

Θεόδωρος Τρύφων

Ο πρόεδρος της Πανελλήνιας Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας (ΠΕΦ) αποκαλύπτει στους New Times τις τεράστιες δυνατότητες της εγχώριας παραγωγής φαρμάκων που έχουν αναγνωριστεί και από τη γερμανική βιομηχανία

Είναι **απαράδεκτο**
να μη **χρησιμοποιούν**
τα **ελληνικά φάρμακα**
όταν μπορούν
να **καλύψουν το 60%**
των αναγκών
της **εγχώριας αγοράς**

Συνέντευξη στον ΣΠΥΡΟ ΚΤΕΝΑ

Η υποχρηματοδότηση των δαπανών υγείας και των φαρμακευτικών δαπανών είναι το σημαντικότερο πρόβλημα που καλείται να αντιμετωπίσει η ελληνική φαρμακοβιομηχανία. Ποιες είναι οι κινήσεις σας για την επίλυσή του; Πράγματι, το μεγαλύτερο πρόβλημα είναι η υποχρηματοδότηση των δαπανών υγείας και των φαρμακευτικών δαπανών. Είμαστε μια χώρα που βρίσκεται 7 χρόνια σε ύφεση. Αυτό σημαίνει μεγάλη ανεργία και λιγότερες εισφορές στα Ταμεία. Έτσι οδηγούμαστε σε οριζόντιες περικοπές δαπανών. Αυτή τη στιγμή η φαρμακευτική δαπάνη είναι κατά μέσον όρο 30% χαμηλότερη ανά κάτοικο σε σχέση με τις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Τα νέα φάρμακα που έχουν μπει καταλαμβάνουν πολύ μεγάλο μερίδιο του προϋπολογισμού, έτσι ο δημόσιος προϋπολογισμός για τα φάρμακα δεν μπορεί να καλύψει πλήρως τις ανάγκες φαρμακευτικής περίθαλψης των Ελλήνων. Θέλω εδώ να τονίσω ότι πλέον στα πολύ χαμηλά αυτά επίπεδα οτιδήποτε πηγαίνει στα φάρμακα – αν υπάρχει ορθολογική χρήση των φαρμάκων, που αυτό μπορεί να ελεγχθεί από τον ΕΟΠΠΥ – ουσιαστικά μειώνει τις άλλες δαπάνες υγείας. Διότι η πρωτοβάθμια φαρμακευτική περίθαλψη, το φάρμακο δηλαδή, μειώνει ουσιαστικά τις άλλες δαπάνες υγείας, όπως οι ημέρες νοσηλείας στα νοσοκομεία ή αποχή από την εργασία κ.ά. Πρέπει λοιπόν να συγκεκριμενοποιήσουμε – αν θέλετε και σε συνεργασία με την τρόικα – το ελάχιστο επίπεδο ετήσιας φαρμακευτικής δαπάνης. Εμείς από την πλευρά μας, ως Πανελλήνια Ένωση Φαρμακοβιομηχανίας, αλλά και ο ΣΦΕΕ κάνουμε μελέτες για να τεκμηριώσουμε αυτό το συμπέρασμα.

Ποια μπορεί να είναι η μίνιμουμ δημόσια φαρμακευτική δαπάνη; Είναι επι-



κτό από άποψη δημοσιονομικών μεγεθών να αυξηθεί σήμερα;

