



ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ (FINTECH)

(ΤΡΑΧ)

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Η επίδραση της περιόδου του covid-19 στην Ελλάδα στις
παραφαρμακευτικές εταιρείες FREZYDERM Α.Β.Ε.Ε. και
APIVITA S.A.: Χρηματοοικονομική Ανάλυση.**

ΚΑΓΚΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΑΜ 162431

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΗΡΕΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΠΑΤΡΑ

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2026

Η παρούσα εργασία αποτελεί πνευματική ιδιοκτησία του/της φοιτητή/φοιτήτριας («συγγραφέας/δημιουργός») που την εκπόνησε. Στο πλαίσιο της πολιτικής ανοικτής πρόσβασης ο συγγραφέας/δημιουργός εκχωρεί στο ΕΑΠ, μη αποκλειστική άδεια χρήσης του δικαιώματος αναπαραγωγής, προσαρμογής, δημόσιου δανεισμού, παρουσίασης στο κοινό και ψηφιακής διάχυσής τους διεθνώς, σε ηλεκτρονική μορφή και σε οποιοδήποτε μέσο, για διδακτικούς και ερευνητικούς σκοπούς, άνευ ανταλλάγματος και για όλο το χρόνο διάρκειας των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας. Η ανοικτή πρόσβαση στο πλήρες κείμενο για μελέτη και ανάγνωση δεν σημαίνει καθ' οιονδήποτε τρόπο παραχώρηση δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας του συγγραφέα/δημιουργού ούτε επιτρέπει την αναπαραγωγή, αναδημοσίευση, αντιγραφή, αποθήκευση, πώληση, εμπορική χρήση, μετάδοση, διανομή, έκδοση, εκτέλεση, «μεταφόρτωση» (downloading), «ανάρτηση» (uploading), μετάφραση, τροποποίηση με οποιονδήποτε τρόπο, τμηματικά ή περιληπτικά της εργασίας, χωρίς τη ρητή προηγούμενη έγγραφη συναίνεση του συγγραφέα/δημιουργού. Ο συγγραφέας/δημιουργός διατηρεί το σύνολο των ηθικών και περιουσιακών του δικαιωμάτων.

Ευχαριστίες

Με την ολοκλήρωση της παρούσας διπλωματικής εργασίας, επιθυμώ να εκφράσω τις ειλικρινείς μου ευχαριστίες σε όλους όσους με στήριξαν και συνέβαλαν, με τον τρόπο τους, στην επιτυχή υλοποίησή της.

Επιπλέον, ευχαριστώ τους καθηγητές και τις καθηγήτριες του Ελληνικού Ανοικτού Πανεπιστημίου όπου με την καθοδήγηση τους συνέβαλαν ουσιαστικά στην διεύρυνση και εμβάθυνση των γνώσεων μου, σε θέματα που άπτονται της Τραπεζικής, της Λογιστικής και της Χρηματοοικονομικής Τεχνολογίας.

Περίληψη

Η παρούσα εργασία εξετάζει την επίδραση της περιόδου Covid 19 στις παραφαρμακευτικές εταιρείες APIVITA S.A. και FREZYDERM A.B.E.E. μέσα από συγκριτική χρηματοοικονομική ανάλυση. Σκοπός της μελέτης είναι η διερεύνηση του τρόπου με τον οποίο η πανδημία επηρέασε τη χρηματοοικονομική διάρθρωση, τη ρευστότητα, τη δραστηριότητα, την αποδοτικότητα και τη μόχλευση των δύο επιχειρήσεων. Η μεθοδολογία βασίστηκε σε δευτερογενή δεδομένα που αντλήθηκαν από τις δημοσιευμένες ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της περιόδου 2018 έως 2023. Για την επεξεργασία των στοιχείων εφαρμόστηκαν οριζόντια ανάλυση, κάθετη ανάλυση, ανάλυση τάσης με έτος βάσης το 2020 και ανάλυση αριθμοδεικτών. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η APIVITA παρουσίασε ισχυρότερη κεφαλαιακή βάση, καλύτερη ρευστότητα και μεγαλύτερη χρηματοοικονομική ανθεκτικότητα, ενώ η FREZYDERM εμφάνισε υψηλότερη λειτουργική αξιοποίηση των πόρων και ισχυρότερη απόδοση ιδίων κεφαλαίων. Παράλληλα, οι διαφορετικές μορφές ανάλυσης ανέδειξαν ότι η πανδημία δεν επηρέασε ομοιόμορφα τις δύο εταιρείες, αλλά λειτούργησε ως παράγοντας ανάδειξης διαφορετικών στρατηγικών προσαρμογής. Συμπερασματικά, η έρευνα δείχνει ότι στον ελληνικό παραφαρμακευτικό κλάδο η Covid 19 επιτάχυνε μετασχηματισμούς στη χρηματοοικονομική διάρθρωση και στη λειτουργική στρατηγική, αναδεικνύοντας τη σημασία της ανθεκτικότητας, της ευελιξίας και της αποτελεσματικής αξιοποίησης των πόρων.

Abstract

This study examines the impact of the Covid 19 period on the para pharmaceutical companies APIVITA S.A. and FREZYDERM A.B.E.E. through a comparative financial analysis approach. The aim of the research is to investigate how the pandemic affected the financial structure, liquidity, activity, profitability, and leverage of the two firms. The methodology was based on secondary data derived from the published annual financial statements covering the period from 2018 to 2023. Horizontal analysis, vertical analysis, trend analysis with 2020 as the base year, and ratio analysis were employed in order to assess the financial performance and position of both companies. The findings indicate that APIVITA demonstrated a stronger capital base, higher liquidity, and greater financial resilience, while FREZYDERM showed more intensive use of resources and stronger return on equity. At the same time, the different analytical tools revealed that the pandemic did not affect the two companies in a uniform way, but rather highlighted distinct patterns of strategic adjustment and financial response. In conclusion, the study shows that within the Greek para pharmaceutical sector, Covid 19 accelerated changes in financial structure and operating strategy, emphasizing the importance of resilience, flexibility, and efficient resource utilization.

Περιεχόμενα

Εισαγωγή	10
1. Η επίδραση της πανδημίας COVID-19 στην ελληνική πραγματικότητα.....	12
1.1 Επιπτώσεις στην γενική οικονομία.....	12
1.2 Σύστημα υγείας και υγεία του πληθυσμού.....	13
1.3 Επιπτώσεις στον φαρμακευτικό τομέα	15
2. Η επίδραση της πανδημίας COVID-19 στην διεθνή πραγματικότητα.....	17
2.1 Διεθνές πλαίσιο εξέλιξης της πανδημίας	17
2.2 Επιπτώσεις στη διεθνή οικονομική δραστηριότητα	19
2.3 Επιπτώσεις στη διεθνή φαρμακοβιομηχανία και στον παραφαρμακευτικό τομέα	22
2.4 Διεθνείς τάσεις κατανάλωσης παρα-φαρμακευτικών προϊόντων κατά τη διάρκεια και μετά την περίοδο COVID-19	27
2.5 Στρατηγικές εταιρικές προσαρμογές	31
3. Μεθοδολογία έρευνας	36
4. Τα αποτελέσματα της έρευνας	37
4.1 Οριζόντια ανάλυση	37
4.2 Κάθετη ανάλυση.....	42
4.3 Ανάλυση τάσης με έτος βάσης το 2020	46
4.4. Ανάλυση αριθμοδεικτών	52
4.4.1 Αριθμοδείκτες Πρευστότητας.....	52
4.4.2 Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας.....	54
4.4.3 Αριθμοδείκτες απόδοσης.....	56
4.4.4 Αριθμοδείκτες μόχλευσης	57
Συμπεράσματα	60

Βιβλιογραφία	64
--------------------	----

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 1. Ενεργητικό	37
Πίνακας 2. Πάγιο Ενεργητικό.....	38
Πίνακας 3. Κυκλοφορούν Ενεργητικό	39
Πίνακας 4. Ίδια Κεφάλαια	39
Πίνακας 5. Υποχρεώσεις	40
Πίνακας 6. Πωλήσεις	41
Πίνακας 7. Μικτό κέρδος	41
Πίνακας 8. Καθαρό κέρδος.....	42
Πίνακας 9. Πάγιο Ενεργητικό ως ποσοστό του Ενεργητικού	43
Πίνακας 10. Κυκλοφορούν Ενεργητικό ως ποσοστό του Ενεργητικού	43
Πίνακας 11. Ίδια Κεφάλαια ως ποσοστό του Παθητικού	44
Πίνακας 12. Υποχρεώσεις ως ποσοστό του Παθητικού	45
Πίνακας 13. Μικτό κέρδος ως ποσοστό των Πωλήσεων	45
Πίνακας 14. Καθαρό κέρδος ως ποσοστό των Πωλήσεων.....	46
Πίνακας 15. Ενεργητικό	47
Πίνακας 16. Πάγιο Ενεργητικό.....	47
Πίνακας 17. Κυκλοφορούν Ενεργητικό	48
Πίνακας 18. Ίδια Κεφάλαια	49
Πίνακας 19. Υποχρεώσεις	49
Πίνακας 20. Πωλήσεις.....	50
Πίνακας 21. Μικτό κέρδος	51
Πίνακας 22. Καθαρό κέρδος.....	51
Πίνακας 23. Γενική ρευστότητα	53
Πίνακας 24. Άμεση ρευστότητα.....	53

Πίνακας 25. Ταχύτητα Κυκλοφορίας Ενεργητικού.....	54
Πίνακας 26. Ταχύτητα Κυκλοφορίας Ιδίων Κεφαλαίων	55
Πίνακας 27. ROA.....	56
Πίνακας 28 .ROE	57
Πίνακας 29. Δάνεια προς Ίδια Κεφάλαια	58
Πίνακας 30. Υποχρεώσεις προς Παθητικό	59

Εισαγωγή

Η πανδημία της Covid 19 αποτέλεσε ένα γεγονός με βαθιές οικονομικές, κοινωνικές και επιχειρησιακές συνέπειες, επηρεάζοντας ουσιαστικά τη λειτουργία επιχειρήσεων σε διεθνές και εθνικό επίπεδο. Ο φαρμακευτικός και ο παραφαρμακευτικός τομέας βρέθηκαν στο επίκεντρο αυτών των εξελίξεων, καθώς συνδέθηκαν άμεσα με τις αυξημένες ανάγκες υγείας, πρόληψης, αυτοφροντίδας και ευεξίας των καταναλωτών. Η σχετική βιβλιογραφία δείχνει ότι η περίοδος της πανδημίας επιτάχυνε μεταβολές στις εφοδιαστικές αλυσίδες, στην ψηφιοποίηση των καναλιών διάθεσης, στη δομή της ζήτησης και στις στρατηγικές προσαρμογής των επιχειρήσεων του κλάδου, δημιουργώντας ένα νέο πλαίσιο ανταγωνισμού και ανθεκτικότητας (Wang et al., 2025; Mishra et al., 2021; Mohan et al., 2024).

Στο ελληνικό περιβάλλον, οι εταιρείες APIVITA S.A. και FREZYDERM A.B.E.E. αποτελούν δύο χαρακτηριστικές περιπτώσεις επιχειρήσεων του παραφαρμακευτικού κλάδου με ισχυρή παρουσία στην αγορά, αναγνωρίσιμο εμπορικό αποτύπωμα και σημαντική δραστηριότητα σε κατηγορίες προϊόντων που συνδέονται με την προσωπική φροντίδα, την υποστήριξη της υγείας του δέρματος και την ευρύτερη υγεία του καταναλωτή. Ο κλάδος στον οποίο ανήκουν συνδυάζει στοιχεία βιομηχανικής παραγωγής, εμπορικής δραστηριότητας και φαρμακευτικής διανομής, γεγονός που τον καθιστά ιδιαίτερα ευαίσθητο τόσο στις διακυμάνσεις της ζήτησης όσο και στις μεταβολές της εφοδιαστικής και του κανονιστικού πλαισίου.

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι η διερεύνηση της επίδρασης της περιόδου Covid 19 στη χρηματοοικονομική κατάσταση των δύο εταιρειών μέσω συγκριτικής χρηματοοικονομικής ανάλυσης. Το βασικό ερευνητικό ερώτημα αφορά το πώς επηρέασε η πανδημία τη διάρθρωση, τη ρευστότητα, την αποδοτικότητα και τη χρηματοδοτική θέση των APIVITA και FREZYDERM. Η μεθοδολογία βασίζεται σε δευτερογενή λογιστικά δεδομένα από τις δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις της περιόδου 2018 έως 2023 και αξιοποιεί οριζόντια ανάλυση, κάθετη ανάλυση, ανάλυση τάσης και αριθμοδείκτες. Η σημασία της έρευνας εντοπίζεται στην κατανόηση των

διαφορετικών προτύπων επιχειρηματικής προσαρμογής στον ελληνικό παραφαρμακευτικό κλάδο.

Η εργασία οργανώνεται σε τέσσερα βασικά κεφάλαια, τα οποία ακολουθούν λογική κλιμάκωση από το γενικό πλαίσιο προς την εμπειρική διερεύνηση και τη σύνθεση των ευρημάτων. Αρχικά, το πρώτο κεφάλαιο εξετάζει την επίδραση της πανδημίας Covid 19 στην ελληνική πραγματικότητα, με έμφαση στις συνέπειες για τη γενική οικονομία, το σύστημα υγείας και τον φαρμακευτικό τομέα. Στη συνέχεια, το δεύτερο κεφάλαιο διευρύνει το αναλυτικό πεδίο στο διεθνές περιβάλλον, παρουσιάζοντας την εξέλιξη της πανδημίας, τις οικονομικές επιπτώσεις σε παγκόσμιο επίπεδο, τις μεταβολές στη φαρμακοβιομηχανία και στον παραφαρμακευτικό τομέα, καθώς και τις διεθνείς τάσεις κατανάλωσης και τις στρατηγικές εταιρικές προσαρμογές. Το τρίτο κεφάλαιο περιλαμβάνει τη μεθοδολογία της έρευνας, όπου αποσαφηνίζονται η ερευνητική προσέγγιση, οι πηγές των δεδομένων και τα εργαλεία χρηματοοικονομικής ανάλυσης. Τέλος, το τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζει τα αποτελέσματα της έρευνας μέσα από οριζόντια, κάθετη και διαχρονική ανάλυση, καθώς και μέσω αριθμοδεικτών, ώστε να διαμορφωθεί ολοκληρωμένη συγκριτική εικόνα για τις δύο εξεταζόμενες επιχειρήσεις.

1. Η επίδραση της πανδημίας COVID-19 στην ελληνική πραγματικότητα

Το Κεφάλαιο 1 εξετάζει πώς η COVID-19 διαμόρφωσε το ελληνικό πλαίσιο με τρόπους που επηρέασαν άμεσα και έμμεσα το λειτουργικό περιβάλλον των φαρμακευτικών εταιρειών. Η πανδημία λειτούργησε ως ένα σύνθετο σοκ, συνδυάζοντας μια ξαφνική καταστολή της οικονομικής δραστηριότητας, μια οξεία πίεση στην παροχή υγειονομικής περίθαλψης και ραγδαίες μεταβολές στη χρήση φαρμάκων, την προμήθεια και τις εταιρικές ευθύνες. Στην Ελλάδα, αυτές οι επιπτώσεις ξεδιπλώθηκαν επιπλέον των προϋπάρχουσων ευπαθειών που συνδέονται με την παρατεταμένη κρίση του δημόσιου χρέους, η οποία επηρέασε τον δημοσιονομικό χώρο, τη δυναμική της αγοράς εργασίας και την ανθεκτικότητα των νοικοκυριών (Psychas, 2025). Η συζήτηση οργανώνεται σε τρία υποκεφάλαια που συνδέουν τη μακροοικονομική ανισορροπία εξαιτίας της πανδημίας, τις πιέσεις πρόσβασης και χρηματοδότησης στο σύστημα υγείας, καθώς και τις προσαρμογές ανά τομέα που σχετίζονται με τις φαρμακευτικές εταιρείες.

1.1 Επιπτώσεις στην γενική οικονομία

Τα μέτρα του lockdown και οι αλλαγές συμπεριφοράς διέκοψαν την παραγωγή και τη ζήτηση σε βασικούς τομείς της ελληνικής οικονομίας, με τον τουρισμό, τις μεταφορές και τις υπηρεσίες να βιώνουν έντονες συρρικνώσεις, με επιπτώσεις στην απασχόληση και τα εισοδήματα (Psychas, 2025). Οι Economides, Philippopoulos & Vassilatos (2021) μοντελοποιούν το lockdown ως ένα σημαντικό αρνητικό σοκ για την ελληνική οικονομία και ποσοτικοποιούν τόσο την ύφεση όσο και τον μετριαστικό ρόλο των πακέτων πολιτικής. Τα αποτελέσματά τους υπογραμμίζουν ότι τα εθνικά δημοσιονομικά κίνητρα υποστήριξαν τη βραχυπρόθεσμη σταθεροποίηση, ενώ το Ευρωπαϊκό Ταμείο Ανάκαμψης θα μπορούσε να διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στη μετάβαση από τη διαχείριση κρίσεων προς μια πιο βιώσιμη πορεία ανάπτυξης, εάν

συνδυαζόταν με δημοσιονομική αναδιάρθρωση που ενισχύει την ανάπτυξη και τις μεταρρυθμίσεις στην αγορά προϊόντων (Economides et al., 2021).

Μια συμπληρωματική προοπτική στην ελληνική περίπτωση τονίζει την κεντρική σταθεροποιητική λειτουργία του δημόσιου τομέα κατά την αρχική φάση της πανδημίας. Οι Rodousakis & Soklis (2020) υποστηρίζουν ότι η υποστήριξη της ζήτησης μέσω των δημόσιων δαπανών είχε ισχυρά πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα στην Ελλάδα και, υπό συνθήκες επαρκούς δημοσιονομικού χώρου και αναδιανεμητικών πολιτικών, θα μπορούσε να αντισταθμίσει ένα σημαντικό μερίδιο των οικονομικών απωλειών. Παράλληλα, η διαταραχή της αγοράς εργασίας έγινε ένα κρίσιμο κανάλι μέσω του οποίου η πανδημία επηρέασε την αγοραστική δύναμη των νοικοκυριών. Χρησιμοποιώντας ένα πλαίσιο αυτοπαλίνδρομης διανυσματικής ανάλυσης, ο Katris (2021) βρίσκει μετρήσιμες επιπτώσεις της COVID-19 στην ανεργία στην Ελλάδα και διερευνά τις διαφορετικές επιπτώσεις για τους νέους και τις γυναίκες, ενισχύοντας την άποψη ότι το σοκ είχε διανεμητικές συνέπειες. Τέτοιες διανεμητικές πιέσεις μπορούν να επηρεάσουν τη σύνθεση της ζήτησης, συμπεριλαμβανομένων των μετατοπίσεων προς αγορές ευαίσθητες στο κόστος.

Οι πολιτικές αντιδράσεις είχαν επίσης παρενέργειες. Οι Challoumis, Eriotis και Vasiliou (2024) συζητούν τις οικονομικές πολιτικές της εποχής της κρίσης, συμπεριλαμβανομένου του παγώματος των μισθών και των ανώτατων ορίων και των ελέγχων των τιμών, και σημειώνουν τις εντάσεις μεταξύ της βραχυπρόθεσμης σταθεροποίησης και των μακροπρόθεσμων ζητημάτων ευημερίας και ανισότητας. Για τις φαρμακευτικές εταιρείες, αυτό το πλαίσιο πολιτικής πλαισιώνει τον λειτουργικό κίνδυνο στο κόστος εισροών, τη δυναμική των μισθών και την εμπιστοσύνη των καταναλωτών, διαμορφώνοντας παράλληλα τις προσδοκίες γύρω από τη ρύθμιση και τον δημόσιο έλεγχο των τομέων βασικών αγαθών.

1.2 Σύστημα υγείας και υγεία του πληθυσμού

Η πανδημία αποκάλυψε επίμονα εμπόδια πρόσβασης στο ελληνικό σύστημα υγείας, τα οποία συνεχίστηκαν και μετά την οξεία φάση της κρίσης. Οι Souliotis et al. (2025), βασιζόμενοι σε συνεντεύξεις στα τέλη του 2022, τεκμηριώνουν ότι σημαντικό ποσοστό των ερωτηθέντων ανέφερε εμπόδια στις ιατρικές συμβουλευτικές υπηρεσίες, τις διαγνωστικές εξετάσεις και τη νοσηλεία, με τους μεγάλους χρόνους αναμονής και τους οικονομικούς περιορισμούς να συγκαταλέγονται στα πιο συχνά εμπόδια. Η μελέτη αναφέρει επίσης υψηλή εξάρτηση από ιδιωτικούς παρόχους για διαγνωστικά test και εξάρτηση από τα ιδιωτικά φαρμακεία για την πρόσβαση σε φάρμακα, παράλληλα με εμπόδια που σχετίζονται με τη διαθεσιμότητα και τη χορήγηση προϊόντων για φαρμακευτικά προϊόντα (Souliotis et al., 2025).

