγουσών αναγκών υγείας που σχετίζονται με το COVID-19 σε επίπεδο κοινότητας, ενώ το Ίδρυμα Pfizer αντισταθμίζει τις δωρεές των συναδέλφων σε τοπικές, εθνικές και παγκόσμιες φιλανθρωπικές οργανώσεις (www.pfizer.com).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - Ανάλυση Οικονομικών Αποτελεσμάτων

Εισαγωγή στην ανάλυση οικονομικών αποτελεσμάτων

Σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (Δ.Λ.Π.), οι εταιρείες είναι υποχρεωμένες να δημοσιεύουν ετησίως μια σειρά από οικονομικές καταστάσεις οι οποίες αποτελούν τη βασική πηγή άντλησης πληροφορίας τόσο για τους μετόχους και τα ενδιαφερόμενα μέλη, όσο και για τους πιθανούς επενδυτές. Οι οικονομικές καταστάσεις πρέπει να αποτυπώνουν επαρκώς την τρέχουσα επιχειρηματική δραστηριότητα κάθε οντότητας ώστε μέσα από αυτές να μπορούν να ληφθούν αποφάσεις για το μέλλον της επιχείρησης με σκοπό τη βελτίωση των αποτελεσμάτων (κερδοφορία) (Σουμπενιώντης & Ταμπακούδης, 2017).

Οι οικονομικές καταστάσεις αφορούν διάφορες ομάδες ανθρώπων για διαφορετικούς σκοπούς την κάθε μία. Η διοίκηση της επιχείρησης αναλύει τα στοιχεία των καταστάσεων με σκοπό να πάρει αποφάσεις που θα έχουν ως στόχο την πραγματοποίηση κερδών χωρίς όμως να αμελεί τη διατήρηση της ισορροπίας μεταξύ βραχυπρόθεσμων, μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων και ίδιων κεφαλαίων, όπως επίσης και μεταξύ αποδοτικότητας και ρευστότητας. Οι επενδυτές είναι μια ακόμα ομάδα που ενδιαφέρεται για τις οικονομικές καταστάσεις, οι οποίοι στοχεύουν στην κερδοφορία της επιχείρησης και στη μελλοντική της πορεία μέσα από τη σύγκριση οικονομικών καταστάσεων παρελθόντων ετών. Οι οικονομικές καταστάσεις είναι αναπόφευκτο να μην ενδιαφέρουν τις τράπεζες και τα άλλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, καθώς θα πρέπει να εξασφαλίσουν ότι η επιχείρηση είναι σε θέση να αποπληρώσει χωρίς επιπλέον πιστώσεις το δάνειο που θα της χορηγηθεί. Οι οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης θα ενδιαφέρουν τόσο τους προμηθευτές που έχουν βραχυπρόθεσμες όσο και τους προμηθευτές που έχουν μακροπρόθεσμες απαιτήσεις από την επιχείρηση, οι οποίοι σαφώς θα εστιάσουν σε διαφορετικά στοιχεία των οικονομικών καταστάσεων. Οι μεν θα ενδιαφερθούν για την επαρκή ρευστότητα της επιχείρησης μέσω της οποίας θα εισπράξουν την απαίτησή τους, ενώ οι δε, για μελλοντική δημιουργία κερδών καθώς οι

οικονομικές καταστάσεις δεν αποτελούν αντιπροσωπευτικό δείγμα για την οικονομική κατάσταση της επιχείρησης αρκετά χρόνια μετά (Τουρνά-Γερμανού, 2015).

Οι οικονομικές καταστάσεις που οφείλουν οι επιχειρήσεις να δημοσιεύουν στο τέλος κάθε διαχειριστικής χρήσης είναι:

-Ισολογισμός τέλους χρήσης ή Κατάσταση Οικονομικής Θέσης (Balance sheet)

Η κατάσταση οικονομικής θέσης αποτελείται από το Ενεργητικό, τα περιουσιακά δηλαδή στοιχεία της εταιρείας, τα Ίδια Κεφάλαια που αποτυπώνουν την υποχρέωση προς τον επιχειρηματία και τους μετόχους και το Παθητικό, δηλαδή τις υποχρεώσεις της επιχείρησης προς διάφορους τρίτους. Σε κάθε χρονική στιγμή το σύνολο του Ενεργητικού θα πρέπει να ισούται με το άθροισμα των Ιδίων Κεφαλαίων και του Παθητικού (Jan, Haka, Bettner, Carcello, 2008).

-Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (income statement)

Η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης συγκεντρώνει τα κέρδη και τις ζημίες της επιχείρησης που σημείωσε η επιχείρηση στο τέλος μια χρήσης σε παράθεση πάντα με τα αντίστοιχα μεγέθη της προηγούμενης χρήσης. Συμπληρώνεται σύμφωνα με την αρχή του δεδουλευμένου και αποτελείται από δύο μέρη, τα λειτουργικά έσοδα, έξοδα και αποτελέσματα εκμετάλλευσης και τα έκτακτα έσοδα και έξοδα (μη λειτουργικά) (Τουρνά-Γερμανού, 2015).

-Κατάσταση μεταβολής καθαρής θέσης ή ιδίων κεφαλαίων (statement of owners' equity)

Στην Κατάσταση μεταβολής καθαρής θέσης απεικονίζονται οι αλλαγές στην καθαρή θέση της επιχείρησης που σημειώθηκαν στην τρέχουσα χρήση, η οποία δείχνει το ποσό των περιουσιακών στοιχείων που είτε συνείσφεραν οι φορείς, είτε που αποκτήθηκε στην πορεία ως αποτέλεσμα κερδοφόρας λειτουργίας και δε διανεμήθηκε στους μετόχους αλλά κρατήθηκε για να αξιοποιηθούν οι σκοποί της επιχείρησης (Τουρνά-Γερμανού, 2015).

-Κατάσταση Χρηματοροών ή Ταμειακών Ροών (Cash flow statements)

Η Κατάσταση χρηματοροών είναι μια κατάσταση όπου τα έσοδα αποτελούν τις θετικές χρηματοροές και τα έξοδα τις αρνητικές και βάσει αυτών παρέχονται πληροφορίες για τη δυνατότητα της επιχείρησης να δημιουργεί ταμειακά διαθέσιμα καθώς και πληροφορίες για το πώς αυτά διαχειρίζονται. Ως ταμειακά διαθέσιμα ορίζονται τα μετρητά και οι καταθέσεις της οντότητας που μπορούν να χρησιμοποιηθούν άμεσα. Συμπληρώνεται με ταμειακή βάση και όχι σύμφωνα με την αρχή του δεδουλευμένου (Τουρνά-Γερμανού, 2015). Οι ταμειακές ροές χωρίζονται σε τρεις βασικές κατηγορίες: τις λειτουργικές ροές που προέρχονται από εισπράξεις ή πωλήσεις αγαθών και υπηρεσιών, τις επενδυτικές που προέρχονται από αγορές ή πωλήσεις παγίων και χρεογράφων για μακροπρόθεσμες επενδύσεις και τις χρηματοδοτικές ροές που προέρχονται από απόκτηση ρευστών από έκδοση μετοχών ή δανείων και από πληρωμές δανείων ή μετόχων (Helfert, 2001).

-Προσάρτημα Ισολογισμού και Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης

Το Προσάρτημα είναι συνοδευτικό των καταστάσεων με συμπληρωματικούς πίνακες, επεξηγηματικό υλικό και πρόσθετα στοιχεία και πληροφορίες. Μέσα από το υλικό αυτό διαπιστώνεται η πραγματική οικονομική κατάσταση της επιχείρησης αλλά και η διαμόρφωση του αποτελέσματος (Τουρνά-Γερμανού, 2015).

Η ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων πραγματοποιείται είτε με τη μέθοδο της τυποποιημένης ανάλυσης είτε με τη μέθοδο ανάλυσης αριθμοδεικτών. Στην παρούσα εργασία θα αναλύσουμε τις οικονομικές καταστάσεις της Pfizer και με τις δύο μεθόδους.

Στην ανάλυση τυποποιημένης μορφής ανήκουν η οριζόντια και η κάθετη ανάλυση. Στην οριζόντια ανάλυση γίνεται σύγκριση των οικονομικών καταστάσεων σε βάθος χρόνου. Αφού τα δεδομένα ταξινομηθούν κατά χρονική περίοδο, επιλέγεται μία χρονική περίοδος ως σημείο αναφοράς (συνήθως ονομάζεται έτος βάσης) και η τιμή κάθε μεγέθους εκφράζεται ως ποσοστό του αντίστοιχου μεγέθους του έτους βάσης. Με τον τρόπο αυτό είναι ευκολότερη η σύγκριση μεγεθών σε βάθος χρόνου αλλά και η εύρεση διαχρονικών τάσεων.

Στην κάθετη ανάλυση κάθε στοιχείο των οικονομικών καταστάσεων εκφράζεται σαν ποσοστό κάποιου άλλου (συνήθως κάποιου μεγαλύτερου συνόλου, όπως το Ενεργητικό ή οι Πωλήσεις). Με τον τρόπο αυτό ελέγχεται η σημαντικότητα του στοιχείου και φυσικά μπορεί να μελετηθεί και διαχρονικά πραγματοποιώντας την ίδια ανάλυση σε οικονομικές καταστάσεις διαφορετικών ετών και συγκρίνοντας τα ίδια μεγέθη (Σουμπενιώτης & Ταμπακούδης, 2017).

Η ανάλυση αριθμοδεικτών (ή δεικτών) είναι η δεύτερη μέθοδος που χρησιμοποιείται στην ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων μιας επιχείρησης. Για την κατασκευή των δεικτών χρησιμοποιούνται μεγέθη από την ίδια ή από άλλη οικονομική κατάσταση και συνήθως εκφράζονται σε αριθμό ή σε ποσοστό. Ο σκοπός των δεικτών είναι να γίνει η αξιολόγηση μιας συγκεκριμένης δραστηριότητας της επιχείρησης (Σουμπενιώτης & Ταμπακούδης, 2017).

Αξίζει να σημειωθεί ότι κανένας δείκτης δε θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη μεμονωμένα. Θα πρέπει να αξιολογείται σε συνδυασμό με άλλους δείκτες ή με τους ίδιους δείκτες ομοειδών επιχειρήσεων ή ακόμα και διαχρονικά συγκρίνοντας τον ίδιο δείκτη με τους αντίστοιχους των προηγούμενων ετών, όπως θα μας απασχολήσει και στην παρούσα εργασία. Καθώς το μέλημά μας είναι να ελεγχθεί η επίδραση της πανδημίας στην συγκεκριμένη φαρμακευτική εταιρεία, η σύγκριση με δείκτες άλλων εταιρειών του κλάδου δεν θα είχε κάποια αξία για το συγκεκριμένο ερώτημα.

Οι αριθμοδείκτες κατατάσσονται σε τέσσερις βασικές κατηγορίες:

-Δείκτες Ρευστότητας, οι οποίοι εξετάζουν την ικανότητα της επιχείρησης να αντιμετωπίσει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της, είτε αξιοποιώντας τα περιουσιακά της στοιχεία είτε τις βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις της (Gibson, 1995).

-Δείκτες Δραστηριότητας, οι οποίοι μετρούν το βαθμό αξιοποίησης των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης, είτε δηλαδή του κεφαλαίου κίνησης είτε του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού (Σουμπενιώτης & Ταμπακούδης, 2017).

-Δείκτες Χρέους και Μακροπρόθεσμης Φερεγγυότητας, οι οποίοι μετρούν το πόσο μπορεί να επεκταθεί ο δανεισμός αλλά και την ικανότητα της επιχείρησης να αντιμετωπίσει ένα μακροπρόθεσμο χρέος (Σουμπενιώτης & Ταμπακούδης, 2017).

-Δείκτες Κερδοφορίας, οι οποίοι εξετάζουν την ικανότητα της επιχείρησης να σημειώνει κέρδη τόσο από την αποτελεσματικότητα των λειτουργιών της, όσο και από την αξιοποίηση των περιουσιακών της στοιχείων (Σουμπενιώτης & Ταμπακούδης, 2017).

Ανάλυση καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης εταιρείας Pfizer

Παρατηρώντας τον Πίνακα 1 της οριζόντιας ανάλυσης ΚΑΧ της εταιρείας Pfizer γίνεται αντιληπτό ότι οι πωλήσεις το 2020 εμφάνισαν άνοδο μόλις 2% σε σχέση με το 2019, το 2021 99% και το 2022 η άνοδος άγγιξε το 145% φτάνοντας σε απόλυτο νούμερο τα 100 δισεκατομμύρια δολάρια, νούμερο που δεν έχει παρατηρηθεί ξανά στην εταιρεία. Πιο συγκεκριμένα, η μικρή αύξηση που παρατηρήθηκε στις πωλήσεις από το 2019 στο 2020, οφείλεται κυρίως στον COVID-19 και στις επιπτώσεις που είχε τόσο στη μείωση των επισκέψεων των ασθενών σε εξωτερικά ιατρεία και κατ' επέκταση στη μείωση της συνταγογράφησης, όσο και στη μείωση της ζήτησης φαρμάκων από την Κίνα. Την επόμενη χρονιά, το 2021, οι πωλήσεις αυξήθηκαν ραγδαία κατά 95% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Αυτό οφείλεται στη μεγάλη ζήτηση για το εμβόλιο της εταιρείας, του φαρμάκου Paxlovid καθώς και πολλών φαρμάκων νοσοκομειακής χρήσης. Το 2022 η αύξηση που εμφανίστηκε στις πωλήσεις της εταιρείας σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά ήταν 23% η οποία οφειλόταν κυρίως στη ζήτηση που είχε το Paxlovid με τις πωλήσεις να φτάνουν τα 100 δισεκατομμύρια δολάρια.

Το κόστος των πωλήσεων το 2019 σημειώθηκε στα 8,054 δις δολάρια και με σταδιακές αυξήσεις το 2022 έφτασε τα 34,344 δις δολάρια. Πιο συγκεκριμένα το 2020 παρατηρήθηκε μια αύξηση της τάξης του 5% η οποία

οφείλεται κυρίως στην αύξηση των πωλήσεων, τη δυσμενή επίπτωση των επιπλέον δαπανών που προέκυψαν για την αντιμετώπιση της πανδημίας COVID-19, την αρνητική επίδραση της συναλλαγματικής ισοτιμίας και της δραστηριότητας κάλυψης κινδύνων στα ενδοεταιρικά αποθέματα. Το 2021 το κόστος των πωλήσεων αυξήθηκε κατά 263%, γεγονός που οφείλεται σε μια επιβάρυνση 50% για διαμοιρασμό του μεικτού κέρδους με την BioNTech και του αυξημένου όγκου των πωλήσεων άλλων προϊόντων. Το 2022 η αύξηση που παρατηρήθηκε σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά ήταν 11% λόγω της ίδιας επιβάρυνσης για το διαμοιρασμό των κερδών με την BioNTech, τις αυξημένες πωλήσεις του Paxlovid και κάποιες διαγραφές αποθεμάτων.

Ως αποτέλεσμα των παραπάνω, τα μικτά κέρδη το 2020 σημειώνουν αύξηση 1% σε σύγκριση με το 2019, 54% αύξηση για το 2020 και τέλος 101% αύξηση για το 2022 σε σύγκριση με το 2019 που σαφώς οφείλεται στην ραγδαία αύξηση των πωλήσεων που σημείωσε η εταιρεία λόγω των στρατηγικών της κινήσεων και της άμεσης ανταπόκρισή της στην πανδημία.

Τα έξοδα πώλησης, πληροφόρησης και διοίκησης σημείωσαν το 2020 μια πτώση 9% σε σχέση με τα αντίστοιχα του 2019, η οποία οφείλεται κυρίως στις χαμηλότερες δαπάνες για τις εταιρικές λειτουργίες και τις δραστηριότητες πωλήσεων και μάρκετινγκ λόγω του αντίκτυπου της πανδημίας COVID-19. Ωστόσο το 2021 σημειώθηκε μια αύξηση 9% σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά και τα έξοδα επανήλθαν σχεδόν στα ίδια επίπεδα με αυτά του 2019. Για την αύξηση αυτή ευθύνεται κυρίως οι αυξημένες δαπάνες που σχετίζονται με προϊόντα αλλά και η αύξηση του κόστους κάποιων εφαρμογών, συμπεριλαμβανομένης και της ηλεκτρονικής πλατφόρμας Digital Operations Center με σκοπό τη μελλοντική μείωση του κόστους και της παραγωγής, κίνηση που ελαχιστοποιεί τις αδυναμίες της εταιρείας στον τεχνολογικό τομέα. Το 2022 η αύξηση που σημειώθηκε ήταν 8% σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά κυρίως λόγω αυξημένων εξόδων μάρκετινγκ και προώθησης προσφάτων εισαχθέντων προϊόντων με τα πιο γνωστά να είναι το Paxlovid και το εμβόλιο Pfizer-BioNTech.

Τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης (R&D) το 2020 σημείωσαν αύξηση 4% συγκριτικά με το 2019 η οποία οφείλεται κυρίως σε δαπάνες συνεργασίας με την BioNTech για την από κοινού ανάπτυξη ενός εμβολίου COVID-19, συμπεριλαμβανομένης μιας προκαταβολής στην BioNTech, καθώς και σε επενδύσεις για την προώθηση της αυτοματοποίησης. Το 2021 τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης αυξήθηκαν 19% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, γεγονός που επεξηγείται από προκαταβολές και πληρωμές που δόθηκαν για συμφωνίες συνεργασίας και αδειοδότησης καθώς και από επενδύσεις σε πολλά θεραπευτικά προγράμματα, ένα από τα οποία σχετιζόταν με την ανάπτυξη του από του στόματος χορηγούμενου COVID-19 φαρμάκου. Το 2022 σημειώθηκε αύξηση 10% συγκριτικά με το 2021 η οποία οφείλεται σε αυξημένες επενδύσεις για προγράμματα εμβολίων και ογκολογίας, καθώς και δαπάνες ανάπτυξης νεοαποκτηθέντων περιουσιακών στοιχείων, γεγονός που επιβεβαιώνει τη στρατηγική της εταιρείας για συνεχείς επενδύσεις στον τομέα της έρευνας.

Τα έξοδα αναδιάρθρωσης αφορούν ένα πρόγραμμα της εταιρείας που ξεκίνησε στα τέλη του 2019 και έχει ως σκοπό την εξοικονόμηση κόστους βελτιώνοντας τόσο το δίκτυο παραγωγής όσο και τις δραστηριότητες του τμήματος έρευνας και ανάπτυξης. Τα έξοδα αυτά εμφάνισαν μια πτώση 4% το 2020 σε σχέση με το 2019, ενώ το 2021 αυξήθηκαν κατά 33% και το 2022 κατά 129%.

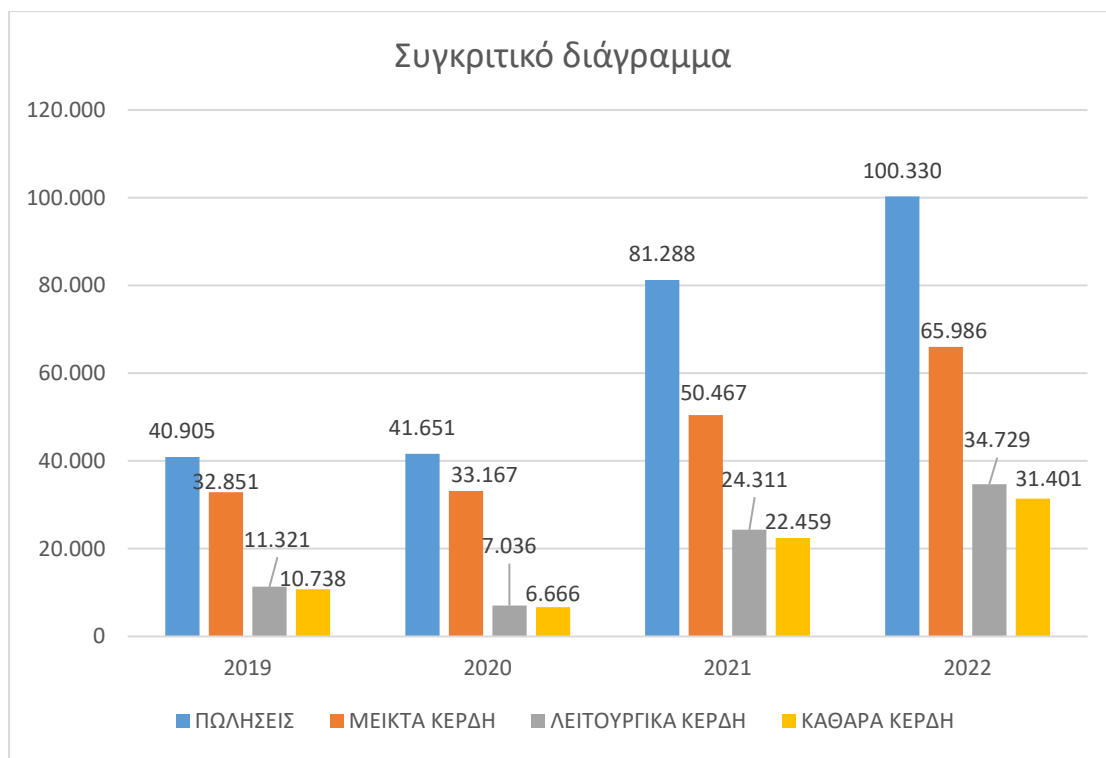
Λαμβάνοντας υπόψη όλα τα παραπάνω στοιχεία των οικονομικών καταστάσεων, καθώς και κάποιες αυξομειώσεις των φορολογικών συντελεστών παρατηρείται μια αύξηση 207% των καθαρών κερδών της εταιρείας το 2022 συγκριτικά με το 2019 φτάνοντας σε απόλυτο νούμερο τα 31 δισεκατομμύρια δολάρια. (Πίνακας 1)

Πίνακας 1: Οριζόντια ανάλυση κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022).

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ PFIZER – ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΑΝΑΛΥΣΗ							
	2019	2020	2020 vs 2019	2021	2021 vs 2019	2022	2022 vs 2019
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	\$40.905	\$41.651	102%	\$81.288	199%	\$100.330	245%
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	8.054	8.484	105%	30.821	383%	34.344	426%
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	32.851	33.167	101%	50.467	154%	65.986	201%
ΕΞΟΔΑ ΠΩΛΗΣΗΣ, ΠΛΗΡΟΦ. & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ	12.726	11.597	91%	12.703	99%	13.677	107%
ΕΞΟΔΑ ΕΡΕΥΝΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	8.385	8.709	104%	10.360	124%	11.428	136%
ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΕΡΕΥΝΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	-	684		3.469		953	
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΕΝΣΩΜΑΤΩΝ ΠΑΓΙΩΝ	4.429	3.348	76%	3.700	84%	3.609	81%
ΕΞΟΔΑ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ	601	579	96%	802	133%	1.375	229%
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	(4.610)	1.213		(4.878)		217	
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	11.321	7.036	62%	24.311	215%	34.729	307%
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	583	370	63%	1.852	318%	3.328	571%
ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ	10.738	6.666	62%	22.459	209%	31.401	292%
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΚΤΑΚΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	5.318	2.529	48%	(434)		6	0.1%
ΚΑΘ. ΕΙΣ. ΠΡΟ ΚΑΤΑΝΟΜΗΣ ΣΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	16.056	9.195	57%	22.025	137%	31.407	195%
ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΣΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	29	36	124%	45	155%	35	120%
ΚΑΘΑΡΑ ΕΣΟΔΑ	16.026	9.159	57%	21.979	137%	31.372	196%

Πηγή στοιχείων: Pfizer Annual Reports

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζονται οι πωλήσεις, τα μεικτά, λειτουργικά και καθαρά κέρδη της Pfizer σε απόλυτα νούμερα για τα έτη 2019, 2020, 2021, 2022, όπως αυτά σημειώθηκαν στην οριζόντια ανάλυση των αντίστοιχων καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης.



Εικόνα 1: Συγκριτικό διάγραμμα πωλήσεων, μεικτών κερδών, λειτουργικών κερδών και καθαρών κερδών της εταιρείας Pfizer για τα έτη 2019-2022.

Παρατηρώντας τον Πίνακα 2 που ακολουθεί με την κάθετη ανάλυση της κατάστασης των αποτελεσμάτων χρήσης είναι φανερό ότι τα δύο τελευταία έτη 2021 και 2022 έχουμε μείωση του ποσοστού των μικτών κερδών επί των πωλήσεων. Ενώ τα έτη 2019 και 2020 τα μικτά κέρδη αποτελούν σταθερά το 80% των πωλήσεων, τα επόμενα δύο χρόνια το ποσοστό αυτό σημειώνεται σε 62% και 66% αντίστοιχα παρά την μεγάλη αύξηση των πωλήσεων. Αυτό οφείλεται στη μεγάλη αύξηση και του ποσοστού του κόστους πωλήσεων για λόγους που προαναφέρθηκαν στην οριζόντια ανάλυση. Στα υπόλοιπα έξοδα ωστόσο (διοίκησης, έρευνας και ανάπτυξης και λοιπά λειτουργικά), παρατηρείται μια σταδιακή μείωση στο βάθος της τετραετίας, γεγονός που συμβάλει στη διαμόρφωση των λειτουργικών κερδών σε ποσοστό 35% των πωλήσεων για το 2022 σε σύγκριση 28% για το 2019. Εξαιρεση αποτελεί το έτος 2020 όπου σημειώθηκε το μικρότερο ποσοστό κερδών επί των πωλήσεων σε όλη την τετραετία. Κατά αντιστοιχία και τα καθαρά κέρδη όπου

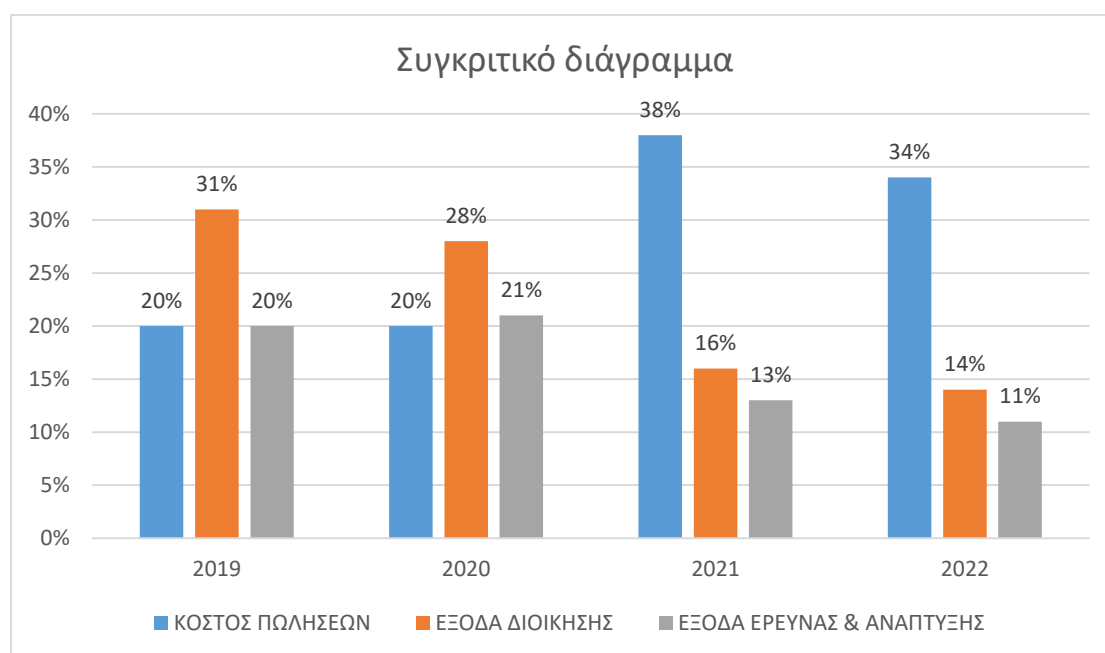
το 2019 αποτελούσαν το 26% των πωλήσεων, σημείωσαν μια ύφεση το 2020 με το ποσοστό τους να αγγίζει το 16% και τα επόμενα χρόνια να παρατηρείται ανάκαμψη με το 2021 στο 28% και το 2022 στο 32% των πωλήσεων. Η σταδιακή μείωση των εξόδων ήταν αυτή που αντιστάθμισε την αύξηση του κόστους πωλήσεων και έτσι η εταιρεία σημείωσε μεγαλύτερα κέρδη στο τέλος της τετραετίας τόσο σε ποσοστό επί των πωλήσεων όσο και σε απόλυτο νούμερο.

Πίνακας 2: Κάθετη ανάλυση κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσης Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022).

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΗΣ PFIZER – ΚΑΘΕΤΗ ΑΝΑΛΥΣΗ								
	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%
ΠΩΛΗΣΕΙΣ	\$40.905	100%	\$41.651	100%	\$81.288	100%	\$100.330	100%
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ	8.054	20%	8.484	20%	30.821	38%	34.344	34%
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ	32.851	80%	33.167	80%	50.467	62%	65.986	66%
ΕΞΟΔΑ ΠΩΛΗΣΗΣ, ΠΛΗΡΟΦ. & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ	12.726	31%	11.597	28%	12.703	16%	13.677	14%
ΕΞΟΔΑ ΕΡΕΥΝΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	8.385	20%	8.709	21%	10.360	13%	11.428	11%
ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΕΡΕΥΝΑΣ & ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	-		684	2%	3.469	4%	953	1%
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΕΝΣΩΜΑΤΩΝ ΠΑΓΙΩΝ	4.429	11%	3.348	8%	3.700	5%	3.609	4%
ΕΞΟΔΑ ΑΝΑΔΙΑΡΘΡΩΣΗΣ	601	1%	579	1%	802	1%	1.375	1%
ΛΟΙΠΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	(4.610)	11%	1.213	3%	(4.878)	6%	217	0%
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	11.321	28%	7.036	17%	24.311	30%	34.729	35%
ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	583	1%	370	1%	1.852	2%	3.328	3%
ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ	10.738	26%	6.666	16%	22.459	28%	31.401	32%
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΚΤΑΚΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	5.318	13%	2.529	6%	(434)	1%	6	0%
ΚΑΘ. ΕΙΣ. ΠΡΟ ΚΑΤΑΝΟΜΗΣ ΣΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	16.056	39%	9.195	22%	22.025	27%	31.407	32%
ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΣΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ	29	0%	36	0%	45	0%	35	0%
ΚΑΘΑΡΑ ΕΞΟΔΑ	16.026	39%	9.159	22%	21.979	27%	31.372	32%

Πηγή στοιχείων: Pfizer Annual Reports

Στο παρακάτω διάγραμμα παρουσιάζονται τα κόστη των πωλήσεων, τα έξοδα διοίκησης και τα έξοδα έρευνας και ανάπτυξης σε ποσοστά επί των πωλήσεων για τα έτη 2019, 2020, 2021, 2022, όπως αυτά σημειώθηκαν στην κάθετη ανάλυση των αντίστοιχων καταστάσεων αποτελεσμάτων χρήσης.



Εικόνα 2: Συγκριτικό διάγραμμα κόστους πωλήσεων, εξόδων διοίκησης και εξόδων έρευνας και ανάπτυξης της εταιρείας Pfizer για τα έτη 2019-2022.

Ανάλυση κατάστασης οικονομικής θέσης εταιρείας Pfizer

Στον Πίνακα 3 της οριζόντιας ανάλυσης του ισολογισμού της Pfizer, παρατηρείται πως το μη κυκλοφορούν ενεργητικό σημείωσε μια αύξηση το 2022 της τάξης του 8% συγκριτικά με το 2019, παρά την ύφεση που σημείωσε τις χρονιές 2020 και 2021. Αυτό σαφώς οφείλεται στις αυξομειώσεις που σημείωσαν τα στοιχεία του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού. Πιο συγκεκριμένα, οι επενδύσεις με μέθοδο καθαρής θέσης σημείωσαν μια συνεχή πτώση κατά της διάρκεια της τετραετίας, με το 2022 να παρατηρείται πτώση 36 % σε σχέση με το 2019. Η μείωση αυτή οφείλεται κυρίως σε μερίσματα και

στο γεγονός ότι οι επενδύσεις αυτές έγιναν σε μια ξένη εταιρεία (κοινοπραξία Consumer Healthcare JV) , υπάρχει η επίδραση της συναλλαγματικής ισοτιμίας. Οι μακροπρόθεσμες επενδύσεις της εταιρείας παρουσιάζουν μια άνοδο 13% το 2020 και 68% συγκριτικά με το 2019, το 2022 ωστόσο παρουσιάστηκε πτώση 20% σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Οι μακροπρόθεσμες αυτές επενδύσεις αφορούν κυρίως χρεόγραφα και επενδύσεις στον τομέα των βιοεπιστημών. Στα ενσώματα πάγια υπάρχει αύξηση σε όλη τη διάρκεια της τετραετίας με το 2022 να σημειώνεται αύξηση 25% σε σύγκριση με το 2019, καθώς η εταιρεία επενδύει συνεχώς σε νέους μηχανισμούς, κτίρια, εξοπλισμούς και κατασκευές σε εξέλιξη. Τα άυλα περιουσιακά στοιχεία, ενώ ξεκίνησαν να σημειώνουν πτώση τις δύο πρώτες χρονιές, το 2022 ανάκαμψαν με 28% ανοδική πορεία σε σχέση με το έτος αναφοράς. Τα άυλα περιουσιακά στοιχεία περιλαμβάνουν αδειοδοτήσεις, δικαιώματα, λογότυπα και διαδικασίες έρευνας και ανάπτυξης. Η μείωση που παρατηρήθηκε το 2020 ήταν εξαιτίας μιας αλλαγής που εφάρμοσε η εταιρεία στη μέθοδο των αποσβέσεων αλλά και στην αβέβαιη φύση του τομέα της έρευνας και ανάπτυξης καθιστώντας το, το πιο ριψοκίνδυνο πάγιο στοιχείο. Η υπεραξία σημείωσε ανοδική πορεία στο βάθος της τετραετίας με το 2022 να παρατηρείται αύξηση 7% συγκριτικά με το 2019. Σχετίζεται με συγχωνεύσεις και εξαγορές και επηρεάζεται από τη συναλλαγματική ισοτιμία. Τα αναβαλλόμενα φορολογικά στοιχεία αυξήθηκαν σε όλη τη διάρκεια που μελετά η συγκεκριμένη εργασία με το 2022 να σημειώνεται 250% αύξηση σε σχέση με το 2019 ενώ τα λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία σημείωσαν πτώση 72% για το 2020 και στην πορεία αυξήθηκαν με το 2022 η πτώση να είναι 25% σε σχέση με το 2019. Το στοιχείο αυτό περιλαμβάνει τα έτοιμα προϊόντα, τα προϊόντα σε εξέλιξη και τα αχρησιμοποίητα αποθέματα για περισσότερο από ένα χρόνο. Παρ' όλο που η συντήρηση των αποθεμάτων αποτελεί αδυναμία για τη στρατηγική της επιχείρησης, η συγκεκριμένη αύξηση που παρουσιάστηκε στο 2022 οφείλεται κυρίως στη δημιουργία στρατηγικών αποθεμάτων για το Paxlovid.