Δημοσιονομικά ίσως δεν είναι εφικτό, όμως είναι κάτι που τεκμηριώνεται και το διεκδικούμε. Κατ' ελάχιστον η δημόσια φαρμακευτική δαπάνη πρέπει να διαμορφωθεί στα 2,2 δισ. ευρώ για τα ταμεία και 700 εκατ. ευρώ για τα νοσοκομεία. Είναι ένα ποσό απολύτως λογικό, το οποίο μπορεί να δημιουργήσει σοβαρή προστιθέμενη αξία. Όχι μόνο μειώνει όλες τις άλλες δαπάνες υγείας αλλά δημιουργεί και ένα περιβάλλον ευνοϊκό για νέες επενδύσεις, νέες θέσεις εργασίας, κλινικές μελέτες. Έχουμε δηλαδή μια ανταποδοτικότητα από αυτά τα χρήματα στην ελληνική οικονομία. Σύμφωνα μάλιστα με τα συμπεράσματα πρόσφατης μελέτης του Πανεπιστημίου Πελοποννήσου, από ένα σημείο και μετά όταν μειώνονται οι δαπάνες αυτό το οποίο εξοικονομείται «εξατμίζεται». Και αυτό διότι έχουμε αρνητικές επιπτώσεις σε θέματα απασχόλησης, επενδύσεων, φόρων και εισφορών. Άρα είναι ξεκάθαρο ότι από ένα σημείο και μετά έχουμε τα αντίθετα από τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα. Τα νούμερα που σας ανέφερα, τα έχουμε τεκμηριώσει με επιστημονική έρευνα. Πρόκειται δε πολύ σύντομα να τα δώσουμε στην κυβέρνηση, στην αξιωματική αντιπρόταση, σε όλα τα κόμματα και στους εκπροσώπους της τρόικας.

Ποια ποσά επέστρεψε η φαρμακοβιομηχανία στο κράτος μέσω των rebates και clawbacks;

Κοιτάξτε, αυτό το οποίο ζούμε δεν έχει προηγούμενο! Πραγματικά καμία εταιρεία δεν έχει τη δυνατότητα να προβλέψει και να κάνει έναν στοιχειώδη προγραμματισμό. Κάθε εξάμηνο – ειδικά οι ελληνικές βιομηχανίες που έχουμε πάρα πολλούς εργαζομένους, απασβέσεις και επενδύσεις στον τόπο μας – παίζουμε το κεφάλι μας στη λαίμητόμο. Διότι δεν γνωρίζουμε τι από αυτά που τιμολογούμε θα μπορέσουμε τελικώς να εισπράξουμε. Εκτός του ότι έχουμε – ειδικά στα παλιά φάρμακα – τεράστιες μειώσεις τιμών και υποχρεωτικές εκπτώσεις κατ' ελάχιστον 30%, έχουμε επίσης καθυστερήσεις πληρωμών από μέρους των δημόσιων νοσοκομείων. Όπως καταλαβαίνετε, αντιμετωπίζουμε σημαντικές επισφάλειες για το τι τελικώς θα πληρωθεί από όλα αυτά στο μέλλον.

Από την πλευρά μας πιστεύουμε ότι το να υπάρχει ένα clawback ως 7%-8% είναι κάτι το αποδεκτό. Το να υπάρχουν επίσης κάποιες εκπτώσεις προς τα Ταμεία, ναι, πιστεύουμε ότι πρέπει να υπάρχουν. Αυτό όμως πρέπει να γίνει ανάλογα με τον τζίρο κάθε εταιρείας και βάσει της δαπάνης που δημιουργεί στο σύστημα. Άρα ένα clawback 7% και εκπτώσεις της τάξεως του 10% είναι πράγματα τα οποία θεωρούμε λογικό να υπάρχουν, εφόσον βεβαίως η φαρμακευτική δαπάνη κινείται στα επίπεδα που σας προανέφερα – στα 2,2 δισ. ευρώ και 700 εκατ. ευρώ.

