«ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΞΑΓΟΡΩΝ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΙΑΣΩ GENERAL A.E.»

Η εργασία υποβάλλεται για τη μερική κάλυψη των απαιτήσεων με στόχο την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος στην

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

από

ΤΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΛΥΚΟΥΡΑ

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ

ΑΚΑΔΗΜΑΪΚΟ ΈΤΟΣ 2007

«ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΞΑΓΟΡΩΝ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ: *Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.*»

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΔΗΛΩΣΗ

Η εργασία αυτή είναι πρωτότυπη και εκπονήθηκε αποκλειστικά και μόνο για την απόκτηση του μεταπτυχιακού τίτλου στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική, τμήματος Οικονομικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιά, κατά το Ακαδημαϊκό Έτος 2007.

Ευαγγελία Λύκουρα

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η εργασία αυτή αναφέρεται στη μελέτη των εξαγορών στο χώρο της Υγείας και στην αξιολόγηση της εξαγοράς του Ιασώ General Α.Ε. από τον όμιλο Ιασώ Α.Ε. Είναι γεγονός, ότι τα τελευταία χρόνια, τα φαινόμενο των ανακατατάξεων στον κλάδο των Ιδιωτικών Υπηρεσιών Υγείας με τη μορφή των συνεχιζόμενων εξαγορών και συγχωνεύσεων γίνεται ολοένα και περισσότερο έντονο. Το χαρακτηριστικό αυτό είχε εφαλτήριο τις Η.Π.Α., αλλά συνεχίστηκε στην Ευρώπη και κατά συνέπεια στη χώρα μας, με εισροή πολλών επενδυτικών κεφαλαίων στον κλάδο αυτό.

Η έρευνα είχε στόχο να αναδείξει το φαινόμενο αυτό, με μία εκτενή ανάλυση, αλλά και να προχωρήσει σε συγκεκριμένη μελέτη περίπτωσης με την αξιολόγηση της εξαγοράς του μαιευτηρίου ΗΡΑ η οποία μετατράπηκε και μετονομάστηκε σε γενική κλινική Ιασώ General Α.Ε. Η έρευνα βασίστηκε στην ανάλυση ποιοτικών και ποσοτικών – χρηματοοικονομικών δεικτών, με στόχο την πληρέστερη εικόνα της κατάστασης της κλινικής, από την αρχή της λειτουργίας της κατά το έτος 2003. Στο σημείο αυτό, είναι αναγκαίο να σημειωθεί ότι ο κλάδος της Υγείας έχει μία ιδιαιτερότητα συγκριτικά με τους υπόλοιπους κλάδους; ο υπολογισμός και η ανάλυση των ποιοτικών δεικτών είναι απαραίτητος και εξίσου σημαντικός προκειμένου να απαντήσουμε στο ερώτημα του κατά πόσο μία εξαγορά είναι επιτυχημένη ή όχι.

Κατόπιν της έρευνας και της ανάλυσης όλων των δεικτών, καταλήξαμε στο συμπέρασμα που καταδεικνύει ότι η εξαγορά είναι επιτυχημένη. Πράγματι, τα μεγέθη της εταιρείας παρουσιάζουν αισθητή βελτίωση διαχρονικά, και μάλιστα σε μικρότερο χρονικό διάστημα από το αναμενόμενο. Ωστόσο, παρατίθενται ορισμένες σημαντικές προτάσεις βελτίωσης, προκειμένου να συνεχιστεί περαιτέρω η αναπτυξιακή πορεία της κλινικής.

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Η εκπόνηση της διπλωματικής εργασίας δε θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί χωρίς την πολύτιμη αρωγή ορισμένων ανθρώπων. Πρωτίστως, θα ήθελα να ευχαριστήσω τον υπεύθυνο καθηγητή για τη διπλωματική αυτή εργασία, κύριο Αθανάσιο Βοζίκη, οποίος συνέβαλε τα μέγιστα στην προσπάθεια αυτή. Επίσης, πρέπει να επισημανθεί η βοήθεια του κυρίου Μανώλη Δευτερέβου, Διευθύνοντα Συμβούλου του Ιασώ General A.E., για τις πληροφορίες που μου έδωσε με ιδιαίτερη προθυμία. Τέλος, θα πρέπει να ευχαριστήσω τους γονείς μου και τους φίλους μου, για την αμέριστη συμπαράστασή τους σε όλη τη διάρκεια της εργασίας.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Σελ.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....1

ΜΕΡΟΣ Ι: Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ.....3

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Ο ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ.....3

1.1 Η άνοδος του Ιδιωτικού Τομέα Υγείας.....3

1.2 Γενικά Χαρακτηριστικά του κλάδου.....6

1.3 Οργάνωση του κλάδου.....7

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ.....11

2.1 Παράγοντες που Επηρεάζουν τη Ζήτηση για Ιδιωτικές Υπηρεσίες Υγείας.....11

2.2 Χαρακτηριστικά της Ζήτησης.....13

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ.....16

3.1 Εξέλιξη της Υποδομής και Διάρθρωση του Κλάδου.....16

3.2 Συνθήκες Ανταγωνισμού.....20

3.3 Διαφημιστική Δαπάνη Ιδιωτικών Κλινικών.....22

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ.....23

4.1 Η αναπτυξιακή τροχιά.....23

4.2 Διαμόρφωση των στρατηγικών.....24

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΣΤΟΝ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ ΥΓΕΙΑΣ.....25

5.1 Μέγεθος της αγοράς.....25

5.2 Δείκτες Συγκέντρωσης.....26

ΜΕΡΟΣ ΙΙ: ΕΞΑΓΟΡΕΣ – ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε. 30

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ.....30

6.1 Ορισμός Εξαγορών και Συγχωνεύσεων.....30

6.2 Τύποι Εξαγορών και Συγχωνεύσεων.....31

6.3 Οι Εξαγορές στον κλάδο των Ιδιωτικών Υπηρεσιών Υγείας στο εξωτερικό....32
6.4 Το τοπίο των Εξαγορών στην Ελλάδα....33
6.5 Η ανάπτυξη των Εξαγορών στον Κλάδο της Υγείας....34
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΌΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ....38
7.1 Ιστορικά Στοιχεία....38
7.2 Όραμα και Αξίες του Ομίλου....43
7.3 Περιγραφή του αντικειμένου εργασιών....43
7.4 Το μοντέλο ΙΑΣΩ αποτελεί παγκόσμια πρωτοπορία....45
7.5 Η Στρατηγική του ΙΑΣΩ....46
7.6 Δομή του Ομίλου....46

ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΤΟΥ ΙΑΣΩ GENERAL A.E ΑΠΟ ΤΟΝ ΌΜΙΛΟ ΙΑΣΩ A.E. 49

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΙΑΣΩ GENERAL A.E. 49
8.1 Ιστορικά Στοιχεία – Περιγραφή του αντικειμένου εργασιών....49
8.2 Ιστορικό της Εξαγοράς....51
8.3 Βασικοί Ανταγωνιστές....53
8.4 Δυνάμεις / Πλεονεκτήματα κύριων Ανταγωνιστών....56
8.5 Στρατηγικές Ανταγωνισμού....58
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΤΟΥ ΙΑΣΩ GENERAL A.E. ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΙΑΣΩ A.E. 59
9.1 Μεθοδολογία της έρευνας....59
9.1.1 Σκοπός....59
9.1.2 Αντικείμενο....59
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: ΠΟΙΟΤΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ....60
10.1 Γενικά περί δεικτών αξιολόγησης....60
10.2 Η περίπτωση του Ιασώ General A.E. 61
10.3 Δείκτες Εισροών και Επάρκειας....62
10.4 Δείκτες Εκροών....72
10.5 Δείκτης Αποδοτικότητας....80
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ....82
11.1 Γενικά περί Χρηματοοικονομικών Δεικτών....82

11.2 Η περίπτωση του Ιασώ General A.E. 83
11.3 Δείκτες Ρευστότητας.....85
11.4 Κεφαλαιακή Διάρθρωση και Φερεγγυότητα.....88
11.5 Δείκτες Κερδοφορίας.....90
11.6 Απόδοση Επενδυμένων Κεφαλαίων.....94
11.7 Στοιχεία Μετοχής του Ομίλου Ιασώ A.E. 96
11.8 Αποτελέσματα Εξαμήνου του τρέχοντος έτους 2007.....97
11.9 Πρόσθετα Χρηματοοικονομικά Στοιχεία του Κλάδου των Υπηρεσιών Υγείας.....98

ΜΕΡΟΣ IV: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ & ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....100

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....100
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13: ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ – ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ.....103

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΛΙΣΤΑ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

Σελ.

Γράφημα 2.1: Νοσηλευτική κίνηση θεραπευτηρίων (1995-2000).....13
Γράφημα 2.2: Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών υγείας των νοικοκυριών (2004/05).....15
Γράφημα 3.3: Κατανομή κλινών θεραπευτηρίων (2003).....18
Γράφημα 3.4: Διαφημιστική δαπάνη ιδιωτικών κλινικών (2001-2005).....22
Γράφημα 5.5: Μέγεθος της αγοράς (2005).....26
Γράφημα 10.6: Ποσοστό κλινών σε λειτουργία.....62
Γράφημα 10.7: Αναλογία κλινών Ιασώ General Α.Ε. στον Όμιλο Ιασώ Α.Ε. 63
Γράφημα 10.8: Δυναμικό Έμμισθου Προσωπικού.....64
Γράφημα 10.9: Εξέλιξη Αναλογίας Ιατρικού Προσωπικού στο Σύνολο.....64
Γράφημα 10.10: Εξέλιξη Αναλογίας Διοικητικού Προσωπικού στο Σύνολο.....65
Γράφημα 10.11: Αναλογία Απασχολουμένων ανά κλίνη.....66
Γράφημα 10.12: Αναλογία Κλινών ανά ιατρό.....66
Γράφημα 10.13: Αναλογία Νοσηλευτών ανά κλίνη.....67
Γράφημα 10.14: Αναλογία Διοικητικού Προσωπικού ανά κλίνη.....67
Γράφημα 10.15: Διαχρονική Εξέλιξη Εσόδων από Εσωτερικούς Ασθενείς.....69
Γράφημα 10.16: Αναλογία Εσόδων από Εσωτερικούς Ασθενείς Ιασώ General Α.Ε. στον Όμιλο Ιασώ Α.Ε. 69
Γράφημα 10.17: Διαχρονική Εξέλιξη Εσόδων από Εξωτερικούς Ασθενείς.....69
Γράφημα 10.18: Αναλογία Εσόδων από Εξωτερικούς Ασθενείς Ιασώ General Α.Ε. στον Όμιλο Ιασώ Α.Ε. 70
Γράφημα 10.19: Ημερήσιο Κόστος Νοσηλείας ανά ασθενή και ανά κλίνη.....71
Γράφημα 10.20: Ημερήσιο Κόστος Νοσηλείας ανά ασθενή.....71
Γράφημα 10.21: Μέση Διάρκεια Νοσηλείας.....73
Γράφημα 10.22: Εξέλιξη Εσωτερικών Ασθενών – Σύγκριση Ιασώ General Α.Ε. & Ομίλου Ιασώ Α.Ε. 74
Γράφημα 10.23: Αναλογία Εσωτερικών Ασθενών Ιασώ General Α.Ε. στον Όμιλο Ιασώ Α.Ε. 74
Γράφημα 10.24: Εξέλιξη Εξωτερικών Ασθενών – Σύγκριση Ιασώ General Α.Ε. & Ομίλου Ιασώ Α.Ε. 74