Σε σύγκριση με το μη κυκλοφορούν ενεργητικό που στο βάθος της τετραετίας η αύξηση που σημειώθηκε ήταν 8%, η αντίστοιχη αύξηση στο

κυκλοφορούν ενεργητικό ήταν 56% και 18 δισεκατομμύρια δολάρια σε απόλυτο αριθμό. Τα μόνα στοιχεία που σημείωσαν μείωση στο τέλος του 2022 ήταν το ταμείο και ταμειακά διαθέσιμα και τα λοιπά κυκλοφορούντα στοιχεία, το πρώτο μειώθηκε κατά 63% ενώ το δεύτερο 24%. Μεγάλη αύξηση σημείωσαν οι βραχυπρόθεσμες επενδύσεις με το 2022 να σημειώνεται αύξηση της τάξης 162% συγκριτικά με το 2019, οι οποίες είναι είτε χρεόγραφα είτε μετοχικοί τίτλοι είτε εξαγορές βραχυπρόθεσμων επενδύσεων. Οι λογαριασμοί εισπρακτέοι αυξήθηκαν τις δύο πρώτες χρονιές με την αύξηση το 2021 να φτάνει το 70% σε σχέση με το 2019 και το 2022 υπέστη μία μείωση και η τελική αύξηση διαμορφώθηκε στο 62%. Σύμφωνα με την πολιτική της εταιρείας η αύξηση αυτή υποδηλώνει τις συναλλαγές με συνεπείς πελάτες. Τα αποθέματα το 2020 αυξήθηκαν κατά 13% με μικρές μειώσεις τα επόμενα δύο χρόνια, με την συνολική αύξηση να επεξηγείται από τη δημιουργία στρατηγικών αποθεμάτων για το Paxlovid κατά του COVID-19. Τέλος, τα τρέχοντα φορολογικά περιουσιακά στοιχεία αυξήθηκαν σταδιακά μέχρι το 2021 με την αύξηση να είναι 56% από το 2019 ενώ το 2022 υπέστη μία μείωση της τάξης του 16%.

Όλα τα παραπάνω στοιχεία συνέβαλαν ώστε το σύνολο του Ενεργητικού να σημειώσει αύξηση 18%, αγγίζοντας τα 197,2 δισεκατομμύρια δολάρια, υπόδειξη της ανάπτυξης της εταιρείας.

Προχωρώντας στα στοιχεία του Παθητικού, είναι εμφανή μια σταδιακή μείωση του συνόλου των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων καθ' όλη τη διάρκεια της τετραετίας. Το μακροπρόθεσμο χρέος σημείωσε 9% μείωση το 2022 σε σχέση με το 2019 έπειτα από μικρές αυξομειώσεις την περίοδο της τετραετίας. Οι προβλέψεις επίσης μειώθηκαν κατά 64% το 2022 συγκριτικά με το έτος αναφοράς έπειτα από μια αλλαγή που εφάρμοσε η εταιρεία στον τρόπο υπολογισμού τους. Όμοια, μείωση υπέστησαν και οι αναβαλλόμενες φορολογικές υποχρεώσεις της τάξης του 82% όπως και οι λοιποί πληρωτέοι φόροι με μείωση της τάξης του 19% το 2022 σε σχέση με το 2019, φόρους τους οποίους η εταιρεία επωμίστηκε για τα κέρδη του εξωτερικού, γνωστοί ως φόροι επαναπατριισμού. Το μόνο στοιχείο των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων που σημείωσε αύξηση ήταν οι λοιπές υποχρεώσεις. Η αύξηση άγγιξε το 41%

για το 2021 και 91% για το 2022 συγκριτικά με το 2019. Στις λοιπές αυτές υποχρεώσεις συμπεριλαμβάνονται συμβάσεις επιτοκίου και συναλλάγματος αλλά και υποχρεώσεις από χρηματοδοτικές μισθώσεις.

Το σύνολο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων από την άλλη, έπειτα από μια μείωση 31% για το 2020, αυξήθηκε 14% και 13% για τα έτη 2021 και 2022 αντίστοιχα συγκριτικά με το 2019. Πιο συγκεκριμένα, μόνο οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις εμφάνισαν σε όλα τα επόμενα χρόνια μείωση, 83% για το 2020, 86% για το 2021 και 82% το 2022. Οι πληρωτέοι λογαριασμοί αυξήθηκαν σταδιακά σε όλη τη διάρκεια της τετραετίας με την αύξηση να φτάνει το 2022 το 75%, αυξάνοντας με τον τρόπο αυτό τη διαπραγματευτική θέση της Pfizer απέναντι στους προμηθευτές της. Τα πληρωτέα μερίσματα επίσης σημείωσαν αύξηση που το 2022 άγγιξε το 9%. 62% ήταν η αύξηση που σημείωσε το 2022 ο πληρωτέος φόρος εισοδήματος ενώ η δεδουλευμένη αποζημίωση 43%. Μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση καταγράφηκε στις λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις που ήταν 112% για το 2021 και 92% για το 2022 συγκριτικά με το έτος αναφοράς. Στις λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις συμπεριλαμβάνονται συμβόλαια επιτοκίου και συναλλάγματος αλλά η ραγδαία αύξηση που καταγράφηκε τα τελευταία δύο χρόνια αφορά ποσά πληρωτέα στη BioNTech για το διαχωρισμό του μικτού κέρδους, 5,2 και 9,7 δισεκατομμύρια δολάρια για το 2022 και το 2021 αντίστοιχα.

Το σύνολο της καθαρής θέσης της εταιρείας από το 2019 παρέμεινε ίδιο για την επόμενη χρονιά, σημείωσε όμως 22% αύξηση για το 2021 και 51% αύξηση για το 2022. Πιο συγκεκριμένα, μικρή αύξηση σημειώθηκε στις κοινές μετοχές και στο επιπλέον καταβληθέν κεφάλαιο, 2% και 5% στο βάθος της τετραετίας αντίστοιχα. Τα κέρδη εις νέο υπέστησαν μια μείωση 7% για το 2020, ωστόσο αυξήθηκαν 6% για το 2021 και 29% για το 2022. Αυτό οφείλεται στην ολοκλήρωση της διάσπασης της επιχείρησης Urjohh στα τέλη του 2020 και τα περιουσιακά στοιχεία και υποχρεώσεις της Urjohh απεικονίζονται στα κέρδη εις νέον. Η συγκεκριμένη ενέργεια μάλιστα προκάλεσε καθαρή αύξηση στις συσσωρευμένες λοιπές ζημίες της εταιρείας κατά 423 εκατομμύρια δολάρια.

Πίνακας 3:Οριζόντια ανάλυση ισολογισμού Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022).

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΘΕΣΗΣ PFIZER – ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΑΝΑΛΥΣΗ							
	2019	2020	2020 vs 2019	2021	2021 vs 2019	2022	2022 vs 2019
Επενδύσεις με μέθοδο καθαρής θέσης	\$ 17.133	\$ 16.856	98%	\$ 16.472	96%	\$ 11.033	64%
Μακροπρόθεσμες Επενδύσεις	3.014	3.406	113%	5.054	168%	4.036	134%
Ενσώματα Πάγια	12.969	13.745	106%	14.882	115%	16.274	125%
Άυλα περιουσιακά στοιχεία	33.936	28.337	84%	25.146	74%	43.370	128%
Υπεραξία	48.202	49.556	103%	49.208	102%	51.375	107%
Αναβαλλόμενα φορολογικά περιουσιακά στοιχεία	1.911	2.383	125%	3.341	175%	6.693	350%
Λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	17.626	4.879	28%	7.679	44%	13.163	75%
ΜΗ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	134.791	119.162	88%	121.782	90%	145.944	108%
Ταμείο και ταμειακά διαθέσιμα	1.121	1.786	159%	1.944	173%	416	37%
Βραχυπρόθεσμες επενδύσεις	8.525	10.437	122%	29.125	342%	22.316	262%
Εισπρακτέοι λογαριασμοί	6.772	7.913	117%	11.479	170%	10.952	162%
Αποθέματα	7.068	8.020	113%	9.059	128%	8.981	127%
Τρέχοντα φορολογικά περιουσιακά στοιχεία	2.736	3.264	119%	4.266	156%	3.577	131%
Λοιπά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	6.581	3.646	55%	3.820	58%	5.017	76%
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	32.803	35.067	107%	59.693	182%	51.259	156%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	167.594	154.229	92%	181.476	108%	197.205	118%
Μακροπρόθεσμο Χρέος	35.955	37.133	103%	36.195	101%	32.884	91%
Προβλέψεις	6.217	5.411	87%	3.724	60%	2.250	36%
Αναβαλλόμενες φορολογικές υποχρεώσεις	5.652	4.063	72%	349	6%	1.023	18%
Λοιποί πληρωτέοι φόροι	12.126	11.560	95%	11.331	93%	9.812	81%
Λοιπές υποχρεώσεις	6.894	6.669	97%	9.743	141%	13.180	191%
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	66.844	64.836	97%	61.342	92%	59.149	88%
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	16.195	2.703	17%	2.241	14%	2.945	18%
Πληρωτέοι Λογαριασμοί	3.887	4.283	110%	5.578	144%	6.809	175%
Μερίσματα πληρωτέα	2.104	2.162	103%	2.249	107%	2.303	109%
Φόρος εισοδήματος πληρωτέος	980	1.049	107%	1.266	129%	1.587	162%
Δεδουλευμένη αποζημίωση	2.390	3.049	128%	3.332	140%	3.407	143%
Αναβαλλόμενα έσοδα	-	1.113		3.067		2.520	
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	11.747	11.561	98%	24.939	212%	22.568	192%
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	37.304	25.920	69%	42.671	114%	42.138	113%
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	104.148	90.756	87%	104.013	100%	101.288	97%
Προνομιούχες μετοχές	17	-		-		-	
Κοινές μετοχές	468	470	100%	473	101%	476	102%
Επιπλέον καταβληθέν κεφάλαιο	87.428	88.674	101%	90.591	104%	91.802	105%
Θησαυροφυλάκιο	(110.801)	(110.988)		(111.361)		(113.969)	
Κέρδη εις νέον	97.670	90.392	93%	103.394	106%	125.656	129%
Λοιπές ζημιές	(11.640)	(5.310)		(5.897)		(8.304)	
Ίδια κεφάλαια αποδιδόμενα σε μη ελεγ. συμμετοχές	303	235	78%	262	86%	256	84%
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ	63.447	63.473	100%	77.462	122%	95.916	151%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	167.594	154.229	92%	181.476	108%	197.205	118%

Πηγή στοιχείων: Pfizer Annual Reports

Μελετώντας τον Πίνακα 4 της κάθετης ανάλυσης του ισολογισμού της εταιρείας, δεν παρατηρούμε μεγάλες αλλαγές στα ποσοστά των στοιχείων ως προς το σύνολο του Ενεργητικού. Το μη κυκλοφορούν ενεργητικό το 2019 αποτελούσε το 80% του συνολικού Ενεργητικού με το ποσοστό αυτό να διαμορφώνεται στο 74% για το 2022. Το μεγάλο αυτό ποσοστό του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού υποδεικνύει τη μεγάλη επένδυση της εταιρείας σε πάγια και άυλα περιουσιακά στοιχεία.

Μικρές ποσοστιαίες διαφορές παρατηρούνται και στα στοιχεία των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων, με πιο αξιοσημείωτες τη μείωση στο μακροπρόθεσμο χρέος της εταιρείας και την αντίστοιχη των προβλέψεων για λόγους που έχουν προαναφερθεί στην οριζόντια ανάλυση. Οι διακυμάνσεις αυτές διαμόρφωσαν το σύνολο των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων από 40% του συνολικού Παθητικού για το 2019 στο 30% για το 2022.

Στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της εταιρείας το στοιχείο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων σημείωσε μια ποσοστιαία μείωση της τάξης του 8% και το στοιχείο των λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων μία αύξηση 4%, συνεπώς δεδομένων των μικρών ποσοστιαίων αλλαγών στα υπόλοιπα στοιχεία, συνέβαλλαν για την σταθερότητα του συνόλου των βραχυπρόθεσμων αλλαγών με μόνο 1% μείωση μέσα στην τετραετία.

Τέλος, όπως ήταν αναμενόμενο από τα προηγούμενα μεγέθη, η καθαρή θέση της εταιρείας εμφάνισε ποσοστιαία αύξηση 11% από το 2019 στο 2022, αποτελώντας το 49% του συνολικού Παθητικού της εταιρείας και υποδεικνύοντας με τον τρόπο αυτό την ισχυρή της θέση, τη βελτίωση των αποτελεσμάτων της αλλά και τις αποτελεσματικότερες στρατηγικές της αποφάσεις.