Ποια προβλήματα έχουν προκύψει στις

εν Ελλάδι φαρμακευτικές επιχειρήσεις από την επιστροφή των ποσών αυτών στο ελληνικό Δημόσιο;

Το 2015 έχουν ενταθεί τα φαινόμενα αποεπένδυσης τόσο από τις ελληνικές όσο και από τις ξένες εταιρείες. Ειδικά οι ξένες έχουν αποσπενδύσει σε νέα προϊόντα – σε οτιδήποτε σκέφτονται να φέρουν στην Ελλάδα –, ενώ ταυτόχρονα έχουν μειώσει το προσωπικό τους στην Ελλάδα. Οι ξένες εταιρείες έχουν μειώσει σοβαρά το προσωπικό τους, τουλάχιστον κατά 35%. Από εκεί και πέρα, οι μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις φαρμάκου – κυρίως οι παραγωγικές μονάδες – έχουμε βρεθεί σε πάρα πολύ δύσκολη θέση γιατί βλέπουμε ότι τα διαθέσιμά μας μειώνονται και τα επενδυτικά μας σχέδια δεν μπορούν να χρηματοδοτηθούν. Οι περισσότερες ελληνικές φαρμακοβιομηχανίες διατήρησαν κατά 95% το ανθρώπινο δυναμικό τους. Η δική μας εταιρεία, η ELPEN, έκανε και προσλήψεις στη διάρκεια της κρίσης, κυρίως στους τομείς που έχουν σχέση με θέματα ανάπτυξης φαρμάκων για εξαγωγές. Κρατάμε σταθερή τη δομή μας, όμως η παρούσα κατάσταση δεν μπορεί να συνεχιστεί επ' αόριστον θέτοντάς μας σε προβληματισμό κάθε εξάμηνο. Πρέπει να μπει ένα τέλος στην αβεβαιότητα αυτή ώστε να μπορέσουμε να κοιτάξουμε με αισιοδοξία την επόμενη ημέρα.

Σε δύο πρόσφατες παρεμβάσεις σας – η μία στους Δελφούς και η άλλη στο Μόναχο – αναδείξατε το αναπτυξιακό κομμάτι και τη δυναμική του κλάδου της ελληνικής φαρμακοβιομηχανίας. Γιατί λέτε ότι ο συγκεκριμένος κλάδος μπορεί να αναδειχθεί σε μία από τις ατμοσφαιρικές επανεκκίνησης της οικονομίας;

Αυτό δεν το έχουμε αναδείξει μόνον εμείς. Στο ίδιο συμπέρασμα έχουν καταλήξει όλες οι προηγούμενες κυβερνήσεις αλλά και οι μελέτες που έχουν γίνει από ελληνικούς και ξένους οίκους. Είναι χαρακτηριστικά τα όσα ειπώθηκαν στη διάρκεια πρόσφατης Συνόδου των Γερμανικών φαρμακοβιομηχανιών. Εκπρόσωποι των τελευταίων μού μίλησαν με ιδιαίτερα εντυπωσιακούς χαρακτηρισμούς για τις αναπτυξιακές δυνατότητες της ελληνικής φαρμακοβιομηχανίας. Οι Γερμανοί βιομήχανοι κατανοούν ότι η ελληνική φαρμακοβιομηχανία είναι ένας κλάδος που μπορεί να δώσει νέες θέσεις εργασίας, επενδύσεις και ανάπτυξη στη χώρα. Το ζητούμενο είναι πώς αυτό το ευχολόγιο και αυτό που όλοι γνωρίζουμε θα γίνει πράξη.

Στην πρόσφατη εκδήλωση Active Greece Awards 2016, που έγινε στον Πειραιά, ο κ. Αναγνωστάκης, γενικός διευθυντής της εν Ελλάδι θυγατρικής της γερμανικής φαρμακοβιομηχανίας Boehringer, σημείωσε ότι η μητρική εταιρεία ανέθεσε στη θυγατρική της στην Ελλάδα την παραγωγή φαρμάκων που προορίζονται για το εξωτερικό. Στην πράξη δηλαδή επιβαι-

ώνεται η λεκτική αυτή αναγνώριση των προοπτικών της εγχώριας φαρμακοβιομηχανίας από μέρους των Γερμανών.