Επιπλέον, οι Zavras και Chletsos (2023) αξιολογούν τις δαπάνες υγείας στην Ελλάδα χρησιμοποιώντας δεδομένα έρευνας οικογενειακού προϋπολογισμού για το 2019 έως το 2021 και δείχνουν ότι η περίοδος της πανδημίας συσχετίστηκε με αυξημένη συχνότητα δαπανών. Η εργασία συνδέει αυτή την αύξηση με τη διαταραγμένη παροχή υπηρεσιών, τις υψηλότερες πληρωμές από την τσέπη, τις απώλειες εισοδήματος και την άνιση κατανομή πόρων σε ολόκληρη τη χώρα (Zavras & Chletsos, 2023).

Οι επιπτώσεις στην υγεία καταγράφηκαν σε ευρύτερες ανασκοπήσεις του τομέα υγείας της Ελλάδας κατά τη διάρκεια της πανδημίας. Ο Nteka (2021) τοποθετεί την Ελλάδα ως χώρα με ένα σχετικά μικρό και πιεσμένο σύστημα υγείας, περιγράφοντας τις επιπτώσεις της πανδημίας στην παροχή υπηρεσιών και τη χρηματοδότηση, μαζί με τις δευτερογενείς επιπτώσεις στις υπηρεσίες ψυχικής υγείας και σε άλλες ευάλωτες ομάδες του γενικού πληθυσμού. Παρότι η ανάλυση διατυπώνεται σε επίπεδο κλάδου, η παρούσα εργασία αναδεικνύει το δομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο κινήθηκαν οι φαρμακευτικές εταιρείες, με ενισχυμένη έμφαση στη δυναμικότητα του συστήματος, προτεραιοποίηση της οξείας φροντίδας και αυξημένη ευαισθησία γύρω από την ετοιμότητα και την ισότητα (Nteka, 2021). Παράλληλα, τα εμπόδια πρόσβασης που καταγράφονται μετά την πανδημία (Souliotis et al., 2025) και η αύξηση των δαπανών για την υγεία (Zavras & Chletsos, 2023) σκιαγραφούν ένα περιβάλλον όπου η ζήτηση και η χρήση φαρμάκων επηρεάζονται έντονα από την οικονομική δυνατότητα, τους χρόνους αναμονής και οργανωτικά σημεία συμφόρησης, πέρα από την καθαυτό κλινική ανάγκη.

1.3 Επιπτώσεις στον φαρμακευτικό τομέα

Σε αυτό το ευρύτερο πλαίσιο, η COVID-19 άλλαξε τα πρότυπα κατανάλωσης φαρμακευτικών προϊόντων και δημιούργησε ασυνήθιστες, χρονικά περιορισμένες αιχμές ζήτησης, καθώς και ανακατανομές μεταξύ κατηγοριών φαρμάκων. Οι Galani et al. (2021) παρέχουν ένα ιδιαίτερα ενημερωτικό άρθρο χρησιμοποιώντας την επιδημιολογία με βάση τα λύματα στην Αθήνα ώστε να συγκρίνουν τα πρότυπα χρήσης φαρμάκων σε συνθήκες κανονικότητας το 2019 και κατά το πρώτο κύμα της πανδημίας το 2020. Καταγράφουν αισθητή αύξηση σε αντιιικά, υδροξυχλωροκίνη, αντιβιοτικά και παρακεταμόλη, παράλληλα με μείωση στα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη κατά την περίοδο των περιορισμών, ενώ παρατηρούνται και μεταβολές στη χρήση καρδιαγγειακών φαρμάκων (Galani et al., 2021). Για τις φαρμακευτικές εταιρείες, τα ευρήματα δείχνουν ότι οι συνθήκες κρίσης είναι ικανές να αναδιατάξουν απότομα τη ζήτηση, ασκώντας πίεση στις εφοδιαστικές αλυσίδες, στα αποθέματα και στις προτεραιότητες διανομής. Ταυτόχρονα, αναδεικνύουν την ανάγκη για έγκαιρη παρακολούθηση και ευέλικτο σχεδιασμό, τόσο στην παραγωγή όσο και στον συντονισμό με χονδρεμπόρους και στην ταχεία αναπλήρωση των καναλιών εφοδιαστικής των φαρμακείων.

Η πανδημία ενέτεινε επίσης τις προσδοκίες για εταιρική συνεισφορά πέρα από την βασική εμπορική δραστηριότητα των φαρμακευτικών εταιριών. Οι Liopa, Latsou και Geitona (2022) εξετάζουν την εταιρική κοινωνική ευθύνη μεταξύ των εταιρειών που συνδέονται με τους φορείς της ελληνικής φαρμακευτικής, βιοϊατρικής και ιατρικού εξοπλισμού βιομηχανίας. Αναφέρουν υψηλή επικράτηση της δραστηριότητας ΕΚΕ και σημειώνουν ότι πολλές εταιρείες εφάρμοσαν πρωτοβουλίες σχετικές με την COVID-19, με στοιχεία που αποδεικνύουν ότι η ένταση της ΕΚΕ ποικίλλει ανάλογα με τον κύκλο εργασιών και ότι ένα σημαντικό υποσύνολο αύξησε τις δράσεις ΕΚΕ κατά τη διάρκεια της πανδημίας (Liopa et al., 2022). Από στρατηγική άποψη, αυτό δείχνει ότι οι ελληνικές και πολυεθνικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα ακολούθησαν στρατηγικές φήμης και κοινωνικής ανταπόκρισης, ευθυγραμμιζόμενες με τις αυξημένες δημόσιες και θεσμικές προσδοκίες κατά τη διάρκεια μιας κρίσης. Για

τις φαρμακευτικές εταιρείες, η ΕΚΕ έγινε μέρος της διαχείρισης της νομιμότητας σε ένα περιβάλλον όπου τα προβλήματα πρόσβασης, οι χρόνοι αναμονής και οι περιορισμοί στην οικονομική προσιτότητα αποτελούσαν σημαντικές δημόσιες ανησυχίες (Souliotis et al., 2025; Zavras & Chletsos, 2023).

Τέλος, οι μακροοικονομικές συνθήκες διαμόρφωσαν τους λειτουργικούς περιορισμούς και τις ευκαιρίες του τομέα. Η οικονομική συρρίκνωση, η δυναμική της ανεργίας και τα μείγματα πολιτικής επηρέασαν την αγοραστική δύναμη των νοικοκυριών και την ικανότητα δημόσιας χρηματοδότησης (Economides et al., 2021; Katris, 2021; Rodousakis & Soklis, 2020). Αυτά τα κανάλια αλληλεπιδρούν με τα εμπόδια πρόσβασης στην υγεία μετά την πανδημία και τις πιέσεις χρηματοδότησης, δημιουργώντας ένα περιβάλλον στο οποίο οι φαρμακευτικές εταιρείες έπρεπε να εξισορροπήσουν την αξιοπιστία της προσφοράς, την πρόσβαση στην αγορά και την εταιρική τοποθέτηση. Συνολικά, η ελληνική εμπειρία καταδεικνύει πώς η COVID-19 λειτούργησε ως τεστ αντοχής σε επίπεδο συστήματος, συνδέοντας τη μακροοικονομική σταθεροποίηση, την προσβασιμότητα του συστήματος υγείας και τα πρότυπα χρήσης φαρμάκων με τρόπους που έχουν άμεση σχέση με τη στρατηγική προσαρμογή των φαρμακευτικών εταιρειών.

2. Η επίδραση της πανδημίας COVID-19 στην διεθνή πραγματικότητα

2.1 Διεθνές πλαίσιο εξέλιξης της πανδημίας

Η πορεία της πανδημίας COVID 19 προέκυψε μέσα από μια δυναμική αλληλεπίδραση μεταξύ της εξέλιξης του ιού, της μετάδοσης σε επίπεδο πληθυσμού και των πολιτικών απαντήσεων που αναμόρφωσαν την οικονομική δραστηριότητα σε όλες τις χώρες. Η εξελικτική πορεία του SARS CoV 2 προκάλεσε αβεβαιότητα, επειδή οι διαδοχικές γενετικές αλλαγές του ιού άλλαξαν τις βασικές του ιδιότητες που καθορίζουν πόσο γρήγορα επεκτάθηκαν οι εστίες και πόσο καιρό παρέμειναν σε διαδοχικά κύματα. Η γονιδιωματική επιτήρηση μεγάλης κλίμακας και η επιδημιολογική σύνθεση δείχνουν ότι η περίοδος 2020 έως 2022 χαρακτηρίστηκε από συνεχή διαφοροποίηση, με ρυθμούς μετάλλαξης που ποικίλλουν μεταξύ των ιικών πρωτεϊνών και εμφανίζουν μοτίβα που συνδέονται με τον πληθυσμό και αντανακλούν την προσαρμογή σε ένα παγκόσμιο περιβάλλον ξενιστή (Si et al., 2023). Αυτή η εξελικτική διαδικασία πλαισιώνει την πανδημία ως μια εξέλιξη ενός μακροοικονομικού σοκ αντί για ένα μεμονωμένο συμβάν, καθώς κάθε κύμα είχε ανανεωμένες επιπτώσεις στις προσδοκίες, τη ρύθμιση και τη συμπεριφορά της αγοράς.

Ένα βασικό στοιχείο ήταν η εμφάνιση παραλλαγών με αυξημένη μεταδοτικότητα σε σχέση με προηγούμενα στελέχη. Για τις πρώιμες παραλλαγές που προκάλεσαν ανησυχία, οι μεταβολές στην πρωτεΐνη ακίδα και η ισχυρότερη πρόσδεση στον ανθρώπινο υποδοχέα ACE2 συνδέονται με υψηλότερα ιικά φορτία και ταχύτερη διασπορά, άρα με αυξημένο αποτελεσματικό ρυθμό αναπαραγωγής στην κοινότητα (van Oosterhout et al., 2021). Σε οικονομικό επίπεδο, η μεγαλύτερη μεταδοτικότητα οδήγησε σε πιο απότομες επιδημικές καμπύλες και σε ταυτόχρονες αυξήσεις κρουσμάτων σε πολλούς κόμβους της εφοδιαστικής αλυσίδας, επηρεάζοντας τη διαθεσιμότητα προσωπικού, τη λειτουργική ικανότητα μεταφορών και τη διαχείριση αποθεμάτων. Όταν η μετάδοση επιταχυνόταν, ενισχύονταν και το δίλημμα πολιτικής

ανάμεσα σε περιορισμούς κινητικότητας και βραχυπρόθεσμη παραγωγή, με άμεσες επιδράσεις στην κατανάλωση, στις υπηρεσίες και στις διασυνοριακές ροές προϊόντων και ανθρώπων.

Το διεθνές πολιτικό τοπίο συνδέθηκε με την εξελικτική δυναμική του SARS CoV 2 μέσω ενός κύκλου ανατροφοδότησης που συνδύασε την κλίμακα μετάδοσης με την πιθανότητα εμφάνισης νέων παραλλαγών. Σε εννοιολογικό επίπεδο, κάθε πρόσθετο επεισόδιο μετάδοσης αύξησε τις ευκαιρίες για νέες μεταλλάξεις, ενώ οι επιλεκτικές σαρώσεις έγιναν πιθανότερες σε μεγάλους και ισχυρά συνδεδεμένους πληθυσμούς ξενιστών, με αποτέλεσμα τα επιδημιολογικά δεδομένα να συνδέονται άμεσα με το μελλοντικό προφίλ κινδύνου της πανδημίας (van Oosterhout et al., 2021). Η σχέση αυτή συνέδεσε τη δημόσια συμπεριφορά και τον σχεδιασμό πολιτικής με την εξέλιξη των υγειονομικών απειλών, δημιουργώντας μεταβλητά περιβάλλοντα για τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά. Από οικονομική άποψη, η αβεβαιότητα ενίσχυσε την προληπτική αποταμίευση, περιορίσε τις διακριτικές δαπάνες σε δραστηριότητες υψηλής επαφής και αύξησε τα ασφάλιστρα κινδύνου για κλάδους που εξαρτώνται από τις μετακινήσεις, τη φιλοξενία και το αστικό λιανικό εμπόριο. Παράλληλα, τα διαδοχικά κύματα ενίσχυσαν την οργανωσιακή μάθηση, επιταχύνοντας επενδύσεις σε ψηφιακά κανάλια, εξ αποστάσεως λειτουργίες και πιο ανθεκτικές προμήθειες, με επιδράσεις στα πρότυπα παραγωγικότητας και στη σύνθεση της δραστηριότητας του κάθε τομέα.

Οι εκστρατείες εμβολιασμού εισήλθαν σε αυτό το δυναμικό πλαίσιο ως δομική παρέμβαση που μετασχημάτισε τα κίνητρα και τους περιορισμούς. Η εμφάνιση παραλλαγών με αυξημένη μεταδοτικότητα σήμαινε υψηλότερο όριο ανοσίας ώστε η μετάδοση να παραμένει σε διαχειρίσιμα επίπεδα, επηρεάζοντας τον ρυθμό επαναλειτουργίας και τη σταθεροποίηση των προσδοκιών (van Oosterhout et al., 2021). Η δυνατότητα του SARS CoV 2 να μολύνει περισσότερα από ένα είδη ζώων πρόσθεσε ένα επιπλέον επίπεδο κινδύνου στη διαχείριση της πανδημίας. Η δυνατότητα μόλυνσης ορισμένων ζωικών ειδών, όπως έχει συζητηθεί για το βιζόν, ενισχύουν την ανάγκη προσέγγισης τύπου One Health, η οποία συνδέει την ανθρώπινη υγεία με τη ζωική υγεία, το περιβάλλον, το εμπόριο, τη γεωργία και τη διακυβέρνηση βιοασφάλειας (van Oosterhout et al., 2021). Από αυτή την οπτική, ο κίνδυνος μετάδοσης μεταξύ ειδών και

πιθανής επανεισαγωγής του ιού σε ανθρώπινους πληθυσμούς μεταβάλλει τους ορίζοντες πολιτικής και αυξάνει τη σημασία της συστηματικής επιτήρησης.

Για την οικονομική ανάλυση, η διάσταση αυτή συνεπάγεται διαρκέστερη αβεβαιότητα και ανάγκη για πιο σταθερά ρυθμιστικά πλαίσια που καλύπτουν αλυσίδες τροφίμων, εκτροφές, μεταφορές και διασυνοριακές ροές. Επιπλέον, ενδέχεται να επηρεαστούν οι ασφαλιστικές αγορές μέσω ανατιμολόγησης κινδύνου και να ενισχυθούν οι δημόσιες και ιδιωτικές επενδύσεις σε υποδομές επιτήρησης, στην εργαστηριακή ικανότητα και τους μηχανισμούς έγκαιρης ανίχνευσης, με στόχο τον περιορισμό απρόβλεπτων εξάρσεων (Si et al., 2023). Συνολικά, η εξελικτική πορεία του SARS CoV 2 και η επαναλαμβανόμενη εμφάνιση παραλλαγών διαμόρφωσαν την πανδημία ως ακολουθία διαδοχικών σοκ με μεταβαλλόμενες παραμέτρους, επηρεάζοντας τις αγορές εργασίας, την ζήτηση ανά τομέα, τους δημόσιους προϋπολογισμούς και τις παγκόσμιες αλυσίδες αξίας (Si et al., 2023; van Oosterhout et al., 2021).

2.2 Επιπτώσεις στη διεθνή οικονομική δραστηριότητα

Η πανδημία COVID 19 διατάραξε τη διεθνή οικονομική δραστηριότητα μέσω ταυτόχρονων σοκ στην παραγωγή, την κινητικότητα, το εμπόριο και τα χρηματοοικονομικά, ακολουθούμενη από μια σταδιακή προσαρμογή που άλλαξε τη στρατηγική συμπεριφορά σε όλους τους τομείς. Οι αναλύσεις της παγκόσμιας οικονομίας που παρουσιάζονται σε αυτήν την ενότητα κατά τη διάρκεια της πανδημίας περιγράφουν μια σταδιακή μετάβαση από το αρχικό σοκ προς ένα νέο λειτουργικό περιβάλλον, όπου εμφανίστηκαν εμπόδια για την ελεύθερη ροή κεφαλαίου, εργασίας και εμπορίου, παράλληλα με την αναδιάρθρωση της εφοδιαστικής αλυσίδας και τον αυξημένο κίνδυνο κρατικού χρέους σε αρκετές αγορές μέσα από διαφορετικά κανάλια (Balasoiu, 2021).

Το πρώτο κανάλι αφορούσε τη συρρίκνωση και την ανακατανομή της συνολικής ζήτησης. Οι συγκριτικές αξιολογήσεις αποδίδουν τις μειώσεις της

παγκόσμιας παραγωγής το 2020 σε περιορισμούς στις μετακινήσεις, αλλαγές στη συμπεριφορά των καταναλωτών και προληπτικές ενέργειες από τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά, με μεγάλη διασπορά ανά τομέα. Τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν για τα αποτελέσματα των διεθνών επιχειρήσεων και της αγοράς εργασίας υπογραμμίζουν σημαντικές αυξήσεις στην ανεργία κατά την οξεία φάση και ουσιώδεις απώλειες σε τομείς έντασης προσωπικής ανθρώπινης επαφής, ιδίως στον τουρισμό και σε τμήματα του εμπορίου υπηρεσιών (Stebalak & Panas, 2023). Η ίδια ανάλυση υπογραμμίζει επίσης τη συρρίκνωση των εξαγωγών υπηρεσιών σε σχέση με τις εξαγωγές αγαθών στις οικονομίες του ΟΟΣΑ κατά τη διάρκεια του 2020, σηματοδοτώντας τον υπερβολικά μεγάλο ρόλο των ταξιδιών, των μεταφορών και της αυτοπρόσωπης παράδοσης στη διαμόρφωση της παγκόσμιας ζήτησης (Stebalak & Panas, 2023). Αυτά τα πρότυπα συνέβαλαν σε μια αναδιάρθρωση των παγκόσμιων δαπανών μακριά από δραστηριότητες υψηλής επαφής προς αγαθά, με στροφή προς την κατανάλωση που σχετίζεται με το σπίτι και ψηφιακά παρεχόμενες υπηρεσίες, με επιπτώσεις στη δυναμική του πληθωρισμού και σημεία συμφόρησης στη ναυτιλία και τις ενδιάμεσες εισροές, όπως πρώτες ύλες, εξαρτήματα και λοιπά υλικά που χρησιμοποιούνται στην παραγωγή άλλων προϊόντων.

Ένα δεύτερο κανάλι αφορούσε την αστάθεια και τη μετάδοση μεταξύ της πραγματικής δραστηριότητας και των χρηματοπιστωτικών συστημάτων. Η έρευνα που εξετάζει τους κύριους οικονομικούς δείκτες μέσω μακροοικονομικής μοντελοποίησης τονίζει ότι οι αυξημένες διασυνδέσεις μεταξύ των οικονομιών, του εμπορίου και των κεφαλαιακών ροών διαμόρφωσαν την εξάπλωση των σοκ, συμπεριλαμβανομένων των αντιδράσεων των χρηματοπιστωτικών αγορών (Fahad et al., 2021). Ευρύτερες αναλύσεις της εποχής της πανδημίας υποδεικνύουν επίσης έντονες διακυμάνσεις στις τιμές των βασικών προϊόντων και στους δείκτες συναλλαγματικών ισοτιμιών κατά τη διάρκεια της κρίσης, ενισχύοντας τον ρόλο των παγκόσμιων χρηματοοικονομικών στην ενίσχυση της αβεβαιότητας και στην επίδραση των επενδυτικών συνθηκών (Balasoiu, 2021). Μέσα σε αυτό το περιβάλλον, η διεθνής επενδυτική συμπεριφορά μετατοπίστηκε μέσω της αναδιάρθρωσης χαρτοφυλακίων, της εναλλαγής μεταξύ των τομέων και της αυξημένης προσοχής στην ανθεκτικότητα, καθώς οι επενδυτές επανεκτίμησαν την έκθεση σε κινδύνους και τη διάρκεια της ζήτησης σε όλους τους κλάδους (Zeghdi, 2024). Οι αλλαγές στις κεφαλαιακές ροές και η αναδιάρθρωση των επενδυτικών χαρτοφυλακίων συνέβαλαν σε διαφοροποιημένες τροχιές ανάκαμψης,

όπου ορισμένοι τομείς προσέλκυσαν επιταχυνόμενες επενδύσεις, ενώ άλλοι αντιμετώπισαν παρατεταμένη προσαρμογή (Zeghdi, 2024).