Πίνακας 4: Κάθετη ανάλυση ισολογισμού Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022)

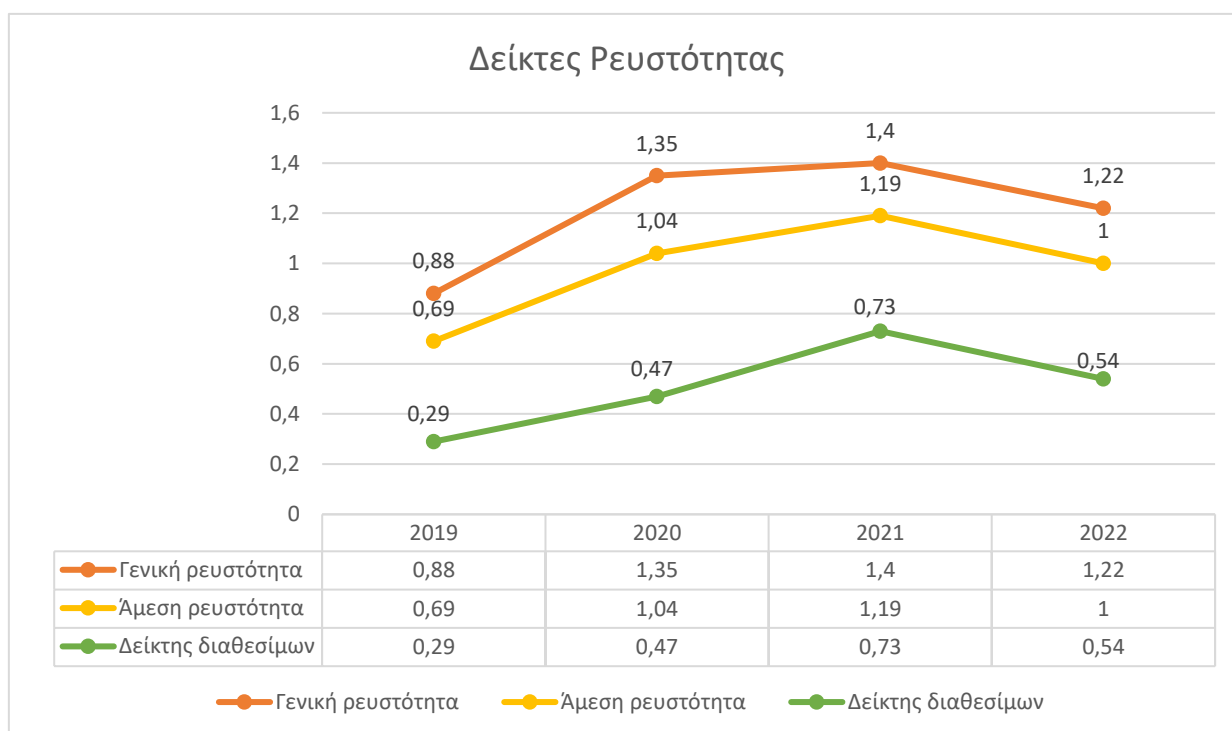
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΘΕΣΗΣ PFIZER – ΚΑΘΕΤΗ ΑΝΑΛΥΣΗ								
	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%
Επενδύσεις με μέθοδο καθαρής θέσης	\$ 17.133	10%	\$ 16.856	11%	\$ 16.472	9%	\$ 11.033	6%
Μακροπρόθεσμες Επενδύσεις	3.014	2%	3.406	2%	5.054	3%	4.036	2%
Ενσώματα Πάγια	12.969	8%	13.745	9%	14.882	8%	16.274	8%
Άυλα περιουσιακά στοιχεία	33.936	20%	28.337	18%	25.146	14%	43.370	22%
Υπεραξία	48.202	29%	49.556	32%	49.208	27%	51.375	26%
Αναβαλλόμενα φορολογικά περιουσιακά στοιχεία	1.911	1%	2.383	2%	3.341	2%	6.693	3%
Λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	17.626	10%	4.879	3%	7.679	4%	13.163	7%
ΜΗ ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	134.791	80%	119.162	77%	121.782	67%	145.944	74%
Ταμείο και ταμειακά διαθέσιμα	1.121	1%	1.786	1%	1.944	1%	416	0%
Βραχυπρόθεσμες επενδύσεις	8.525	5%	10.437	7%	29.125	16%	22.316	11%
Εισπρακτέοι λογαριασμοί	6.772	4%	7.913	5%	11.479	6%	10.952	5%
Αποθέματα	7.068	4%	8.020	5%	9.059	5%	8.981	5%
Τρέχοντα φορολογικά περιουσιακά στοιχεία	2.736	2%	3.264	2%	4.266	3%	3.577	2%
Λοιπά κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία	6.581	4%	3.646	3%	3.820	2%	5.017	3%
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	32.803	20%	35.067	23%	59.693	33%	51.259	26%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	167.594	100%	154.229	100%	181.476	100%	197.205	100%
Μακροπρόθεσμο Χρέος	35.955	21%	37.133	24%	36.195	20%	32.884	17%
Προβλέψεις	6.217	4%	5.411	4%	3.724	2%	2.250	1%
Αναβαλλόμενες φορολογικές υποχρεώσεις	5.652	3%	4.063	3%	349	0%	1.023	1%
Λοιποί πληρωτέοι φόροι	12.126	7%	11.560	7%	11.331	6%	9.812	4%
Λοιπές υποχρεώσεις	6.894	5%	6.669	4%	9.743	5%	13.180	7%
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	66.844	40%	64.836	42%	61.342	33%	59.149	30%
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	16.195	10%	2.703	2%	2.241	1%	2.945	2%
Πληρωτέοι Λογαριασμοί	3.887	2%	4.283	3%	5.578	3%	6.809	3%
Μερίσματα πληρωτέα	2.104	1%	2.162	1%	2.249	1%	2.303	1%
Φόρος εισοδήματος πληρωτέος	980	1%	1.049	1%	1.266	1%	1.587	1%
Δεδουλευμένη αποζημίωση	2.390	1%	3.049	2%	3.332	2%	3.407	2%
Αναβαλλόμενα έσοδα	-		1.113	1%	3.067	2%	2.520	1%
Λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	11.747	7%	11.561	7%	24.939	14%	22.568	11%
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	37.304	22%	25.920	17%	42.671	24%	42.138	21%
ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	104.148	62%	90.756	59%	104.013	57%	101.288	51%
Προνομιούχες μετοχές	17	0%	-		-		-	
Κοινές μετοχές	468	0%	470	0%	473	0%	476	0%
Επιπλέον καταβληθέν κεφάλαιο	87.428	52%	88.674	57%	90.591	50%	91.802	47%
Μετοχές θησαυροφυλακίου	(110.801)	(65%)	(110.988)	(72%)	(111.361)	(61%)	(113.969)	(58%)
Κέρδη εις νέον	97.670	58%	90.392	59%	103.394	57%	125.656	64%
Λοιπές ζημίες	(11.640)	(7%)	(5.310)	(3%)	(5.897)	(3%)	(8.304)	(4%)
Ίδια κεφάλαια αποδιδόμενα σε μη ελεγ.	303	0%	235	0%	262	0%	256	0%
ΚΑΘΑΡΗ ΘΕΣΗ	63.447	38%	63.473	41%	77.462	43%	95.916	49%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	167.594	100%	154.229	100%	181.476	100%	197.205	100%

Πηγή στοιχείων: Pfizer Annual Reports

Ανάλυση αριθμοδεικτών της εταιρείας Pfizer

Για την ανάλυση των αριθμοδεικτών της εταιρείας Pfizer των τελευταίων τεσσάρων ετών χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από την κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, την κατάσταση οικονομικής θέσης και την κατάσταση ταμειακών ροών. Οι δείκτες που υπολογίστηκαν είναι πολλοί και έτσι θα τους μελετήσουμε ανά κατηγορία.

Η πρώτη κατηγορία δεικτών είναι οι δείκτες ρευστότητας. Αυτοί εξετάζουν κατά πόσο η επιχείρηση είναι ικανή να ανταπεξέλθει στις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της. Πιο συγκεκριμένα, η κατηγορία αυτή των δεικτών συμπεριλαμβάνει το δείκτη γενικής ρευστότητας, δηλαδή την ικανότητα της εταιρείας να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της από τα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού, το δείκτη της άμεσης ρευστότητας, όπου οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις καλούνται να καλυφθούν από τα ταμειακά ισοδύναμα και τις απαιτήσεις, τα πιο εύκολα ρευστοποιήσιμα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού και τέλος, από το δείκτη των διαθεσίμων όπου εκεί μόνο τα ταμειακά διαθέσιμα ελέγχονται για την επάρκεια τους για την κάλυψη των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της εταιρείας (Σουμπενιώτης & Ταμπακούδης, 2017).

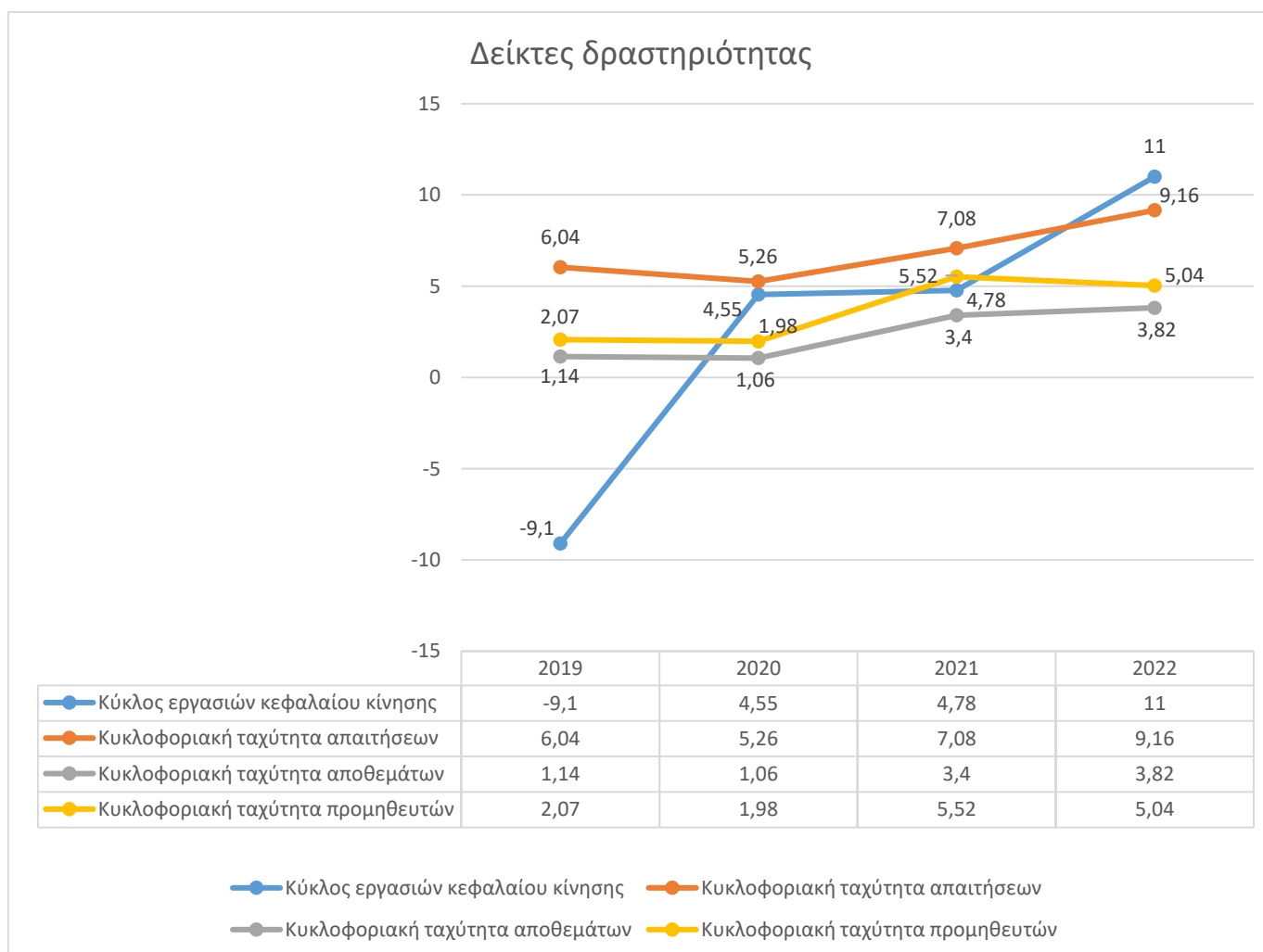


Εικόνα 3: Χρονική πορεία δεικτών ρευστότητας της Pfizer (2019-2022)

Όπως παρατηρούμε στην εικόνα 3, οι δείκτες ρευστότητας της εταιρείας παρουσίασαν άνοδο τα πρώτα χρόνια μέχρι το 2021 και έπειτα πτώση. Μετά το 2019 και ο δείκτης γενικής αλλά και ο δείκτης άμεσης ρευστότητας ήταν πάνω από τη μονάδα, γεγονός που υποδηλώνει πως η επιχείρηση είναι ικανή να καλύψει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της ρευστοποιώντας τα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού ή ακόμα και χρησιμοποιώντας μόνο τα άμεσα ρευστοποιήσιμα στοιχεία. Η πτώση των δεικτών που καταγράφεται για το 2022 οφείλεται στην πτώση που υπέστησαν και ταμειακά διαθέσιμα αλλά και οι βραχυπρόθεσμες επενδύσεις της εταιρείας.

Η δεύτερη κατηγορία δεικτών που θα αναλύσουμε είναι οι δείκτες δραστηριότητας. Στους δείκτες δραστηριότητας διακρίνονται δυο υποκατηγορίες, οι δείκτες διαχείρισης κεφαλαίου κίνησης και οι δείκτες διαχείρισης του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού, διαχωρίζοντας έτσι τα στοιχεία σε κυκλοφορούντα ή πάγια και μη κυκλοφορούντα αντίστοιχα. Οι δείκτες που ανήκουν στην πρώτη υποκατηγορία είναι ο Κύκλος εργασιών κεφαλαίου κίνησης όπου υποδεικνύει πόσο αποτελεσματικά χρησιμοποιεί η επιχείρηση το κεφάλαιο κίνησης για τη δημιουργία πωλήσεων, το κεφάλαιο κίνησης προς τις πωλήσεις καταδεικνύοντας το ποσοστό των πωλήσεων που θα πρέπει να δεσμεύσει η εταιρεία για την κάλυψη των αναγκών του κεφαλαίου κίνησης, την κυκλοφοριακή ταχύτητα των απαιτήσεων, την ικανότητα δηλαδή της επιχείρησης να μετατρέπει τις απαιτήσεις σε ρευστά διαθέσιμα, τις ημέρες των απαιτήσεων που χρειάζονται για να εισπράξει η επιχείρηση το ποσό των απαιτήσεων, την κυκλοφοριακή ταχύτητα των αποθεμάτων που υποδηλώνει την αποτελεσματικότητα της εταιρείας να διαχειρίζεται τα αποθέματά της, τις ημέρες αποθεμάτων δηλαδή οι απαιτούμενες μέρες για μετατροπή αποθεμάτων σε πωλήσεις, την κυκλοφοριακή ταχύτητα των προμηθευτών, δηλαδή την ταχύτητα που η επιχείρηση ξεπληρώνει τους προμηθευτές της, τις ημέρες πίστωσης, όπου αντίστοιχα σημειώνονται οι απαιτούμενες ημέρες για αυτήν την ενέργεια και τέλος ο ταμειακός κύκλος, όπου μετράει τη χρονική διάρκεια από την ημέρα

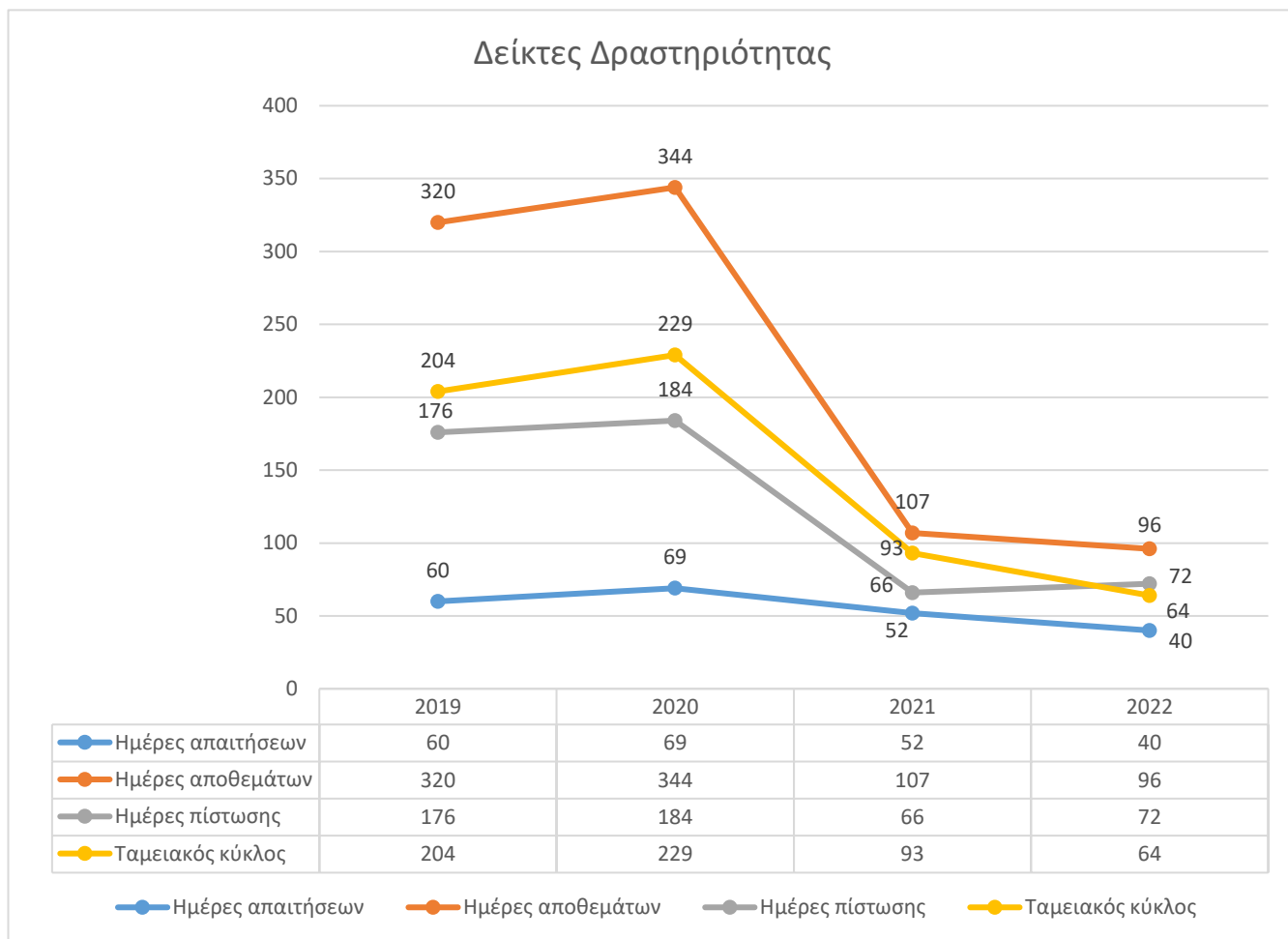
αγοράς των αποθεμάτων μέχρι την είσπραξη των απαιτήσεων. Στη δεύτερη υποκατηγορία ανήκει ο δείκτης του κύκλου εργασιών παγίων, όπου υποδηλώνεται πόσες νομισματικές μονάδες από πωλήσεις εισρέουν στην επιχείρηση για κάθε μία που επενδύεται σε πάγιο στοιχείο. Δύο τελευταίοι δείκτες των δεικτών δραστηριότητας είναι ο κύκλος εργασιών ενεργητικού και ο δείκτης έντασης κεφαλαίου.