Γράφημα 10.25: Αναλογία Εξωτερικών Ασθενών Ιασώ General Α.Ε. στον Όμιλο Ιασώ Α.Ε. 75
Γράφημα 10.26: Εισαγωγές (Νοσηλευθέντες) ανά απασχολούμενο άτομο.....76
Γράφημα 10.27: Εισαγωγές (Νοσηλευθέντες) ανά ιατρό.....76
Γράφημα 10.28: Εισαγωγές (Νοσηλευθέντες) ανά Διοικητικό Προσωπικό.....77
Γράφημα 10.29: Εισαγωγές (Νοσηλευθέντες) ανά Νοσηλευτή.....77
Γράφημα 10.30: Σχέση νοσηλευομένων προς κλίνες.....79
Γράφημα 10.31: Σχέση επιπέδου εκροών ανά διάρκεια παροχών.....79
Γράφημα 10.32: Παραγωγικότητα Απασχολουμένων.....81
Γράφημα 11.33: Γενική Ρευστότητα.....87
Γράφημα 11.34: Άμεση Ρευστότητα.....87
Γράφημα 11.35: Εξέλιξη Τάσης Γενικής Ρευστότητας.....87
Γράφημα 11.36: Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια.....88
Γράφημα 11.37: Εξέλιξη Τάσης Ξένων προς Ίδια Κεφάλαια.....89
Γράφημα 11.38: Περιθώριο ΚΠΤΦΑ (Κέρδη προ φόρων τόκων αποσβέσεων).....91
Γράφημα 11.39: Καθαρό Περιθώριο Κέρδους.....91
Γράφημα 11.40: Εξέλιξη Τάσης Καθαρού Περιθωρίου Κέρδους.....92
Γράφημα 11.41: Περιθώριο Μικτού Κέρδους.....92
Γράφημα 11.42: Εξέλιξη Τάσης Περιθωρίου Μικτού Κέρδους.....93
Γράφημα 11.43: Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων.....95
Γράφημα 11.44: Εξέλιξη Τάσης Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων.....95
Γράφημα 11.45: Διαμόρφωση τιμής μετοχής Ομίλου Ιασώ Α.Ε. 96

ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

Σελ.

Πίνακας 2.1: Μέση μηνιαία δαπάνη υγείας των νοικοκυριών.....14
Πίνακας 3.2: Κατανομή κλινών κατά νομική μορφή θεραπευτηρίου (1996-2003).....18
Πίνακας 3.3: Εξέλιξη του ιατρικού προσωπικού της χώρας (1996-2003).....19
Πίνακας 3.4: Κατανομή ιατρικών μηχανημάτων υψηλής τεχνολογίας κατά νομική μορφή θεραπευτηρίου (1996-2003).....20
Πίνακας 5.5: Μερίδια αγοράς εταιρειών του κλάδου (2005).....27
Πίνακας 10.6: Δείκτες Εισροών & Επάρκειας.....62
Πίνακας 10.7: Οικονομικοί Πόροι 68
Πίνακας 10.8: Δείκτες Εκροών – Απόδοσης.....73
Πίνακας 10.9: Δείκτες Παραγωγής.....79
Πίνακας 11.10: Στοιχεία δραστηριότητας.....84
Πίνακας 11.11: Δείκτες Ρευστότητας.....86
Πίνακας 11.12: Δείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης & Φερεγγυότητας.....88
Πίνακας 11.13: Δείκτες Κερδοφορίας.....90
Πίνακας 11.14: Δείκτες Απόδοσης Επενδυμένων Κεφαλαίων.....94

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα εργασία πραγματεύεται το θέμα των εξαγορών στο χώρο της Υγείας, μελετώντας την περίπτωση της εξαγοράς του Ιασώ General Α.Ε. από τον όμιλο Ιασώ Α.Ε. Είναι γεγονός ότι τα τελευταία χρόνια, παρατηρούμε την εξέλιξη μίας συσπείρωσης των δυνάμεων του κλάδου, καθώς πέρα από τις συνεχείς επαφές για εξαγορές, οι ανακοινώσεις δημιουργίας στρατηγικών συμμαχιών, καθώς και οι μεταγραφές ιατρών με σκοπό τη διεύρυνση της πελατείας τους, δημιουργούν νέα δεδομένα στο χώρο της υγείας, επηρεάζοντας το σύνολο της οικονομίας της χώρας. Το φαινόμενο αυτό έχει γίνει εμφανές αρχικά στις ΗΠΑ, στην Ευρώπη και συνεπώς στην Ελλάδα. Μεγάλες εισροές κεφαλαίων επενδύονται στον κλάδο στον οποίο αναφέρεται η μελέτη.

Η εργασία διακρίνεται σε τρία μέρη; στο πρώτο μέρος, πραγματοποιείται μία γενική ανασκόπηση του κλάδου, με αναφορά στα γενικά χαρακτηριστικά, στην ανοδική πορεία που διαγράφεται, ενώ στη συνέχεια γίνεται μία αναφορά στη ζήτηση και την προσφορά των Ιδιωτικών Υπηρεσιών Υγείας. Επίσης, επισημαίνονται οι στρατηγικές ανάπτυξης των υπηρεσιών του κλάδου και ορισμένα βασικά στοιχεία συγκέντρωσης της αγοράς.

Στη συνέχεια, ακολουθεί το δεύτερο μέρος που σχετίζεται με τη μελέτη των εξαγορών και συγχωνεύσεων γενικά, στο εξωτερικό, καθώς και στην Ελλάδα, αναφορικά με τον κλάδο που μας ενδιαφέρει. Ακολουθεί η αναφορά στον Όμιλο Ιασώ με ορισμένα ιστορικά στοιχεία, την περιγραφή του αντικειμένου εργασιών, τη δομή του Ομίλου, και τη στρατηγική που ακολουθεί.

Το τρίτο μέρος πραγματεύεται τη μελέτη περίπτωσης της εργασίας. Συγκεκριμένα, περιέχει αναφορά στη γενική κλινική Ιασώ General Α.Ε., το ιστορικό της εξαγοράς και τις στρατηγικές των ανταγωνιστών της. Παράλληλα, ακολουθεί η αξιολόγηση της εξαγοράς του νοσοκομείου, με την παρουσίαση της μεθοδολογίας που χρησιμοποιήθηκε, δηλαδή την ανάλυση των ποιοτικών και ποσοτικών δεικτών του νοσοκομείου, του κλάδου και του ομίλου με στόχο να απαντηθεί το ερώτημα του κατά πόσο επιτυχημένη θεωρείται εξαγορά αυτή. Σημειώνουμε ότι η ανάλυση ενός νοσοκομείου προϋποθέτει και την αξιολόγηση ποιοτικών δεικτών με στόχο την απόκτηση σαφούς και ολοκληρωμένης εικόνας της υφιστάμενης κατάστασης. Σε

αντίθεση με τους υπόλοιπους κλάδους, στον κλάδο της Υγείας οι ποιοτικοί δείκτες είναι απαραίτητοι.

Τέλος, παρατίθενται τα βασικά συμπεράσματα από την εκπόνηση της έρευνας, καθώς και ορισμένες προτάσεις – προοπτικές που μπορούν να συμβάλουν στη βελτίωση και την περαιτέρω αναπτυξιακή πορεία του νοσοκομείου. Είναι βέβαιο ότι το General βρίσκεται πλέον σε μία αναπτυξιακή τροχιά, ενώ τα μεγέθη του βελτιώνονται ολοένα και περισσότερο, ιδιαίτερα από το 2005 όπου οι ρυθμοί βελτίωσης εντείνονται. Η εξαγορά που πραγματοποιήθηκε το 2002 (η λειτουργία ξεκίνησε το 2003) είναι επιτυχημένη, και τα πρώτα θετικά στοιχεία είναι ήδη αισθητά στην αγορά.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΜΕΡΟΣ Ι: Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: Ο ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

1.1 Η άνοδος του Ιδιωτικού Τομέα Υγείας

Ο κλάδος των ιδιωτικών υπηρεσιών Υγείας παρουσιάζει διψήφιους ρυθμούς ανάπτυξης. Η άνοδος του Ιδιωτικού τομέα Υγείας είναι πλέον σταθερή και εδραιωμένη, και εξηγείται από την ανάγκη των χρηστών υπηρεσιών υγείας, αφ' ενός για λήψη υπηρεσιών υψηλής ποιότητας και αφ' ετέρου για ταχύτερη πρόσβαση στις υπηρεσίες αυτές.

Μετά από μια περίοδο ανακατατάξεων σε επίπεδο επενδυτικής δραστηριότητας, ο κλάδος των υπηρεσιών της υγείας δείχνει να επιδιώκει τη διαμόρφωση νέων ισορροπιών που θα οδηγήσουν σε αναδιανομή της πίτας. Χαρακτηριστικό στοιχείο των τελευταίων ετών υπήρξε και ο έντονος ανταγωνισμός σε επίπεδο τιμών, με ειδικά πακέτα παροχών με στόχο την εξυπηρέτηση συγκεκριμένων αναγκών, φαινόμενο το οποίο παρουσιάζει υποχωρητικές τάσεις.

Κοινή είναι η πεποίθηση της ανάγκης για τη χάραξη ενιαίας πορείας και από την πλευρά των διοικήσεων των ιδιωτικών κλινικών, στην προσπάθεια τους να αντιμετωπίσουν τις επερχόμενες ανακατατάξεις αλλά και τις απαιτήσεις άλλων εμπλεκόμενων φορέων.