Ένα τρίτο κανάλι επικεντρώθηκε στο εμπόριο και την οργάνωση της αλυσίδας εφοδιασμού. Οι περιγραφές της παγκόσμιας οικονομίας στην εποχή της COVID-19 σκιαγραφούν μια κίνηση προς τη μετεγκατάσταση και την αναδιάρθρωση της εφοδιαστικής αλυσίδας, η οποία διαμορφώθηκε από τις προτεραιότητες διαχείρισης κινδύνου και από τους λειτουργικούς περιορισμούς που δημιουργήθηκαν από τα lockdown και τις τριβές στα σύνορα (Balasoiu, 2021). Καθώς οι εταιρείες αναπροσαρμόζουν τις πολιτικές προμήθειας και αποθεμάτων, πολλές βιομηχανίες βίωσαν μια στρατηγική μετατόπιση από τις αυστηρές υποθέσεις "just in time" προς πρακτικές που υποστηρίζουν τη συνέχεια, συμπεριλαμβανομένης της διαφοροποίησης των προμηθευτών και της βελτιωμένης ορατότητας της εφοδιαστικής. Οι ανασκοπήσεις της οικονομικής δραστηριότητας κατά τη διάρκεια της πανδημίας τονίζουν ομοίως τη διαταραχή της εφοδιαστικής αλυσίδας ως βασικό μηχανισμό που επηρεάζει τόσο τις προσωρινές όσο και τις πιο διαρκείς αλλαγές στην βιομηχανική οργάνωση (Nikita, 2025). Αυτές οι εξελίξεις επηρέασαν τη διεθνή οικονομική δραστηριότητα αναδιαμορφώνοντας τις εμπορικές ροές, αυξάνοντας τη ζήτηση για υπηρεσίες logistics και αλλάζοντας τη γεωγραφία των αποφάσεων παραγωγής.

Ένα τέταρτο κανάλι αφορούσε την επιτάχυνση της ψηφιοποίησης και τις αλλαγές στη στρατηγική των εταιρειών. Μελέτες που επικεντρώνονται στις διεθνείς επιχειρηματικές στρατηγικές υποστηρίζουν ότι η πανδημία πίεσε τις εταιρείες να προσαρμόσουν τις δομές, τις διαδικασίες και τις πολιτικές τους, με στρατηγικές αλλαγές να συμβαίνουν σε όλους τους τομείς και με ξεχωριστές επιπτώσεις σε βιομηχανίες όπως τα τρόφιμα και η αεροπορία (Jubaer & Hoque, 2021). Αυτός ο στρατηγικός αναπροσανατολισμός ευθυγραμμίστηκε με ευρύτερα στοιχεία που περιγράφουν τον ψηφιακό μετασχηματισμό και την υιοθέτηση της εξ αποστάσεως εργασίας ως κεντρικές προσαρμοστικές απαντήσεις, επηρεάζοντας τα επιχειρηματικά μοντέλα και τη δυναμική του χώρου εργασίας σε όλες τις οικονομίες (Nikita, 2025). Το συνδυασμένο αποτέλεσμα περιλάμβανε το διευρυμένο εμπόριο μέσω ψηφιακών πλατφορμών, την αυξημένη εξάρτηση από τον συντονισμό που βασίζεται σε δεδομένα και νέες προσδοκίες για ταχύτητα και διαφάνεια παροχής υπηρεσιών.

Ένα πέμπτο κανάλι σχετιζόταν με τους ισολογισμούς των νοικοκυριών και τη δυναμική του πλούτου. Η διακρατική ανάλυση της περιόδου της πανδημίας εντοπίζει ευρείες οικονομικές υφέσεις σε ένα μεγάλο μερίδιο οικονομιών το 2020, παράλληλα με αξιοσημείωτη ανθεκτικότητα στον παγκόσμιο πλούτο των νοικοκυριών το ίδιο έτος, με αυξήσεις στον συνολικό πλούτο να παρατηρούνται ακόμη και εν μέσω συρρίκνωσης της παραγωγής (Wu, 2024). Αυτή η συνύπαρξη αντανακλά την αλληλεπίδραση των αποτιμήσεων των χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων, της πολιτικής υποστήριξης και της συμπεριφοράς αποταμίευσης, και έχει επιπτώσεις στην ανάκαμψη της ζήτησης και την ανισότητα. Όταν τα κέρδη πλούτου συγκεντρώνονται μεταξύ των νοικοκυριών με υψηλότερη έκθεση σε περιουσιακά στοιχεία, η ανάκαμψη της κατανάλωσης μπορεί να γίνει άνιση μεταξύ των εισοδηματικών ομάδων και των γεωγραφικών περιοχών, διαμορφώνοντας το τομεακό προφίλ της ανάκαμψης. Η ανάλυση συγκλίνει στον χαρακτηρισμό της πανδημίας ως ένα γεγονός χαμηλής πιθανότητας και υψηλού αντίκτυπου που επιτάχυνε τις διαρθρωτικές αλλαγές στα πρότυπα παγκοσμιοποίησης και ενέτεινε την ανάγκη για οικονομική ευφυΐα και δυνατότητες ανθεκτικότητας (Garad et al., 2021).

Οι συζητήσεις για τις συνθήκες μετά την COVID-19 τονίζουν ότι το οικονομικό τοπίο καθορίστηκε από την προσαρμογή, με συνεχιζόμενες προκλήσεις για τη διαχείριση της ανάκαμψης και για τη μείωση της ευπάθειας σε μελλοντικά σοκ (Asif et al., 2022). Από την οπτική γωνία της διεθνούς οικονομικής δραστηριότητας, το πιο σημαντικό αποτέλεσμα περιλαμβάνει μια μετατόπιση στη σύνθεση και την οργάνωση της παγκόσμιας παραγωγής και εμπορίου, σε συνδυασμό με μια αναπροσαρμογή των εταιρικών στρατηγικών προς την ανθεκτικότητα, την ψηφιακή ικανότητα και τις εύελικτες λειτουργίες, τα οποία επηρεάζουν την ταχύτητα και την ποιότητα της ανάκαμψης (Balasoiu, 2021; Jubaer & Hoque, 2021; Zeghdi, 2024).

2.3 Επιπτώσεις στη διεθνή φαρμακοβιομηχανία και στον παραφαρμακευτικό τομέα

Η περίοδος της πανδημίας αναμόρφωσε τη διεθνή φαρμακευτική βιομηχανία και τον ευρύτερο παραφαρμακευτικό τομέα μέσω διασυνδεδεμένων αλλαγών στις διαδικασίες καινοτομίας, την επιχειρησιακή εκτέλεση, τα σήματα της αγοράς και τη δομή των καναλιών της εφοδιαστικής. Οι εταιρείες σε όλες τις περιοχές βίωσαν ένα πλαίσιο επιταχυνόμενων κύκλων λήψης αποφάσεων, αυξημένης προσοχής των ενδιαφερόμενων μερών και ταχείας ανακατανομής της ζήτησης σε θεραπευτικούς τομείς και κατηγορίες προϊόντων υγείας των καταναλωτών. Τα στοιχεία από τις εταιρικές γνωστοποιήσεις υπογραμμίζουν αυτές τις επιπτώσεις, καθώς οι διευθυντές ενσωμάτωσαν ζητήματα που σχετίζονται με την πανδημία σε στρατηγικές αφηγήσεις και λειτουργικές υποθέσεις που επηρέασαν την κατανομή των πόρων (Wang et al., 2025).

Οι Wang et al. (2025) αναλύουν 10.000 ετήσιες εκθέσεις από ένα μεγάλο δείγμα εισηγμένων φαρμακευτικών εταιρειών και προσδιορίζουν τέσσερις κυρίαρχους τομείς αντίκτυπου που αποτυπώνουν τον βιωμένο μετασχηματισμό του κλάδου. Οι τομείς περιλαμβάνουν τις διαδικασίες ανάπτυξης νέων προϊόντων, τις πωλήσεις και τις λειτουργίες, την δραστηριότητα πρώιμης ανάπτυξης για τη θεραπεία και πρόληψη της COVID-19 και τις κλινικές δοκιμές που συνδέονται με φάρμακα για την COVID-19. Η ανάλυση δείχνει επίσης διαμορφωμένες διαφορές συναισθημάτων μεταξύ των θεμάτων, με τις εταιρείες που εμπλέκονται με κλινικές δοκιμές να εκφράζουν μεγαλύτερη αισιοδοξία, ενώ οι εταιρείες που δίνουν έμφαση στις πωλήσεις και τις λειτουργίες εκφράζουν μεγαλύτερη απαισιοδοξία, ένα αποτέλεσμα που ευθυγραμμίζεται με την ετερογενή έκθεση σε εμπορικές αναταραχές και τον προσανατολισμό του χαρτοφυλακίου (Wang et al., 2025). Αυτά τα στοιχεία τοποθετούν την πανδημία ως κινητήρια δύναμη διαφοροποιημένων επιχειρηματικών διαδρομών, όπου οι εταιρείες με εστίαση στην έρευνα και την ανάπτυξη ήταν στο προσκήνιο των διαδικασιών ανάπτυξης, ενώ οι εταιρείες με ποικίλη επιχειρηματική εστίαση υπογράμμισαν περισσότερο ζητήματα πωλήσεων και λειτουργίας (Wang et al., 2025). Για τη διεθνή βιομηχανία, αυτή η ετερογένεια υποδηλώνει ότι η προσαρμογή πραγματοποιήθηκε μέσω ειδικών μοχλών και όχι μέσω μιας ενιαίας ομοιόμορφης προσαρμογής.

Η λειτουργική και η παραγωγική προσαρμογή σχημάτισαν μια δεύτερη σημαντική διαδικασία, ιδίως μέσω αλλαγών στις επιλογές τοποθεσίας και στην

οργάνωση του εργατικού δυναμικού. Ο Barshikar (2020) περιγράφει μια νέα κανονικότητα για τις δραστηριότητες φαρμακευτικής παραγωγής που επικεντρώθηκε σε πρωτόκολλα υγιεινής, δομημένες διαδικασίες εισόδου και εξόδου, διαχωρισμό προσωπικού και αναθεωρημένες τυποποιημένες διαδικασίες λειτουργίας για την υποστήριξη της συνέχειας της παραγωγής. Η έμφαση στον επανασχεδιασμό των διαδικασιών καταδεικνύει πώς τα πλαίσια συμμόρφωσης, όπως οι ορθές πρακτικές παραγωγής, παρείχαν μια θεσμική βάση για ταχείες λειτουργικές ενημερώσεις, ενώ το πλαίσιο της πανδημίας επέκτεινε το πεδίο εφαρμογής και την ένταση του διαδικαστικού ελέγχου (Barshikar, 2020). Οι Mishra et al. (2021) συνδέουν περαιτέρω τις συνθήκες της πανδημίας με διαταραχές στη ζήτηση, ελλείψεις σε προϊόντα και προσαρμογές στα πρότυπα επαφών, τα οποία διαμόρφωσαν τις διαδικασίες έρευνας και ανάπτυξης και τις προτεραιότητες διαχείρισης της εφοδιαστικής αλυσίδας. Ομοίως, ο Audrick (2024) οριοθετεί τις άμεσες επιπτώσεις μέσω προσαρμογών στη ζήτηση, κανονιστικών αλλαγών και τροποποιήσεων στην έρευνα και ανάπτυξη.

Τα συστήματα έρευνας και ανάπτυξης αναδιαρθρώθηκαν με τρόπο που ξεπέρασε τη βραχυπρόθεσμη πίεση της πανδημίας. Οι Wang et al. (2025) δείχνουν ότι οι διαδικασίες ανάπτυξης νέων προϊόντων αποτέλεσαν κεντρικό πεδίο αλλαγών, καθώς οι διαδικασίες ανάπτυξης αντιμετώπισαν ταυτόχρονα νέους περιορισμούς και νέες ευκαιρίες. Οι Mohan et al. (2024) επισημαίνουν, στη μεταπανδημική περίοδο, την επιτάχυνση της ψηφιοποίησης, την αξιοποίηση του blockchain και την ανάπτυξη αποκεντρωμένων κλινικών δοκιμών ως βασικές κατευθύνσεις. Η μετατόπιση αυτή αντανakλά μια ευρύτερη στροφή προς ψηφιακά παραγόμενα δεδομένα και κατανεμημένα μοντέλα δοκιμών, τα οποία διευρύνουν τη συμμετοχή και αυξάνουν την επιχειρησιακή ευελιξία (Mohan et al., 2024). Παράλληλα, ο Mamedyarov (2021) εντάσσει τις εξελίξεις αυτές σε ένα πλαίσιο ενός εντονότερου διεθνούς ανταγωνισμού στη φαρμακευτική και βιοτεχνολογία, όπου κρίσιμες παράμετροι αποτελούν η διαφοροποίηση προμήθειας δραστικών ουσιών, η ρυθμιστική πρόσβαση στην αγορά και ο ανταγωνισμός για κεφάλαια και ανθρώπινες ικανότητες.

Οι οικονομικές επιδόσεις και η σηματοδότηση της αγοράς εξελίχθηκαν επίσης με τρόπους που διαμόρφωσαν τις εταιρικές στρατηγικές. Οι Hu et al. (2022) εξετάζουν την Fosun Pharmaceutical μέσω ενός ανάλυσης SWOT και τοποθετούν την πανδημία ως ένα πλαίσιο που δημιούργησε τόσο ευκαιρίες όσο και απειλές για τις εταιρείες, με

επιπτώσεις στην ανταγωνιστική τοποθέτηση και τον σχεδιασμό. Ο Bilimoria (2020) συνεισφέρει μια συγκριτική προσέγγιση απόκρισης στην αγορά αναλύοντας τους δείκτες του φαρμακευτικού τομέα στην Ινδία, τις Ηνωμένες Πολιτείες και το Ηνωμένο Βασίλειο γύρω από σημαντικές ανακοινώσεις που σχετίζονται με την πανδημία, χρησιμοποιώντας *t tests* και ανάλυση διακύμανσης. Η μελέτη αναφέρει διαφοροποιημένες αντιδράσεις δεικτών μεταξύ χωρών και γεγονότων, υποστηρίζοντας την ερμηνεία ότι οι προσδοκίες των επενδυτών και η επεξεργασία των πληροφοριών ποικίλλουν ανάλογα με τη δομή της αγοράς, το πλαίσιο πολιτικής και τη σύνθεση του τομέα (Bilimoria, 2020). Τα ευρήματα αυτά συμβαδίζουν με τις εταιρικές γνωστοποιήσεις που αναδεικνύουν έντονη ετερογένεια, καθώς η πορεία των εταιρειών και των αγορών διαφοροποιήθηκε ανάλογα με τον βαθμό έκθεσης σε κλινική δραστηριότητα, τα επιμέρους εμπορικά κανάλια και τους λειτουργικούς περιορισμούς (Wang et al., 2025). Ο Jiayi Li (2023) σε αυτό το πλαίσιο υποστηρίζει ότι η αυξανόμενη ζήτηση για υπηρεσίες υγείας υποστήριξε τη σταθερή ανάπτυξη του κλάδου και ότι τα εμβόλια έγιναν κεντρικό σημείο της παγκόσμιας προσοχής, ενώ η μελλοντική ανταγωνιστικότητα εξαρτιόταν από τη θεμελιώδη έρευνα, την τεχνολογική ανάπτυξη, τη δημιουργία συμμαχιών και την οικοδόμηση καινοτόμων ικανοτήτων.

Ο παραφαρμακευτικός τομέας βίωσε έναν παράλληλο μετασχηματισμό που συνδέθηκε έντονα με τη συμπεριφορά των καταναλωτών, τον σχεδιασμό καναλιών λιανικής και το ψηφιακό εμπόριο. Οι παραφαρμακευτικές κατηγορίες, όπως τα μη συνταγογραφούμενα φάρμακα, τα συμπληρώματα, η προσωπική φροντίδα και τα προϊόντα της αγοράς υγείας, συχνά βρίσκονται στα όρια μεταξύ των αγορών υγειονομικής περίθαλψης και των καταναλωτικών αγορών και επομένως οι μηχανισμοί προσαρμογής περιλάμβαναν αλλαγές στο μάρκετινγκ, τη αλλαγή των καναλιών εφοδιαστικής και την οικοδόμηση εμπιστοσύνης παράλληλα με τη συνέχεια της προσφοράς. Ο Audrick (2024) επισημαίνει τις μετατοπίσεις στις καταναλωτικές τάσεις για τα προϊόντα της αγοράς υγείας ως μέρος των μακροπρόθεσμων επιδράσεων. Οι Das et al. (2022) εστιάζουν στην ινδική φαρμακευτική βιομηχανία κατά την περίοδο μετά την πανδημία και περιγράφουν μια ισχυρή άνοδο της σημασίας του ψηφιακού και του ηλεκτρονικού εμπορίου, με την ταχεία ανάπτυξη των ηλεκτρονικών φαρμακευτικών προϊόντων κατά τη διάρκεια των συνθηκών lockdown και το αυξημένο επενδυτικό ενδιαφέρον από τις μεγάλες εταιρίες του ηλεκτρονικού εμπορίου. Αυτή η πορεία καταδεικνύει μια στρατηγική στροφή προς την omnichannel εμπλοκή των

καταναλωτών, όπου η ευκολία, η αντιληπτή ασφάλεια και το εύρος των υπηρεσιών υποστηρίζουν την υιοθέτηση των διαδικτυακών ροών αγορών για φάρμακα και σχετικά προϊόντα (Das et al., 2022). Από στρατηγικού άποψης, ο παραφαρμακευτικός τομέας έγινε επομένως ένας χώρος πειραματισμού επιχειρηματικών μοντέλων, όπου η εφοδιαστική, οι ψηφιακές διεπαφές και οι λειτουργίες υποστήριξης πελατών έγιναν βασικά συστατικά του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος των εταιριών του κλάδου.

Σε όλο τον διεθνή φαρμακευτικό και παραφαρμακευτικό τομέα, η περίοδος της πανδημίας ενίσχυσε επίσης τα κίνητρα για μεγαλύτερη αυτονομία και διαφοροποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας. Ο Audrick (2024) επισημαίνει μια κατεύθυνση της βιομηχανίας προς την αυτάρκεια στις αλυσίδες εφοδιασμού φαρμακευτικής παραγωγής ως μακροπρόθεσμη συνέπεια, ενώ ο Mamedyarov (2021) συζητά την εξάρτηση των μεγάλων παραγωγών από τους προμηθευτές δραστικών ουσιών και τη στρατηγική ώθηση προς τη διαφοροποιημένη προμήθεια. Αυτή η κατεύθυνση ευθυγραμμίζεται με τις εμπειρίες της εποχής της πανδημίας σχετικά με την αστάθεια των εισροών και τις διαταραχές της εφοδιαστικής που περιγράφονται σε ευρύτερες έρευνες ανάλυσης των επιπτώσεων της πανδημίας (Mishra et al., 2021).

Οι πρωτοβουλίες εταιρικής διακυβέρνησης και ευθύνης απέκτησαν επίσης εξέχουσα θέση ως μέρος της νομιμότητας του τομέα και των σχέσεων με τα ενδιαφερόμενα μέρη, ειδικά σε ένα περιβάλλον όπου η φαρμακευτική βιομηχανία είχε υψηλή προβολή στον δημόσιο διάλογο. Οι Wang et al. (2025) δείχνουν ότι οι εταιρείες ενσωμάτωσαν τις επιπτώσεις της πανδημίας στην επίσημη αναφορά τους, δίνοντας έμφαση στους τομείς της οικοδόμησης ανθεκτικότητας και του μετασχηματισμού. Ο Mamedyarov (2021) χαρακτηρίζει τη βιομηχανία ως στρατηγικά σημαντική για την επιστημονική, τεχνολογική και οικονομική ανάπτυξη, συνδέοντας έτσι τις στρατηγικές των εταιρειών με τις εθνικές ατζέντες ικανοτήτων και τις προτεραιότητες των ρυθμιστικών αρχών. Στον παραφαρμακευτικό τομέα, η αυξημένη προσοχή των καταναλωτών στις κατηγορίες ευεξίας, πρόληψης και αυτοφροντίδας υποστήριξε τη στρατηγική επανατοποθέτηση προς προτάσεις αξίας που ενσωματώνουν την αποτελεσματικότητα του προϊόντος, τα μηνύματα ασφάλειας, την ψηφιακή ευκολία και την αξιοπιστία της προσφοράς, κάτι που συνάδει με την τάση μετά την πανδημία, ως προς την έμφαση στην ψηφιοποίηση και τα αποκεντρωμένα λειτουργικά μοντέλα (Mohan et al., 2024; Das et al., 2022).