Εικόνα 4: Χρονική πορεία δεικτών δραστηριότητας της Pfizer (2019-2022)

Βλέποντας την εικόνα 4 αρχικά παρατηρούμε ότι ο δείκτης του κύκλου εργασιών του κεφαλαίου κίνησης είναι αρνητικός για το 2019 πράγμα που οφείλεται στο ότι το σύνολο των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων είναι μεγαλύτερο από το σύνολο του κυκλοφορούντος ενεργητικού, καθιστώντας

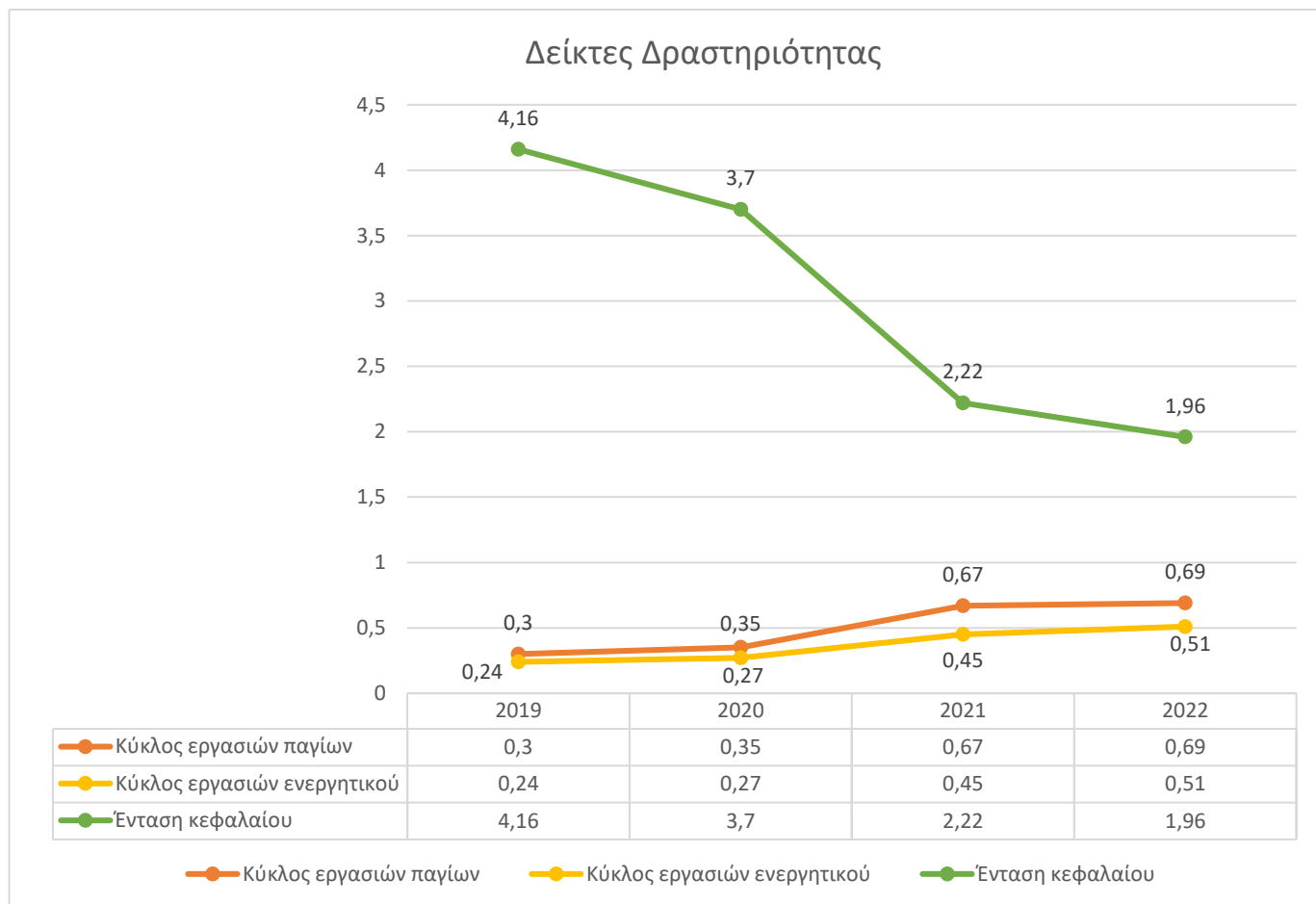
έτσι το καθαρό κεφάλαιο κίνησης αρνητικό. Το 2019 ήταν η χρονιά που η εταιρεία εξέδωσε εμπορικά χρεόγραφα και το γεγονός αυτό επεξηγεί και τον αυξημένο αριθμό των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Ωστόσο, τα επόμενα δύο χρόνια ο δείκτης παρουσιάζει άνοδο και σχεδόν σταθεροποιείται με το 2022 να παρουσιάζει ακόμα μεγαλύτερη αύξηση αγγίζοντας το 11, γεγονός που υποδεικνύει την αποτελεσματικότητα της επιχείρησης να δημιουργήσει πωλήσεις. Η κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων έπειτα από μία μικρή πτώση που εμφάνισε το 2020, σημειώνει ανοδική πορεία για τα επόμενα χρόνια διατηρώντας καθ' όλη τη διάρκεια της τετραετίας ικανοποιητικές τιμές, πιστοποιώντας την αποτελεσματικότητα της εταιρείας να μετατρέπει τα εισπρακτέα σε ρευστά διαθέσιμα. Η κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων σχετικά σταθερή παραμένει για το 2020 συγκριτικά με το 2019 και έπειτα αυξάνεται σταδιακά για τα επόμενα χρόνια. Η αύξηση του δείκτη οφείλεται στη στρατηγική κίνηση της εταιρείας δημιουργίας αποθεμάτων για το Ραχλινid, όπως αυτό αναλύθηκε εκτενέστερα στην ανάλυση οικονομικής θέσης. Τέλος, η κυκλοφοριακή ταχύτητα προμηθευτών σημειώνει μια μικρή μείωση το 2020 και έπειτα αυξάνεται στις 5,52 μονάδες για το 2021 και στις 5,04 για το 2022. Η αύξηση του δείκτη αποδεικνύει την οικονομική ευρωστία της επιχείρησης καθώς και την ενίσχυση της διαπραγματευτικής της δύναμης.



Εικόνα 5: Χρονική πορεία δεικτών δραστηριότητας της Pfizer (2019-2022)

Στην Εικόνα 5 απεικονίζονται οι ημέρες απαιτήσεων, αποθεμάτων, πίστωσης καθώς και ο ταμειακός κύκλος. Τα αυξημένα επίπεδα για το 2019 και η επιπλέον αύξηση που σημειώθηκε το 2020 μπορεί να αποδοθεί στην πανδημία και στις γενικές δυσκολίες που αυτή επέφερε. Ειδικότερα, για το 2020 παρατηρούμε ότι οι ημέρες των αποθεμάτων αγγίζουν σχεδόν το ημερολογιακό έτος, γεγονός όμως που οφείλεται στο πλεόνασμα αποθεμάτων που η εταιρεία φρόντισε να δημιουργήσει ως στρατηγική κίνηση. Ωστόσο, είναι εμφανής η μείωση όλων των παραπάνω δεικτών τα επόμενα δύο χρόνια και η προσέγγιση πολύ ικανοποιητικών τιμών. Αξίζει να παρατηρηθεί επίσης ότι οι ημέρες απαιτήσεων, δηλαδή οι μέρες που η εταιρεία λαμβάνει τις απαιτήσεις από τους πελάτες της είναι 40 και οι ημέρες πίστωσης, οι ημέρες δηλαδή που εταιρεία προχωράει σε εξόφληση των προμηθευτών της είναι 72,

ένδειξη πως η επιχείρηση διαχειρίζεται ορθά τις δραστηριότητες της διατηρώντας τη ρευστότητα της.



Εικόνα 6: Χρονική πορεία δεικτών δραστηριότητας της Pfizer (2019-2022)

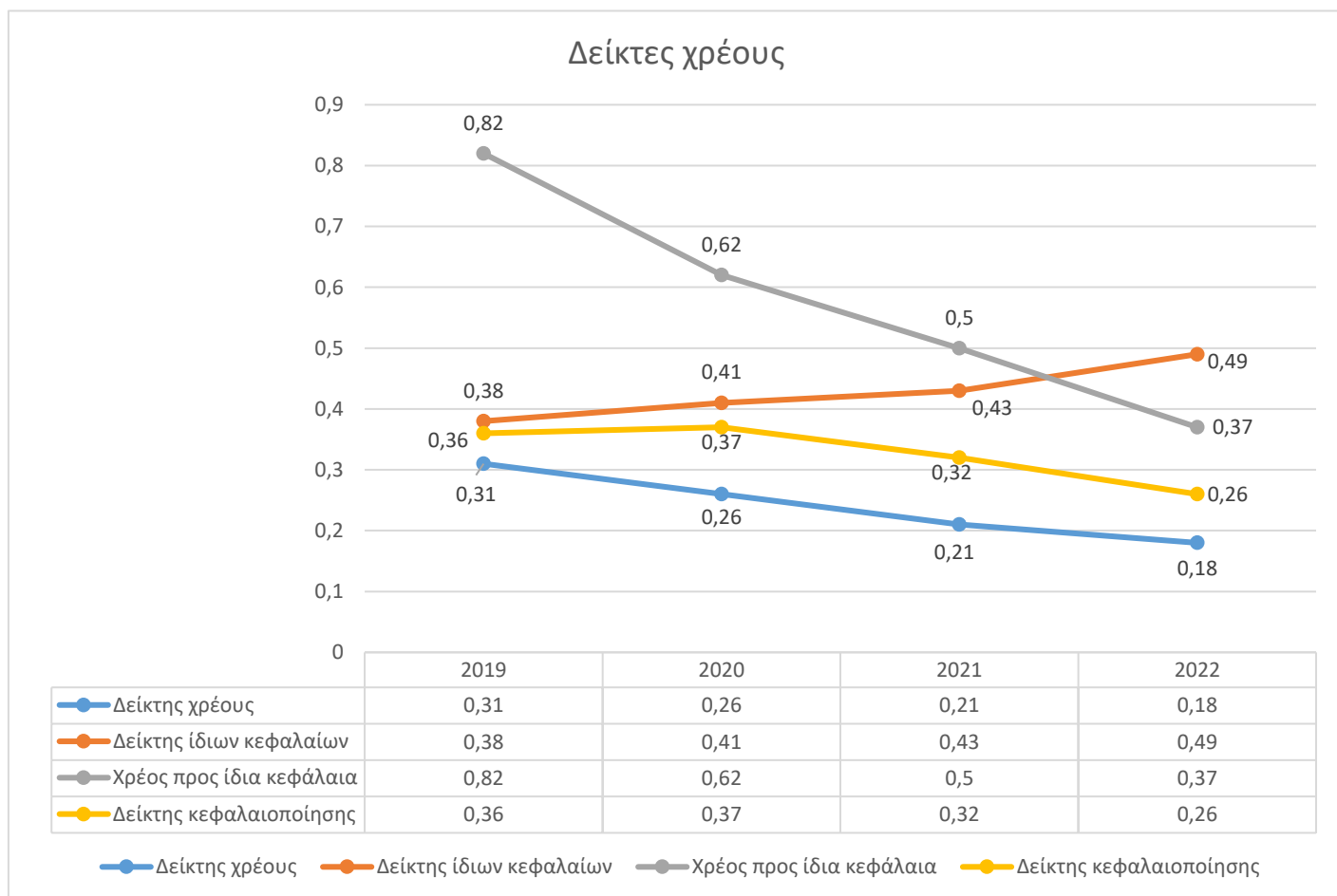
Στην Εικόνα 6 απεικονίζονται ο κύκλος εργασιών παγίων, ο κύκλος εργασιών ενεργητικού καθώς και η ένταση κεφαλαίου της εταιρείας. Ο κύκλος εργασιών παγίου παρουσιάζεται αρκετά μειωμένος ειδικά το 2019 και 2020 παρουσιάζοντας μία αύξηση τα επόμενα χρόνια αγγίζοντας το 2022 τις 0,69 μονάδες. Αυτό συνεπάγεται ότι για κάθε μία νομισματική μονάδα που επενδύεται σε πάγιο ενεργητικό, 0,69 μονάδες εισρέουν στην επιχείρηση από πωλήσεις. Αντίστοιχα μειωμένος σημειώθηκε να είναι και ο κύκλος εργασιών ενεργητικού φτάνοντας το 2022 τις 0,51 μονάδες. Όπως είναι αναμενόμενο, φθίνουσα τάση παρατηρείται στην ένταση κεφαλαίου μιας και είναι

αντιστρόφως ανάλογα ποσά με τον κύκλο εργασιών ενεργητικού. Οι αυξημένες τιμές του τελευταίου αυτού δείκτη ειδικότερα τα πρώτα δύο έτη της έρευνας, υποδεικνύουν τη μεγάλη ανάγκη της εταιρείας για επενδύσεις σε στοιχεία του ενεργητικού. Καθώς η εταιρεία προχώρησε σε αυτές τις επενδύσεις το 2021 και 2022, ο δείκτης μειώθηκε φτάνοντας τις 1,96 μονάδες.

Προχωρώντας στην τρίτη κατηγορία δεικτών θα αναλύσουμε τους δείκτες χρέους και μακροπρόθεσμης φερεγγυότητας. Η πρώτη κατηγορία των δεικτών αυτών συμπεριλαμβάνει τον δείκτη χρέους, την ικανότητα δηλαδή της επιχείρησης να καλύπτει τις υποχρεώσεις της, το δείκτη ιδίων κεφαλαίων που παρουσιάζει το ποσοστό του ενεργητικού που αποκτήθηκε από τους πιστωτές, το δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια όπου υπολογίζεται πόσες νομισματικές μονάδες δανείζεται η επιχείρηση για κάθε μία που επενδύουν οι μέτοχοι και το δείκτη κεφαλαιοποίησης, όπου μετράει την αναλογία του χρέους προς τα ίδια κεφάλαια. Στη δεύτερη κατηγορία ανήκει ο δείκτης κάλυψης τόκων, δηλαδή η ικανότητα της εταιρείας να καλύπτει τους τόκους των δανειακών της υποχρεώσεων, ο δείκτης κάλυψης τόκων με μετρητά και ο δείκτης κάλυψης χρέους που υποδηλώνει την ικανότητα να καλύπτει τα χρέη της η εταιρεία αξιοποιώντας τα λειτουργικά κέρδη.

Παρατηρώντας την Εικόνα 7 ο δείκτης χρέους όχι μόνο κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα, αλλά παρουσιάζει και φθίνουσα πορεία σε όλη τη διάρκεια της μελέτης. Αυτό υποδηλώνει την επάρκεια των περιουσιακών στοιχείων για την κάλυψη των υποχρεώσεων της εταιρείας. Ο δείκτης των ιδίων κεφαλαίων παρουσιάζει σταδιακή αύξηση φτάνοντας το 0,49 το 2022, γεγονός που συνεπάγεται ότι το ποσοστό του ενεργητικού που αποκτήθηκε από χρηματοδοτήσεις των πιστωτών είναι σχεδόν ίδιο με αυτό του κεφαλαίου των ιδιοκτητών – μετόχων. Αξίζει να σημειωθεί ότι για τον υπολογισμό του επόμενου δείκτη, του δείκτη χρέους προς ίδια κεφάλαια, χρησιμοποιήθηκε το συνολικό χρέος της εταιρείας – μακροπρόθεσμο και βραχυπρόθεσμο. Ο δείκτης αυτός παρουσιάζεται σε αρκετά αυξημένα επίπεδα το 2019, γεγονός που πιθανόν να υποδηλώνει επιθετική πολιτική χρηματοοικονομικής μόχλευσης. Τα επόμενα χρόνια ακολουθεί πτωτική πορεία μειώνοντας τον

κίνδυνο για την εταιρεία. Ο δείκτης κεφαλαιοποίησης παραμένει σταθερός τα πρώτα δύο έτη με σταδιακές μειώσεις τα επόμενα. Η μείωση αυτή υποδηλώνει την οικονομική ευρωστία της επιχείρησης καθώς η εταιρεία χρησιμοποιεί ολοένα και περισσότερα ίδια κεφάλαια για τη χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων της.