Ο Ιδιωτικό Τομέας Υγείας, ξεπερνώντας την κάμψη της δεκαετίας του '80, παρουσιάζει την τελευταία δεκαετία σημαντικότατη άνοδο, η οποία οφείλεται κυρίως στην ανάπτυξη του κλάδου των διαγνωστικών κέντρων, στη δημιουργία μεγάλων επιχειρηματικών σχημάτων που χαρακτηρίζονται από την καθετοποίηση των παρεχόμενων υπηρεσιών, την ανάπτυξη του κλάδου παραγωγής βιοϊατρικής τεχνολογίας και αναλώσιμων ειδών, καθώς και την ίδια τη συμπεριφορά των πολιτών απέναντι στις φροντίδες υγείας, με σαφή την αύξηση της προτίμησης στις ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας και οργανισμούς (ιδιωτικές κλινικές και διαγνωστικά κέντρα).

Παράλληλα, ο τομέας παροχής υπηρεσιών υγείας από ιδιωτικές επιχειρήσεις τα τελευταία χρόνια, εμφανίζει μέσο ρυθμό ανάπτυξης ύψους 12,5% ετησίως. Μία σειρά από ρυθμιστικούς, τεχνολογικούς δημογραφικούς αλλά και αμιγώς επιχειρηματικούς παράγοντες διαμόρφωσαν το κατάλληλο πεδίο ανάπτυξης του συγκεκριμένου κλάδου. Ειδικότερα αναφέρονται:

- Το ευνοϊκό θεσμικό πλαίσιο για την επέκταση ή τη δημιουργία νέων μονάδων εξειδικευμένου χαρακτήρα
- Η εισαγωγή νέων ιατρικών μεθόδων στην διάγνωση, τη χειρουργική και την περίθαλψη
- Η διάδοση των ιδιωτικών ασφαλιστήριων συμβολαίων ιατροφαρμακευτικής κάλυψης
- Η ανελαστική φύση της ζήτησης υπηρεσιών υγείας
- Η άνοδος του βιοτικού επιπέδου
- Η γήρανση του πληθυσμού.
- Οι κυβερνητικές εξαγγελίες για την προώθηση συμπράξεων μεταξύ δημοσίου και ιδιωτικού τομέα
- Το επίπεδο των δημόσιων νοσηλευτικών υπηρεσιών. Τυχόν ελλείψεις στη διοίκηση, οργάνωση και λειτουργία των νοσηλευτικών ιδρυμάτων του δημοσίου (γραφειοκρατικά εμπόδια και μακρές λίστες αναμονής, συνθήκες νοσηλείας, ελλιπής υλικοτεχνική και ξενοδοχειακή υποδομή, μη επάρκεια ιατρικού και νοσηλευτικού προσωπικού κ.λπ.) λειτουργούν προς όφελος του ιδιωτικού κλάδου υγείας.
- Οι παρατηρούμενες περικοπές στις δημόσιες δαπάνες υγείας στις περισσότερες ευρωπαϊκές χώρες, κατά τη διάρκεια της τελευταίας πενταετίας, δημιουργεί μια τάση η οποία εκτιμούμε ότι πολύ πιθανόν θα υιοθετηθεί και από την Ελλάδα. Ως εκ τούτου, οποιαδήποτε αλλαγή στη δομή της αγοράς υγείας θα είναι αρκετά επωφελής για τις καλά οργανωμένες μονάδες.

Επιπλέον, η ανελαστική φύση των δαπανών που αφορούν στην ανθρώπινη υγεία και τα πλούσια περιθώρια καθαρού κέρδους που χαρακτηρίζουν τον κλάδο – *σχεδόν 4πλάσια σε σύγκριση με την μέση επίδοση στην ελληνική οικονομία* – αποτέλεσαν το δέλεαρ για την προσέλκυση των τεράστιων απαιτούμενων επιχειρηματικών κεφαλαίων.

Οι πρώτες μεγάλης κλίμακας ιδιωτικές επενδύσεις υλοποιήθηκαν ήδη από τα μέσα της δεκαετίας το ’70, με τη μαιευτική κλινική Μητέρα και το Διαγνωστικό

Θεραπευτικό Κέντρο Υγεία, ενώ ακολούθησαν τα Εργαστήρια της Βιοϊατρικής. Το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, η Euromedica και το Ιασώ.

Παράλληλα, ολιγομελείς ομάδες ιατρών σύναπταν μεταξύ τους συνεργασίες για τη δημιουργία πολυ-ιατρείων , με στόχο την προσέλκυση και ανταλλαγή πελατείας μεταξύ των διαφόρων ειδικοτήτων, την προσφορά υπηρεσιών τύπου one-stop-shop αλλά και εξοικονόμηση πόρων μέσω του επιμερισμού των γενικών εξόδων (στέγαση, αναλώσιμα, γραμματειακή υποστήριξη).

Από τα μέσα της δεκαετίας του '90 παρατηρείται έντονη αναπτυξιακή δράση από τα μεγαλύτερα επιχειρηματικά σχήματα τα οποία γιγαντώνονται στο εσωτερικό μέσω εξαγορών αλλά και ανάπτυξης δικτύου στην πρωτεύουσα, τα μεγάλα αστικά κέντρα και την περιφέρεια. Η συνεργασία με τις εταιρείες ιδιωτικής ασφάλισης λειτούργησε καταλυτικά στην ανάπτυξη του τομέα παροχής υπηρεσιών υγείας, σε όλη τη διάρκεια της δεκαετίας του 1990.

Τα μεγάλα επιχειρηματικά σχήματα στήριξαν τη στρατηγική τους στους κάτωθι βασικούς άξονες :

- **Γεωγραφική Κάλυψη**: με την επέκταση του δικτύου εντός και εκτός Αττικής καθώς είναι περιορισμένη και χαμηλής ποιότητας η παροχή υπηρεσιών υγείας εκτός Αθήνας και Θεσσαλονίκης. Το 58,7% των ιδιωτικών κλινικών και το 77,3% των διαθεσίμων ιδιωτικών κλινών ευρίσκονται στις δύο αγορές Αθηνών και Θεσσαλονίκης.
- **Διεύρυνση Χαρτοφυλακίου Υπηρεσιών**: Επέκταση των δραστηριοτήτων με στόχο την παροχή πλήρους φάσματος υπηρεσιών διάγνωσης & θεραπείας.
- **Τεχνολογική & Επιστημονική Εξέλιξη**: Η απόκτηση υπερσύγχρονου εξοπλισμού, η σύναψη στρατηγικών συμμαχιών με ερευνητικούς φορείς του εξωτερικού, και η εφαρμογή πρωτοποριακών μεθόδων πρόληψης, διάγνωσης και θεραπείας.
- **Εξειδικευμένο Προσωπικό**: Επιλογή εξειδικευμένου και κατάλληλα καταρτισμένου ιατρικού-επιστημονικού και νοσηλευτικού προσωπικού.
- **Συνεργασία με ασφαλιστικές εταιρείες και ταμεία**: για την κάλυψη νοσηλίων μεγαλύτερου εύρους ασθενών, με έμφαση στον ανασχεδιασμό των παροχών.
- **Συμπράξεις με άλλες ομοειδείς επιχειρήσεις εγχώριες ή αλλοδαπές**.

Επιπρόσθετα, ο ιδιωτικός τομέας παροχής υπηρεσιών υγείας είναι κατεξοχήν πελατοκεντρικός, δίνοντας ιδαίτερη έμφαση στις ανθρώπινες σχέσεις και τις ξενοδοχειακές υπηρεσίες, στους τομείς δηλαδή όπου οι Δημόσιες Υπηρεσίες κατά γενική ομολογία πάσχουν.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες πραγματοποιούν επιθετική είσοδο στον κλάδο της υγείας, είτε μέσω συνεργασιών με ιδιωτικές κλινικές, είτε ιδρύοντας δικά τους ιατρικά και διαγνωστικά κέντρα. Πρωτοπόρος στον τομέα αυτό είναι η INTERAMERICAN, η οποία επένδυσε σημαντικά κονδύλια για την ανακαίνιση της Αθηναϊκής Κλινικής, ενώ εγκαινίασε την έναρξη λειτουργίας της Ευρωκλινικής Παίδων. Παράλληλα, σύναψε συνεργασία με τα ιατρικά κέντρα Medifirst και σχεδιάζει επέκταση σε βαλκανικές χώρες, καθώς και στην Κεντρική Ευρώπη.

1.2 Γενικά Χαρακτηριστικά του Κλάδου

- Έμμεση σχέση μεταξύ παροχέων ιατρικών υπηρεσιών και ασθενών.
  - Καθορίζεται κυρίως από τις ασφαλιστικές εταιρείες και τους ιατρούς που παραπέμπουν τους ασθενείς για θεραπεία.
  - Συσπείρωση ασφαλιστικών εταιρειών που επιζητούν εκπτώσεις καθώς και πίεση από τους ιατρούς για υψηλότερες αμοιβές.

- Ευνοϊκό νομοθετικό πλαίσιο των τελευταίων ετών.
  - Η εφαρμογή αυστηρών κριτηρίων ποιότητας ως βασική προϋπόθεση για την ίδρυση νέων κλινικών.
  - Αυστηρότερα κριτήρια στη λειτουργία των νοσηλευτικών και διαγνωστικών μονάδων, ώστε να διασφαλίζεται η ασφάλεια των ασθενών.
  - Ως επακόλουθο, πιθανοί νέοι παίκτες στο χώρο της υγείας έχουν να αντιμετωπίσουν υψηλό επενδυτικό και λειτουργικό κόστος.

- Οι προαναφερθείσες νομοθετικές ρυθμίσεις ευνοούν τις κυρίαρχες μονάδες στο χώρο της ιδιωτικής υγείας.
  - Αυτοί με τα μεγαλύτερα μεγέθη (ενεργητικό / έσοδα / γεωγραφική εξάπλωση) θα ωφεληθούν περισσότερο.
  - Οι μικρότεροι παίκτες αποτρέπονται

- Διευρυμένος Δημόσιος Τομέας μέσω του οποίου το κράτος εφαρμόζει κοινωνική πολιτική.

Ορισμένοι από τα νοσοκομεία παρουσιάζουν ελλείμματα, έχουν απαρχαιωμένο ιατρικό εξοπλισμό και αναποτελεσματικό management, αν και είναι στελεχωμένα με έμπειρους ιατρούς.

- Οικονομικοί λόγοι πολλές φορές οδηγούν τους καταναλωτές να στραφούν στο δημόσιο τομέα.

- Προσπάθεια αναβάθμισης του Δημόσιου Τομέα, μέσω:

Εξοπλισμού των ολυμπιακών νοσοκομείων με νέα μηχανήματα (μείωση-κατάργηση των παραπομπών σε ιδιωτικά εργαστήρια για την πραγματοποίηση μαγνητικών, αξονικών εξετάσεων κ.λπ.)