Δυστυχώς, το γεγονός αποτελεί μια φωτεινή εξαίρεση διότι αυτή την περίοδο εκείνο που κυριαρχεί είναι ότι άλλες μεγάλες πολυεθνικές επιχειρήσεις φαρμάκων αποσπενδύουν στην Ελλάδα. Και το κάνουν διότι αντιμετωπίζουν πάρα πολλά προβλήματα. Για να αντιστραφεί αυτή η τάση πρέπει να υπάρξει μια συμφωνία μεταξύ του κράτους και αυτών των εταιρειών για το φορολογικό καθεστώς, τις επενδύσεις, τις τιμές των φαρμάκων καθώς επίσης και για όλα τα κρίσιμα θέματα του τομέα.

Εν πάση περιπτώσει, για να μπορέσει να αναπτυχθεί η ελληνική φαρμακοβιομηχανία και να δημιουργηθούν συνθήκες τόνωσης του επενδυτικού κλίματος, ανάπτυξης των θέσεων εργασίας και των εξαγωγών είναι απαραίτητο αυτό να στηριχθεί σε δύο πυλώνες: στην ελληνική και στην ξένη αγορά. Σε ό,τι αφορά την εγχώρια αγορά αυτή τη στιγμή οι ελληνικές φαρμακοβιομηχανίες κατέχουμε το 20% ενώ με πολύ εύκολο τρόπο μπορούμε να οδηγηθούμε στο 60% με χαμηλές τιμές και με ποιοτικό φάρμακο. Έχουμε δυνατότητα να καλύψουμε πολύ μεγάλο μέρος της πρωτοβάθμιας περίθαλψης των Ελλήνων ασθενών από ελληνικό φάρμακο, το οποίο είναι διεθνώς αναγνωρισμένο και εξάγεται. Αυτό που πρέπει να εφαρμοστεί είναι ένα σύστημα που θα προωθεί την ορθολογική συνταγογραφία, η οποία θα είναι προσανατολισμένη σε οικονομικότερα και ποιοτικά σκευάσματα τα οποία παράγονται από ελληνικές φαρμακοβιομηχανίες. Αυτή τη στιγμή οι ελληνικές φαρμακοβιομηχανίες δίνουν εκπτώσεις ως και 70% σε σχέση με τις τιμές των εισαγόμενων φαρμάκων όταν είχαν πατέντο! Σε μια τέτοια δύσκολη περίοδο ποιος άλλος κλάδος δίνει εκπτώσεις ως και 70%; Αυτό δεν αποτελεί μια ευκαιρία στήριξης της ελληνικής φαρμακοβιομηχανίας, της εγχώριας απασχόλησης και των επενδύσεων στη χώρα;

Διατυπώνεται η άποψη ότι σε σχέση με την Ευρώπη οι τιμές των γενοσήμων στην Ελλάδα είναι υψηλότερες.

Δεν ισχύει αυτό. Έχουμε πάει πάρα πολύ χαμηλά σε όλα τα νέα γενόσημα σε σχέση με την Ευρώπη. Στις άλλες χώρες η τιμή του γενόσημου μειώνεται μόνο αν πάρει πολύ μεγάλο μερίδιο ασθενών/αγοράς. Εδώ πέφτει από την πρώτη στιγμή και σπάνια χρησιμοποιείται η χαμηλή αυτή τιμή προς όφελος Ταμείων/ασθενών. Αυτή τη στιγμή το ελληνικό γενόσημο φάρμακο δίνει έκπτωση 70%. Επαναλαμβάνω, ας έλθει κάποιος να μου πει σε ποιον τομέα ξεκινά κανείς με μεγαλύτερη έκπτωση. Γι' αυτό το κράτος, η πολιτεία πρέπει να αξιοποιήσει το συγκριτικό αυτό πλεονέκτημα. Προσφέροντας κίνητρα και ενημερώνοντας πρέπει να δημιουργήσει ένα κλίμα εμπιστοσύνης στο κοινό, στον ιατρικό κόσμο και στον φαρμακοποίο.