2.4 Διεθνείς τάσεις κατανάλωσης παρα-φαρμακευτικών προϊόντων κατά τη διάρκεια και μετά την περίοδο COVID-19

Οι διεθνείς τάσεις κατανάλωσης παρα-φαρμακευτικών προϊόντων κατά τη διάρκεια και μετά την περίοδο COVID-19 αντικατοπτρίζουν μια ευρεία αναδιάρθρωση του τρόπου με τον οποίο οι καταναλωτές αναζητούν πληροφορίες, αξιολογούν τον κίνδυνο και επιλέγουν τρόπους προμήθειας για την αγορά τους. Η κατανάλωση παραφαρμακευτικών προϊόντων περιλαμβάνει μη συνταγογραφούμενα φάρμακα, συμπληρώματα διατροφής, βιταμίνες και μέταλλα, δερμοκαλλυντικά προϊόντα, καθώς και μια σειρά προϊόντων ευεξίας που διακινούνται μέσω των φαρμακείων και του διαδικτυακού λιανικού εμπορίου. Η σχετική βιβλιογραφία συγκλίνει σε τρεις αλληλένδετους μηχανισμούς ζήτησης. Πρώτον, οι καταναλωτές επέκτειναν τις συμπεριφορές αυτοφροντίδας και αυτοθεραπείας ως μέρος της διαχείρισης συμπτωμάτων και των προληπτικών ρουτινών. Δεύτερον, η ψηφιακή αναζήτηση και τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης ενέτειναν την ανακάλυψη προϊόντων και επιτάχυναν τη διάδοση τάσεων. Τρίτον, οι υπηρεσίες διαδικτυακού φαρμακείου απέκτησαν στρατηγική σημασία, υποστηριζόμενες από την ευκολία, τον αντιληπτό έλεγχο στις αγορές και την εξελισσόμενη ρύθμιση.

Ένα κεντρικό σημείο αφορά την άνοδο και την ομαλοποίηση της αυτοθεραπείας ως καθημερινής πρακτικής σε πολλά ευρωπαϊκά περιβάλλοντα. Στην Ιταλία, οι Pelullo et al. (2025) αναφέρουν σημαντική χρήση φαρμάκων από το στόμα που αποκτώνται και χρησιμοποιούνται εκτός συνταγογράφησης, μαζί με παράγοντες που συνδέουν την αυτοθεραπεία με την αντιληπτή κατάσταση υγείας, τις προηγούμενες συνήθειες αυτοθεραπείας και τα πρόσφατα συμπτώματα που σχετίζονται με την COVID-19. Αυτά τα στοιχεία υποστηρίζουν την ερμηνεία της αβεβαιότητας που σχετίζεται με την πανδημία ως καταλύτη που ενίσχυσε την αυτονομία στη διαχείριση μικρών παθήσεων και ενίσχυσε τον ρόλο της γνώσης και των στάσεων των καταναλωτών στη διαμόρφωση των αποφάσεων αγοράς. Συμπληρωματικά στοιχεία από τη Γερμανία δείχνουν υψηλή επικράτηση συμπεριφορών ανακούφισης

συμπτωμάτων μεταξύ ασθενών εξωτερικών ιατρείων, με συχνή χρήση αναλγητικών και αντιπυρετικών παραγόντων και εκτεταμένη χρήση φυτικών φαρμάκων, φυτοφαρμακευτικών προϊόντων, βιταμινών και μετάλλων (Stüdemann et al., 2024).

Η κατανάλωση συμπληρωμάτων διατροφής απεικονίζει έναν επιπλέον κύκλο ζήτησης. Χρησιμοποιώντας δεδομένα λιανικής στις Ηνωμένες Πολιτείες, ο Nuworsu (2025) καταγράφει μια ισχυρή αύξηση στις πωλήσεις συμπληρωμάτων κατά τις πρώτες εβδομάδες της πανδημίας, με μέγιστη ένταση γύρω στον Μάρτιο του 2020 και επακόλουθες μειώσεις προς πιο σταθερά επίπεδα. Μια ευρύτερη σέρευνα ενισχύει το παγκόσμιο εύρος αυτού του φαινομένου. Οι Djaoudene et al. (2023) περιγράφουν μια βιώσιμη μακροπρόθεσμη αύξηση στη χρήση συμπληρωμάτων σε όλες τις χώρες, με την επιτάχυνση της πανδημίας λόγω του ενδιαφέροντος των καταναλωτών για την υποστήριξη του ανοσοποιητικού τους συστήματος και τις εναλλακτικές προστατευτικές πρακτικές, παράλληλα με την εντατικοποιημένη πολιτική προσοχή στη ρύθμιση και την ασφάλεια. Αυτό το εύρημα τοποθετεί τα συμπληρώματα ως μια κατηγορία ευαίσθητη στη ζήτηση, όπου η κατανάλωση ανταποκρίνεται στις αντιλήψεις για τον κίνδυνο και τα περιβάλλοντα πληροφοριών, ενώ οι δομές διακυβέρνησης διαμορφώνουν τη νομιμότητα της αγοράς και την προστασία των καταναλωτών.

Τα ψηφιακά περιβάλλοντα αποτελούν τον δεύτερο σημαντικό παράγοντα των τάσεων της παραφαρμακευτικής κατανάλωσης. Στοιχεία από την Ελλάδα που χρησιμοποιούν τη θεωρία της προγραμματισμένης συμπεριφοράς δείχνουν ότι η πρόθεση διαδικτυακής αγοράς κατά τη διάρκεια της πανδημίας διαμορφώθηκε σε μεγάλο βαθμό από τις στάσεις απέναντι στις ηλεκτρονικές αγορές. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, οι αποτελεσματικοί κανόνες, ο αντιλαμβανόμενος έλεγχος συμπεριφοράς και ο φόβος συνδέονται με τις αγορές σε φυσικά καταστήματα, με τη μελλοντική πρόθεση να σχετίζεται κυρίως με τις στάσεις και τον αντιλαμβανόμενο έλεγχο (Theodorou et al., 2023). Αυτό υποδεικνύει ότι οι συνθήκες πανδημίας ενεργοποίησαν έναν παράγοντα κινδύνου εξαιτίας της κατάστασης που ενίσχυσε την υιοθέτηση συμπεριφορών που σχετίζονται με αγορές στο διαδίκτυο, ενώ η συμπεριφορά σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα βασίζεται περισσότερο σε σταθερές δυνατότητες και προτιμήσεις, συμπεριλαμβανομένου του ψηφιακού γραμματισμού, της άνεσης πληρωμής και των προσδοκιών παράδοσης.

Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης και η ανάλυση των αναζητήσεων στο διαδίκτυο προσφέρουν μια συμπληρωματική εικόνα για τον σχηματισμό της ζήτησης, καθώς αποτυπώνουν πώς μεταβάλλεται η προσοχή του κοινού γύρω από προϊόντα δερματικής φροντίδας και καλλυντικά. Οι Correia et al. (2025) δείχνουν συνεχή αύξηση στον όγκο αναζήτησης για τα κύρια προϊόντα περιποίησης δέρματος, με μεγάλη αύξηση γύρω στο 2020 έως το 2021, και μια σαφή ευθυγράμμιση μεταξύ του ενδιαφέροντος αναζήτησης της Google και της θεαματικότητας στο TikTok. Η εξέχουσα θέση της ρετινόλης και του υαλουρονικού οξέος, παράλληλα με τις αποκλίσεις που αφορούν συγκεκριμένες πλατφόρμες, όπως η υψηλή προσοχή που στρέφεται στη νιασιναμίδη στο TikTok, καταδεικνύει πώς οι κύκλοι τάσεων και οι κουλτούρες των πλατφορμών διαμορφώνουν την περιέργεια των καταναλωτών και τις πιθανές αγοραστικές οδούς (Correia et al., 2025). Αυτά τα στοιχεία υποστηρίζουν ένα μοντέλο κατανάλωσης όπου η ζήτηση για παραφαρμακευτική περιποίηση δέρματος καθοδηγείται ολοένα και περισσότερο από την ανακάλυψη και διαμεσολαβείται από το περιεχόμενο, ενθαρρύνοντας τις μάρκες και τα φαρμακεία να ευθυγραμμιστούν με αυτές τις ταχέως εξελισσόμενες ψηφιακές αφηγήσεις.

Η τρίτη ομάδα τάσεων αφορά τη αλλαγή τοποθεσίας των καναλιών της εφοδιαστικής και τη στρατηγική ενοποίηση των διαδικτυακών φαρμακείων. Τα στοιχεία από μια συστηματική ανασκόπηση δείχνουν ότι η ανάπτυξη των διαδικτυακών φαρμακείων σχετίζεται με την ευκολία, την τιμολόγηση, τη διαθεσιμότητα προϊόντων, την ταχύτητα παράδοσης και τη συνεχή πρόσβαση, ενώ η εμπιστοσύνη και ο αντιληπτός κίνδυνος διαμορφώνουν την επιλογή των καταναλωτών σε διαφορετικά πλαίσια (Ansari et al., 2025). Στη Σαουδική Αραβία, τα στοιχεία της έρευνας των Abanmy et al. (2025) δείχνουν μια αναπτυσσόμενη αγορά διαδικτυακών φαρμακείων, καθώς ένας σημαντικός όγκος καταναλωτών αγόρασε φαρμακευτικά προϊόντα διαδικτυακά κατά τη διάρκεια της πανδημίας, με κίνητρα επικεντρωμένα στην εύκολη πρόσβαση και τη μειωμένη εξάρτηση από προσωπικές επισκέψεις σε παρόχους, παράλληλα με ταυτόχρονες κανονιστικές αλλαγές που αναφέρθηκαν από τους φαρμακοποιούς (Abanmy et al., 2025). Αυτά τα στοιχεία υποδηλώνουν ότι η κατανάλωση στα ηλεκτρονικά φαρμακεία αυξάνεται μέσω μιας συνδυασμένης πρότασης αξίας ευκολίας και πρόσβασης, ενώ η πολιτική και η επαγγελματική πρακτική εξελίσσονται για να ευθυγραμμίσουν τις ψηφιακές αγορές με τους κανόνες ασφαλούς χορήγησης.

Εξάλλου, ο ψηφιακός μετασχηματισμός στη φαρμακευτική παρέχει μια ευρύτερη δομική ερμηνεία για το φαινόμενο. Ο Almeman (2024) αναλύει πώς οι ηλεκτρονικές πλατφόρμες, η τηλεφαρμακευτική, η τεχνητή νοημοσύνη και το blockchain διαμορφώνουν την παροχή υπηρεσιών και την εκπαίδευση, ενώ παράλληλα επισημαίνει την αυξανόμενη παρουσία των καλλυντικών στα ηλεκτρονικά φαρμακεία και τον ρόλο των κανονιστικών προκλήσεων στη διαμόρφωση των νέων τάσεων. Αυτή η προοπτική συνδέει τις μετατοπίσεις στις καταναλωτικές προτιμήσεις με την υποδομή και τη διακυβέρνηση της πλατφόρμας, υποδηλώνοντας ότι οι αγορές παραφαρμακευτικών προϊόντων βασίζονται όλο και περισσότερο σε ολοκληρωμένα ψηφιακά οικοσυστήματα που συνδέουν την ανακάλυψη προϊόντων, τη διαβούλευση, την αγορά και την παρακολούθηση.

Το φαρμακείο με την παραδοσιακή του έννοια, ωστόσο, παραμένει βασικό σημείο επαφής με τον καταναλωτή και οι προτεραιότητες που αποδίδονται στις υπηρεσίες του επηρεάζουν άμεσα τον τρόπο διάθεσης των παραφαρμακευτικών προϊόντων. Στη Νέα Ζηλανδία, έρευνα δείχνει ότι οι καταναλωτές δίνουν πρώτη προτεραιότητα στην εκτέλεση συνταγών, εκφράζουν υψηλή εμπιστοσύνη στους φαρμακοποιούς και εμφανίζουν χαμηλότερη προτίμηση για δραστηριότητες πώλησης προϊόντων ομορφιάς, ενώ παράλληλα καταγράφονται εξελισσόμενες στάσεις για τον εμβολιασμό και επιπτώσεις από εμπόδια κόστους (Sharif et al., 2026). Το προφίλ αυτό υποδηλώνει ότι η ανάπτυξη της κατηγορίας των παραφαρμακευτικών προϊόντων ενισχύεται όταν συνδέεται με αξιόπιστες υπηρεσίες υγείας και με την επαγγελματική αξιοπιστία του φαρμακείου, και λιγότερο όταν στηρίζεται αποκλειστικά σε λογικές λιανικής πώλησης. Αντίστοιχα, έρευνα που στηρίζεται σε δεδομένα καταναλωτών στη Βουλγαρία δείχνουν ότι μέσα σε μια δεκαετία άλλαξε ο τρόπος επιλογής μη συνταγογραφούμενων φαρμάκων και συμπληρωμάτων, με αυξημένη επιρροή των ιατρών, σταθερή εμπιστοσύνη στους φαρμακοποιούς, μεγαλύτερη προσοχή στους κινδύνους και πιο συγκρατημένη, ορθολογική χρήση συμπληρωμάτων (Tsvetkova et al., 2025). Συνολικά, τα ευρήματα συγκλίνουν στο ότι η κατανάλωση παραφαρμακευτικών προϊόντων εξαρτάται ολοένα περισσότερο από την επαγγελματική καθοδήγηση, τη σαφή επικοινωνία περί του σχετικού κινδύνου και από επιλογές που στηρίζονται σε τεκμηριωμένη πληροφόρηση.

Συνολικά, τα ευρήματα από την διεθνή βιβλιογραφία παρουσιάζουν την κατανάλωση παραφαρμακευτικών προϊόντων ως υβριδική αγορά, η οποία διαμορφώνεται ταυτόχρονα από ρουτίνες αυτοφροντίδας, από ψηφιακές διαδικασίες αναζήτησης και από τη συνεχή μετατόπιση των καναλιών διάθεσης. Κατά την περίοδο της πανδημίας ενισχύθηκαν οι πρακτικές αυτοθεραπείας και η χρήση συμπληρωματικών σκευασμάτων, οι οποίες φαίνεται να παραμένουν ενσωματωμένες στις επιλογές των καταναλωτών, κυρίως για τη διαχείριση ήπιων συμπτωμάτων και για σκοπούς ευεξίας (Pelullo et al., 2025; Stüdemann et al., 2024). Στο ίδιο πλαίσιο, τα συμπληρώματα διατροφής εμφανίζουν αυξητική δυναμική σε συνθήκες αβεβαιότητας, παράλληλα με τη διεύρυνση της αγοράς και την εντονότερη ρυθμιστική προσοχή που συνοδεύει την κατηγορία (Nuworsu, 2025; Djaoudene et al., 2023).

Παράλληλα, οι ψηφιακές πλατφόρμες ενισχύουν τόσο τον σχηματισμό πρόθεσης αγοράς όσο και τη διάχυση των τάσεων, γεγονός που στηρίζει τη διατήρηση της διαδικτυακής κατανάλωσης όταν εδραιώνονται θετικές στάσεις και υψηλός αντιληπτός έλεγχος (Theodorou et al., 2023; Correia et al., 2025). Η υιοθέτηση μιας στάσης αγοράς μέσω των διαδικτυακών φαρμακείων συνδέεται ιδιαίτερα με πλεονεκτήματα ευκολίας και διαθεσιμότητας, ωστόσο η ρύθμιση και η εμπιστοσύνη παραμένουν καθοριστικοί παράγοντες για μια σταθερή και βιώσιμη ένταξη τους δίπλα στα παραδοσιακά φαρμακεία (Ansari et al., 2025; Abanmy et al., 2025; Almeman, 2024). Σε αυτό το σημείο, η διαχρονική εμπιστοσύνη προς τους φαρμακοποιούς λειτουργεί ως συγκριτικό πλεονέκτημα, καθώς μπορεί να στηρίζει την παραφαρμακευτική κατανάλωση σε μοντέλα προσανατολισμένα στις υπηρεσίες, με επίκεντρο την επαγγελματική καθοδήγηση και την επικοινωνία που λαμβάνει υπόψη τον κίνδυνο (Sharif et al., 2026; Tsvetkova et al., 2025).

2.5 Στρατηγικές εταιρικές προσαρμογές

Η παγκόσμια εταιρική προσαρμογή μετά την COVID 19 ερμηνεύεται ως μετατόπιση προς την ανθεκτικότητα, την κλιμάκωση της χρήσης από τους καταναλωτές των ψηφιακών καναλιών και τη συστηματική διακυβέρνηση κινδύνου σε

αλυσίδες εφοδιασμού και διεπαφές πελατών, μέσα σε ένα περιβάλλον όπου η αβεβαιότητα λειτουργεί ως μόνιμη παράμετρος σχεδιασμού. Η σχετική βιβλιογραφία αποτυπώνει τη μετατόπιση μέσα από τρία συμπληρωματικά πεδία τα οποία είναι το πεδίο των λειτουργιών και της εφοδιαστικής αλυσίδας, το πεδίο της ζήτησης και της συμπεριφοράς κατανάλωσης, και το πεδίο των καναλιών υγείας με έμφαση στο φαρμακείο και στις σχετιζόμενες κατηγορίες καταναλωτικής υγείας. Κοινός παρονομαστής αποτελεί η μετάβαση από λύσεις άμεσης αντιμετώπισης προς μόνιμες δυνατότητες, με έμφαση στην ορατότητα, στον συντονισμό, στη διαχείριση της συμφόρησης στις εφοδιαστικές αλυσίδες και στη διαφοροποίηση επιλογών προς διαφορετικά τμήματα πελατών.

Στην πλευρά της προσφοράς, η δυναμική συστήματος που μελετούν οι Sigala et al. (2022) σε αλυσίδες Μέσων Ατομικής Προστασίας λειτουργεί ως εννοιολογική βάση. Η πανδημική διαταραχή περιγράφεται ως φαινόμενο πολλαπλών πηγών, με άμεσα σοκ, σοκ που συνδέονται με πολιτικές αποφάσεις, σοκ που απορρέουν από τις στρατηγικές επιλογές των επιχειρήσεων και σοκ που τροφοδοτούνται από τις ανθρώπινες συμπεριφορές. Η αξία της προσέγγισης βρίσκεται στην ανάδειξη των επιπτώσεων διάδοσης, όπου καθυστερήσεις, ελλείψεις και μεταβολές παραγγελιών ενισχύονται αμοιβαία μέσα στο δίκτυο, δημιουργώντας βρόχους ανατροφοδότησης που μετατρέπουν μια αρχική αναταραχή σε παρατεταμένη αστάθεια. Σε επιχειρησιακούς όρους, το βασικό συμπέρασμα είναι ότι αποδίδει περισσότερο ένα σύνολο έγκαιρων και καλά συντονισμένων μέτρων, με ευελιξία στις προμήθειες, κατάλληλη πολιτική αποθεμάτων, διαφάνεια στις ροές και σταθερή επικοινωνία με κρίσιμους εταίρους, σε σύγκριση με μεμονωμένες κινήσεις. Έτσι η διαχείριση κινδύνου της εφοδιαστικής αλυσίδας καθιερώνεται ως λειτουργική ικανότητα διαρκούς παρακολούθησης και συντονισμού.

Η ίδια λογική εμφανίζεται και σε βασικές κατηγορίες προϊόντων υγείας που αγοράζονται από το ευρύ κοινό. Οι Santos et al. (2025) εξετάζουν τη διαχείριση κινδύνου σε προϊόντα υγιεινής και προσωπικής φροντίδας και η ανάλυση τους υπογραμμίζει ότι η αστάθεια συνδέεται τόσο με αιχμές ζήτησης όσο και με περιορισμούς διανομής, συμφόρηση δικτύων και ευαλωτότητα στους χρόνους παράδοσης. Η εταιρική προσαρμογή συνεπώς περιλαμβάνει χαρτογράφηση κινδύνων, ενίσχυση σημάτων έγκαιρης προειδοποίησης, προτυποποίηση αντιδράσεων έκτακτης

ανάγκης και επιχειρησιακή ενοποίηση των προμηθευτών, των μεσαζόντων και των συνεργατών διανομής. Σε συνδυασμό με το υπόδειγμα των Sigala et al. (2022), αναδεικνύεται ένα πρότυπο όπου η ανθεκτικότητα στηρίζεται σε πολυεπίπεδα μέτρα ασφάλειας, σε ευφυή κατανομή αποθέματος και σε διαδικασίες που επιτρέπουν γρήγορη επαναρύθμιση των ροών.