Εικόνα 7: Χρονική πορεία δεικτών χρέους της Pfizer (2019-2022)

Στον υπολογισμό των δεικτών της κάλυψης των δανειακών υποχρεώσεων θα πρέπει να συμπεριλάβουμε στοιχεία από την κατάσταση των λειτουργικών ταμειακών ροών της επιχείρησης. Για το λόγο αυτό παρατίθεται παρακάτω ο εν λόγω πίνακας. (Πίνακας 5)

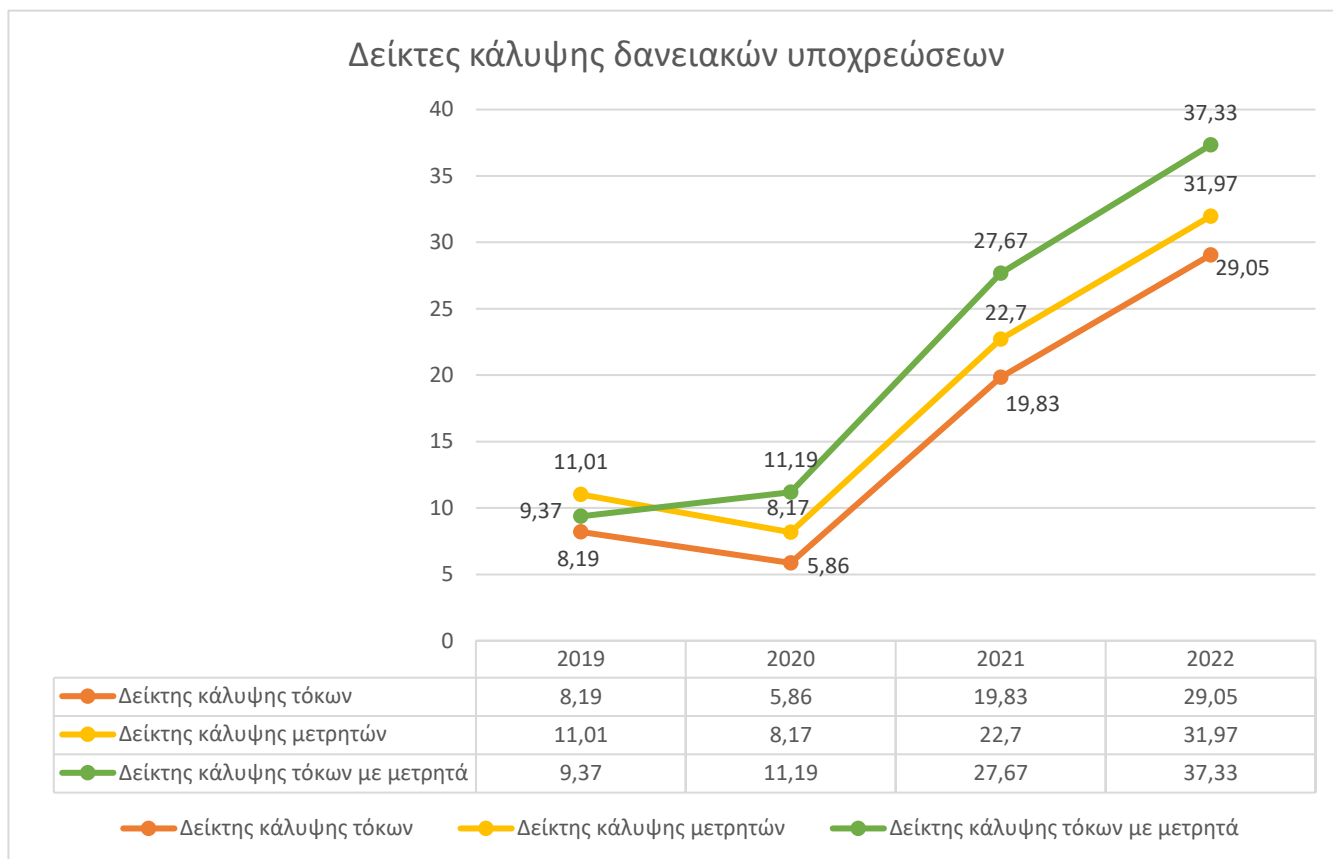
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ - PFIZER

	2019	2020	2021	2022
Καθαρά κέρδη πριν την κατανομή	\$ 16.056	\$ 9.195	\$ 22.025	\$ 31.407
Μη συνεχιζόμενες δραστηριότητες	5.318	2.529	(434)	6
Καθαρά κέρδη από συν. δραστ. πριν την κατανομή	10.738	6.666	22.459	31.401
Αποσβέσεις και υποτιμήσεις	5.755	4.681	5.191	5.064
Απομειώσεις και διαγραφές περιουσιακών στοιχείων	2.889	2.049	276	550
Επίδραση TJCA (Tax Cuts and Jobs Act)	(323)	-	-	-
Αναβαλλόμενοι φόροι	561	(1.575)	(4.293)	(3.764)
Έξοδα αποζημίωσης	687	755	1.182	872
Εισφορές σε προγράμματα παροχών	(55)	(1.242)	(3.123)	(1.158)
Άλλες προσαρμογές	(9.334)	(485)	(1.573)	758
Λογαριασμοί εισπρακτέοι	(1.124)	(1.275)	(3.811)	261
Αποθέματα	(1.071)	(778)	(1.125)	592
Λοιπά περιουσιακά στοιχεία	847	(137)	(1.057)	(4.506)
Λογαριασμοί πληρωτέοι	(341)	355	1.242	1.191
Λοιπές υποχρεώσεις	861	2.768	18.721	(1.449)
Λοιποί λογαριασμοί	(3.074)	(1.240)	(1.166)	(545)
Καθαρά ταμειακά διαθέσιμα από λειτ. δραστηριότητες	7.015	10.540	32.922	29.267
Καθαρές ταμειακές ροές από/προς λειτ. δραστηριότητες	5.572	3.863	(343)	-
Καθαρά ταμειακά διαθέσιμα από λειτ. δραστηριότητες	12.588	14.403	32.580	29.267

Πίνακας 5: Κατάσταση λειτουργικών ταμειακών ροών Pfizer Inc (2019-2020-2021-2022)

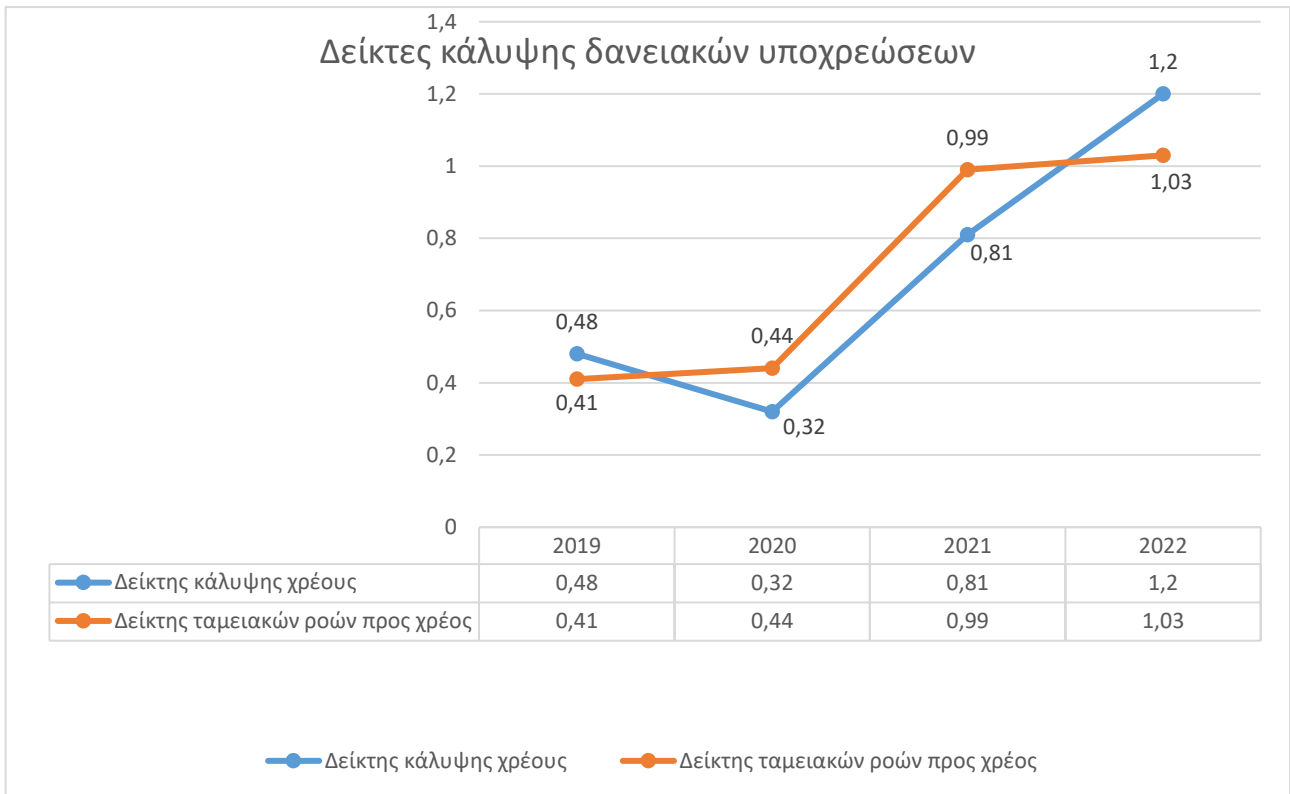
Παρατηρώντας την Εικόνα 8 , όπου διαγράφεται η πορεία των δεικτών της κάλυψης τόκων, μετρητών και τόκων με μετρητά, διακρίνουμε ότι και οι τρεις δείκτες ακολουθούν την ίδια πορεία με πτώση για το 2020 και άνοδο για τα επόμενα χρόνια. Αναμενόμενο σαν αποτέλεσμα εφόσον το 2020 εμφάνισαν πτώση τα λειτουργικά κέρδη της εταιρείας και μαζί με την άνοδο που αυτά σημείωσαν, σημείωσαν αύξηση και οι εν λόγω δείκτες. Οι τόκοι καθ' όλη τη διάρκεια της τετραετίας σημείωσαν φθίνουσα πορεία, στοιχείο που συνέβαλε

στην ανοδική πορεία των δεικτών. Τα υψηλά αυτά νούμερα αποδεικνύουν την ικανότητα της επιχείρησης να ανταπεξέρχεται στην κάλυψη των τόκων των δανειακών της υποχρεώσεων.



Εικόνα 8: Χρονική πορεία δεικτών χρέους της Pfizer (2019-2022)

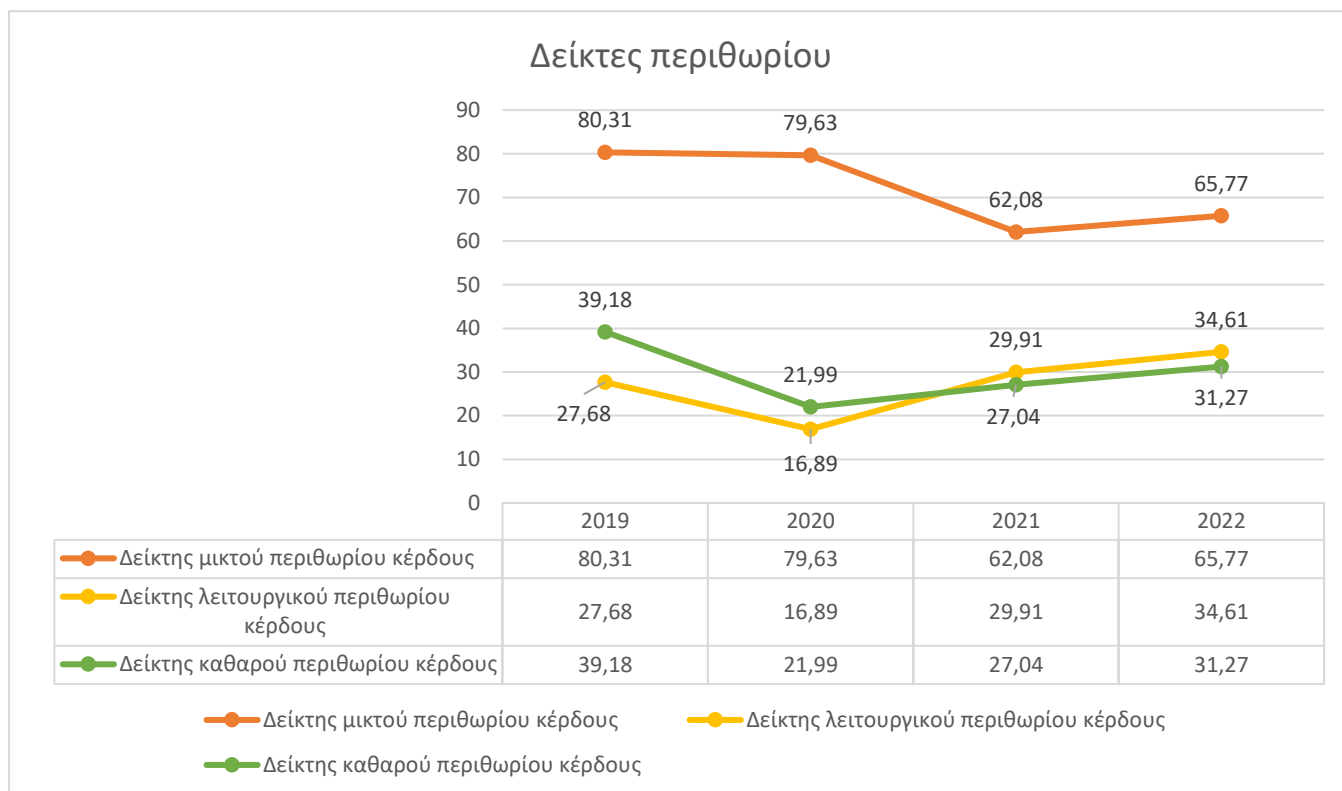
Προχωρώντας στην Εικόνα 9 , παρατηρούμε την πορεία του δείκτη κάλυψης χρέους και του δείκτη ταμειακών ροών προς χρέος. Για το 2019 και το 2020 τα νούμερα κυμαίνονται σε χαμηλές τιμές, γεγονός που υποδεικνύει την αδυναμία της επιχείρησης να καλύψει τις υποχρεώσεις της χρησιμοποιώντας λειτουργικά διαθέσιμα και συνεπώς προβαίνει σε χρήση ταμειακών διαθεσίμων. Σε αυτό πιθανώς συνέβαλε το ξέσπασμα της πανδημίας, όμως τα επόμενα χρόνια οι δείκτες εμφανίζουν μεγάλη άνοδο και μάλιστα το 2022 ξεπερνούν τη μονάδα, ένδειξη που συνεπάγεται οικονομική ευρωστία και ισχυρή θέση απέναντι σε πιστωτές.