Λειτουργίας του Θριάσιου Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου

Λειτουργίας του Αττικού Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου

Δημιουργίας μονόκλινων και lux δωματίων σε κύρια δημόσια νοσοκομεία

Αλλαγών των ασφαλιστικών ταμείων στον τρόπο συνεργασίας με τις ιδιωτικές κλινικές

- Επιβράδυνση της Ελληνικής Οικονομίας.

- Ο Ιδιωτικός Τομέας Υγείας παρουσιάζει υψηλή συγκέντρωση.

Από τα παραπάνω χαρακτηριστικά συνάγονται τα ακόλουθα συμπεράσματα:

1. **Υψηλή Διαπραγματευτική Δύναμη ιατρών και ασφαλιστικών εταιρειών**
2. **Χαμηλή Απειλή από την είσοδο νέων ανταγωνιστών**
3. **Μέτρια – Υψηλή Απειλή από το Δημόσιο Τομέα**
4. **Μέτρια Απειλή από Μακροοικονομικούς Παράγοντες**
5. **Μέτρια Απειλή από Μικροοικονομικούς Παράγοντες**

1.3 Οργάνωση του κλάδου

Γενικότερα στην Ελλάδα, ο κλάδος της υγείας διακρίνεται στις τρεις ακόλουθες κατηγορίες ανάλογα με το είδος των υπηρεσιών που παρέχονται:

1. Πρωτοβάθμια περίθαλψη

Η κατηγορία αυτή αφορά την εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και καλύπτει υπηρεσίες, διάγνωσης και πρόληψης ασθενειών, οι οποίες δεν προϋποθέτουν την νοσηλεία του πελάτη σε νοσοκομείο. Την κατηγορία αυτή καλύπτουν τόσο δημόσιοι όσο και ιδιωτικοί φορείς όπως παρουσιάζεται ακολούθως:

- Διαγνωστικά κέντρα, τα οποία παρέχουν διευρυμένο φάσμα υπηρεσιών διάγνωσης, το οποίο υποστηρίζεται από τον ανάλογο τεχνολογικό εξοπλισμό.
- Εξωτερικά ιατρεία δημόσιων και ιδιωτικών θεραπευτηρίων. Ουσιαστικά, τα εν λόγω εξωτερικά ιατρεία λειτουργούν στις ίδιες εγκαταστάσεις με τα αντίστοιχα νοσοκομεία ή κλινικές και αποτελούν κατ' ουσία διαγνωστικά κέντρα.
- Μικροβιολογικά εργαστήρια τα οποία λειτουργούν σε συνοικιακό επίπεδο και παρέχουν περιορισμένο αριθμό υπηρεσιών εντός των εγκαταστάσεών τους κυρίως λόγω του περιορισμένου ιατρομηχανολογικού εξοπλισμού που διαθέτουν.
- Ιατρούς σε Ιδιωτικά ιατρεία.

2. Δευτεροβάθμια Περίθαλψη

Σε αυτή την κατηγορία περιέχονται υπηρεσίες οι οποίες απευθύνονται σε ασθενείς που χρειάζονται νοσηλεία σε κλινικές ή νοσοκομεία. Η δευτεροβάθμια περίθαλψη παρέχεται από τους παρακάτω φορείς:

- Ιδιωτικά Νοσοκομεία και κλινικές που ουσιαστικά αποτελούν αυτόνομες ιδιωτικές επιχειρήσεις. Οι φορείς αυτοί αποτελούν το 60% κατά προσέγγιση του συνόλου των θεραπευτηρίων της χώρας ενώ διαθέτουν σημαντικό ποσοστό του συνόλου των κλινών και συγκεκριμένα διαθέτουν το 30%.
- Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου που αφορούν σε ανεξάρτητα θεραπευτήρια επιχορηγούμενα από το Ελληνικό Κράτος. Επισημαίνεται ότι ο αριθμός των φορέων αυτής της κατηγορίας είναι μικρός.
- Δημόσια Νοσοκομεία που είναι και ο μεγαλύτερος φορέας της εξεταζόμενης κατηγορίας. Το κράτος τα χρηματοδοτεί για τις υπηρεσίες που παρέχουν μέσω του κρατικού προϋπολογισμού και επιπλέον, ως ποσοστό επί του συνόλου των κλινών, κατέχουν την πρώτη θέση με ποσοστό της τάξεως του 70%.

3. Τριτοβάθμια Περίθαλψη

Η κατηγορία αυτή απαρτίζεται από τα Περιφερειακά Γενικά και Πανεπιστημιακά Νοσοκομεία που διαθέτουν πληρότητα σε εξοπλισμό για τη κάλυψη εξειδικευμένων περιπτώσεων.

Σύμφωνα με το Υπουργείο Υγείας, η πλειοψηφία των ιδιωτικών θεραπευτηρίων δευτεροβάθμιας περίθαλψης που λειτουργούν στην Ελλάδα κατατάσσεται στην κατηγορία δυναμικότητας 41-100 κλινών, ενώ μεγάλος είναι και ο αριθμός αυτών που έχουν δυναμικότητα 100-300 κλινών.

Ανάλογα με το μέγεθός τους, οι **ιδιωτικές γενικές κλινικές** διακρίνονται στις παρακάτω κατηγορίες:

- ✓ **Μεγάλες πολυδύναμες κλινικές** οι οποίες βρίσκονται στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη και οι οποίες είναι λίγες σε αριθμό. Οι κλινικές αυτές υπερβαίνουν σε δυναμικότητα τις 300 κλίνες και στην πλειοψηφία τους είναι στελεχωμένες από άρτια εκπαιδευμένο και εξειδικευμένο ιατρικό προσωπικό, διαθέτοντας ιατρικό εξοπλισμό υψηλής τεχνολογίας. Επίσης, διατηρούν συμφωνίες τόσο με ασφαλιστικούς οργανισμούς και ταμεία του δημοσίου, όσο και με τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρείες του ιδιωτικού τομέα. Οι συγκεκριμένες κλινικές καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών συμπεριλαμβανομένης της πρόληψης και διάγνωσης. Τα έσοδά τους προέρχονται από τους εσωτερικούς-νοσηλευόμενους ασθενείς και από ασθενείς οι οποίοι επισκέπτονται τα εξωτερικά ιατρεία.
- ✓ **Μεσαίες κλινικές** οι οποίες συνήθως διατηρούν συμβάσεις με ασφαλιστικές εταιρείες του ιδιωτικού τομέα καθώς και με ταμεία του δημοσίου.
- ✓ **Μικρές κλινικές** οι περισσότερες των οποίων καλύπτουν το κόστος νοσηλείας των ασθενών τους (ολόκληρο ή μέρος), μέσω συμβάσεων που έχουν συνάψει με διάφορους ασφαλιστικούς οργανισμούς του δημοσίου.
- ✓ **Νευροψυχιατρικές κλινικές** οι οποίες αποτελούν μια ξεχωριστή κατηγορία, είναι αρκετές σε αριθμό και τα έσοδά τους προέρχονται εξ ολοκλήρου από εσωτερικούς νοσηλευόμενους ασθενείς, εμφανίζοντας υψηλές μέσες ετήσιες πληρότητες.

Σχετικά με τη γεωγραφική κατανομή των ιδιωτικών κλινικών, η πλειοψηφία τους βρίσκεται συγκεντρωμένη στην περιφέρεια της Αθήνας και ακολουθεί η περιφέρεια της Θεσσαλονίκης.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρούνται ανακατατάξεις στο χώρο των ιδιωτικών θεραπευτηρίων, καθώς μικρές περιφερειακές μονάδες απορροφώνται, εξαγοράζονται

ή συγχωνεύονται με μεγαλύτερες. Επιπλέον, σε ορισμένες περιπτώσεις μεγάλες μονάδες του κλάδου αποκτούν διεθνή χαρακτήρα επεκτείνοντας τις εργασίες τους και σε χώρες του εξωτερικού. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί το Ιατρικό Αθηνών το οποίο έχει επεκτείνει τις δραστηριότητές του σε διάφορες χώρες της Βαλκανικής.

Από την μία πλευρά η δυσκολία των περισσότερων μικρών μονάδων του κλάδου να ανταποκριθούν στη ραγδαία εξέλιξη της ιατρικής τεχνολογίας και από την άλλη το πολύ υψηλό κόστος κατασκευής και εξοπλισμού μιας νέας θεραπευτικής μονάδας σε συνδυασμό με το ισχύον θεσμικό πλαίσιο, αποτελούν τους δύο βασικούς λόγους που οδηγούν στη *στρατηγική των εξαγορών – συγχωνεύσεων - απορροφήσεων* των μικρότερων από μεγαλύτερες επιχειρήσεις.

Σχετικά με τα **ιδιωτικά μαιευτήρια** που λειτουργούν σήμερα στην Ελλάδα, αποτελούν στην ουσία κλινικές οι οποίες παρέχουν μαιευτικές και γενικότερα γυναικολογικές υπηρεσίες. Ωστόσο, τα περισσότερα εξ' αυτών έχουν επεκταθεί και στην ίδρυση σύγχρονων εξεταστικών κέντρων για την παροχή διαγνωστικών υπηρεσιών.

Το φαινόμενο της υπογεννητικότητας στη χώρα μας, οδηγεί ως ένα βαθμό σε σχετικά χαμηλή πληρότητα ορισμένων εκ των μονάδων του κλάδου. Ωστόσο, έντονη είναι τα τελευταία κυρίως χρόνια η επενδυτική δραστηριότητα από μέρους αρκετών ιδιωτικών μαιευτηρίων, τόσο σε κτιριακές εγκαταστάσεις, όσο και σε μηχανολογικό εξοπλισμό με σκοπό τη συνεχή αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών.

Όσον αφορά τα **διαγνωστικά κέντρα,** αυτά διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στη διάγνωση και πρόληψη των ασθενειών. Με τη σύγχρονη υλικοτεχνική υποδομή και με το εξειδικευμένο προσωπικό που διαθέτουν, είναι σε θέση να παρέχουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας σε σύντομο χρονικό διάστημα. Τα ιατρικά–διαγνωστικά κέντρα υποστηρίζουν στο έργο τους και τα δημόσια ή ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα.