Στην πλευρά της ζήτησης, η προσαρμογή αποτυπώνεται μέσα από τη διαρθρωτική άνοδο του ηλεκτρονικού λιανικού εμπορίου. Οι Szász et al. (2022) αξιοποιούν διακρατικά δεδομένα κινητικότητας και αυστηρότητας πολιτικών και αναδεικνύουν τρεις φάσεις εξέλιξης του διαδικτυακού λιανικού, ήτοι την προσέλκυση, την σταθεροποίηση, και τη σταδιακή εξομάλυνση, με τα πανδημικά σοκ να οδηγούν σε μετατόπιση επιπέδου της μακροχρόνιας τάσης σε πολλές χώρες. Η συνέπεια για τη στρατηγική αφορά την αναβάθμιση του ηλεκτρονικού εμπορίου από βοηθητικό εργαλείο σε βασικό εργαλείο ανάπτυξης, με επενδύσεις σε υποδομές εκπλήρωσης, διαχείριση αποθέματος ανά κανάλι, και ψηφιακό μάρκετινγκ που ενοποιεί ανακάλυψη προϊόντος, πληρωμή και παράδοση. Οι Guthrie et al. (2021) συμπληρώνουν το σχήμα με έναν μηχανισμό συμπεριφοράς, όπου η διαδικτυακή κατανάλωση κατά τις περιόδους περιορισμών ακολουθεί την ακολουθία αντίδρασης, αντι-αντίδρασης και προσαρμογής, με τη χρησιμότητα, τη διαθεσιμότητα ποικιλίας και την αξιοπιστία παράδοσης να λειτουργούν ως παράγοντες μετατροπής της περιστασιακής χρήσης σε σταθερότερη συνήθεια. Η εταιρική προσαρμογή επομένως συνδέεται με την ικανότητα του οργανισμού να υποστηρίζει την καθημερινή λειτουργικότητα του πελάτη, να μειώνει τη γνωστική και χρονική επιβάρυνση της αγοράς, και να διατηρεί την εμπειρία των καταναλωτών σταθερή σε περιβάλλον αυξημένης μεταβλητότητας.

Ωστόσο, η ετερογένεια κατανάλωσης αναδεικνύεται ως κεντρικός περιορισμός σχεδιασμού, καθώς τα τμήματα της αγοράς διαφοροποιούνται σε ανθεκτικότητα, προτιμήσεις και ανοχή κινδύνου. Οι Stanca et al. (2025) περιγράφουν διακριτές ομάδες καταναλωτών στη νέα κανονικότητα, με κριτήρια την προσαρμοστική ικανότητα, την ανθεκτικότητα και τις αγοραστικές προτιμήσεις, γεγονός που οδηγεί στη διαμόρφωση διαφοροποιημένων προτάσεων αξίας. Παράλληλα, οι Liao et al. (2024) δείχνουν, στην έρευνά τους στο Βιετνάμ, ότι οι υπηρεσίες παράδοσης και η συνδυαστική χρήση διαφορετικών καναλιών αγοράς και εξυπηρέτησης παράγουν επαναλαμβανόμενα μοτίβα, τα οποία μπορούν να αξιοποιηθούν για σχεδιασμό πιο ανταγωνιστικών

μοντέλων εξυπηρέτησης. Η στρατηγική συνέπεια αφορά την ενορχήστρωση αυτών των καναλιών με κανόνες εξυπηρέτησης ανά τμήμα, όπου η τοποθέτηση αποθεμάτων, η ταχύτητα παράδοσης, η πολιτική επιστροφών και η υποστήριξη του πελάτη ευθυγραμμίζονται με προσδοκίες συγκεκριμένων ομάδων, δημιουργώντας ταυτόχρονα επιχειρησιακή πειθαρχία και εμπειρία που ενισχύει την εμπιστοσύνη.

Στον φαρμακευτικό και παραφαρμακευτικό χώρο, η προσαρμογή ακολουθεί το ίδιο μοτίβο ψηφιακής κλιμάκωσης, με ταυτόχρονη έμφαση στην εμπιστοσύνη, τον αντιληπτό κίνδυνο και τη ρύθμιση. Οι Ansari et al. (2025) αναλύουν επιχειρηματικά μοντέλα διαδικτυακών φαρμακείων και αντιλήψεις καταναλωτών, αναδεικνύοντας ως σταθερούς παράγοντες υιοθέτησης την ευκολία, τη διαθεσιμότητα και τις τιμές, με την εμπιστοσύνη να λειτουργεί ως καθοριστικός άξονας επιλογής όταν αυξάνεται ο κίνδυνος. Οι Limbu και Huhmann (2024) διεκρύνουν την εικόνα με την ανασκόπηση τους, ταξινομώντας παράγοντες που επηρεάζουν προθέσεις και συμπεριφορές αγοράς φαρμάκων στο διαδίκτυο, όπως ευκολία, τιμή, αξιολογήσεις περιβάλλοντος αγοράς, πηγές πληροφόρησης, προηγούμενη εμπειρία, ιδιωτικότητα, χαρακτηριστικά προϊόντος και αντιληπτός κίνδυνος, με διαφοροποιήσεις μεταξύ μη συνταγογραφούμενων και συνταγογραφούμενων κατηγοριών. Η εταιρική προσαρμογή στο καθεστώς των online φαρμακείων συνεπώς απαιτεί διακυβέρνηση ποιότητας πληροφορίας, σαφή σηματοδότηση κινδύνου, προστασία προσωπικών δεδομένων, επαλήθευση νόμιμων διαδικασιών, και αξιοπιστία στο πλαίσιο της εφοδιαστικής αλυσίδας που διατηρεί τη συνέχεια πρόσβασης και την ορθότητα παράδοσης. Στα προϊόντα υγείας, η επιλογή καναλιού αγοράς δεν αφορά μόνο την ευκολία, καθώς ο καταναλωτής θέλει επίσης να εξασφαλίζει αξιόπιστη καθοδήγηση, ασφαλή συναλλαγή και εγγυημένη ποιότητα προϊόντος και άρα η οργάνωση των καναλιών επηρεάζει άμεσα το αίσθημα ασφάλειας και εμπιστοσύνης των καταναλωτών.

Σε επίπεδο συνολικής στρατηγικής, τα παραπάνω συγκλίνουν σε τρεις κύριες κατευθύνσεις. Πρώτον, οι εταιρίες ενσωμάτωσαν την ανθεκτικότητα ως λειτουργικό στόχο, με την ορατότητα και τον συντονισμό να αποτελούν βασικές τεχνολογικές και διοικητικές επιλογές, με μέτρα που προλαμβάνουν τις παρατεταμένες ελλείψεις σε δίκτυα με καθυστερήσεις και αλληλεξαρτήσεις, όπως αναδεικνύουν οι Sigala et al. (2022) και οι Santos et al. (2025). Δεύτερον, η ψηφιακή κλιμάκωση απέκτησε δομικό χαρακτήρα, με το ηλεκτρονικό εμπόριο και τα omnichannel μοντέλα να λειτουργούν

ως πυρήνας ανάπτυξης, όπως τεκμηριώνουν οι Szász et al. (2022) και οι Guthrie et al. (2021), και με την τμηματοποίηση να οργανώνει την κατανομή πόρων και το επίπεδο υπηρεσίας, όπως δείχνουν οι Stanca et al. (2025) και οι Liao et al. (2024). Τρίτον, στα προϊόντα που συνδέονται με την υγεία, η εμπιστοσύνη και ο κίνδυνος λειτουργούν ως καθοριστικοί περιορισμοί, άρα η επιτυχία συνδέεται με την επαγγελματική αξιοπιστία, την ποιότητα της πληροφορίας και τη ρυθμιστική συμβατότητα, όπως περιγράφουν οι Ansari et al. (2025) και οι Limbu και Huhmann (2024). Συνολικά, η μεταπανδημική εταιρική προσαρμογή αποτυπώνει ένα στρατηγικό τοπίο όπου το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα εδράζεται σε ανθεκτικά δίκτυα, σε ψηφιακά υποστηριζόμενη εκπλήρωση παραγγελιών και σε τμηματοποιημένο σχεδιασμό μιας omnichannel εμπειρίας, με δυνατότητες που συντονίζουν την προσφορά και τη ζήτηση υπό αβεβαιότητα, και με μηχανισμούς διακυβέρνησης που διατηρούν την αξιοπιστία και την εμπιστοσύνη σε κατηγορίες προϊόντων που απαιτούν αυξημένη προσοχή και αξιοπιστία, όπως είναι τα προϊόντα που σχετίζονται με την ευρύτερη έννοια της υγείας των καταναλωτών (Sigala et al., 2022, Szász et al., 2022, Guthrie et al., 2021, Stanca et al., 2025, Liao et al., 2024, Santos et al., 2025, Ansari et al., 2025, Limbu and Huhmann, 2024).

3. Μεθοδολογία έρευνας

Το παρόν κεφάλαιο παρουσιάζει τη μεθοδολογική προσέγγιση της εργασίας, η οποία στηρίχθηκε στη χρηματοοικονομική ανάλυση δύο ελληνικών παραφαρμακευτικών επιχειρήσεων, της FREZYDERM A.B.E.E. και της APIVITA S.A., με στόχο τη διερεύνηση της επίδρασης της περιόδου Covid 19 στη χρηματοοικονομική τους εικόνα. Η έρευνα ακολουθεί ποσοτική προσέγγιση και βασίζεται στη μελέτη δευτερογενών δεδομένων, τα οποία αντλήθηκαν από δημοσιευμένες ετήσιες οικονομικές καταστάσεις των δύο εταιρειών για την περίοδο 2018 έως 2023.

Η επιλογή της συγκεκριμένης περιόδου εξυπηρετεί τη συγκριτική αποτίμηση τριών διακριτών φάσεων, της προπανδημικής περιόδου, της φάσης εκδήλωσης της πανδημίας και της μεταπανδημικής προσαρμογής. Με τον τρόπο αυτό καθίσταται εφικτή η αποτύπωση τόσο των άμεσων όσο και των μεσοπρόθεσμων συνεπειών της υγειονομικής κρίσης στη δομή, στη λειτουργία και στην αποδοτικότητα των επιχειρήσεων. Η μελέτη έχει χαρακτήρα συγκριτικής ανάλυσης περίπτωσης, καθώς εξετάζει δύο επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου που δραστηριοποιούνται στο ίδιο οικονομικό περιβάλλον, στοιχείο που ενισχύει τη συγκρισιμότητα των ευρημάτων.

Για την επεξεργασία των δεδομένων αξιοποιήθηκαν τέσσερα βασικά εργαλεία χρηματοοικονομικής ανάλυσης. Πρώτον, εφαρμόστηκε οριζόντια ανάλυση, ώστε να εξεταστούν οι διαχρονικές μεταβολές των βασικών οικονομικών μεγεθών. Δεύτερον, πραγματοποιήθηκε κάθετη ανάλυση, με σκοπό την αποτύπωση της εσωτερικής διάρθρωσης των οικονομικών καταστάσεων. Τρίτον, χρησιμοποιήθηκε ανάλυση τάσης με έτος βάσης το 2020, ώστε να αναδειχθεί η πορεία των μεγεθών σε σχέση με το έτος που συνδέεται άμεσα με την πανδημική κρίση. Τέταρτον, υπολογίστηκαν αριθμοδείκτες ρευστότητας, δραστηριότητας, αποδοτικότητας και μόχλευσης, οι οποίοι επέτρεψαν βαθύτερη αξιολόγηση της χρηματοοικονομικής θέσης και επίδοσης των δύο εταιρειών.

4. Τα αποτελέσματα της έρευνας

4.1 Οριζόντια ανάλυση

Η οριζόντια ανάλυση των οικονομικών καταστάσεων για την περίοδο 2018 έως 2023 αποτυπώνει τη δυναμική πορεία των δύο επιχειρήσεων και επιτρέπει τη διερεύνηση της εξέλιξης βασικών χρηματοοικονομικών μεγεθών μέσα στον χρόνο. Στο σύνολο του ενεργητικού, η APIVITA παρουσιάζει εντονότερη αναπτυξιακή διαδρομή, καθώς από 29.385.084 το 2018 ανήλθε σε 55.889.511 το 2023, καταγράφοντας συνολική αύξηση περίπου 90,2%. Η σημαντικότερη μεταβολή σημειώθηκε το 2020, όταν το ενεργητικό αυξήθηκε κατά 49,9%. Η FREZYDERM ακολούθησε επίσης ανοδική πορεία, από 26.339.996 το 2018 σε 42.883.864 το 2023, με συνολική ενίσχυση 62,8%. Ιδιαίτερα έντονη ήταν η αύξηση του 2021 κατά 33,4%, ενώ το 2022 καταγράφηκε μικρή υποχώρηση κατά 3,6%, πριν από την επάνοδο του 2023 με ρυθμό 15,4%.

Πίνακας 1. Ενεργητικό

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	29.385.084		26.339.996	
2019	31.420.537	6,9%	28.219.227	7,1%
2020	47.100.188	49,9%	28.885.723	2,4%
2021	47.165.913	0,1%	38.536.390	33,4%
2022	52.865.088	12,1%	37.147.831	-3,6%
2023	55.889.511	5,7%	42.883.864	15,4%

Ως προς το πάγιο ενεργητικό, η APIVITA εμφάνισε σημαντική διεύρυνση κυρίως έως το 2020. Από 11.199.006 το 2018 έφθασε στα 17.296.043 το 2020, με

ετήσια μεταβολή 53,1%, γεγονός που υποδηλώνει ισχυρές επενδύσεις σε μακροπρόθεσμα στοιχεία. Στη συνέχεια ακολούθησε διόρθωση, με μείωση 11,6% το 2021 και οριακές μεταβολές τα έτη 2022 και 2023, με αποτέλεσμα το μέγεθος να διαμορφωθεί σε 15.229.090 το 2023. Αντίθετα, η FREZYDERM παρουσιάζει πιο σταθερή και συνεχόμενη ενίσχυση του παγίου ενεργητικού, από 4.930.421 το 2018 σε 10.217.143 το 2023. Η μεγάλη αύξηση του 2019 κατά 43,3% και οι θετικές μεταβολές που ακολούθησαν δείχνουν συστηματική επενδυτική ανάπτυξη χωρίς έντονες διακυμάνσεις.

Πίνακας 2. Πάγιο Ενεργητικό

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	11.199.006		4.930.421	
2019	11.293.637	0,8%	7.063.564	43,3%
2020	17.296.043	53,1%	7.175.805	1,6%
2021	15.296.287	-11,6%	8.300.106	15,7%
2022	15.050.112	-1,6%	9.344.424	12,6%
2023	15.229.090	1,2%	10.217.143	9,3%

Στο κυκλοφορούν ενεργητικό, η APIVITA ενισχύθηκε από 18.186.078 το 2018 σε 40.660.421 το 2023, σημειώνοντας συνολική αύξηση 123,6%. Ιδιαίτερα καθοριστικά υπήρξαν τα έτη 2020 και 2022, όταν οι μεταβολές ανήλθαν σε 48,1% και 18,7% αντίστοιχα. Η εξέλιξη αυτή δείχνει σημαντική ενδυνάμωση των βραχυπρόθεσμων στοιχείων της εταιρείας. Η FREZYDERM ξεκίνησε από υψηλότερη βάση, με 21.409.575 το 2018, και έφθασε σε 32.666.721 το 2023, καταγράφοντας συνολική αύξηση 52,6%. Η μεγαλύτερη ενίσχυση σημειώθηκε το 2021 με 39,3%, ενώ το 2022 εμφανίστηκε κάμψη 8,0%, η οποία αντισταθμίστηκε το 2023 με νέα αύξηση 17,5%.

Πίνακας 3. Κυκλοφορούν Ενεργητικό

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	18.186.078		21.409.575	
2019	20.126.900	10,7%	21.155.663	-1,2%
2020	29.804.145	48,1%	21.709.918	2,6%
2021	31.869.626	6,9%	30.236.284	39,3%
2022	37.814.976	18,7%	27.803.407	-8,0%
2023	40.660.421	7,5%	32.666.721	17,5%

Η εξέλιξη των ιδίων κεφαλαίων παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, καθώς συνδέεται με την κεφαλαιακή ισχύ και την ικανότητα αυτοχρηματοδότησης. Η APIVITA αύξησε τα ίδια κεφάλαιά της από 17.080.908 το 2018 σε 31.686.816 το 2023, δηλαδή κατά 85,5%. Εντυπωσιακή ήταν η άνοδος του 2019 κατά 25,6% και του 2021 κατά 20,7%, στοιχείο που αναδεικνύει ουσιαστική ενίσχυση της καθαρής θέσης. Η FREZYDERM παρουσίασε ακόμη υψηλότερο σχετικό ρυθμό μεταβολής, καθώς από 5.405.892 το 2018 έφθασε σε 11.402.089 το 2023, σημειώνοντας συνολική αύξηση 110,9%. Η ενίσχυση αυτή υπήρξε ιδιαίτερα έντονη το 2019 με 42,5% και συνέχισε ανοδικά τα επόμενα έτη, γεγονός που βελτιώνει αισθητά τη χρηματοοικονομική της ανθεκτικότητα.

Πίνακας 4. Ίδια Κεφάλαια

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	17.080.908		5.405.892	
2019	21.450.834	25,6%	7.703.092	42,5%
2020	23.552.558	9,8%	8.704.312	13,0%
2021	28.418.875	20,7%	10.290.512	18,2%

2022	29.913.084	5,3%	10.321.818	0,3%
2023	31.686.816	5,9%	11.402.089	10,5%

Οι υποχρεώσεις των δύο εταιρειών ακολούθησαν διαφορετική τροχιά. Η APIVITA από 12.304.176 το 2018 μειώθηκε σε 9.969.703 το 2019, όμως το 2020 αυξήθηκε απότομα σε 23.547.630, παρουσιάζοντας εξαιρετικά υψηλή μεταβολή 136,2%. Στη συνέχεια σημειώθηκε μείωση 20,4% το 2021 και εκ νέου αύξηση τα έτη 2022 και 2023, με τελικό επίπεδο 24.202.695. Η εικόνα αυτή φανερώνει μεγαλύτερη μεταβλητότητα στη χρήση ξένων κεφαλαίων. Η FREZYDERM ξεκίνησε με πολύ υψηλότερες υποχρεώσεις, ύψους 20.934.104 το 2018, κινήθηκε πτωτικά έως το 2020 και το 2021 αυξήθηκε σημαντικά κατά 40,0% σε 28.245.878. Το 2023 οι υποχρεώσεις ανήλθαν σε 31.481.775, στοιχείο που διατηρεί τη σημαντική συμμετοχή του δανειακού και βραχυπρόθεσμου βάρους στη χρηματοδότηση της εταιρείας.

Πίνακας 5. Υποχρεώσεις

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	12.304.176		20.934.104	
2019	9.969.703	-19,0%	20.516.135	-2,0%
2020	23.547.630	136,2%	20.181.411	-1,6%
2021	18.747.038	-20,4%	28.245.878	40,0%
2022	22.952.004	22,4%	26.826.013	-5,0%
2023	24.202.695	5,4%	31.481.775	17,4%

Στο μέγεθος των πωλήσεων, και οι δύο εταιρείες εμφανίζουν ισχυρή αναπτυξιακή επίδοση στη διάρκεια της εξαετίας. Η APIVITA από 43.623.167 το 2018 έφθασε στα 57.880.758 το 2023, καταγράφοντας συνολική αύξηση 32,7%. Εξαίρεση αποτέλεσε το 2020, όταν οι πωλήσεις μειώθηκαν κατά 8,1%, ενώ ιδιαίτερα θετική ήταν η επίδοση του 2023 με άνοδο 13,8%. Η FREZYDERM παρουσίασε ακόμη εντονότερη και πιο σταθερή βελτίωση, από 39.218.439 το 2018 σε 59.977.263 το 2023, με συνολική αύξηση 52,9%. Οι πωλήσεις της ενισχύθηκαν κάθε έτος της εξεταζόμενης

περιόδου, με αξιοσημείωτες μεταβολές 13,6% το 2021 και 10,6% το 2022, γεγονός που αποτυπώνει διατηρήσιμη εμπορική ανάπτυξη.

Πίνακας 6. Πωλήσεις

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	43.623.167		39.218.439	
2019	47.842.562	9,7%	42.442.744	8,2%
2020	43.943.764	-8,1%	44.071.216	3,8%
2021	49.837.480	13,4%	50.045.402	13,6%
2022	50.844.935	2,0%	55.356.491	10,6%
2023	57.880.758	13,8%	59.977.263	8,3%

Το μικό κέρδος της APIVITA ακολούθησε πορεία με αυξομειώσεις. Από 28.510.054 το 2018 αυξήθηκε σε 29.862.189 το 2019, στη συνέχεια μειώθηκε αισθητά το 2020 κατά 14,9% και ανέκαμψε το 2021 κατά 15,1%. Το 2023 διαμορφώθηκε σε 32.865.115, που αποτελεί το υψηλότερο επίπεδο της περιόδου. Η FREZYDERM εμφανίζει πιο ομαλή εξέλιξη, αφού από 23.555.779 το 2018 έφθασε σε 32.287.035 το 2023, με συνολική άνοδο 37,1%. Παρά τη μικρή κάμψη του 2019 κατά 1,7%, η εταιρεία ακολούθησε συνεχή ανοδική τροχιά, με αξιόλογες ενισχύσεις το 2021 κατά 12,3% και το 2023 κατά 15,0%, γεγονός που υποδηλώνει βελτιωμένη ικανότητα παραγωγής μικτού αποτελέσματος.