Κατ' ελάχιστον η δημόσια φαρμακευτική δαπάνη πρέπει να διαμορφωθεί στα 2,2 δισ. ευρώ για τα Ταμεία και 700 εκατ. ευρώ για τα νοσοκομεία



»»

Ένα μεγάλο πρόβλημα που αντιμετωπίζουμε είναι το γεγονός ότι ο αναπτυξιακός δεν δίνει επιδοτήσεις ή δεν βοηθάει τις παραγωγικές επιχειρήσεις της Αττικής

»»

Ο δεύτερος πυλώνας αφορά την εξωστρέφεια;

Ο δεύτερος πυλώνας, ο οποίος στρατηγικά είναι πολύ πιο σημαντικός από τον πρώτο, είναι οι πωλήσεις μας στις ξένες αγορές. Ναι, είναι η εξωστρέφεια. Σημαίνει ότι η ελληνική βιομηχανία έχει δικά της φάρμακα και πρέπει βεβαίως να εμπλουτίσει το προϊόντικό της χαρτοφυλάκιο με φάρμακα τεχνολογικής διαφοροποίησης που θα έχουν και πατέντο. Στην πραγματικότητα αυτό που πρέπει να επιδιώξουμε είναι η ελληνική βιομηχανία να αποκτήσει πνευματικά δικαιώματα.

Ποια είναι η εικόνα που έχετε; Η ελληνική βιομηχανία κέρδισε πόντους το τελευταίο διάστημα στις αγορές του εξωτερικού;

Βεβαίως. Οι εταιρείες – ειδικά οι μεγάλες –, αναπτύξαμε νέα φάρμακα με διαφοροποίηση, με τεχνολογία, κυρίως για την εγχώρια αγορά, όμως καταθέτουμε φακέλους στο εξωτερικό και νομίζω ότι το επόμενο διάστημα θα είναι μια καλή περίοδος για την ελληνική βιομηχανία υπό προϋποθέσεις βεβαίως: πρώτα από όλα πρέπει στην εγχώρια αγορά να υπάρξει οξυγόνο. Είναι απαραίδετο όταν η ελληνική βιομηχανία μπορεί να καλύπτει το 65%-70% της ελληνικής αγοράς να πάει στο 0%. Άρα πρέπει ένα μεγάλο κομμάτι από την ελληνική αγορά να είναι σε ελληνικά χέρια, σε ελληνικά εργοστάσια, σε ελληνικά φάρμακα. Δεν μπορεί η Ελλάδα να μη χρησιμοποιεί αυτά που παράγει, ειδικά όταν είναι άριστα ποιοτικά. Δεύτερον, πρέπει οπωσδήποτε να γίνει καλύτερη χρήση των ερευνητικών κονδυλίων που έρχονται από το εξωτερικό μαζί με τα εθνικά κονδύλια. Να πετύχουμε δηλαδή όσο γίνεται καλύτερα μια εξειδίκευση των ελληνικών βιομηχανιών σε κάποιες τεχνολογικές πλατφόρμες, να συνεργαστούμε μεταξύ μας και να πάμε στην επόμενη μέρα. Έχουμε και εμείς ευθύνη στο πώς θα κάνουμε σωστά τον προγραμματισμό για την επόμενη πενταετία. Είναι ξεκάθαρο. Δεν μπορούμε να περιμένουμε τίποτα από τρίτους αν εμείς δεν κάνουμε σωστά τη δουλειά μας, αν δεν υλοποιούμε επενδυτικά σχέδια στη σωστή κατεύθυνση, αν δεν αξιολογήσουμε σωστά τις αγορές στις οποίες θα πρέπει να κινηθούμε.