Τα διαγνωστικά κέντρα υπό τη μορφή μεγάλων οργανωμένων μονάδων που προσφέρουν υπηρεσίες διάγνωσης και πρόληψης, καλύπτοντας περισσότερες από μία ειδικότητες, εμφανίστηκαν στην Ελλάδα στις αρχές της δεκαετίας του 1980. Ωστόσο, τα πρώτα μικροβιολογικά και ακτινολογικά εργαστήρια υπό τη μορφή εταιρειών (Α.Ε. και Ε.Π.Ε.) άρχισαν νόμιμα να λειτουργούν στη χώρα κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1970. Μετά το 1985, παρουσίασαν ιδιαίτερη ανάπτυξη και μετεξελίχθηκαν σε μεγάλες διαγνωστικές μονάδες. Μάλιστα, εξαιτίας του θεσμικού πλαισίου που έθετε εμπόδια στην ίδρυση νέων κλινικών και την επέκταση παλαιοτέρων, ιδιωτικοί φορείς που επιθυμούσαν να δραστηριοποιηθούν στον κλάδο

της υγείας αναγκάστηκαν να στραφούν στην ίδρυση διαγνωστικών κέντρων. Σήμερα, εκτιμάται ότι στη χώρα μας λειτουργούν λίγο περισσότερα από 400 ιατρικά διαγνωστικά κέντρα.

Τα τελευταία χρόνια, η έντονη ζήτηση για εξειδικευμένες και αναβαθμισμένες διαγνωστικές υπηρεσίες, οδήγησε τις μεγάλες μονάδες του κλάδου στην υλοποίηση σημαντικών επενδυτικών σχεδίων για τον εξοπλισμό τους. Η λύση της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) μέσω της οποίας πολλά εξεταστικά κέντρα χρηματοδοτούν τον πάγιο ιατρομηχανολογικό τους εξοπλισμό, είναι αρκετά διαδεδομένη τα τελευταία χρόνια.

Εκτός των μεγάλων πολυδύναμων διαγνωστικών κέντρων, αρκετά σε αριθμό είναι τα μικρά τοπικά μικροβιολογικά εργαστήρια, τα οποία συχνά απευθύνονται σε μεγαλύτερα κέντρα για την πραγματοποίηση συγκεκριμένων εξετάσεων, καθώς δεν είναι σε θέση να ανταποκριθούν πάντοτε στις ανάγκες των πελατών τους λόγω έλλειψης του απαιτούμενου εξοπλισμού.

Τέλος, έντονο είναι τα τελευταία χρόνια και στο χώρο των ιδιωτικών διαγνωστικών κέντρων, το φαινόμενο των εξαγορών και απορροφήσεων συνήθως μικρών κέντρων από μεγαλύτερα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: Η ΖΗΤΗΣΗ ΓΙΑ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

2.1 Παράγοντες που Επηρεάζουν τη Ζήτηση για Ιδιωτικές Υπηρεσίες Υγείας

Οι σημαντικότεροι από τους παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση για ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας (πρωτοβάθμιες και δευτεροβάθμιες) συνοψίζονται στους παρακάτω:

- Αλλαγή της νοοτροπίας των ασθενών. Οι χρήστες των υπηρεσιών υγείας σήμερα είναι πολύ πιο ενημερωμένοι και απαιτητικοί από τον παροχέα υπηρεσιών υγείας – *healthcare awareness*
- Έμφαση στην ικανοποίηση του ασθενούς
- Υψηλή ποιότητα, άμεση εξυπηρέτηση
- Οι ασθενείς παραπέμπονται στις κλινικές κυρίως από τους ιατρούς και τις ασφαλιστικές εταιρείες
- Μοντέρνες εγκαταστάσεις

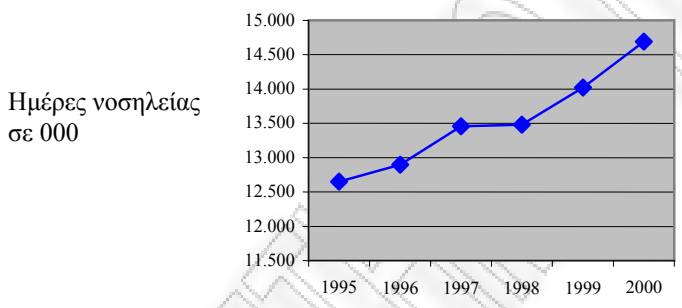
- Δημογραφικοί και κοινωνικοί παράγοντες (ηλικία, βιοτικό επίπεδο, τόπος διαβίωσης – πρόσβαση σε δημόσιες υπηρεσίες υγείας κ.λπ.).
- Οικονομικοί παράγοντες (εισόδημα, τιμές υπηρεσιών, επίπεδο ασφάλισης). Χαρακτηριστικό είναι το στοιχείο της αύξησης του διαθέσιμου εισοδήματος σε συνάρτηση με την αύξηση της ιδιωτικής δαπάνης για την υγεία. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με στατιστικές μελέτες, σημειώθηκε κατά κεφαλήν αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος από €7.317 το 1995 σε €11.957 το 2002 (αύξηση της τάξεως περίπου 63% από το 1995 έως το 2002 και περίπου 7% ετησίως). Παράλληλα, παρατηρήθηκε αύξηση της ιδιωτικής δαπάνης για την υγεία κατά 11% ετησίως από το 1998 έως το 2000.
- Το επίπεδο των δημόσιων νοσηλευτικών υπηρεσιών. Τυχόν ελλείψεις στη διάρθρωση, οργάνωση και λειτουργία των νοσηλευτικών ιδρυμάτων του δημοσίου (ώρες αναμονής στα εξωτερικά ιατρεία, συνθήκες νοσηλείας, ξενοδοχειακή υποδομή, επάρκεια ιατρικού και νοσηλευτικού προσωπικού κ.λπ.), στρέφουν συχνά το κοινό προς τις υπηρεσίες υγείας του ιδιωτικού τομέα.
- Απογοήτευση από το δημόσιο τομέα που δεν πληροί τα παραπάνω κριτήρια. Υπολογίζεται ότι ένα 15% περίπου των ασθενών είναι ικανοποιημένοι. Τα γραφειοκρατικά εμπόδια και οι μακρές λίστες αναμονής που παρατηρούνται κατά τις διαδικασίες έγκρισης και πραγματοποίησης σημαντικών εξετάσεων και παροχής διαγνωστικών υπηρεσιών από τα δημόσια ταμεία προς τους ασφαλισμένους τους, αναγκάζουν πολλούς ασθενείς να καταφύγουν στον ιδιωτικό τομέα.
- Ιατρικός εξοπλισμός τελευταίας τεχνολογίας. Ο παράγων τεχνολογία είναι βαρύνουσας σημασίας, δεδομένου ότι η προηγμένη τεχνολογία σε ιατρομηχανολογικό εξοπλισμό αυξάνει τα ποσοστά θετικού αποτελέσματος στη διάγνωση και στη θεραπεία.

Σημαντικές είναι τα τελευταία χρόνια οι επενδύσεις από πλευράς του ιδιωτικού τομέα στην εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και στην υψηλή διαγνωστική τεχνολογία, καθιστώντας με τον τρόπο αυτό την παροχή πολλών υπηρεσιών ταχύτερη, ευκολότερη και το σπουδαιότερο περισσότερο έγκυρη και αξιόπιστη. Επιπλέον, οι ελλείψεις μερικών δημοσίων θεραπευτηρίων - ιδιαίτερα της επαρχίας - σε σύγχρονο διαγνωστικό και ιατρικό εξοπλισμό, σε κτιριακή υποδομή και σε

επάρκεια κλινών και ιατρικού / νοσηλευτικού προσωπικού, λειτουργούν συχνά προς όφελος του ιδιωτικού κλάδου πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης.

Από στατιστικές έρευνες, προκύπτει μείωση του μέσου χρόνου νοσηλείας (ημέρες νοσηλείας / εξελθόντα ασθενή) από 9,9 ημέρες το 1990 σε 8,4 ημέρες το 2000. Αναφορικά με το μέγεθος της νοσηλευτικής κίνησης στα διάφορα θεραπευτήρια της χώρας κατά ειδικότητα για την περίοδο 1995–2000, διαχρονική αύξηση παρουσιάζει ο συνολικός αριθμός των ημερών νοσηλείας, ενώ η μέση ετήσια πληρότητα εμφανίζεται επίσης ανοδική και διαμορφώνεται στο 78% για το 2000 από 66% το 1995. Επίσης, στα γενικά θεραπευτήρια πραγματοποιήθηκε το 2000 το 59,3% των συνολικών ημερών νοσηλείας.

Γράφημα 2.1: Νοσηλευτική κίνηση θεραπευτηρίων (1995-2000)



Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

2.2 Χαρακτηριστικά της Ζήτησης

Η συνολική δαπάνη για υγεία ως ποσοστό του Α.Ε.Π. ανέρχεται σταθερά πάνω από το 9%. Ειδικότερα, η δημόσια δαπάνη για την υγεία την τελευταία δεκαετία κυμαίνεται μεταξύ 5 - 5,5% του ΑΕΠ (με την ιδιωτική να ανέρχεται σταθερά στο 4,5% του ΑΕΠ). Η συνολική ιδιωτική δαπάνη υγείας αντιστοιχεί στο 47% περίπου των συνολικών δαπανών υγείας, γεγονός που κατατάσσει την Ελλάδα στην υψηλότερη θέση μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης των 15, τη στιγμή που ο μέσος όρος των 15 χωρών είναι μόλις 22,8%. Η απόκλιση αυτή υποδεικνύει τη δυναμική του κλάδου και υπογραμμίζει τα χρόνια προβλήματα λειτουργίας που παρουσιάζει το ΕΣΥ.

Στον πίνακα 2.1 παρουσιάζεται η εξέλιξη της μέσης μηνιαίας δαπάνης υγείας των νοικοκυριών σύμφωνα με τα αποτελέσματα των δύο τελευταίων Ερευνών Οικογενειακών Προϋπολογισμών της Ε.Σ.Υ.Ε. (1998/99 και 2004/05). Όπως προκύπτει από τον εν λόγω πίνακα, αύξηση κατά 35,9% παρουσιάζει το ύψος της συγκεκριμένης δαπάνης μεταξύ των δύο εξεταζομένων περιόδων, το δε μερίδιο αυτής στο σύνολο των μέσων μηνιαίων αγορών των νοικοκυριών αυξήθηκε από 6,82% σε 7,15%.