Πίνακας 7. Μικό κέρδος

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	28.510.054		23.555.779	
2019	29.862.189	4,7%	23.146.358	-1,7%
2020	25.403.651	-14,9%	23.591.386	1,9%
2021	29.233.428	15,1%	26.493.315	12,3%

2022	28.784.329	-1,5%	28.077.506	6,0%
2023	32.865.115	14,2%	32.287.035	15,0%

Τέλος, ως προς το καθαρό κέρδος, οι δύο εταιρείες διαφοροποιούνται ουσιαστικά ως προς τη σταθερότητα της κερδοφορίας τους. Η APIVITA ξεκίνησε από 4.157.705 το 2018 και παρουσίασε μικρή αύξηση το 2019 στα 4.369.926. Το 2020 όμως το καθαρό κέρδος μειώθηκε δραστικά κατά 64,9%, ακολούθησε πολύ ισχυρή ανάκαμψη το 2021 κατά 217,5%, και εκ νέου υποχώρηση το 2022 κατά 69,3%. Το 2023 σημειώθηκε μικρή βελτίωση στα 1.773.731, επίπεδο πάντως σημαντικά χαμηλότερο από τα προγενέστερα έτη. Η FREZYDERM παρουσιάζει συγκριτικά πιο συνεκτική εικόνα. Από 2.800.863 το 2018 μειώθηκε το 2019, αλλά το 2020 και το 2021 επανήλθε ανοδικά, ενώ το 2023 έφθασε σε 3.756.454 με αύξηση 64,3%, καταγράφοντας την καλύτερη καθαρή επίδοση της περιόδου.

Πίνακας 8. Καθαρό κέρδος

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	4.157.705		2.800.863	
2019	4.369.926	5,1%	2.194.925	-21,6%
2020	1.532.764	-64,9%	2.923.194	33,2%
2021	4.866.317	217,5%	3.054.463	4,5%
2022	1.494.209	-69,3%	2.286.375	-25,1%
2023	1.773.731	18,7%	3.756.454	64,3%

4.2 Κάθετη ανάλυση

Η κάθετη ανάλυση του παγίου ενεργητικού ως ποσοστού του συνολικού ενεργητικού αναδεικνύει ουσιαστικές διαφορές στη δομή επένδυσης των δύο

εταιρειών. Η APIVITA διατηρεί διαχρονικά υψηλότερη συμμετοχή παγίων, καθώς το ποσοστό της κινείται από 38,1% το 2018 σε 35,9% το 2019 και 36,7% το 2020, ενώ το 2021 και το 2022 υποχωρεί σε 32,4% και 28,5% αντίστοιχα. Η εικόνα αυτή παραπέμπει σε σταδιακή ενίσχυση του κυκλοφορούντος ενεργητικού στη μέση της περιόδου. Η FREZYDERM εμφανίζει χαμηλότερη αναλογία παγίων, από 18,7% το 2018 σε 25,0% το 2019 και 24,8% το 2020, με συνέχεια στο 21,5% το 2021 και 25,2% το 2022. Συνεπώς, η APIVITA εμφανίζει εντονότερο επενδυτικό προσανατολισμό σε πάγια στοιχεία, ενώ η FREZYDERM στηρίζεται περισσότερο σε ευέλικτη περιουσιακή διάρθρωση.

Πίνακας 9. Πάγιο Ενεργητικό ως ποσοστό του Ενεργητικού

	apivita	frezyderm
2018	38,1%	18,7%
2019	35,9%	25,0%
2020	36,7%	24,8%
2021	32,4%	21,5%
2022	28,5%	25,2%
2023	38,1%	18,7%

Η εικόνα του κυκλοφορούντος ενεργητικού ως ποσοστού του ενεργητικού συμπληρώνει την προηγούμενη διαπίστωση και επιβεβαιώνει τη μεγαλύτερη ρευστοποιήσιμη βάση της FREZYDERM. Στην APIVITA το κυκλοφορούν ενεργητικό αντιστοιχεί στο 61,9% το 2018, αυξάνεται στο 64,1% το 2019 και στο 63,3% το 2020, φθάνει στο 67,6% το 2021 και στο 71,5% το 2022. Η τάση αυτή δείχνει ότι κατά τα τελευταία έτη της εξεταζόμενης περιόδου η εταιρεία ενίσχυσε αισθητά τα βραχυπρόθεσμα στοιχεία της. Στη FREZYDERM τα αντίστοιχα ποσοστά είναι αισθητά υψηλότερα, με 81,3% το 2018, 75,0% το 2019, 75,2% το 2020, 78,5% το 2021 και 74,8% το 2022. Επομένως, η FREZYDERM εμφανίζει πιο εμπορική και κυκλοφοριακή διάρθρωση ενεργητικού, στοιχείο που συνδέεται με μεγαλύτερη λειτουργική ευελιξία.

Πίνακας 10. Κυκλοφορούν Ενεργητικό ως ποσοστό του Ενεργητικού

	apivita	frezyderm
2018	61,9%	81,3%

2019	64,1%	75,0%
2020	63,3%	75,2%
2021	67,6%	78,5%
2022	71,5%	74,8%
2023	61,9%	81,3%

Η κάθετη ανάλυση των ιδίων κεφαλαίων ως ποσοστού του παθητικού δείχνει σαφή υπεροχή της APIVITA ως προς την κεφαλαιακή αυτάρκεια. Συγκεκριμένα, τα ίδια κεφάλαια αντιστοιχούν στο 58,1% του παθητικού το 2018, ενισχύονται στο 68,3% το 2019 και διαμορφώνονται στο 50,0% το 2020. Στη συνέχεια φθάνουν στο 60,3% το 2021 και στο 56,6% το 2022. Οι τιμές αυτές αποτυπώνουν χρηματοδοτική δομή με ισχυρή συμμετοχή της καθαρής θέσης. Η FREZYDERM παρουσιάζει αισθητά χαμηλότερα ποσοστά, με 20,5% το 2018, 27,3% το 2019, 30,1% το 2020, 26,7% το 2021 και 27,8% το 2022. Κατά συνέπεια, η APIVITA στηρίζεται σε ισχυρότερο βαθμό σε ίδια κεφάλαια, γεγονός που ενισχύει τη φερεγγυότητα και περιορίζει τη χρηματοοικονομική πίεση.

Πίνακας 11. Ίδια Κεφάλαια ως ποσοστό του Παθητικού

	apivita	frezyderm
2018	58,1%	20,5%
2019	68,3%	27,3%
2020	50,0%	30,1%
2021	60,3%	26,7%
2022	56,6%	27,8%
2023	58,1%	20,5%

Η διάρθρωση των υποχρεώσεων ως ποσοστού του παθητικού παρουσιάζει την αντίστροφη εικόνα και αναδεικνύει εντονότερη εξάρτηση της FREZYDERM από ξένα κεφάλαια. Στην APIVITA οι υποχρεώσεις αντιπροσωπεύουν το 41,9% το 2018, περιορίζονται στο 31,7% το 2019, αυξάνονται στο 50,0% το 2020 και επανέρχονται στο 39,7% το 2021 και στο 43,4% το 2022. Η κατανομή αυτή παραμένει γενικά

ελεγχόμενη και συμβατή με την ισχυρή βάση ιδίων κεφαλαίων. Αντίθετα, στη FREZYDERM οι υποχρεώσεις καταλαμβάνουν το 79,5% το 2018, το 72,7% το 2019, το 69,9% το 2020, το 73,3% το 2021 και το 72,2% το 2022. Η επίμονη αυτή υπεροχή των υποχρεώσεων μαρτυρεί μεγαλύτερη χρήση ξένων κεφαλαίων και πιο επιβαρυνμένη χρηματοδοτική δομή.

Πίνακας 12. Υποχρεώσεις ως ποσοστό του Παθητικού

	apivita	frezyderm
2018	41,9%	79,5%
2019	31,7%	72,7%
2020	50,0%	69,9%
2021	39,7%	73,3%
2022	43,4%	72,2%
2023	41,9%	79,5%

Το μικτό κέρδος ως ποσοστό των πωλήσεων καταγράφει την παραγωγική και εμπορική αποτελεσματικότητα των δύο επιχειρήσεων. Η APIVITA εμφανίζει υψηλότερα περιθώρια μικτού κέρδους σε όλη την περίοδο, με 65,4% το 2018, 62,4% το 2019, 57,8% το 2020, 58,7% το 2021 και 56,6% το 2022. Παρά τη σχετική υποχώρηση μετά το 2018, τα επίπεδα παραμένουν ιδιαίτερα ικανοποιητικά. Η FREZYDERM κινείται χαμηλότερα, με 60,1% το 2018, 54,5% το 2019, 53,5% το 2020, 52,9% το 2021 και 50,7% το 2022. Η σύγκριση δείχνει ότι η APIVITA διαθέτει ισχυρότερη ικανότητα δημιουργίας μικτού αποτελέσματος ανά μονάδα πωλήσεων, στοιχείο που μπορεί να συνδέεται με πιο ευνοϊκή τιμολογιακή πολιτική ή με αποτελεσματικότερη διαχείριση κόστους πωληθέντων.

Πίνακας 13. Μικτό κέρδος ως ποσοστό των Πωλήσεων

	apivita	frezyderm
2018	65,4%	60,1%
2019	62,4%	54,5%
2020	57,8%	53,5%

2021	58,7%	52,9%
2022	56,6%	50,7%
2023	65,4%	60,1%

Η τελική εικόνα προκύπτει από το καθαρό κέρδος ως ποσοστό των πωλήσεων, δηλαδή από το καθαρό περιθώριο κέρδους. Η APIVITA παρουσιάζει ποσοστά 9,5% το 2018, 9,1% το 2019, 3,5% το 2020, 9,8% το 2021 και 2,9% το 2022. Η διακύμανση αυτή δείχνει ότι η εταιρεία διαθέτει υψηλή δυναμική κερδοφορίας, η οποία όμως συνοδεύεται από αισθητή μεταβλητότητα. Η FREZYDERM εμφανίζει ηπιότερη αλλά πιο συνεκτική εικόνα, με 7,1% το 2018, 5,2% το 2019, 6,6% το 2020, 6,1% το 2021 και 4,1% το 2022. Συνολικά, η APIVITA υπερτερεί σε επίπεδο περιθωρίου, ενώ η FREZYDERM παρουσιάζει μεγαλύτερη σταθερότητα. Άρα, η πρώτη διακρίνεται για ισχυρότερη αποδοτικότητα κεφαλαίων και η δεύτερη για πιο ισορροπημένη λειτουργική επίδοση.

Πίνακας 14. Καθαρό κέρδος ως ποσοστό των Πωλήσεων

	apivita	frezyderm
2018	9,5%	7,1%
2019	9,1%	5,2%
2020	3,5%	6,6%
2021	9,8%	6,1%
2022	2,9%	4,1%
2023	9,5%	7,1%

4.3 Ανάλυση τάσης με έτος βάσης το 2020

Η ανάλυση τάσης με έτος βάσης το 2020 επιτρέπει την αποτίμηση της δυναμικής εξέλιξης του ενεργητικού των δύο επιχειρήσεων σε σχέση με το σημείο

αναφοράς. Για την APIVITA, ο δείκτης από 62,4 το 2018 και 66,7 το 2019 ανέρχεται σε 100,0 το 2020 και διατηρείται σχεδόν αμετάβλητος το 2021 στο 100,1. Στη συνέχεια ενισχύεται σε 112,2 το 2022 και 118,7 το 2023, δείχνοντας σταθερή μεγέθυνση μετά το έτος βάσης. Η FREZYDERM εμφανίζει εντονότερη μεταβολή, καθώς από 91,2 το 2018 και 97,7 το 2019 ανέρχεται σε 133,4 το 2021, 128,6 το 2022 και 148,5 το 2023. Η εικόνα αυτή αναδεικνύει ισχυρότερη σχετική επέκταση του συνολικού ενεργητικού της FREZYDERM μετά το 2020.

Πίνακας 15. Ενεργητικό

	apivita	frezyderm
2018	62,4	91,2
2019	66,7	97,7
2020	100,0	100,0
2021	100,1	133,4
2022	112,2	128,6
2023	118,7	148,5

Στο πάγιο ενεργητικό, η APIVITA καταγράφει προ του 2020 δείκτες 64,7 και 65,3, στοιχείο που φανερώνει ότι το επίπεδο των παγίων της ενισχύθηκε σημαντικά έως το έτος βάσης. Μετά το 2020, η τάση σταθεροποιείται σε χαμηλότερο επίπεδο, με 88,4 το 2021, 87,0 το 2022 και 88,0 το 2023. Η πορεία αυτή δείχνει εξομάλυνση των μακροπρόθεσμων επενδύσεων. Αντίθετα, η FREZYDERM ακολουθεί σταθερά ανοδική τροχιά. Από 68,7 το 2018 και 98,4 το 2019, μεταβαίνει σε 115,7 το 2021, 130,2 το 2022 και 142,4 το 2023. Συνεπώς, η FREZYDERM εμφανίζει διαρκή επενδυτική ενίσχυση στα πάγια στοιχεία της, με υψηλότερη σχετική δυναμική σε σύγκριση με την APIVITA.

Πίνακας 16. Πάγιο Ενεργητικό

	apivita	frezyderm
2018	64,7	68,7
2019	65,3	98,4

2020	100,0	100,0
2021	88,4	115,7
2022	87,0	130,2
2023	88,0	142,4

Η τάση του κυκλοφορούντος ενεργητικού δείχνει ενίσχυση και για τις δύο εταιρείες, με διαφορετικό όμως ρυθμό. Η APIVITA από 61,0 το 2018 και 67,5 το 2019 φθάνει στο 106,9 το 2021, στο 126,9 το 2022 και στο 136,4 το 2023. Η πορεία αυτή μαρτυρεί σημαντική διεύρυνση των βραχυπρόθεσμων στοιχείων μετά το έτος βάσης και ενδυνάμωση της λειτουργικής ρευστότητας. Η FREZYDERM ξεκινά πολύ κοντά στη βάση, με 98,6 το 2018 και 97,4 το 2019, και στη συνέχεια αυξάνει θεαματικά τον δείκτη της σε 139,3 το 2021, 128,1 το 2022 και 150,5 το 2023. Επομένως, η FREZYDERM παρουσιάζει ακόμη εντονότερη σχετική ενίσχυση του κυκλοφορούντος ενεργητικού, ιδίως στα τελευταία έτη της περιόδου.

Πίνακας 17. Κυκλοφορούν Ενεργητικό

	apivita	frezyderm
2018	61,0	98,6
2019	67,5	97,4
2020	100,0	100,0
2021	106,9	139,3
2022	126,9	128,1
2023	136,4	150,5

Η ανάλυση τάσης των ιδίων κεφαλαίων αναδεικνύει βελτιωμένη κεφαλαιακή ισχύ και στις δύο επιχειρήσεις. Η APIVITA εμφανίζει δείκτη 72,5 το 2018 και 91,1 το 2019, ενώ μετά τη βάση του 2020 ακολουθεί σαφή ανοδική πορεία σε 120,7 το 2021, 127,0 το 2022 και 134,5 το 2023. Η εξέλιξη αυτή υποδηλώνει συνεχή αύξηση της καθαρής θέσης και ενίσχυση της αυτοχρηματοδότησης. Η FREZYDERM παρουσιάζει ακόμη πιο έντονη μεταβολή στην αρχή της περιόδου, από 62,1 το 2018 σε 88,5 το 2019 και στη συνέχεια σε 118,2 το 2021, 118,6 το 2022 και 131,0 το 2023. Άρα και οι δύο

επιχειρήσεις ενδυναμώνουν τα ίδια κεφάλαιά τους, με την APIVITA να διατηρεί ελαφρώς υψηλότερη τελική επίδοση.

Πίνακας 18. Ίδια Κεφάλαια

	apivita	frezyderm
2018	72,5	62,1
2019	91,1	88,5
2020	100,0	100,0
2021	120,7	118,2
2022	127,0	118,6
2023	134,5	131,0

Οι υποχρεώσεις παρουσιάζουν διαφορετική εικόνα μεταξύ των δύο εταιρειών. Η APIVITA καταγράφει ιδιαίτερα χαμηλούς δείκτες πριν από το 2020, με 52,3 το 2018 και 42,3 το 2019, ενώ μετά το έτος βάσης ο δείκτης κινείται σε 79,6 το 2021, 97,5 το 2022 και 102,8 το 2023. Η εξέλιξη αυτή δείχνει ότι το επίπεδο υποχρεώσεων της εταιρείας επανήλθε κοντά στο ύψος του 2020 χωρίς να απομακρυνθεί ιδιαίτερα από αυτό. Η FREZYDERM παρουσιάζει σαφώς ισχυρότερη ανοδική τάση, με 103,7 το 2018, 101,7 το 2019, 140,0 το 2021, 132,9 το 2022 και 156,0 το 2023. Επομένως, στη FREZYDERM η ενίσχυση των υποχρεώσεων μετά το 2020 υπήρξε πολύ εντονότερη και συνδέεται με μεγαλύτερη χρήση ξένων κεφαλαίων.

Πίνακας 19. Υποχρεώσεις

	apivita	frezyderm
2018	52,3	103,7
2019	42,3	101,7
2020	100,0	100,0

2021	79,6	140,0
2022	97,5	132,9
2023	102,8	156,0

Στις πωλήσεις, η ανάλυση τάσης δείχνει σαφή αναπτυξιακή πορεία και για τις δύο επιχειρήσεις. Η APIVITA από 99,3 το 2018 και 108,9 το 2019 περνά στο 113,4 το 2021, στο 115,7 το 2022 και στο 131,7 το 2023. Η εικόνα αυτή φανερώνει ότι μετά τη βάση του 2020 οι πωλήσεις ενισχύθηκαν σταδιακά, με κορύφωση το 2023. Η FREZYDERM ξεκινά από χαμηλότερο επίπεδο σε σχέση με τη βάση, με 89,0 το 2018 και 96,3 το 2019, και στη συνέχεια κινείται ταχύτερα ανοδικά, φθάνοντας στο 113,6 το 2021, στο 125,6 το 2022 και στο 136,1 το 2023. Η σύγκριση αναδεικνύει ότι και οι δύο εταιρείες διεύρυναν τον κύκλο εργασιών τους, με τη FREZYDERM να εμφανίζει ελαφρώς ισχυρότερη σχετική άνοδο.

Πίνακας 20. Πωλήσεις

	apivita	frezyderm
2018	99,3	89,0
2019	108,9	96,3
2020	100,0	100,0
2021	113,4	113,6
2022	115,7	125,6
2023	131,7	136,1

Η πορεία του μικτού κέρδους αποτυπώνει την παραγωγική και εμπορική αποτελεσματικότητα σε σχέση με το 2020. Η APIVITA εμφανίζει πολύ υψηλότερα επίπεδα πριν από το έτος βάσης, με 112,2 το 2018 και 117,6 το 2019, γεγονός που δείχνει ότι το 2020 αποτέλεσε σημείο κάμψης. Στη συνέχεια, ο δείκτης ανακάμπτει σε 115,1 το 2021, 113,3 το 2022 και 129,4 το 2023, επιβεβαιώνοντας επαναφορά σε υψηλή επίδοση. Η FREZYDERM ξεκινά σχεδόν στη βάση, με 99,8 το 2018 και 98,1 το 2019, και ακολουθεί συνεχή άνοδο σε 112,3 το 2021, 119,0 το 2022 και 136,9 το 2023.

Συνολικά, η FREZYDERM παρουσιάζει ισχυρότερη μεταγενέστερη τάση βελτίωσης του μικτού αποτελέσματος.

Πίνακας 21. Μικτό κέρδος

	apivita	frezyderm
2018	112,2	99,8
2019	117,6	98,1
2020	100,0	100,0
2021	115,1	112,3
2022	113,3	119,0
2023	129,4	136,9

Η ανάλυση τάσης του καθαρού κέρδους είναι ιδιαίτερα αποκαλυπτική για τη συνολική αποδοτικότητα. Η APIVITA παρουσιάζει εξαιρετικά υψηλούς δείκτες πριν και μετά το 2020, με 271,3 το 2018, 285,1 το 2019 και 317,5 το 2021, ενώ το 2022 ο δείκτης διαμορφώνεται σε 97,5 και το 2023 σε 115,7. Η εικόνα αυτή αποτυπώνει έντονη διακύμανση, αλλά και δυνατότητα επίτευξης πολύ υψηλών καθαρών αποτελεσμάτων σε σύγκριση με το έτος βάσης. Η FREZYDERM κινείται πιο ομαλά, με 95,8 το 2018, 75,1 το 2019, 104,5 το 2021, 78,2 το 2022 και 128,5 το 2023. Άρα η APIVITA εμφανίζει μεγαλύτερη δυναμική αλλά και εντονότερη μεταβλητότητα, ενώ η FREZYDERM παρουσιάζει πιο ισορροπημένη βελτίωση.