Εικόνα 9: Χρονική πορεία δεικτών χρέους της Pfizer (2019-2022)

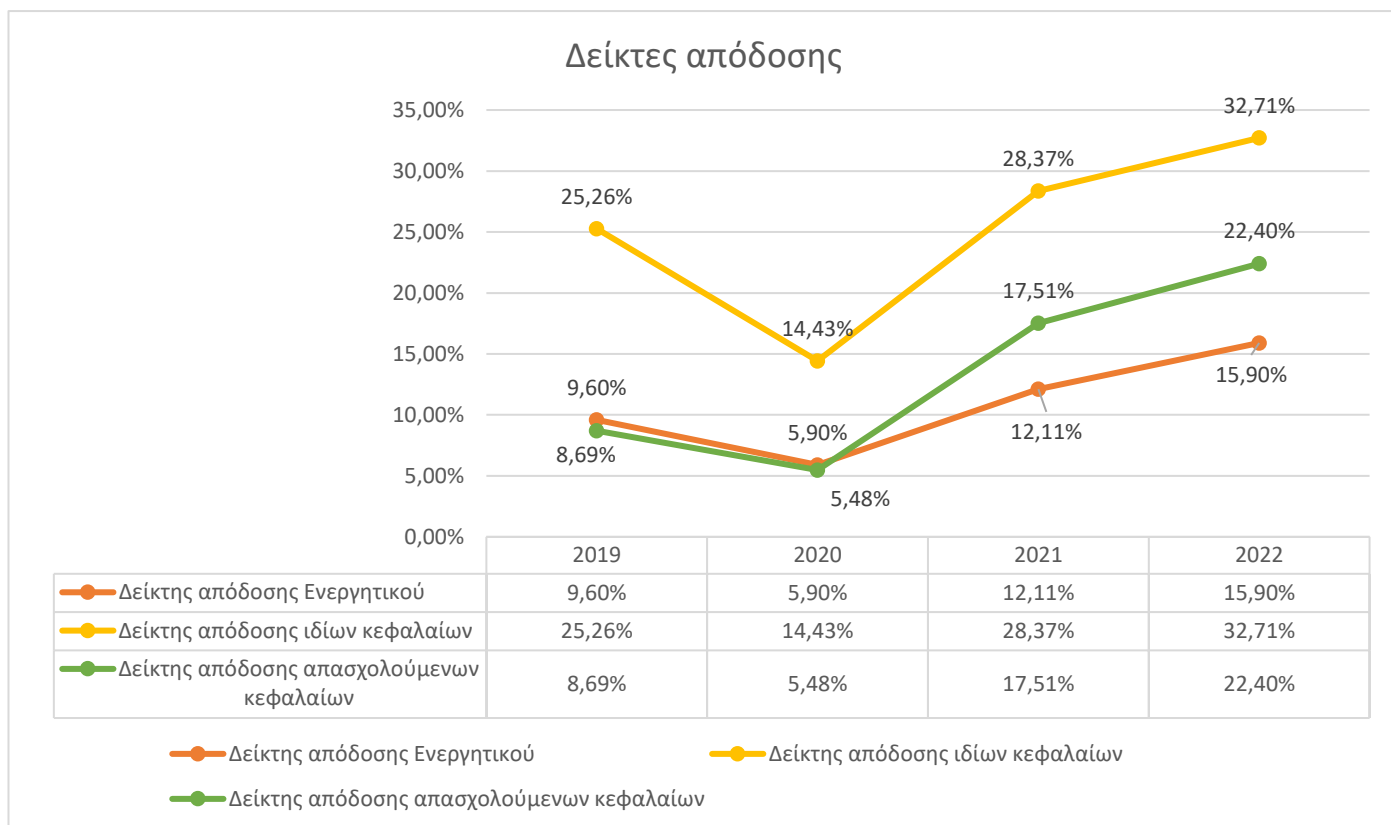
Τέλος, η τελευταία κατηγορία δεικτών είναι οι δείκτες κερδοφορίας που μετράνε την ικανότητα της επιχείρησης να παράγει κέρδη. Διακρίνονται σε δύο υποκατηγορίες, τους δείκτες περιθωρίου και στους δείκτες απόδοσης. Στους δείκτες περιθωρίου ανήκει ο δείκτης μικτού περιθωρίου κέρδους, η αποτελεσματικότητα δηλαδή της επιχείρησης να διαχειρίζεται ορθά την παραγωγική διαδικασία και των εξόδων της καθώς παρατηρείται η επάρκεια των πωλήσεων δίχως το κόστος παραγωγής για την κάλυψη των λοιπών αναγκών της, ο δείκτης λειτουργικού περιθωρίου κέρδους όπου διασαφηνίζει τα κέρδη που η εταιρεία αποκτά από τη λειτουργία της και ο δείκτης καθαρού περιθωρίου κέρδους που υπολογίζει τα καθαρά κέρδη της εταιρείας σαν ποσοστό των πωλήσεων. Στην κατηγορία με τους δείκτες απόδοσης περιλαμβάνεται ο δείκτης απόδοσης ιδίων κεφαλαίων, η ικανότητα δηλαδή της εταιρείας να δημιουργεί κέρδη από τη χρήση του κεφαλαίου που προέρχεται από τους μετόχους, ο δείκτης απόδοσης ενεργητικού, ο οποίος υποδεικνύει την αποδοτικότητα της χρήσης των περιουσιακών στοιχείων για τη δημιουργία κερδών και ο δείκτης απόδοσης απασχολούμενων κεφαλαίων, ο οποίος

υπολογίζει την επίδραση της χρηματοοικονομικής μόχλευσης στα κέρδη της επιχείρησης.



Εικόνα 10: Χρονική πορεία δεικτών περιθωρίου της Pfizer (2019-2022)

Στην Εικόνα 10 παρουσιάζονται οι δείκτες περιθωρίου της Pfizer. Ο δείκτης του μικτού περιθωρίου κέρδους παραμένει σχετικά σταθερός για το 2020 ενώ σημειώνει χαμηλότερες τιμές για τα απόμεινα χρόνια, απόρροια της αύξησης του κόστους πωλήσεων. Οι δείκτες λειτουργικού και καθαρού περιθωρίου κέρδους ήταν αυξημένοι το 2019 κυρίως λόγω της ολοκλήρωσης της συναλλαγής για την Consumer Healthcare JV, σημείωσαν όμως πτώση το 2020. Τα επόμενα χρόνια αυξήθηκαν σταδιακά φτάνοντας σε ποσοστά που αποδεικνύουν την κερδοφορία της επιχείρησης.



Εικόνα 11: Χρονική πορεία δεικτών απόδοσης της Pfizer (2019-2022)

Στην Εικόνα 11 αποτυπώνονται οι δείκτες απόδοσης της επιχείρησης. Σχετικά με τον δείκτη απόδοσης ενεργητικού είναι εμφανής μια πτώση κατά το έτος 2020 κυρίως λόγω της μείωσης των καθαρών κερδών. Τα επόμενα χρόνια ακολουθεί αύξουσα πορεία, δείκτης πως η εταιρεία χρησιμοποιεί αποτελεσματικά τα στοιχεία του ενεργητικού για τη δημιουργία κερδών. Ο δείκτης ιδίων κεφαλαίων επίσης σημειώνει πτώση το 2020 οφειλόμενη και πάλι στα μειωμένα καθαρά κέρδη της εταιρείας για το εν λόγω έτος. Τα επόμενα δύο χρόνια αυξάνεται ραγδαία, γεγονός πως η επιχείρηση αξιοποιεί αποτελεσματικά τα χρήματα που επενδύουν οι μέτοχοι για τη δημιουργία κερδών. Τέλος, ο δείκτης απόδοσης απασχολούμενων κεφαλαίων, δηλαδή καθαρής θέσης και μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις, σημειώνει επίσης πτώση το 2020 και αυξάνεται τα επόμενα δύο χρόνια αποδεικνύοντας την επίδραση της χρηματοοικονομικής μόχλευσης στην κερδοφορία της εταιρείας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 - Συζήτηση

Συμπεράσματα μελέτης

Διανύοντας τρία χρόνια μετά την εμφάνιση της COVID-19 και την υποβάθμισή της από πανδημία σε λοίμωξη του αναπνευστικού συστήματος με περιοδικές εμφανίσεις στο γενικό πληθυσμό, είναι ξεκάθαρο το πως επηρέασε το κοινωνικοοικονομικοπολιτικό υπόβαθρο του πλανήτη.

Σε ανθρώπινο επίπεδο ο πλανήτης θρηνεί 6,9 εκατομμύρια νεκρούς αλλά και ένα μεγάλο αριθμό ανθρώπων με βεβαρυσμένη υγεία λόγω της επίδρασης της COVID-19. Ο οικονομικός απολογισμός από την δράση του ιού στον ανθρώπινο πληθυσμό έδωσε το έναυσμα στον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας να δημιουργήσει και να εξελίξει μια νέα ικανότητα. Κατόρθωσε να αντιμετωπίσει και να προσαρμόσει τη βιωσιμότητά του σε συνθήκες που διέπονταν από σοβαρές πιέσεις. Τέτοιου είδους πιέσεις μπορούν να θεωρηθούν οι ελλείψεις πρώτων υλών, οι καθυστερήσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα, η απότομη αύξηση της ζήτησης πολλών φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων, καθώς και η επιτακτική ανάγκη για μεγαλύτερες επενδύσεις στον τομέα της Έρευνας και της Ανάπτυξης (R&D).

Η Pfizer ωστόσο, παρά τις δυσκολίες που αντιμετώπισαν όλες οι επιχειρήσεις του κλάδου, έδρασε άμεσα και στρατηγικά. Συνεργάστηκε με την BioNTech για την ανάπτυξη του εμβολίου, αύξησε τις ώρες παραγωγής για να αντισταθμίσει τις όποιες καθυστερήσεις στην εφοδιαστική αλυσίδα, μετατόπισε τη ζήτηση στα πιο κρίσιμα προϊόντα, εξασφάλισε την ακεραιότητα τόσο των εργαζομένων της αλλά και των ανθρώπων που συμμετείχαν σε κλινικές δοκιμές, φρόντισε να διανέμει ακόμα και σε πιο απρόσιτες περιοχές του κόσμου το εμβόλιο και προχώρησε σε πολλές επιχορηγήσεις και δωρεές. Όλες αυτές οι κινήσεις της αλλά και η αμεσότητα της επαληθεύουν την αποστολή της, να γίνει δηλαδή η πιο αξιόπιστη εταιρεία στον κόσμο για τους ασθενείς, τους πελάτες, τους συναδέλφους, τους επενδυτές και τις κοινότητες που εργαζόμαστε και ζούμε.

Οι πωλήσεις της εταιρείας αυξήθηκαν ακόμα και το 2020 που υπήρξε μεγάλη μείωση στις συνταγογραφήσεις των φαρμάκων των ασθενών. Μέχρι το 2022 οι πωλήσεις σημείωσαν αύξηση 145% κυρίως εξαιτίας του εμβολίου και του Paxlovid. Το κόστος των πωλήσεων αυξήθηκε τα έτη 2021 και 2022 καθώς η εταιρεία επωμίστηκε μια επιβάρυνση για το διαμοιρασμό των κερδών με την BioNTech. Το μέλημα της εταιρείας ήταν η εύρεση θεραπείας και για το λόγο αυτό το 2020 μειώθηκαν οι δαπάνες για μάρκετινγκ όπως είναι εμφανές στις οικονομικές καταστάσεις, δίνοντας το περιθώριο στην εταιρεία να επενδύσει περισσότερους πόρους στην έρευνα και την ανάπτυξη. Παρά την γενικότερη κρίση όμως, τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης σχεδόν διπλασιάστηκαν στην πάροδο των τεσσάρων αυτών χρόνων αγγίζοντας τα 31 δις δολάρια.

Το πάγιο ενεργητικό της Pfizer παρόλο που σημείωσε πτώση τα δύο πρώτα χρόνια της πανδημίας, αυξήθηκε κατά 11 δισεκατομμύρια δολάρια το 2022. Σε αυτό συνέβαλε κατά μεγάλο βαθμό και η αύξηση που σημειώθηκε στα λοιπά μη κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία που συμπεριλάμβαναν τα στρατηγικής φύσης αποθέματα σε Paxlovid για τα οποία η εταιρεία προνόησε. Στο κυκλοφορούν ενεργητικό καταγράφηκε ακόμα μεγαλύτερη αύξηση στην περίοδο της τετραετίας, κατά 18 δισεκατομμύρια δολάρια. Σε αυτό συνέβαλε η αύξηση των βραχυπρόθεσμων επενδύσεων που έκανε η εταιρεία αλλά και οι συναλλαγές της εταιρείας με συνεπείς πελάτες, γεγονός που αποτυπώνεται στην αύξηση των εισπρακτέων λογαριασμών.

Από την άλλη, οι μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις μειώθηκαν κατά 12% αντισταθμιζόμενες από την αύξηση των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων κατά 13%. Η αύξηση αποδίδεται κυρίως στην ισχυρότερη διαπραγματευτική θέση της εταιρείας όπως αποτυπώνεται στην αύξηση των πληρωτέων λογαριασμών και στις λοιπές βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις που συμπεριλαμβάνουν πληρωτέα ποσά στη BioNTech για το διαχωρισμό των κερδών.

Όλα τα παραπάνω συμβάλουν φυσικά στη διαμόρφωση της καθαρής θέσης της εταιρείας, η οποία παρατηρείται να είναι αυξημένη κατά 51% ή σε απόλυτο νούμερο, 32 δισεκατομμύρια δολάρια.

Η πανδημία επηρέασε αρνητικά την εταιρεία τον πρώτο χρόνο της εμφάνισής της, όπως είναι εμφανές από τις οικονομικές της καταστάσεις. Πιο συγκεκριμένα, ο αρνητικός αντίκτυπος της πανδημίας παρατηρείται στο έτος 2020 που ήταν κατ' ουσία η αρχή της πανδημίας, σημειώνοντας πτώση τόσο στα καθαρά κέρδη της εταιρείας όσο και στους δείκτες απόδοσης και κάλυψης δανειακών υποχρεώσεων. Ωστόσο τα επόμενα χρόνια η εταιρεία κατάφερε μέσα από τις στρατηγικές της κινήσεις, τις συνεργασίες και το ρίσκο όχι μόνο να αντισταθμίσει την όποια μείωση σημειώθηκε το 2020 αλλά και να σημειώσει πολύ μεγαλύτερα κέρδη ισχυροποιώντας έτσι ακόμα περισσότερο τη θέση της στον κλάδο. Μακροπρόθεσμα, η επίδραση της πανδημίας ήταν θετική καθώς οι πωλήσεις της εταιρείας, η καθαρή θέση και η γενικότερη απόδοση της εταιρείας έφτασε σε πρωτόγνωρα υψηλά επίπεδα. Το πόρισμα αυτό επαληθεύεται και από την ανάλυση των αριθμοδεικτών, της οποίας τα συνοπτικά συμπεράσματα παρατίθενται παρακάτω.

Οι δείκτες ρευστότητας παρουσιάζουν άνοδο μέχρι και το 2021 ενώ το 2022 εμφανίζουν μια μικρή πτώση. Παρά το γεγονός αυτό και ο δείκτης της γενικής αλλά και της άμεσης ρευστότητας είναι πάνω από τη μονάδα, στοιχείο που υποδηλώνει την ικανότητα της εταιρείας να καλύπτει τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της χρησιμοποιώντας τα άμεσα ρευστοποιήσιμα στοιχεία, δηλαδή τα ταμιακά διαθέσιμα και τις απαιτήσεις.

Προχωρώντας στους δείκτες δραστηριότητας, παρατηρούμε ότι το κεφάλαιο κίνησης από αρνητικό που υπολογίστηκε να είναι το 2019, σημειώνει μεγάλη αύξηση τα επόμενα χρόνια υποδηλώνοντας την αποτελεσματικότητα της εταιρείας να δημιουργεί πωλήσεις. Οι κυκλοφοριακές ταχύτητες των αποθεμάτων, των προμηθευτών και των απαιτήσεων καθώς και οι αντίστοιχες ημέρες αυτών, καταγράφουν παρόμοια συμπεριφορά με μια μείωση της απόδοσης για το 2020 εξαιτίας της πανδημίας και των επιπτώσεων αυτής που

όμως η εταιρεία καταφέρνει να αντιπαρέλθει τα επόμενα χρόνια, αφού οι δείκτες τεκμηριώνουν την ικανότητα της επιχείρησης να διαχειρίζεται ορθά τις δραστηριότητες της διατηρώντας τη ρευστότητά της. Από την ανάλυση των δεικτών της διαχείρισης του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού συμπεραίνουμε την μεγάλη ανάγκη της εταιρείας να επενδύσει σε στοιχεία του ενεργητικού.

Η χρονική πορεία των δεικτών χρέους υποδηλώνουν την οικονομική ευρωστία της εταιρείας καθώς η εταιρεία χρησιμοποιεί ολοένα και περισσότερα ίδια κεφάλαια για τη χρηματοδότηση των δραστηριοτήτων της. Οι δείκτες κάλυψης των δανειακών υποχρεώσεων συμπεριφέρονται παρόμοια με μια μικρή πτώση το 2020, όπου εξαιτίας της πανδημίας σημειώθηκαν μικρότερα λειτουργικά κέρδη, και ραγδαία άνοδο τα επόμενα έτη, στοιχείο που υποδηλώνει την ικανότητα της Pfizer να καλύπτει τους τόκους των δανειακών της υποχρεώσεων. Επιπλέον, εξαιτίας της πανδημίας και της μείωσης των λειτουργικών διαθεσίμων, η εταιρεία χρησιμοποιεί και ταμιακά διαθέσιμα για την κάλυψη των υποχρεώσεών της, γεγονός που διαφοροποιεί τα επόμενα χρόνια με την αύξηση των αντίστοιχων δεικτών.

Οι δείκτες περιθωρίου κυμαίνονται σε αρκετά υψηλά επίπεδα υποδεικνύοντας την κερδοφορία της Pfizer. Οι δείκτες απόδοσης επηρεασμένοι από τις επιπτώσεις της πανδημίας εμφανίζουν μείωση το 2020. Τα επόμενα χρόνια ωστόσο, και εξαιτίας της βελτίωσης της απόδοσης της εταιρείας, σημείωσαν μεγάλες αυξήσεις.