Πίνακας 2.1: Μέση μηνιαία δαπάνη υγείας των νοικοκυριών

	1998/1999	**2004/2005**	**Ρυθμός Μεταβολής**
Σύνολο αγορών	1.383,24	1.792.28	29,6%
Δαπάνες υγείας	94,29	128,17	35,9%
Μερίδιο	6,82%	7,15%	-

σε €
Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε./ Έρευνες Οικογενειακών Προϋπολογισμών

Η τελευταία Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών πραγματοποιήθηκε από την Ε.Σ.Υ.Ε. κατά την περίοδο Φεβρουάριος 2004 – Ιανουάριος 2005, σε τελικό δείγμα 6.555 ιδιωτικών νοικοκυριών και σε 17.386 μέλη τους σε ολόκληρη τη χώρα, με σκοπό τη συγκέντρωση αναλυτικών πληροφοριών για την αξία των αγορών και των σε είδος απολαβών των νοικοκυριών, καθώς και των δημογραφικών και κοινωνικών χαρακτηριστικών αυτών και των κατοικιών τους.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της εν λόγω έρευνας, οι συνολικές μέσες μηνιαίες δαπάνες υγείας ανά νοικοκυριό σε όλες τις περιοχές της χώρας για την συγκεκριμένη περίοδο, ανήλθαν σε €128,17 αντιπροσωπεύοντας το 7,15% του συνόλου των μηνιαίων αγορών ανά νοικοκυριό. Η μεγαλύτερη αναλογία δαπανών υγείας στο σύνολο των αγορών αντιστοιχεί στα νοικοκυριά των αγροτικών περιοχών (8,28%) και η μικρότερη στα νοικοκυριά της περιφέρειας πρωτευούσης (6,9%), ενώ σε απόλυτες τιμές, τα νοικοκυριά που ζουν στην πρωτεύουσα εμφανίζουν την υψηλότερη μέση μηνιαία δαπάνη (€138,84). Επίσης, για όλες τις κατηγορίες των περιοχών, το

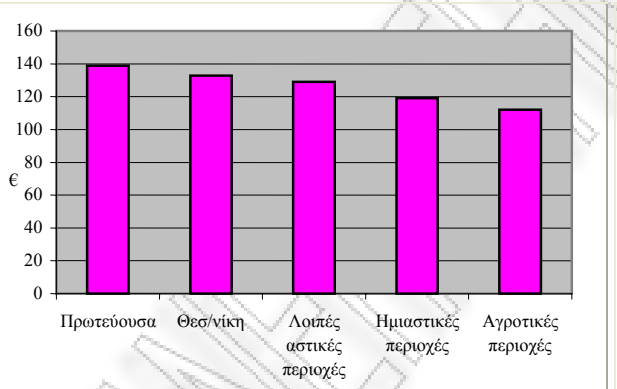
μεγαλύτερο μέρος των δαπανών υγείας αντιστοιχεί στις υπηρεσίες των οδοντιάτρων και ακολουθούν οι δαπάνες για ιατρικές υπηρεσίες γενικά. Οι δαπάνες για φάρμακα και νοσοκομειακή περίθαλψη είναι συγκριτικά χαμηλότερες.

Με κριτήριο το μέγεθος του νοικοκυριού, η μεγαλύτερη αναλογία δαπανών υγείας στο σύνολο των μηνιαίων αγορών παρουσιάζεται στα νοικοκυριά με ένα μόνον μέλος (8,6%) και η μικρότερη στα νοικοκυριά με τέσσερα μέλη (6,08%), ενώ σε απόλυτες τιμές, η μέση μηνιαία δαπάνη υγείας αυξάνεται όσο αυξάνονται και τα μέλη του κάθε νοικοκυριού.

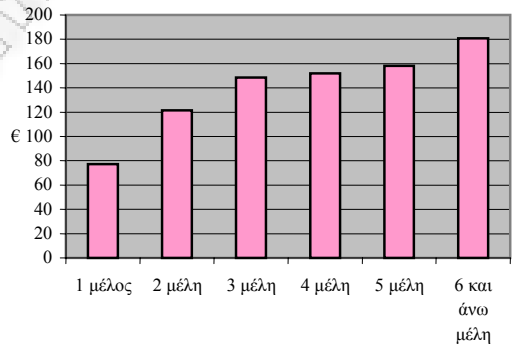
Σύμφωνα με στοιχεία του μέσου όρου των μηνιαίων δαπανών υγείας των νοικοκυριών κατά γεωγραφική περιφέρεια , στην περιφέρεια των Ιονίων Νήσων παρουσιάζονται οι υψηλότερες δαπάνες υγείας (€195,10), ενώ στην ίδια γεωγραφική περιφέρεια παρουσιάζονται και οι υψηλότερες δαπάνες τόσο για παραϊατρικές υπηρεσίες (€20,32) όσο και για νοσοκομειακή περίθαλψη (€43,83). Αντίθετα, η Ήπειρος παρουσιάζει τις χαμηλότερες δαπάνες υγείας.

Γράφημα 2.2: Μέσος όρος μηνιαίων δαπανών υγείας των νοικοκυριών (2004/05)

α) κατά κατηγορία περιοχής



β) κατά αριθμό μελών



Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε./ Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών 2004/05

Τέλος, η εγχώρια ιδιωτική κατανάλωση για ιδιωτική υγεία κυμαίνεται σε πολύ υψηλότερα επίπεδα (2004: €5.804.193,1 χιλ.) έναντι των δαπανών των νοικοκυριών για δημόσια υγεία (2004: €341.854 χιλ.). Ο μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής των δαπανών των νοικοκυριών για ιδιωτική υγεία ανήλθε για την εξεταζόμενη περίοδο σε 8,7%, ενώ σε υψηλότερα επίπεδα κυμάνθηκε ο μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής των δαπανών για δημόσια υγεία (14,4%).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

Μετά την παρουσίαση των βασικών προσδιοριστικών παραγόντων της ζήτησης για τις εξεταζόμενες υπηρεσίες, στο παρόν κεφάλαιο αναφέρονται στοιχεία σχετικά με την προσφορά του κλάδου.

3.1 Εξέλιξη της Υποδομής και Διάρθρωση του Κλάδου

Οι επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν στον τομέα της υγείας για μια σειρά ετών, αποσκοπούσαν στην άμβλυνση ενός εκ των σημαντικότερων χρόνιων διαρθρωτικών προβλημάτων του ελληνικού υγειονομικού συστήματος, την ύπαρξη δηλαδή μεγάλων περιφερειακών ανισοτήτων σχετικά με την παροχή υπηρεσιών υγείας. Οι επενδύσεις αυτές αφορούσαν τα εξής:

- ✓ δημιουργία πανελλαδικού δικτύου παροχής υπηρεσιών πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας στις μη αστικές περιοχές, για την κάλυψη των αναγκών του μόνιμου πληθυσμού, αλλά και των αναγκών που παρουσιάζονται κατά την τουριστική περίοδο,
- ✓ αναβάθμιση των υποδομών των δευτεροβάθμιων και τριτοβάθμιων νοσηλευτικών μονάδων,
- ✓ κατασκευή και λειτουργία τριών Περιφερειακών Πανεπιστημιακών Νοσοκομείων (Ιωαννίνων, Πάτρας, Ηρακλείου),
- ✓ υλοποίηση του προγράμματος «μεταρρύθμισης» των υπηρεσιών ψυχικής υγείας με την αντικατάσταση του ιδρυματικού συστήματος από ένα δίκτυο προληπτικών και θεραπευτικών εξωνοσοκομειακών δομών,
- ✓ βελτίωση της λειτουργίας των νοσοκομείων με την αναβάθμιση των υποδομών και την ανανέωση και συμπλήρωση του ιατρικού και ξενοδοχειακού εξοπλισμού.

Στο σύνολο της χώρας λειτουργούν 196 ιδιωτικές κλινικές με 15.068 κλίνες συνολικά. Σύμφωνα με πηγές του εξεταζόμενου κλάδου, οι διεθνείς τεχνολογικές εξελίξεις στους τομείς της βιοϊατρικής τεχνολογίας, της πληροφορικής και των τηλεπικοινωνιών, σε στενή, ανοικτή και αμφίδρομη σχέση με την πρόοδο της ιατρικής και των βασικών επιστημών που την υποστηρίζουν, έχουν ήδη μεταβάλει ριζικά ολόκληρο το φάσμα παροχής των υπηρεσιών υγείας τόσο στην Ελλάδα, όσο

και σε όλες σχεδόν τις αναπτυσσόμενες και αναπτυγμένες χώρες. Σύμφωνα με τις ίδιες πηγές, ο ρυθμός διείσδυσης των νέων τεχνολογιών και προσαρμογής της χώρας στις διεθνείς εξελίξεις και τάσεις, υπήρξε ασυνήθιστα υψηλός για τις διαγνωστικές υπηρεσίες, σχετικά ικανοποιητικός για τις επεμβατικές και τριτοβάθμιες εφαρμογές της βιοϊατρικής τεχνολογίας, βραδύς όμως για τα πληροφοριακά συστήματα.

Την τελευταία δεκαετία, οι ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας παρουσιάζουν σημαντική ανάπτυξη αξιοποιώντας τη γρήγορη προσαρμογή των μονάδων του κλάδου στις τεχνολογικές εξελίξεις.

Σήμερα, ένα μεγάλο τμήμα της εξωνοσοκομειακής περίθαλψης στην Ελλάδα καλύπτεται από την ιδιωτική πρωτοβουλία. Επίσης, ο ιδιωτικός τομέας καλύπτει σημαντικό μέρος της νοσοκομειακής φροντίδας παρουσιάζοντας ολιγοπωλιακή σχεδόν δραστηριότητα στη γυναικολογική και μαιευτική περίθαλψη. Επιπλέον, ο ιδιωτικός τομέας προχώρησε σε ευρεία ανάπτυξη της βιοϊατρικής και ακτινολογίας πραγματοποιώντας παράλληλα σημαντικές επενδύσεις προηγμένης ιατρικής τεχνολογίας.

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται ότι ο ιδιωτικός τομέας ασφάλισης οργανώνεται στο χώρο παροχής ιατρικών υπηρεσιών προκειμένου να ισχυροποιήσει τους κλάδους ασφάλισης ζωής και πάσης φύσεως ιατρικής / υγειονομικής περίθαλψης.