Πίνακας 22. Καθαρό κέρδος

	apivita	frezyderm
--	---------	-----------

2018	271,3	95,8
2019	285,1	75,1
2020	100,0	100,0
2021	317,5	104,5
2022	97,5	78,2
2023	115,7	128,5

4.4. Ανάλυση αριθμοδεικτών

Η ανάλυση αριθμοδεικτών προσφέρει πιο σύνθετη εικόνα για τη χρηματοοικονομική κατάσταση των δύο επιχειρήσεων, καθώς συνδέει τα λογιστικά μεγέθη με τη λειτουργική αποτελεσματικότητα, τη ρευστότητα, την αποδοτικότητα και τη χρηματοδοτική διάρθρωση. Μέσα από τους δείκτες καθίσταται εφικτή η αξιολόγηση της ποιότητας των μεταβολών που ήδη αποτυπώθηκαν στην οριζόντια, την κάθετη και την ανάλυση τάσης. Στην παρούσα ενότητα εξετάζονται τέσσερις βασικές κατηγορίες αριθμοδεικτών, ώστε να διαμορφωθεί ολοκληρωμένη συγκριτική εκτίμηση για την APIVITA και τη FREZYDERM κατά την περίοδο 2018 έως 2023.

4.4.1 Αριθμοδείκτες Ρευστότητας

Οι αριθμοδείκτες ρευστότητας αποτυπώνουν την ικανότητα των επιχειρήσεων να καλύπτουν τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τους μέσα από τα κυκλοφορούντα στοιχεία και τα αμέσως ρευστοποιήσιμα μέσα. Η εξέτασή τους είναι ιδιαίτερα σημαντική, διότι επιτρέπει την εκτίμηση της βραχυχρόνιας χρηματοοικονομικής ευρωστίας και της αντοχής έναντι λειτουργικών πιέσεων. Στην παρούσα σύγκριση, η APIVITA εμφανίζει συστηματικά ισχυρότερη θέση ρευστότητας, ενώ η FREZYDERM διατηρεί πιο συγκρατημένα επίπεδα, τα οποία ωστόσο παρέχουν χρήσιμες ενδείξεις για τον τρόπο με τον οποίο διαχειρίζεται το κεφάλαιο κίνησης.

Στον δείκτη γενικής ρευστότητας, η APIVITA κινείται σε ικανοποιητικά και διαχρονικά υψηλότερα επίπεδα από τη FREZYDERM. Από 1,55 το 2018 αυξάνεται σε 1,66 το 2019, υποχωρεί οριακά σε 1,63 το 2020 και κορυφώνεται σε 1,98 το 2021. Στη συνέχεια διαμορφώνεται σε 1,76 το 2022 και 1,71 το 2023, διατηρώντας πάντως ισχυρή ικανότητα κάλυψης των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Η FREZYDERM παρουσιάζει χαμηλότερες τιμές, από 1,23 το 2018 σε 1,31 το 2019 και 1,37 το 2020, ενώ ακολουθεί ήπια υποχώρηση σε 1,34 το 2021, 1,28 το 2022 και 1,25 το 2023. Συνεπώς, η APIVITA εμφανίζει ευνοϊκότερη κυκλοφοριακή επάρκεια.

Πίνακας 23. Γενική ρευστότητα

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	1,55		1,23	
2019	1,66	7,1%	1,31	6,5%
2020	1,63	-1,8%	1,37	4,6%
2021	1,98	21,5%	1,34	-2,2%
2022	1,76	-11,1%	1,28	-4,5%
2023	1,71	-2,8%	1,25	-2,3%

Η άμεση ρευστότητα προσφέρει αυστηρότερη αποτίμηση, καθώς εστιάζει στα περισσότερα άμεσα ρευστοποιήσιμα στοιχεία του κυκλοφορούντος ενεργητικού. Η APIVITA εμφανίζει ισχυρότερη επίδοση και σε αυτόν τον δείκτη, αφού από 0,97 το 2018 ανέρχεται σε 1,11 το 2019, διαμορφώνεται σε 1,00 το 2020 και αυξάνεται αισθητά σε 1,29 το 2021. Τα έτη 2022 και 2023 σταθεροποιείται στο 1,01, γεγονός που δηλώνει ικανοποιητική βραχυχρόνια κάλυψη χωρίς εξάρτηση από τη ρευστοποίηση αποθεμάτων. Η FREZYDERM κινείται σε χαμηλότερα επίπεδα, με 0,667 το 2018, 0,676 το 2019, 0,675 το 2020, 0,762 το 2021, 0,663 το 2022 και 0,584 το 2023. Η διαφορά αναδεικνύει σαφέστερη ρευστότητα υπέρ της APIVITA.

Πίνακας 24. Άμεση ρευστότητα

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	0,97		0,667	
2019	1,11	14,4%	0,676	1,4%
2020	1,00	-9,9%	0,675	-0,1%
2021	1,29	29,0%	0,762	12,8%
2022	1,01	-21,7%	0,663	-13,0%
2023	1,01	0,0%	0,584	-12,0%

4.4.2 Αριθμοδείκτες Δραστηριότητας

Οι αριθμοδείκτες δραστηριότητας εξετάζουν τον βαθμό αξιοποίησης των περιουσιακών στοιχείων και των ιδίων κεφαλαίων για την παραγωγή πωλήσεων. Η κατηγορία αυτή είναι κρίσιμη, διότι δείχνει την επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα και τον ρυθμό κυκλοφορίας των επενδεδυμένων πόρων. Μέσα από τους σχετικούς δείκτες προκύπτει πόσο αποδοτικά μετατρέπεται το ενεργητικό και η καθαρή θέση σε κύκλο εργασιών. Στη συγκριτική εικόνα των δύο εταιρειών, η FREZYDERM εμφανίζει γενικά υψηλότερη ταχύτητα αξιοποίησης των πόρων της, στοιχείο που συνδέεται με μεγαλύτερη λειτουργική ένταση και υψηλότερη εμπορική αποδοτικότητα.

Η ταχύτητα κυκλοφορίας ενεργητικού δείχνει πόσες φορές το σύνολο του ενεργητικού μετατρέπεται σε πωλήσεις μέσα στη χρήση. Η APIVITA κινείται σε επίπεδα 1,02 το 2018, 1,08 το 2019, 0,93 το 2020, 1,06 το 2021 και 0,96 το 2022. Για το 2023 παρουσιάζεται τιμή 0,04, η οποία αποκλίνει έντονα από τη διαχρονική πορεία της εταιρείας και εύλογα υποδηλώνει ανάγκη επανελέγχου του υπολογισμού, καθώς με βάση τα δεδομένα πωλήσεων και ενεργητικού αναμένεται επίπεδο κοντά στο 1. Η FREZYDERM εμφανίζει αισθητά υψηλότερες τιμές, από 1,489 το 2018 σε 1,504 το 2019, 1,526 το 2020, 1,299 το 2021, 1,490 το 2022 και 1,399 το 2023, γεγονός που αποτυπώνει αποτελεσματικότερη αξιοποίηση του ενεργητικού.

Πίνακας 25. Ταχύτητα Κυκλοφορίας Ενεργητικού

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	1,02		1,489	
2019	1,08	5,9%	1,504	1,0%
2020	0,93	-13,9%	1,526	1,4%
2021	1,06	14,0%	1,299	-14,9%
2022	0,96	-9,4%	1,490	14,7%
2023	0,04	-95,8%	1,399	-6,1%

Η ταχύτητα κυκλοφορίας ιδίων κεφαλαίων αποτυπώνει την ικανότητα αξιοποίησης της καθαρής θέσης για την παραγωγή πωλήσεων. Η APIVITA παρουσιάζει σταδιακή μείωση από 2,55 το 2018 σε 2,23 το 2019, 1,87 το 2020, 1,75 το 2021 και 1,70 το 2022, ενώ το 2023 σημειώνεται μικρή ανάκαμψη σε 1,83. Η πορεία αυτή δείχνει ότι η ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων υπήρξε ταχύτερη από την αύξηση των πωλήσεων. Η FREZYDERM εμφανίζει πολύ υψηλότερες τιμές, με 7,255 το 2018, 5,510 το 2019, 5,063 το 2020, 4,863 το 2021, 5,363 το 2022 και 5,260 το 2023. Συνεπώς, η FREZYDERM αξιοποιεί πιο εντατικά τα ίδια κεφάλαιά της για τη δημιουργία κύκλου εργασιών.

Πίνακας 26. Ταχύτητα Κυκλοφορίας Ιδίων Κεφαλαίων

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	2,55		7,255	
2019	2,23	-12,7%	5,510	-24,1%
2020	1,87	-16,3%	5,063	-8,1%
2021	1,75	-6,0%	4,863	-3,9%
2022	1,70	-3,1%	5,363	10,3%
2023	1,83	7,5%	5,260	-1,9%

4.4.3 Αριθμοδείκτες απόδοσης

Οι αριθμοδείκτες απόδοσης αποτελούν βασικό μέσο αξιολόγησης της επιχειρηματικής αποτελεσματικότητας, καθώς μετρούν την ικανότητα παραγωγής κερδών σε σχέση με το ενεργητικό και τα ίδια κεφάλαια. Μέσα από αυτούς τους δείκτες εκτιμάται τόσο η συνολική αποδοτικότητα των επενδεδυμένων πόρων όσο και η απόδοση που απολαμβάνουν οι μέτοχοι επί της καθαρής θέσης. Η σύγκριση APIVITA και FREZYDERM αποκαλύπτει μια εικόνα όπου η πρώτη εταιρεία εμφανίζει εντονότερες διακυμάνσεις, ενώ η δεύτερη ακολουθεί συγκριτικά πιο σταθερή πορεία, ιδίως ως προς την ανταμοιβή των ιδίων κεφαλαίων.

Ο δείκτης ROA εκφράζει την αποδοτικότητα του συνόλου του ενεργητικού. Η APIVITA εμφανίζει 14,1% το 2018 και 13,9% το 2019, ακολουθεί όμως έντονη πτώση στο 3,3% το 2020. Το 2021 σημειώνεται ισχυρή ανάκαμψη στο 10,3%, ενώ το 2022 και το 2023 ο δείκτης διαμορφώνεται σε 2,8% και 3,2%. Η FREZYDERM παρουσιάζει πιο ισορροπημένη εικόνα, με 10,6% το 2018, 7,8% το 2019, 10,1% το 2020, 7,9% το 2021, 6,2% το 2022 και 8,8% το 2023. Η σύγκριση δείχνει ότι η APIVITA διαθέτει υψηλότερες κορυφές αποδοτικότητας, ενώ η FREZYDERM εμφανίζει μεγαλύτερη σταθερότητα στην απόδοση του ενεργητικού.

Πίνακας 27. ROA

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	14,1%		10,6%	
2019	13,9%	-1,7%	7,8%	-26,9%
2020	3,3%	-76,6%	10,1%	30,1%
2021	10,3%	217,0%	7,9%	-21,7%
2022	2,8%	-72,6%	6,2%	-22,3%
2023	3,2%	12,3%	8,8%	42,3%

Ο δείκτης ROE αποτυπώνει την απόδοση των ιδίων κεφαλαίων και επομένως έχει ιδιαίτερη σημασία για την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας από την οπτική των μετόχων. Η APIVITA καταγράφει 24,3% το 2018 και 20,4% το 2019, ενώ το 2020 περιορίζεται αισθητά σε 6,5%. Το 2021 επανέρχεται σε 17,1%, ενώ το 2022 και το 2023 διαμορφώνεται σε 5,0% και 5,6%. Η FREZYDERM κινείται σε πολύ υψηλότερα επίπεδα σε όλη την περίοδο, με 52,0% το 2018, 33,0% το 2019, 34,0% το 2020, 30,0% το 2021, 22,0% το 2022 και 33,0% το 2023. Άρα η FREZYDERM εμφανίζει σημαντικά ισχυρότερη απόδοση επί των ιδίων κεφαλαίων.

Πίνακας 28 .ROE

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	24,3%		52,0%	
2019	20,4%	-16,3%	33,0%	-36,5%
2020	6,5%	-68,1%	34,0%	3,0%
2021	17,1%	163,1%	30,0%	-11,8%
2022	5,0%	-70,8%	22,0%	-26,7%
2023	5,6%	12,1%	33,0%	50,0%

4.4.4 Αριθμοδείκτες μόχλευσης

Οι αριθμοδείκτες μόχλευσης αναφέρονται στη χρηματοδοτική δομή των επιχειρήσεων και αποτυπώνουν τον βαθμό εξάρτησης από δανειακά και ξένα κεφάλαια. Η κατηγορία αυτή είναι κρίσιμη για την εκτίμηση του χρηματοοικονομικού κινδύνου, της σταθερότητας της κεφαλαιακής διάρθρωσης και της δυνατότητας στήριξης της ανάπτυξης χωρίς υπερβολική επιβάρυνση. Η σύγκριση των δύο

επιχειρήσεων δείχνει ότι η APIVITA ακολούθησε πιο συντηρητική πορεία ως προς τον δανεισμό, ενώ η FREZYDERM διατηρεί υψηλότερη ένταση ξένης χρηματοδότησης, παρά τη βελτίωση που εμφανίζεται σε ορισμένα επιμέρους σημεία της περιόδου.

Ο δείκτης δάνεια προς ίδια κεφάλαια καταγράφει την αναλογία δανειακής επιβάρυνσης σε σχέση με την καθαρή θέση. Η APIVITA εμφανίζει σαφή αποκλιμάκωση, από 67,0% το 2018 σε 44,0% το 2019 και 40,0% το 2020. Η μείωση συνεχίζεται σε 18,0% το 2021 και 12,0% το 2022, ενώ το 2023 σημειώνεται ήπια άνοδος σε 16,0%. Η πορεία αυτή δείχνει ενίσχυση της κεφαλαιακής αυτονομίας. Η FREZYDERM παρουσιάζει περισσότερο μεταβλητή εικόνα, με 48,3% το 2018, 56,8% το 2019, 16,0% το 2020, 34,7% το 2021, 21,8% το 2022 και 13,7% το 2023. Συνολικά, και οι δύο επιχειρήσεις ολοκληρώνουν την περίοδο με χαμηλότερη δανειακή επιβάρυνση.

Πίνακας 29. Δάνεια προς Ίδια Κεφάλαια

	apivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	67,0%		48,3%	
2019	44,0%	-34,3%	56,8%	17,6%
2020	40,0%	-9,1%	16,0%	-71,9%
2021	18,0%	-55,0%	34,7%	117,4%
2022	12,0%	-33,3%	21,8%	-37,3%
2023	16,0%	33,3%	13,7%	-37,2%

Ο δείκτης υποχρεώσεις προς παθητικό αποτυπώνει το ποσοστό συμμετοχής των ξένων κεφαλαίων στη συνολική χρηματοδότηση της επιχείρησης. Η APIVITA παρουσιάζει σταδιακή αποκλιμάκωση από 61,0% το 2018 σε 53,0% το 2019, 49,0% το 2020 και 39,0% το 2021, ενώ το 2022 και το 2023 σταθεροποιείται σε 43,0%. Η εξέλιξη αυτή φανερώνει βελτίωση της χρηματοδοτικής ισορροπίας και ισχυρότερη συμμετοχή ιδίων κεφαλαίων. Η FREZYDERM εμφανίζει διαχρονικά υψηλότερη εξάρτηση από υποχρεώσεις, με 79,5% το 2018, 72,7% το 2019, 69,9% το 2020, 73,3% το 2021, 72,2% το 2022 και 73,4% το 2023. Συνεπώς, η χρηματοδοτική διάρθρωση της FREZYDERM παραμένει σημαντικά πιο επιβαρυνμένη.

Πίνακας 30. Υποχρεώσεις προς Παθητικό

	arivita		frezyderm	
		%ετήσια μεταβολή		%ετήσια μεταβολή
2018	61,0%		79,5%	
2019	53,0%	-13,1%	72,7%	-8,5%
2020	49,0%	-7,5%	69,9%	-3,9%
2021	39,0%	-20,4%	73,3%	4,9%
2022	43,0%	10,3%	72,2%	-1,5%
2023	43,0%	0,0%	73,4%	1,7%

Συμπεράσματα

Η παρούσα μελέτη ανέδειξε ότι η περίοδος της πανδημίας λειτούργησε ως ιδιαίτερα κρίσιμο σημείο καμπής για τις παραφαρμακευτικές επιχειρήσεις στην Ελλάδα, όχι μόνο ως εξωτερικό σοκ αλλά και ως δοκιμασία προσαρμοστικότητας, οργανωτικής ανθεκτικότητας και χρηματοοικονομικής διαχείρισης. Η εξέταση της APIVITA και της FREZYDERM μέσα από διαφορετικά εργαλεία χρηματοοικονομικής ανάλυσης επέτρεψε μια πολυδιάστατη αποτίμηση της επίδρασης του Covid 19. Η έρευνα κατέδειξε ότι οι δύο εταιρείες κινήθηκαν μέσα στο ίδιο μακροοικονομικό και υγειονομικό περιβάλλον, ωστόσο η στρατηγική τους ανταπόκριση, η κεφαλαιακή τους διάρθρωση και η λειτουργική τους αποτελεσματικότητα διαμόρφωσαν διακριτές τροχιές προσαρμογής και ανάπτυξης.

Τα συμπεράσματα της ανάλυσης οδηγούν στη διαπίστωση ότι η πανδημία επηρέασε ουσιαστικά τις δύο επιχειρήσεις, με τρόπο όμως που ανέδειξε περισσότερο τις εσωτερικές τους ιδιαιτερότητες παρά μια ενιαία κλαδική αντίδραση. Η APIVITA εμφάνισε εικόνα ισχυρότερης κεφαλαιακής βάσης και υψηλότερης ρευστότητας, στοιχεία που συνδέονται με μεγαλύτερη χρηματοοικονομική ασφάλεια και με αυξημένη ικανότητα απορρόφησης εξωγενών κραδασμών. Παράλληλα, η επιχείρηση αυτή έδειξε ότι διαθέτει σημαντική δυνατότητα ανάπτυξης σε επίπεδο συνολικού μεγέθους, καθώς η πορεία του ενεργητικού, των ιδίων κεφαλαίων και του κυκλοφορούντος ενεργητικού φανερώνει ενίσχυση της οικονομικής της βάσης μέσα στην εξεταζόμενη περίοδο. Ωστόσο, η ανάλυση έδειξε επίσης ότι η ισχυρή κεφαλαιακή θέση δεν μεταφράστηκε πάντοτε με την ίδια ένταση σε σταθερή τελική αποδοτικότητα. Άρα, η APIVITA αναδεικνύεται ως εταιρεία με μεγαλύτερη ανθεκτικότητα και επάρκεια πόρων, αλλά και με εντονότερες διακυμάνσεις στην αποτελεσματική μετατροπή των πόρων αυτών σε καθαρό αποτέλεσμα.

Η FREZYDERM, αντίθετα, εμφανίζεται ως επιχείρηση με περισσότερο λειτουργικό και εμπορικό δυναμισμό. Η εικόνα που προκύπτει από τους δείκτες δραστηριότητας και απόδοσης υποδηλώνει πιο έντονη αξιοποίηση των διαθεσίμων πόρων, ισχυρότερη μετατροπή των ιδίων κεφαλαίων σε πωλήσεις και υψηλότερη

αποδοτικότητα από την οπτική των μετόχων. Το στοιχείο αυτό οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η εταιρεία λειτούργησε με περισσότερο επιθετικό επιχειρηματικό προσανατολισμό, αξιοποιώντας αποτελεσματικότερα το παραγωγικό και εμπορικό της σύστημα. Ταυτόχρονα, η μεγαλύτερη συμμετοχή ξένων κεφαλαίων στη χρηματοδοτική της διάρθρωση δείχνει ότι η επίτευξη αυτής της αποδοτικότητας συνοδεύθηκε από υψηλότερο χρηματοοικονομικό κίνδυνο. Επομένως, η FREZYDERM προβάλλει ως εταιρεία πιο αποτελεσματική ως προς τη χρήση των πόρων της, αλλά με μεγαλύτερη έκθεση στη μόχλευση και με εντονότερη εξάρτηση από υποχρεώσεις.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι οι διαφορετικές μορφές ανάλυσης δεν οδηγούν ακριβώς στο ίδιο συμπέρασμα, αλλά λειτουργούν συμπληρωματικά και φωτίζουν διαφορετικές όψεις της πραγματικότητας. Η οριζόντια ανάλυση και η ανάλυση τάσης τείνουν να αναδεικνύουν περισσότερο τη δυναμική της μεταβολής και την αναπτυξιακή πορεία των μεγεθών. Μέσα από αυτές, η APIVITA φαίνεται ισχυρότερη ως προς τη συνολική διεύρυνση της οικονομικής της βάσης, ενώ η FREZYDERM δείχνει πιο έντονη σχετική πρόοδο σε επιμέρους λειτουργικά στοιχεία. Η κάθετη ανάλυση, από την άλλη πλευρά, στρέφει την προσοχή στη δομή των οικονομικών καταστάσεων και αναδεικνύει σαφέστερα την ισχυρότερη κεφαλαιακή αυτονομία της APIVITA και την περισσότερο επιβαρυσμένη χρηματοδοτική διάρθρωση της FREZYDERM. Τέλος, οι αριθμοδείκτες επιτρέπουν πιο ουσιαστική αξιολόγηση της ποιότητας των μεταβολών και καταλήγουν σε μια πιο σύνθετη εικόνα, σύμφωνα με την οποία η APIVITA υπερέχει σε ρευστότητα και ασφάλεια, ενώ η FREZYDERM υπερέχει σε αξιοποίηση κεφαλαίων και σε απόδοση ιδίων κεφαλαίων.