Τέλος, είναι αναγκαίο να επισημανθούν κάποια στοιχεία που αφορούν την παρούσα εκπόνηση. Τα έτη στα οποία περιορίστηκε η συγκεκριμένη έρευνα είναι στρατηγικής σημασίας, καθώς ένας βασικός σκοπός ήταν να ελεγχθεί εάν η πανδημία επηρέασε τις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας. Για το λόγο αυτό, σαν έτος βάσης θεωρείται το 2019, η χρονιά πριν την έναρξη της πανδημίας. Εξαιτίας του στόχου αυτού επίσης, δεν πραγματοποιήθηκε κάποια σύγκριση με άλλη εταιρεία του κλάδου παρά η σύγκριση των αποτελεσμάτων στην ίδια εταιρεία διαχρονικά. Επομένως, αξιολογες προτάσεις για μελλοντική έρευνα αποτελεί τόσο η σύγκριση της

εταιρείας με άλλες εταιρείες του ίδιου κλάδου με σκοπό τη πιο σφαιρική επίδραση της πανδημίας στη φαρμακευτική βιομηχανία, όσο και η μελέτη των καταστάσεων της εταιρείας σε μεγαλύτερο χρονικό βάθος πλέον της τετραετίας που αναλύθηκε, γεγονός που θα δημιουργούσε πιο ολοκληρωμένη εικόνα για την πορεία της εταιρείας. Κλείνοντας, άξιο αναφοράς είναι το γεγονός πως κατά τη διάρκεια της λειτουργίας μιας επιχείρησης και βάσει των αποφάσεων που λαμβάνονται, πολλά από τα οικονομικά αποτελέσματα τροποποιούνται, διαχωρίζονται ή συνενώνονται ακόμα και μετά την ετήσια δημοσίευση των αποτελεσμάτων. Η αλλαγή αυτή παρατηρείται στη δημοσίευση των καταστάσεων του ερχόμενου έτους όπου αναγράφονται για λόγους σύγκρισης παραπλεύρως των αντίστοιχων του προηγούμενου. Για αποφυγή παρανοήσεων λοιπόν, τα στοιχεία όλων των καταστάσεων που χρησιμοποιήθηκαν για την ανάλυση της παρούσας διατριβής ήταν τα τελευταία αναγραφόμενα στις δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας.

Μελλοντικές σκέψεις και εξέλιξη της εταιρείας

Η επόμενη χρονιά, το 2023, αναμένεται να είναι πολύ διαφορετική για τις φαρμακευτικές εταιρείες, συμπεριλαμβανόμενης της Pfizer. Μπορεί η πανδημία να μην έχει εξαλειφθεί, ωστόσο κυμαίνεται σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα, επιτρέποντας την επιστροφή στην κανονικότητα σε πολύ μεγάλο βαθμό.

Η αύξηση των εσόδων για τη Pfizer το 2022 οφείλεται κυρίως στο μεγάλο αριθμό πωλήσεων του Comirnaty (Pfizer – BioNTech vaccine) και του Paxlovid, κάτι που αναμένεται να αλλάξει την τρέχουσα χρονιά. Για την ομαλότερη μετάβαση από μια χρονιά πανδημίας σε μια κανονική η εταιρεία σκοπεύει να τετραπλασιάσει σχεδόν την τιμή του εμβολίου για τις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής αλλά και να κυκλοφορήσει ένα εμβόλιο που θα καλύπτει ταυτόχρονα και τη γρίπη αλλά και τον ιό COVID. (www.biopharma-reporter.com)

Η εταιρεία αναμένει τα έσοδα της να είναι μειωμένα για το 2023 συγκριτικά με το προηγούμενο έτος σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία που δημοσιεύθηκαν για το δεύτερο τρίμηνο του 2023 και η σύγκριση με το αντίστοιχο της προηγούμενης χρήσης. Ωστόσο, είναι ξεκάθαρη η μείωση αυτή εξαιτίας των μικρότερων πωλήσεων σε προϊόντα COVID-19. Αισιόδοξο είναι το γεγονός πως εξαιρώντας τα συγκεκριμένα προϊόντα, η Pfizer αναμένει να σημειώσει 6%-8% αύξηση των λειτουργικών εσόδων της από την αυξημένη ζήτηση σε προϊόντα του χαρτοφυλακίου της αλλά και σε νέα προϊόντα που αναμένεται να κυκλοφορήσουν σύντομα. (www.investors.pfizer.com)

Τον Απρίλιο του 2023 η Pfizer ανακοίνωσε ένα προσχέδιο με τους νέους στόχους της, τους οποίους σκοπεύει να επιτύχει τα επόμενα χρόνια. Με ένα πολύ μεγάλο χαρτοφυλάκιο προϊόντων, δυνατές συνεργασίες, έμπειρες ομάδες επιστημόνων, ψηφιοποίηση της ανακάλυψης των φαρμάκων, ταχύτερες γραμμές παραγωγής αλλά και έμφαση στην καινοτομία, η Pfizer σκοπεύει να αλλάξει τη ζωή δισεκατομμυρίων ασθενών ανά τον κόσμο. (www.pfizer.com)

Η εταιρεία έχει αποδείξει την ισχυρή θέση της στον κλάδο της φαρμακοβιομηχανίας έπειτα από πολλές καινοτόμες ανακαλύψεις και 174 χρόνια λαμπρής πορείας στο χώρο και είναι φυσικό ακόλουθο, οι στόχοι που θέτει για το μέλλον να είναι αντίστοιχου βεληνεκούς.

"If you can dream it, you can do it"

-Walt Disney

...and so did Pfizer

"What do you do after you achieve the impossible? You do it again."

-Pfizer's Purpose Blueprint 2023

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ - Ελληνική

- Τουρνά-Γερμανού, Ε. (2015), *Ανάλυση Χρηματοοικονομικών Καταστάσεων - Λήψη Αποφάσεων*, Κάλλιπος, Ανοικτές Ακαδημαϊκές Εκδόσεις
- Σουμπενιώτης, Δ. και Ταμπακούδης, Ι. (2017), *Σύγχρονη χρηματοοικονομική ανάλυση & επενδύσεις*, Εκδόσεις Νάματα. Θεσσαλονίκη.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ – Ξενόγλωσση

- Association of the British Pharmaceutical Industry, “What are pharmaceutical companies doing to tackle COVID-19?”, *ABPI*, February 17 2023.
Available at: <https://www.abpi.org.uk/covid-19/what-are-pharmaceutical-companies-doing-to-tackle-covid-19/>

- Ayati, N., Saiyarsarai, P., & Nikfar, S. (2020), “Short and long term impacts of COVID-19 on the pharmaceutical sector”, *DARU Journal of Pharmaceutical Sciences*, doi:10.1007/s40199-020-00358-5

- Barshikar, R. (2020), “Covid 19 – Impact and new normal for pharmaceutical industry (Part – I)”, *Journal of Generic Medicines: The Business Journal for the Generic Medicines Sector*, doi:10.1177/1741134320942275

- BioPharmaReporter,

- Centers for Disease Control and Prevention, “2009 H1N1 Pandemic”, *Centers for Disease Control and Prevention*, June 11 2019
Available at: <https://www.cdc.gov/flu/pandemic-resources/2009-h1n1-pandemic.html>

- Ciotti, M., Ciccozzi, M., Terrinoni, A., Jiang, W.-C., Wang, C.-B., & Bernardini, S. (2020). “The COVID-19 pandemic”, *Critical Reviews in Clinical Laboratory Sciences*, 1–24. doi:10.1080/10408363.2020.1783198

- Company-Histories, “Pfizer”, *Company-Histories*, Available at: <https://www.company-histories.com/Pfizer-Inc-Company-History.html>

- Coudeville, L., Gomez, G. B., Jollivet, O., Harris, R. C., Thommes, E., Druelles, S., Mahé, C. (2020), "Exploring uncertainty and risk in the accelerated response to a COVID-19 vaccine: Perspective from the pharmaceutical industry", *Vaccine*, Vol.38, 7588-7595
doi:10.1016/j.vaccine.2020.10.034
- Darbinyan, P., "Marketing Strategy and SWOT Analysis of Pfizer", *The social grabber*, June 22 2021.
Available at: <https://thesocialgrabber.com/marketing-strategy-and-swot-analysis-of-pfizer/>
- Drug, discovery and development, "2022 Pharma 50: The 50 largest pharmaceutical companies in the world"
Drug, discovery and developments, Available at:
<https://www.drugdiscoverytrends.com/pharma-50-the-50-largest-pharmaceutical-companies-in-the-world-for-2022/>
- Ezeokafor Ifeoma Charity, "The pandemic and the pharmaceutical world", *European Pharmaceutical Review*, January 20 2021, Available at:
<https://www.europeanpharmaceuticalreview.com/article/140389/the-pandemic-and-the-pharmaceutical-world/>
- Fern Fort University, "Pfizer SWOT Analysis/Matrix", *Fern Fort University*, Available at: <http://fernfortuniversity.com/term-papers/swot/1433/55-pfizer.php>
- Forman, L., & Kohler, J. C. (2020), "Global health and human rights in the time of COVID-19: Response, restrictions, and legitimacy", *Journal of Human Rights*, Vol.19, No.5, 547–556.
doi:10.1080/14754835.2020.1818556

- Gibson, H. J. (1995), *Financial Statement Analysis*, Toronto: International Thomson Publishing.
- Global Data, "Top 10 Pharma Companies in the US by Market Capitalization"
Global Data, Available at: <https://www.globaldata.com/companies/top-companies-by-sector/healthcare/us-companies-by-market-cap/>
- Greg Licholai, "How Is the Pharmaceutical Industry Responding to COVID-19?"
Yale insights, March 31 2020. Available at: <https://insights.som.yale.edu/insights/how-is-the-pharmaceutical-industry-responding-to-covid-19>
- Haleem, A., Javaid, M., & Vaishya, R. (2020), "Effects of COVID-19 pandemic in daily life", *Current Medicine Research and Practice*. doi:10.1016/j.cmrp.2020.03.011
- Helfert, Erich A. (2001), *The Nature of Financial Statements: The Cash Flow Statement". Financial Analysis - Tools and Techniques - A Guide for Managers* , McGraw-Hill Companies.
- Huang C, Wang Y, Li X, et al., (2019), "Clinical features of patients infected with 2019 novel coronavirus in Wuhan, China", *Lancet*. ; 395:497–506, DOI: 10.1016/S0140-6736(20)30183-5
- Joseph G. Lombardino (2020), "A brief history of Pfizer central research", *Bull. Hist. Chem.*, Vol.25, No.1.
- Li Q, Guan X, Wu P, et al., (2020), "Early transmission dynamics in Wuhan, China, of novel coronavirus-infected pneumonia", *N Engl J Med.*;382:1199–1207, DOI: 10.1056/NEJMoa2001316

- Lotfi, M., Hamblin, M. R., & Rezaei, N. (2020), "COVID-19: Transmission, Prevention, and Potential Therapeutic Opportunities", *Clinica Chimica Acta*. doi:10.1016/j.cca.2020.05.044
- Ludwig, S., & Zarbock, A. (2020). "Coronaviruses and SARS-CoV-2: A brief overview", *Anesthesia & Analgesia*, Vol.131, No.1 doi:10.1213/ane.0000000000004845
- Malerba, F., & Orsenigo, L. (2015). "The evolution of the pharmaceutical industry". *Business History*, 57(5), 664–687. doi:10.1080/00076791.2014.975119
- Nathalie Moll, "The research-based industry response to COVID-19; collaboration and innovation", *European Pharmaceutical Review*, August 26 2021, Available at: <https://www.europeanpharmaceuticalreview.com/article/161133/the-research-based-industry-response-to-covid-19-collaboration-and-innovation/>
- Patrick Burton, "Top 10 Global Pharma Companies 2022", *Pharma Boardroom*, September 7 2022. Available at: <https://pharmaboardroom.com/articles/top-10-global-pharma-companies-2022/>
- Pfizer, "Our Purpose", Available at: <https://www.pfizer.com/about>
- Pfizer, "Company Timeline: a Legacy of Innovation", *Pfizer*, Available at: <https://www.pfizer.com/about/history>
- Pfizer, "Combining Upjohn and Mylan to Create a New Champion for Global Health",

Pfizer 2019 Annual Review, Available at:

https://www.pfizer.com/sites/default/files/investors/financial_reports/annual_reports/2019/our-bold-moves/transform-our-go-to-market-model/combining-upjohn-and-mylan-to-create-a-new-champion-for-global-health/index.html

- Pfizer, "2019 Financial Report",
Pfizer, 2020, Available at:
https://s28.q4cdn.com/781576035/files/doc_financials/2019/AR/Pfizer-2019-Financial-Report.pdf

- Pfizer, "2020 Financial Report",
Pfizer, 2021, Available at:
https://s28.q4cdn.com/781576035/files/doc_financials/2020/AR/PFE-2020-Form-10K-FINAL.pdf

- Pfizer, "2021 Financial Report",
Pfizer, 2022, Available at:
https://s28.q4cdn.com/781576035/files/doc_financials/2021/ar/PFE-2021-Form-10K-FINAL.pdf

- Pfizer, "2022 Financial Report",
Pfizer, 2023, Available at:
[https://s28.q4cdn.com/781576035/files/doc_financials/2022/ar/PFE-2022-Form-10K-FINAL-\(without-Exhibits\).pdf](https://s28.q4cdn.com/781576035/files/doc_financials/2022/ar/PFE-2022-Form-10K-FINAL-(without-Exhibits).pdf)

- Pfizer, "How Pfizer is Responding to the COVID-19 Pandemic",
Pfizer, March 30 2020, Available at:
<https://www.pfizer.com/news/announcements/how-pfizer-responding-covid-19-pandemic>

- Pfizer, "Our values and culture",
Pfizer 2019 Annual Review, Available at:
https://www.pfizer.com/sites/default/files/investors/financial_reports/annual_reports/2019/our-purpose/our-values-and-culture/index.html

- Pfizer Plus, "About Pfizer", Available at:
https://pfizerplus.com/si/about_pfizer.aspx

- Pfizer, "Pfizer Quarterly Corporate Performance – Second Quarter 2023",
Investors Pfizer, August 1 2023, Available at:
https://s28.q4cdn.com/781576035/files/doc_financials/2023/q2/Q2-2023-PFE-Earnings-Release.pdf

- Pharmaphorum, "A history of Pfizer",
Pharmaphorum, December 2 2020. Available at:
https://pharmaphorum.com/sales-marketing/a_history_of_pfizer

- Pharmaphorum, "A history of the pharmaceutical industry",
Pharmaphorum, September 1 2020
Available at: https://pharmaphorum.com/read/a_history_of_the_pharmaceutical_industry

- Piercy, N., Giles, W. (1989), "Making SWOT Analysis Work", *Marketing Intelligence & Planning*, 7(5/6), 5–7. doi:10.1108/eum0000000001042

- Porter Analysis, "Porter Five Forces Analysis of US Pharmaceutical Industry", *Porter Analysis*, June 14 2017.
Available at: <https://www.porteranalysis.com/porter-five-forces-analysis-of-us-pharmaceutical-industry/>

- Porter, M. E. (1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press.

- Porter, M. E. (1996), *"What Is Strategy?"*, Harvard Business Review 74, no. 6 (November–December 1996): 61–78.
- Rachel Arthur, "2023 will be a 'transition year' for COVID-19 vaccines, says Pfizer", *BioPharmaReporter*, November 4 2022. Available at: <https://www.biopharma-reporter.com/Article/2022/11/04/2023-will-be-a-transition-year-for-COVID-19-vaccines-says-Pfizer>
- Samah Hamed Almurisi, Doaa Al Khalidi, Khater Ahmed AL-Japairai, Syed Mahmood, Chaitanya Reddy Chilakamarry, Chandra Babu Naidu Kadiyala, Keithanchali Mohananaidu, (2021), "Impact of COVID 19 Pandemic Crisis on the Health System and Pharmaceutical Industry", *Letters in Applied NanoBioScience*, Volume 10, Issue 2, 2021, 2298 – 2308
- Sarsby, Al. (2016), *Swot Analysis: A Guide to Swot for Business Studies Students*, Publisher: Spectaris Ltd.
- The case solutions, "Strategic Analysis of Pfizer Harvard Case Solution & Analysis", Available at: <https://www.thecasesolutions.com/strategic-analysis-of-pfizer-178274>
- Williams, Jan R.; Susan F. Haka; Mark S. Bettner; Joseph V. Carcello, (2008), *Financial & Managerial Accounting*. McGraw-Hill Irwin. p. 40.
- World Health Organization, "COVAX, Working for global equitable access to COVID-19 vaccines", *World Health Organization*, Available at: <https://www.who.int/initiatives/act-accelerator/covax>
- World Health Organization, "WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard", *World Health Organization*, Available at: <https://covid19.who.int/>

- Youngblood, S. (2010), "Ongoing Crisis Communication: Planning, Managing, and Responding, 2nd Edition (Coombs, W. T.) and Handbook of Risk and Crisis Communication (Heath, R. L. and O'Hair, H. D., Eds.)". *IEEE Transactions on Professional Communication*, Vol. 53, No.2, 174–178. doi:10.1109/tpc.2010.2046099