Α) Το Δυναμικό των Θεραπευτηρίων της Χώρας

Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε., το 2003 λειτούργησαν συνολικά σε ολόκληρη τη χώρα 327 θεραπευτήρια με συνολικό αριθμό 51.762 κλινών (158 κλίνες ανά θεραπευτήριο κατά μέσο όρο), εκ των οποίων 35.814 κλίνες (μερίδιο 69,2%) αντιστοιχούν σε 142 θεραπευτήρια του δημοσίου και 14.528 κλίνες (μερίδιο 28,1%) σε 179 ιδιωτικά θεραπευτήρια, ενώ είναι καταγεγραμμένες και 1.420 κλίνες σε 6 θεραπευτήρια τα οποία λειτουργούν ως Ν.Π.Ι.Δ.. Σχετικά με τη γεωγραφική κατανομή του συνόλου των κλινών, η περιφέρεια της πρωτεύουσας παρουσιάζει την μεγαλύτερη συγκέντρωση καθώς σ' αυτήν λειτουργούσαν συνολικά 22.464 κλίνες το 2003 (μερίδιο 43,4%) και ακολουθεί η περιφέρεια της Μακεδονίας με 12.172 κλίνες και μερίδιο 23,5% στο σύνολο των κλινών της χώρας. «Φτωχότερη» περιφέρεια σε συνολικό αριθμό θεραπευτικών κλινών, αναδεικνύεται και για το 2003 αυτή των Ιονίων Νήσων (μόλις 979 κλίνες).

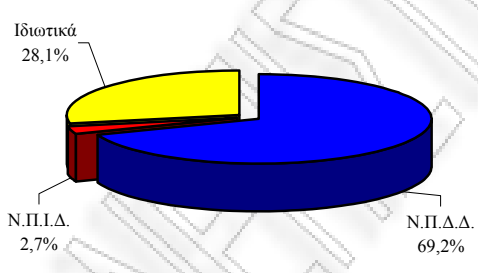
Πίνακας 3.2: Κατανομή κλινών κατά νομική μορφή θεραπευτηρίου (1996-2003)

Έτος	Σύνολο Θεραπευ-τηρίων	Σύνολο Κλινών	Κλίνες σε Δημόσια Νοσοκομεία	Κλίνες σε Ιδιωτικά Νοσοκομεία	Κλίνες σε Νοσοκομεία Ν.Π.Ι.Δ.
1996	356	52.586	37.016	15.286	284
1997	350	52.474	37.047	15.134	293
1998	341	52.495	37.457	14.745	293
1999	339	51.404	36.438	14.673	293
2000	337	51.500	35.730	15.141	629
2001	336	52.276	36.186	15.038	1.052
2002	326	51.781	36.142	14.460	1.179
2003	327	51.762	35.814	14.528	1.420

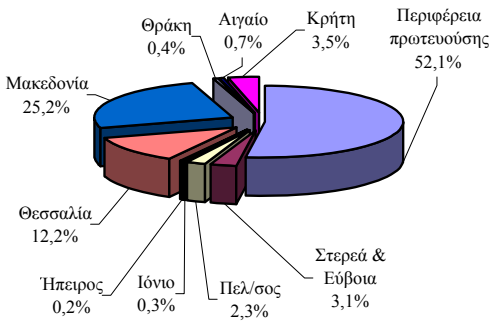
Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

Γράφημα 3.3: Κατανομή κλινών θεραπευτηρίων (2003)

α) Κατανομή κλινών κατά νομική μορφή θεραπευτηρίου



β) Γεωγραφική κατανομή κλινών ιδιωτικών θεραπευτηρίων



Πηγή: ΕΣΥΕ

Όσον αφορά ειδικά τις κλίνες των ιδιωτικών θεραπευτηρίων το 2003, στην περιφέρεια της πρωτεύουσας ήταν συγκεντρωμένο το 52,1% (7.575 κλίνες) του συνόλου των ιδιωτικών κλινών και στην περιφέρεια Μακεδονίας το 25,2% (3.655 κλίνες).

Β) Το Ιατρικό Προσωπικό της Χώρας

Το 2003, το ιατρικό προσωπικό της χώρας και ειδικότερα το νοσοκομειακό προσωπικό, ανήρχετο σε 24.227 άτομα.

Πίνακας 3.3: Εξέλιξη του ιατρικού προσωπικού της χώρας (1996-2003)

Εξέλιξη του ιατρικού προσωπικού της χώρας (1996-2003)

Έτος	**Προσωπικό**
1996	21.426
1997	21.441
1998	22.328
1999	22.698
2000	23.486
2001	24.424
2002	23.597
2003	24.227

Πηγή: Ε.Σ.Υ.Ε.

Γ) Ο Ιατρομηχανολογικός Εξοπλισμός της Χώρας

Με βάση τα συνολικά μεγέθη του πίνακα 3.4, το έτος 2003 καταγράφηκαν συνολικά σε όλα τα θεραπευτήρια 7.388 ιατρικά μηχανήματα υψηλής τεχνολογίας εκ των οποίων 5.083 μηχανήματα (μερίδιο 68,8%) ανήκουν σε δημόσια νοσοκομεία, 2.071 (μερίδιο 28%) σε ιδιωτικά θεραπευτήρια, ενώ υπάρχουν και 234 μηχανήματα σε νοσοκομεία Ν.Π.Ι.Δ.

Πίνακας 3.4: Κατανομή ιατρικών μηχανημάτων υψηλής τεχνολογίας κατά νομική μορφή θεραπευτηρίου (1996-2003)

Κατανομή ιατρικών μηχανημάτων υψηλής τεχνολογίας κατά νομική μορφή θεραπευτηρίου (1996-2003)

Έτος	**Σύνολο Μηχα-νημάτων**	**Μηχανή-ματα σε Δημόσια Νοσοκομεία**	**Μηχανή-ματα σε Ιδιωτικά Νοσοκομεία**	**Μηχανή-ματα σε Νοσοκομεία Ν.Π.Ι.Δ.**
1996	**4.830**	3.463	1.322	45
1997	**4.873**	3.490	1.336	47
1998	**5.157**	3.702	1.412	43
1999	**5.341**	3.844	1.450	47
2000	**5.937**	4.188	1.624	125
2001	**6.518**	4.476	1.832	210
2002	**7.140**	4.835	2.068	237
2003	**7.388**	5.083	2.071	234

σε τεμάχια

Πηγή: ΕΣΥΕ

3.2 Συνθήκες Ανταγωνισμού

Οι ιδιωτικές επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών υγείας, διαφοροποιούνται μεταξύ τους βάσει κάποιων ανταγωνιστικών χαρακτηριστικών, τόσο ποιοτικών όσο και ποσοτικών. Τα βασικά σημεία ανταγωνισμού μεταξύ των ιδιωτικών μονάδων υγείας συνοψίζονται στα παρακάτω:

- **Ιατροτεχνολογικός Εξοπλισμός**

  Ιδιαίτερα υψηλά είναι τα κονδύλια που επενδύουν κατά τακτά χρονικά διαστήματα σχεδόν όλα τα μεγάλα διαγνωστικά κέντρα και ιδιωτικά θεραπευτήρια, προκειμένου να βρίσκονται πάντοτε στην αιχμή της τεχνολογίας, διαθέτοντας τα πλέον σύγχρονα και αξιόπιστα μηχανήματα. Στο συγκεκριμένο τομέα φαίνεται να υπερέχουν οι περισσότερο εδραιωμένες και πολυδύναμες μονάδες του κλάδου, οι οποίες είναι σε θέση να διαθέσουν τα απαιτούμενα ποσά για την πραγματοποίηση επενδύσεων σε ιατρικό και επιστημονικό εξοπλισμό, σε αντίθεση με μικρότερες μονάδες που σε κάποιες περιπτώσεις αδυνατούν να

ανταποκριθούν στην ταχεία απαξίωση του μηχανολογικού τους εξοπλισμού. Εναλλακτική λύση απόκτησης του απαιτούμενου μηχανολογικού εξοπλισμού για πολλές επιχειρήσεις του κλάδου, αποτελεί η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing) προς κάλυψη των επενδυτικών τους αναγκών.

- **Ποιότητα Παρεχομένων Υπηρεσιών**

  Καταλυτικό ρόλο στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων του κλάδου διαδραματίζει η ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών η οποία διασφαλίζεται τόσο με τη συνεχή ανανέωση του διαγνωστικού και ιατρικού εξοπλισμού, όσο και με τη συνεχή εκπαίδευση και την πληρέστερη κατάρτιση του νοσηλευτικού προσωπικού όλων των βαθμίδων.

- **Ταχύτητα Υπηρεσιών**

  Η αρτιότητα του υπάρχοντος διαγνωστικού εξοπλισμού καθώς και η επάρκεια και ο βαθμός εκπαίδευσης του ιατρικού και μη προσωπικού, αποτελούν προσδιοριστικούς παράγοντες της ταχύτητας με την οποία διενεργούνται οι εξετάσεις των ασθενών και εξάγονται τα αποτελέσματα.

  Παράλληλα, η εξέλιξη της ιατρικής τεχνολογίας οδηγεί σε μείωση των ημερών νοσηλείας με αποτέλεσμα τα περισσότερα μεγάλα ιδιωτικά θεραπευτήρια της χώρας να αποφεύγουν πλέον την αύξηση του αριθμού των νοσοκομειακών τους κλινών. Αντίθετα, στόχος τους είναι η μείωση του χρόνου εισαγωγής, διάγνωσης και νοσηλείας των ασθενών, ενώ με την εφαρμογή του "χειρουργείου μιας ημέρας" οι ασθενείς παραμένουν ελάχιστες ώρες μετά την επέμβασή τους στο θεραπευτήριο οπότε και αποχωρούν για κατ' οίκον νοσηλεία και ανάρρωση.

- **Συνεργασία με Ασφαλιστικούς Φορείς**

  Αρκετές μονάδες πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, συχνά διαθέτουν ένα σταθερό πελατολόγιο, μέσω της συνεργασίας τους με διάφορους ασφαλιστικούς οργανισμούς του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα. Βασικά κριτήρια της επιλογής σύναψης συμβάσεων με τους οργανισμούς αυτούς από μέρους των μονάδων, είναι η οικονομική ευρωστία και φερεγγυότητα των πρώτων και το εύρος των παροχών προς τους ασφαλισμένους τους.

- **Δυνατότητα Πρόσβασης στις Ιατρικές Υπηρεσίες**

  Στους στόχους, ιδιαίτερα των μεγάλων ιδιωτικών διαγνωστικών κέντρων, περιλαμβάνεται η ανάπτυξη υποκαταστημάτων διάσπαρτων σε διαφορετικές

γεωγραφικές περιφέρειες, έτσι ώστε οι υπηρεσίες τους να είναι διαθέσιμες σε όλο και μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού.

- **Εταιρικό Μέγεθος**

  Οι όμιλοι παροχής υπηρεσιών υγείας, διαθέτουν συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι αρκετών από τις μεμονωμένες επιχειρήσεις του κλάδου, οι οποίες δεν είναι πάντοτε σε θέση να προσφέρουν μεγάλο εύρος υπηρεσιών συνδυάζοντας παράλληλα υψηλή ποιότητα σε ανταγωνιστικές τιμές.