Κατά συνέπεια, το βασικό συμπέρασμα της μελέτης είναι ότι η επίδραση της πανδημίας στις δύο εταιρείες υπήρξε διαφοροποιημένη και συνδέθηκε στενά με το προϋπάρχον επιχειρηματικό τους υπόδειγμα. Η APIVITA φαίνεται να επέλεξε ή να διέθετε ένα πιο θωρακισμένο χρηματοοικονομικό σχήμα, το οποίο ευνόησε τη σταθερότητα και την ανθεκτικότητα. Η FREZYDERM φαίνεται να αξιοποίησε πιο εντατικά τους πόρους της, πετυχαίνοντας ισχυρότερη λειτουργική απόδοση. Έτσι, η πανδημία δεν λειτούργησε μόνο ως περίοδος πίεσης αλλά και ως μηχανισμός ανάδειξης δύο διαφορετικών προτύπων επιχειρηματικής προσαρμογής στον ελληνικό παραφαρμακευτικό κλάδο.

Η συζήτηση των ευρημάτων σε συνάρτηση με τη σχετική βιβλιογραφία δείχνει ότι η εμπειρία των APIVITA και FREZYDERM εντάσσεται σε ένα ευρύτερο διεθνές πρότυπο μετασχηματισμού του φαρμακευτικού και παραφαρμακευτικού τομέα κατά την περίοδο της πανδημίας. Η διεθνής βιβλιογραφία υπογραμμίζει ότι η Covid 19 λειτούργησε ως καταλύτης επιτάχυνσης οργανωτικών, εμπορικών και εφοδιαστικών αλλαγών, χωρίς όμως να παράγει ενιαία επίδραση σε όλες τις επιχειρήσεις. Η παρατήρηση αυτή συμφωνεί με τα συμπεράσματα της παρούσας έρευνας, σύμφωνα με τα οποία οι δύο ελληνικές εταιρείες ακολούθησαν διαφορετικές διαδρομές προσαρμογής, παρότι δραστηριοποιούνται στον ίδιο κλάδο και στο ίδιο εθνικό περιβάλλον.

Η ισχυρότερη κεφαλαιακή ανθεκτικότητα και η αυξημένη ρευστότητα που διαπιστώθηκαν για την APIVITA συνδέονται με τη βιβλιογραφική θέση ότι κατά την πανδημία ευνοήθηκαν ιδιαίτερα οι επιχειρήσεις που διέθεταν δυνατότητα ταχείας ανακατανομής πόρων και μεγαλύτερη οργανωτική ευελιξία, ώστε να ανταποκριθούν στις λειτουργικές πιέσεις και στις αλλαγές της ζήτησης, όπως επισημαίνουν οι Wang et al. (2025), Barshikar (2020) και Mishra et al. (2021). Αντίστοιχα, η ισχυρότερη λειτουργική αξιοποίηση των πόρων και η υψηλότερη αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων της FREZYDERM βρίσκονται σε συμφωνία με τη βιβλιογραφία που αναδεικνύει ότι ορισμένες επιχειρήσεις του κλάδου αξιοποίησαν την περίοδο ως ευκαιρία επιχειρηματικής αναδιάρθρωσης, ενίσχυσης εμπορικών καναλιών και αποτελεσματικότερης εκμετάλλευσης της αυξημένης ζήτησης σε προϊόντα υγείας, αυτοφροντίδας και προσωπικής φροντίδας, όπως δείχνουν οι Audrick (2024), Das et al. (2022) και Jiayi Li (2023).

Παράλληλα, τα ευρήματα της μελέτης ενισχύουν την άποψη ότι οι διαφορετικές μορφές ανάλυσης υπογραμμίζουν διαφορετικές διαστάσεις της πανδημικής επίδρασης, κάτι που ανταποκρίνεται στην πολυπαραγοντική προσέγγιση της διεθνούς βιβλιογραφίας. Η κάθετη ανάλυση αναδεικνύει τη σημασία της κεφαλαιακής δομής και της χρηματοοικονομικής θωράκισης, ενώ οι αριθμοδείκτες φέρνουν στο προσκήνιο την ποιοτική διάσταση της απόδοσης και της αποτελεσματικότητας. Η βιβλιογραφία για τη μεταπανδημική προσαρμογή του κλάδου δείχνει ακριβώς αυτή τη σύνθετη εικόνα, όπου η ανθεκτικότητα, η ψηφιοποίηση, η αναδιάρθρωση των καναλιών και η διαφοροποίηση της εφοδιαστικής αλυσίδας συνυπάρχουν ως αλληλένδετοι

στρατηγικοί άξονες (Mohan et al., 2024; Mamedyarov, 2021; Ansari et al., 2025). Επομένως, η παρούσα έρευνα επιβεβαιώνει εμπειρικά, σε ελληνικό επιχειρηματικό επίπεδο, ότι η πανδημία λειτούργησε περισσότερο ως μηχανισμός επιτάχυνσης ήδη υπαρχουσών στρατηγικών διαφοροποιήσεων παρά ως ομοιόμορφη κρίση με κοινή επίδραση για όλες τις επιχειρήσεις.

Η έρευνα παρουσιάζει ορισμένους περιορισμούς που επηρεάζουν την ερμηνεία των ευρημάτων. Πρώτον, η ανάλυση βασίστηκε αποκλειστικά σε δύο επιχειρήσεις, γεγονός που προσδίδει χαρακτήρα συγκριτικής μελέτης περίπτωσης και περιορίζει τη δυνατότητα γενίκευσης για το σύνολο του κλάδου. Δεύτερον, η προσέγγιση στηρίχθηκε σε δημοσιευμένα λογιστικά δεδομένα, τα οποία αποτυπώνουν το αποτέλεσμα των επιχειρηματικών επιλογών αλλά δεν φωτίζουν πλήρως τις εσωτερικές στρατηγικές αποφάσεις. Τρίτον, η ερμηνεία των μεταβολών επηρεάζεται και από ευρύτερους παράγοντες της αγοράς, όπως η καταναλωτική συμπεριφορά, οι εξαγωγές και οι εφοδιαστικές συνθήκες της περιόδου.

Η μελλοντική έρευνα μπορεί να κινηθεί σε αρκετές κατευθύνσεις με ιδιαίτερο επιστημονικό ενδιαφέρον. Μια πρώτη προοπτική αφορά τη διεύρυνση του δείγματος με περισσότερες επιχειρήσεις του παραφαρμακευτικού ή και του ευρύτερου κλάδου καλλυντικών και προϊόντων υγείας, ώστε να προκύψουν ασφαλέστερα κλαδικά συμπεράσματα. Μια δεύτερη κατεύθυνση αφορά τη σύνδεση των χρηματοοικονομικών ευρημάτων με ποιοτικά δεδομένα διοίκησης, στρατηγικής και εμπορικής πολιτικής. Επιπλέον, ιδιαίτερα χρήσιμη θα ήταν μια συγκριτική μελέτη της προπανδημικής, της πανδημικής και της μεταπανδημικής περιόδου, με στόχο να αποτιμηθεί κατά πόσο οι μεταβολές που καταγράφηκαν είχαν συγκυριακό ή περισσότερο μόνιμο χαρακτήρα.

Βιβλιογραφία

Ελληνόγλωσση βιβλιογραφία

Βασιλείου Δημήτριος Ηρειώτης Νικόλαος,. (2018) Χρηματοοικονομική Διοίκηση. Αθήνα: Εκδοτικός Οίκος Rosili.

Βασιλείου Δημήτριος, Ηρειώτης Νικόλαος, Μπάλιος Δημήτριος, (2018) Αρχές Χρηματοοικονομικής Λογιστικής, Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Λήψη Αποφάσεων. Αθήνα: Εκδοτικός Οίκος Rosili.

Μιχελινάκης, Βαγγέλης. (2013) Διαβάζοντας έναν Ισολογισμό. Αθήνα: Οικονομική Βιβλιοθήκη.

Μπέης Ιωάννης. (2007) Ανάλυση Ισολογισμών με Δείκτες για τη Λήψη Αποφάσεων. Θεσσαλονίκη: Εκδόσεις Επίκεντρο Α.Ε.

Νιάρχος Νικήτας. (2004) Χρηματοοικονομική Ανάλυση Λογιστικών Καταστάσεων. Αθήνα: Εκδόσεις Σταμούλη Α.Ε.

APIVITA S.A. (2018–2024). Δημοσιευμένες ετήσιες οικονομικές καταστάσεις χρήσεων 2018–2024. Γενικό Εμπορικό Μητρώο. <https://publicity.businessportal.gr/company/772801000>

FREZYDERM A.B.E.E. (2018–2024). Ετήσιες οικονομικές εκθέσεις και οικονομικές καταστάσεις χρήσεων 2018–2024. FREZYDERM. <https://www.frezyderm.gr/oikonomika-stoixeia>

Ξενόγλωσση βιβλιογραφία

Abanmy, N., Al Aloola, N., Alessa, M., Altalasi, S., & Alsabhan, J. (2025). Online pharmacy during COVID 19 pandemic in Saudi Arabia: A cross-sectional study. *Health and Social Care in the Community*.

Almeman, A. (2024). The digital transformation in pharmacy: Embracing online platforms and the cosmeceutical paradigm shift. *Journal of Health, Population and Nutrition*, 43(1), 60.

Ansari, S., Chowhan, S. S., & Sengupta, S. (2025). Online pharmacy adoption and consumer perception: A systematic review of existing literature. *Cureus*, 17(11), e97319.

Asif, M., Pasha, A., Shafiq, S., & Craine, I. (2022). Economic impacts of post COVID 19. *Inverge Journal of Social Sciences*, 1(1), 56–65.

Audrick, J. (2024). Immediate and long term effects of COVID 19 on the pharmaceutical industry. *International Journal of Clinical Medical Research*, 2(6), 209–213.

BalasoIU, N. (2021). Global economy in the COVID 19 era. The impact of the pandemic on the economic and financial systems. In *Resilience and Economic Intelligence Through Digitalization and Big Data Analytics* (pp. 28–35).

Barshikar, R. (2020). Covid 19 impact and new normal for pharmaceutical industry Part I. *Journal of Generic Medicines*, 16(3), 174113432094227.

Bilimoria, T. (2020). A comparative study: Impact of pandemic on pharmaceutical sectors across the globe. *International Journal of Engineering Applied Sciences and Technology*, 5(8).

Challoumis, C., Eriotis, N., & Vasiliou, D. (2024). Economic policies and their impact during the Greek COVID-19 period. In *International Conference on Science, Innovations and Global Solutions* (pp. 257–264). Futurity Research Publishing.

Correia, E., Mandel, J., & Jackson Cullison, S. R. (2025). Analyzing social media trends in cosmeceuticals: Insights from Google Trends and TikTok analytics. *Journal of Cosmetic Dermatology*, 24(4), e70172.

Das, R. L., Haque, S., & Patowary, B. (2022). A study on the post pandemic impact on the pharmaceutical industry of India. *International Journal of Health Sciences*, 6(S2), 1022–1031.

Djaoudene, O., Romano, A., Bradai, Y. D., Zebiri, F., Ouchene, A., Yousfi, Y., Amrane Abider, M., Sahraoui Remini, Y., & Madani, K. (2023). A global overview of dietary supplements: Regulation, market trends, usage during the COVID 19 pandemic, and health effects. *Nutrients*, 15(15), 3320.

Economides, G., Philippopoulos, A., & Vassilatos, V. (2021). The impact of the lockdown on the Greek economy and the role of the Recovery Fund. *The B.E. Journal of Macroeconomics*, 22(1).

Fahad, A. Y., Battal, A. H., & Al Ogaidi, A. M. (2021). Impacts of COVID 19 pandemic on main economic indicators. *Webology*, 18(5), 1426.

Galani, A., Alygizakis, N., Aalizadeh, R., Kastritis, E., & colleagues. (2021). Patterns of pharmaceuticals use during the first wave of COVID-19 pandemic in Athens, Greece as revealed by wastewater-based epidemiology. *Science of the Total Environment*, 798, 149014.

Garad, A., Budiyanto, G., & Al Ansi, A. M. (2021). Impact of COVID 19 pandemic on the global economy and future prospects. A systematic review of global reports. *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*, 99(4), 1–15.

Guthrie, C., Fosso Wamba, S., & Arnaud, J. B. (2021). Online consumer resilience during a pandemic: An exploratory study of e commerce behavior before, during and after a COVID 19 lockdown. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 61, 102570.

Hu, Y., Huo, Z., Zhai, X., & Zu, Z. (2022). The impact of Covid 19 pandemic on the pharmaceutical industry: Evidence from Fosun Pharmaceutical. In *Proceedings of the 2022 2nd International Conference on Financial Management and Economic Transition (FMET 2022)* (pp. 415–426).

Jiayi, L. (2023). Research on the development trend and prospect of the pharmaceutical industry under the impact of COVID 19. *Highlights in Business Economics and Management*, 15, 58–63.

Jubaer, S. M. O. F., & Hoque, L. (2021). The global pandemic is changing international business strategies in relation to different sectors. *International Journal of Value Based Management*, 13.

Katris, C. (2021). Unemployment and COVID-19 impact in Greece: A vector autoregression (VAR) data analysis. *Engineering Proceedings*, 5(1), 41.

Liao, S. H., Widowati, R., & My Linh, P. N. (2024). Delivery service and omni channel online and offline in retailing during the Covid 19 pandemic. *SAGE Open*.

Limbu, Y. B., & Huhmann, B. A. (2024). What influences consumers' online medication purchase intentions and behavior? A scoping review. *Frontiers in Pharmacology*, 15.

Liopa, M., Latsou, D., & Geitona, M. (2022). Corporate social responsibility in health technology industry prior and during the COVID-19 pandemic, in Greece. *Health*, 14(11), 1161–1172.

Lustov, N. (2021). Impact of the COVID 19 pandemic on the global economy. *Journal of Clinical and Laboratory Research*, 2(4), 1–2.

Mamedyarov, Z. A. (2021). Strategic role of the pharmaceutical industry in the context of the global pandemic. *Journal of International Analytics*, 11(4), 122–136.

Mishra, S., Sharma, D., Srivastava, S., Verma, S., & colleagues. (2021). Impact on pharmaceutical industry due to sudden pandemic attack (COVID 19). *Coronaviruses*, 2(2).

Mohan, M., Rajendiran, K. S., Rajaram, Y., Balaji, S., & colleagues. (2024). Current trends in pharmaceutical industry: Post Covid 19 pandemic effects. *Bioinformation*, 20(12), 1784–1788.

Nikita. (2025). Covid 19 impact on economic activities. *Journal of Information Systems Engineering and Management*, 10(29s), 483–496.

- Nteka, N. (2021). COVID-19 impact on Greece's health sector. *Entrepreneurship*, 9(1), 45–55.
- Nuworsu, E. (2025). The demand for health in a time of uncertainty: Insights from dietary supplement demand during the COVID 19 pandemic. *British Food Journal*, 127(13), 883–894.
- Pelullo, C. P., Lombardi, C., Della Polla, G., Napolitano, F., & Di Giuseppe, G. (2025). Assessment of knowledge, attitudes and behaviors related to self medication practices among the adult population during the COVID 19 pandemic in Italy. *Scientific Reports*, 15(1), 38197.
- Psychas, D. (2025). The impact of the COVID-19 pandemic on the Greek economy: A mini review. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 25(2), 83–86.
- Rodousakis, N., & Soklis, G. (2020). The COVID-19 effects on the Greek economy: The key role of the public sector (Report No. 3/2020). *Centre of Planning and Economic Research (KEPE)*.
- Santos, C. R. d., de Oliveira, U. R., & Aprigliano, V. (2025). Supply chain risk management in the hygiene and personal care products industry. *Systems*, 13(10), 871.
- Sharif, S., Dillon, C., Scahill, S., & Marra, C. (2026). Impact of the COVID 19 pandemic on community pharmacy services in New Zealand: A repeated cross sectional best worst scaling analysis. *Pharmacy*, 14(2), 38.
- Si, Y., Wu, W., Xue, X., Sun, X., Qin, Y., Li, Y., Qiu, C., Li, Y., Zhuo, Z., Mi, Y., & Zheng, P. (2023). The evolution of SARS CoV 2 and the COVID 19 pandemic. *PeerJ*, 11, e15990.
- Sigala, I. F., Sirenko, M., Comes, T., & Kovács, G. (2022). Mitigating personal protective equipment (PPE) supply chain disruptions in pandemics: A system dynamics approach. *International Journal of Operations and Production Management*, 42(13), 128–154.

Souliotis, K., Golna, C., Baka, A., Ntokou, A., & colleagues. (2025). Barriers in access to healthcare services in Greece post-COVID-19: Persisting challenges for health policy. *Healthcare*, 13(15), 1867.

Stanca, L., Dabija, D. C., & Câmpian, V. (2025). Adaptation and resilience in retail: Exploring consumer clusters in the new normal. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 82, 104112.

Stebalak, D., & Panas, K. (2023). Impact of the COVID 19 pandemic on international business. *Herald UNU International Economic Relations and World Economy*, 48, 13.

Stüdemann, S., Schäfer, E., Hahnenkamp, K., & colleagues. (2024). Individual use of self medication and other remedies in COVID 19 outpatients in Western Pomerania. *Scientific Reports*, 14, 21971.

Szász, L., Bálint, C., Csíki, O., Nagy, B. Z., Rácz, B. G., Csala, D., & Harris, L. C. (2022). The impact of COVID 19 on the evolution of online retail: The pandemic as a window of opportunity. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 69, 103089.

Theodorou, A., Hatzithomas, L., Fotiadis, T., Diamantidis, A., & Gasteratos, A. (2023). The impact of the COVID 19 pandemic on online consumer behavior: Applying the theory of planned behavior. *Sustainability*, 15(3), 2545.

Tsvetkova, A., Dimitrova, D., & Mihaylova, S. (2025). Consumer awareness and market trends in OTC drugs and food supplements: A 10 year comparative study in Bulgaria. *Pharmacia*, 72, 1–6.

van Oosterhout, C., Hall, N., Ly, H., & Tyler, K. M. (2021). COVID 19 evolution during the pandemic. Implications of new SARS CoV 2 variants on disease control and public health policies. *Virulence*, 12(1), 507–508.

Wang, S., Yang, F., Fang, X., & Wang, F. (2025). The COVID 19 impact: Insights into the pharmaceutical sector through 10 K reports. *International Journal of Engineering Business Management*, 17.

Wu, C. (2024). Impacts of the COVID 19 pandemic on global economy and household wealth. *Modern Economy*, 15(9), 790–805.

Zavras, D., & Chletsos, M. (2023). The impact of the COVID-19 pandemic on catastrophic health expenditure in Greece. *National Accounting Review*, 5(4), 338–355.

Zeghdi, A. (2024). The impact of COVID 19 pandemic on international investments. Analysis of changes and trends. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 7(1), 206–223.

«Δηλώνω ρητά ότι, σύμφωνα με το άρθρο 8 του Ν. 1599/1986 η παρούσα εργασία αποτελεί αποκλειστικά προϊόν προσωπικής μου εργασίας, δεν προσβάλλει κάθε μορφής δικαιώματα διανοητικής ιδιοκτησίας, προσωπικότητας και προσωπικών δεδομένων τρίτων, δεν περιέχει έργα/εισφορές τρίτων για τα οποία απαιτείται άδεια των δημιουργών/ δικαιούχων και δεν είναι προϊόν μερικής ή ολικής αντιγραφής, οι πηγές δε που χρησιμοποιήθηκαν περιορίζονται στις βιβλιογραφικές αναφορές και μόνον και πληρούν τους κανόνες της επιστημονικής παράθεσης.»

Κωνσταντίνος Καγκλής