Στην ημερήσια διάταξη έχει μπει το νέο ΕΣΠΑ και ο καινούργιος αναπτυξιακός νόμος. Έχετε καταλήξει σε κάποιες κεντρικές προτάσεις για το πώς μπορεί να αξιοποιήσει η φαρμακοβιομηχανία τα δύο αυτά πολύτιμα εργαλεία;

Είμαστε σε ανοικτή επικοινωνία με το υπουργείο Ανάπτυξης, καθώς επίσης και με τη Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, τον κ. Φωτάκη, έτσι ώστε οι επιλέξιμες δαπάνες να κτευθυνθούν κυρίως στην ανάπτυξη νέων φαρμάκων ως προς και το κλινικό κομμάτι, ως προς την αγορά

πρώτων υλών και κάποια άλλα τέτοια δεδομένα και στοιχεία που χρειάζεται να έχει ένας πλήρης φάκελος. Ένα μεγάλο πρόβλημα και ταυτόχρονα τεράστιο λάθος είναι το γεγονός ότι ο νέος αναπτυξιακός δεν δίνει επιδοτήσεις ή δεν βοηθάει τις μονάδες της Αττικής. Πραγματικά πρόκειται για μια λαθεμένη απόφαση όταν στην Αττική έχει συγκεντρωθεί ένα σημαντικό κομμάτι του παραγωγικού δυναμικού της χώρας που πρέπει να εκσυγχρονισθεί με νέα τεχνολογία. Σε μια χώρα όπως η Ελλάδα, η οποία βρίσκεται σε κρίση, θα μπορούσε να γίνει μια εξαίρεση ώσπου να βγούμε από την ύφεση.

Αυτό υπακούει σε όρους προστασίας του περιβάλλοντος;

Όχι. Υπάρχει μια ευρωπαϊκή πολιτική για περιφερειακή αναδιανομή και περιφερειακή αναδιάρθρωση της οικονομικής δραστηριότητας. Λέει η Ευρώπη – και σωστά – ότι πρέπει να δημιουργηθούν μονάδες και θέσεις εργασίας εκτός των μεγάλων αστικών κέντρων. Αυτό όμως είναι για χώρες που είναι σε νορμάλ κατάσταση, όχι για χώρες που είναι σε ύφεση με 30% ανεργία (50% νέων) και μια κατάσταση που βλέπουμε τις επενδύσεις με το κάλι. Η ελληνική κυβέρνηση πρέπει να το διεκδικήσει. Εγώ νομίζω ότι πρέπει να υπάρξουν προαπαιτούμενα και από εμάς και να απαιτήσουμε με πιο πειστικό τρόπο τη στήριξη της παραγωγικής υποδομής του Λεκανοπέδιου Αττικής. Είμαστε σε συνεννόηση με εκπροσώπους και των άλλων επιχειρηματικών φορέων ώστε να αντιμετωπίσουμε το συγκεκριμένο θέμα. Αυτό είναι το ένα θέμα. Το δεύτερο θέμα είναι οι επιλέξιμες δαπάνες. Πρέπει αυτές να «κουμπώνουν» στην πραγματική δραστηριότητα των εταιρειών ώστε να μη χαθούν δεξιά και αριστερά κονδύλια σε θεωρητικά προγράμματα, σε πλατφόρμες χωρίς κανένα εμπορικό αντικείμενο.

Κύριε Τρύφων, πώς εμφανίζεται η πορεία της Elpen;

Το 2015 ήταν μια χρονιά με πάρα πολύ μεγάλες δυσκολίες. Παρ' όλα αυτά κερδίσαμε μερίδιο αγοράς επειδή οι Έλληνες γιατροί εμπιστεύονται τα φάρμακα της Elpen. Είχαμε μια αύξηση 13% σε συσκευασίες ενώ στα οικονομικά μας αποτελέσματα κινηθήκαμε λίγο καλύτερα από πέρυσι. Ο τζίρος βοηθήθηκε από τις εξαγωγικές μας επιδοτήσεις, που ήταν βελτιωμένες.

Η ανάπτυξη της εταιρείας σας επιτρέπει ομαλή χρηματοδότηση των επενδυτικών σχεδιασμών σας για το 2016; Θα υλοποιήσετε νέα επενδυτικά σχέδια;

Ακούστε, κάθε εξάμηνο διακυβεύεται στην κυριολεξία η ρευστότητα της εταιρείας. Και λέω κάθε εξάμηνο διότι δεν μπορούμε να κάνουμε έναν πιο μακρόπνοο σχεδιασμό αφού έχουμε συχνά απρόβλεπτες

εκπλήξεις. Αν, για παράδειγμα, λυθεί το θέμα των rebates και clawbacks και των μεγάλων μειώσεων τιμών, ναι, η Elpen θα μπορέσει να χρηματοδοτήσει τα επενδυτικά της προγράμματα, τα οποία σας λέω ότι είναι πολύ φιλόδοξα.

Παράλληλα θα ήθελα να σημειώσω ότι στηρίζουμε με κάθε τρόπο την εταιρεία. Έχουμε κάνει μια σημαντική αύξηση μετοχικού κεφαλαίου πριν από ένα χρόνο στηρίζοντας με αυτόν τον τρόπο την εταιρεία και τους εργαζομένους σε αυτήν και στον ευρύτερο όμιλο. Σήμερα στον όμιλο Elpen απασχολούνται 920 εργαζόμενοι στην Ελλάδα και 40 στη Γερμανία. Είμαστε από τις μεγαλύτερες εταιρείες και είμαι πολύ χαρούμενος που εκπροσωπώ την Elpen και μαζί με τον διευθύνοντα σύμβουλο, τον Κωνσταντίνο Πενταφράγκα, προσπαθούμε να ακολουθήσουμε μια ασφαλή πορεία για το μέλλον αυτής της τόσο σημαντικής ελληνικής εταιρείας.

Αναπτύσσετε σχέδια συνεργασίας με ξένες επιχειρήσεις;

Προσπαθούμε και έχουμε επιλεκτικές συνεργασίες με ελληνικές και ξένες επιχειρήσεις. Οι συνεργασίες μας αφορούν θέματα προώθησης φαρμάκων, συνανάπτυξης φαρμάκων ή παραγωγή για τρίτους.

Όχι μετοχικής συνεργασίας;

Δεν θεωρούμε αυτή τη στιγμή ότι υπάρχει κάποιος λόγος για μετοχική συνεργασία. Αντιθέτως αναπτύσσουμε στρατηγικές συνεργασίες με ξένες εταιρείες για συνανάπτυξη φαρμάκων. Επίσης στοχεύουμε στο να δημιουργήσουμε σημαντικές συνεργασίες με άλλες ελληνικές βιομηχανίες.

Αυτό είναι εξαιρετικά ενδιαφέρον.

Συζητάμε αυτή τη στιγμή με 3-4 σοβαρές και μεγάλες ελληνικές βιομηχανίες έτσι ώστε να ενώσουμε τις δυνάμεις μας για να δημιουργήσουμε κοινές πλατφόρμες τόσο σε θέματα έρευνας και ανάπτυξης όσο και για προώθηση στο εξωτερικό.

Εξετάζετε το ενδεχόμενο να αναπτύξετε παραγωγική δραστηριότητα σε τρίτες χώρες;

Θα μπορούσε να γίνει αλλά αυτή τη στιγμή κάνουμε μεταφορά τεχνολογίας. Αυτό είναι το μοντέλο που αναπτύσσουμε. Πάμε σε εργοστάσια φαρμακευτικών εταιρειών που έχουμε κάποια συνεργασία, τους δίνουμε πλήρη φάκελο, μεταφέρουμε ένα τεχνολογικό know how για την παραγωγή συγκεκριμένου φαρμάκου και από εκεί και πέρα το φάρμακό μας παράγεται σε τρίτους στο εξωτερικό. Την επόμενη πενταετία, πιστεύω, θα έχουμε κάποιες στρατηγικές συνεργασίες με ξένες εταιρείες και στον τομέα της παραγωγής.

Κύριε Τρύφων, σας ευχαριστώ θερμά. Και εγώ, κύριε Κτενά.