- **Τιμολογιακή Πολιτική - Εναλλακτικοί Τρόποι Πληρωμής**

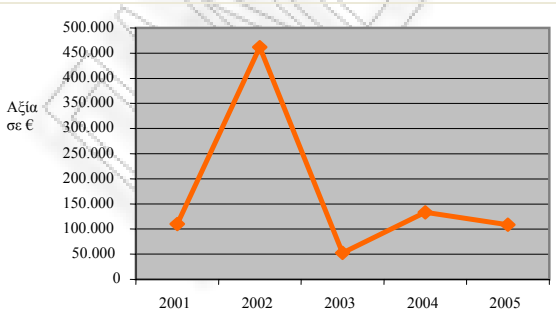
  Σε μια εποχή εισοδηματικής «στενότητας» για πολλά ελληνικά νοικοκυριά, μεγάλες εταιρείες του κλάδου προσφέρουν νέα χρηματοδοτικά εργαλεία για τους χρήστες των υπηρεσιών τους και συγκεκριμένα τη δυνατότητα αποπληρωμής των εξόδων νοσηλείας μέσω άτοκων μηνιαίων δόσεων. Παράλληλα, παρέχεται και η δυνατότητα ειδικών εκπτώσεων για την πραγματοποίηση κλιμακούμενου αριθμού εξετάσεων σε μονάδες του ιδίου ομίλου, ενώ η καθιέρωση «κάρτας εξωτερικών ιατρείων» είναι πλέον γεγονός για κάποιες μεγάλες ιδιωτικές κλινικές.

3.3 Διαφημιστική Δαπάνη Ιδιωτικών Κλινικών

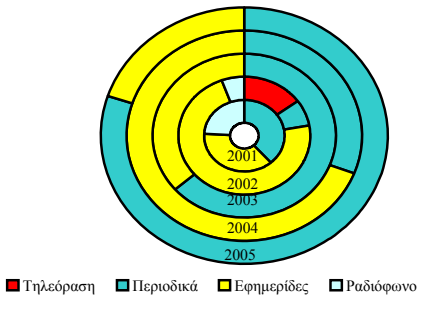
Στο γράφημα 3.4 απεικονίζεται η διαχρονική εξέλιξη των διαφημιστικών δαπανών για την πενταετία 2001-2005.

Γράφημα 3.4: Διαφημιστική δαπάνη ιδιωτικών κλινικών (2001-2005)

α) Διαχρονική εξέλιξη διαφημιστικών δαπανών



β) Κατανομή διαφημιστικών δαπανών μεταξύ των ΜΜΕ



Πηγή: MEDIA SERVICES AE

.

Από πλευράς επιχειρήσεων, το μεγαλύτερο μερίδιο στο σύνολο της διαφημιστικής δαπάνης κατέχει για το 2005 το μαιευτήριο Λητώ με ποσοστό 48,6%. Ακολουθεί το Ιασώ με μερίδιο 26,7% και η κλινική Άγιος Λουκάς με μερίδιο 10,8%. Το έτος 2004, την υψηλότερη διαφημιστική δαπάνη πραγματοποίησε το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών (μερίδιο 34,7%).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΩΝ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

4.1 Η αναπτυξιακή τροχιά

Όπως προαναφέραμε, έντονη κινητικότητα χαρακτήρισε τον κλάδο των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας το 2006, τάση που επικρατεί και το 2007. Οι πυλώνες ανάπτυξης που καθορίζουν τα επενδυτικά πλάνα των εταιρειών του κλάδου συνίστανται σε:

- Γεωγραφική ανάπτυξη στην ελληνική επικράτεια, είτε μέσω εξαγορών μικρών περιφερειακών μονάδων και κέντρων υγείας, είτε μέσω δημιουργίας νέων κλινικών, διαγνωστικών κέντρων,
- Είσοδο σε εξειδικευμένους τομείς (μαιευτήρια, μονάδες εξωσωματικής γονιμοποίησης, βλαστοκύτταρα),
- Επενδύσεις σε σύγχρονο ιατροτεχνολογικό εξοπλισμό, για τη βελτίωση της ποιότητας υπηρεσιών, όπως η ρομποτική χειρουργική,
- Επέκταση σε αγορές του εξωτερικού, ιδιαίτερα σε βαλκανικές χώρες, οι οποίες εμφανίζουν και τις σημαντικότερες ελλείψεις σε υποδομές υγείας.

Πλέον οι επιχειρηματικές εργασίες επεκτείνονται και μεταξύ των κορυφαίων επιχειρηματικών σχημάτων, τα οποία επιδιώκουν την εκμετάλλευση οικονομιών κλίμακας και κοινή ανάπτυξη μεταξύ των υποδομών τους. Πρόσφατο παράδειγμα αποτελεί η εξαγορά του μαιευτηρίου Μητέρα από το Υγεία, με το πρώτο ωστόσο να διατηρεί τη νομική και διοικητική αυτοτέλεια του. Επίσης ο όμιλος Euromedica το 2006 απέκτησε το 5%, με σκοπό μελλοντική συνεργασία, αν η συμμετοχή ανέλθει στο 10%, ενώ ο γερμανικός όμιλος Asklepios, μία από τις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές εταιρείες στο χώρο της υγείας, απέκτησε το 8,33% του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, με ανοιχτό το ενδεχόμενο για αύξηση της συμμετοχής στο άμεσο μέλλον. Μέσω της

συνεργασίας αυτής το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών επιδιώκει να αποκτήσει την τεχνογνωσία διαχείρισης κέντρων αποκατάστασης, ιδίως σε ογκολογικά περιστατικά, καθώς εντείνεται ανταγωνισμός στο συγκεκριμένο χώρο.

Την ίδια στιγμή το «βλέμμα» του κλάδου βρίσκεται πάντα σε ξένες αγορές, κυρίως της Ν.Α. Ευρώπης: το Υγεία σε συνεργασία με τις εταιρείες Ευρωσύμβουλοι και την αγγλική Minmax Health, προτίθεται να ιδρύσει εταιρεία με σκοπό την ανάπτυξη δικτύου τραπεζών βλαστοκυττάρων σε χώρες της Ανατολικής Ευρώπης και της Μέσης Ανατολής. Η Euromedica, παράλληλα με την προοπτική εξαγοράς μικρών εγχώριων τοπικών μονάδων, προτίθεται να επεκταθεί σε Βουλγαρία, Ρουμανία και Σκόπια, ενώ το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών δημιούργησε και τρίτο ιατρικό κέντρο στη Ρουμανία.

Ταυτόχρονα, συνεχίζονται και οι προσπάθειες για παροχή ευρύτατου φάσματος υπηρεσιών στην εγχώρια αγορά μέσω αναβαθμίσεων, επεκτάσεων, αύξηση της δυναμικότητας κ.λπ.

4.2 Διαμόρφωση των στρατηγικών

Επόμενος στόχος των ιδιωτών είναι οι μεγάλες επενδύσεις σε υποδομές αλλά και το μάνατζμεντ**.** Βλέποντας την αγορά υψηλής τεχνολογίας να φτάνει σε κορεσμό**,** στοχεύουν πλέον στην ανέγερση και *διοίκηση κρατικών νοσοκομείων***.** Σύμμαχο σε αυτήν την προοπτική έχουν την κυβέρνηση η οποία προσβλέπει στο ενδιαφέρον τους για να υλοποιήσει συμπράξεις και να εκσυγχρονίσει το ΕΣΥ με ιδιωτικά κονδύλια**.**

Ως τώρα, οι μεγάλοι ιατρικοί όμιλοι στόχευαν κυρίως στις επενδύσεις για ιατρική τεχνολογία και έρευνα. Ωστόσο, η συγκεκριμένη αγορά πλησιάζει τα όρια του κορεσμού καθώς οι υπηρεσίες υψηλής τεχνολογίας έχουν μεν ζήτηση – καθώς απουσιάζουν από το ΕΣΥ – αλλά είναι ιδιαίτερα δαπανηρές. Αυτό σημαίνει ότι τα περιθώρια κέρδους από τέτοιες επενδύσεις είναι συγκεκριμένα και πιθανώς όχι αρκετά για τους επιχειρηματίες.

Στους κύκλους των τελευταίων υπάρχει πλέον μία έντονη κινητικότητα, με στόχο πάντα το μεγαλύτερο μερίδιο στην «πίτα» των δισεκατομμυρίων της Υγείας.

Επίσης, δεν αποκλείεται να υπάρξουν κινήσεις προς την κατεύθυνση της συνεργασίας με το ΕΣΥ σε επίπεδο διοίκησης, τόσο σε υπάρχοντα όσο και σε νέα νοσοκομεία: Στο πλαίσιο μιας τέτοιας δραστηριότητας, μάνατζερς θα αναλάβουν να

μετατρέψουν μεγάλα δημόσια νοσοκομεία σε κερδοφόρες επιχειρήσεις έχοντας τον έλεγχο τόσο των προμηθειών όσο και της στελέχωσης των νοσοκομείων. Το μοντέλο αυτό εφαρμόζεται επί χρόνια σε ευρωπαϊκές χώρες όπως η Ιταλία και η Γερμανία με θετικά αποτελέσματα.

Ενδεικτικό της γιγάντωσης του ιδιωτικού τομέα υγείας είναι και το γεγονός ότι σήμερα λειτουργούν περισσότερες από 200 ιδιωτικές κλινικές - 68% των οποίων σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη - ενώ τα διαγνωστικά κέντρα ξεπερνούν τα 600. Μάλιστα, όλες αυτές οι μονάδες στελεχώνονται με προσωπικό πολύ νεώτερο ηλικιακά σε σχέση με τον δημόσιο τομέα.

Παράλληλα, ο ιδιωτικός τομέας συγκεντρώνει τη μεγαλύτερη πρόοδο σε ιατρική τεχνολογία: Είναι χαρακτηριστικό ότι το 90% των επενδύσεων των ιδιωτών στοχεύουν στην ιατρική τεχνολογία, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό στο ΕΣΥ δεν ξεπερνά το 30%. Σύμφωνα με επεξεργασία στατιστικών δεδομένων που πραγματοποίησε το Εργαστήριο Οργάνωσης και Αξιολόγησης Υπηρεσιών Υγείας του Πανεπιστημίου Αθηνών, περίπου τα τελευταία 15 χρόνια, οι ιδιωτικές επενδύσεις στον τομέα της Υγείας έχουν αυξηθεί πάνω από 1.450%!

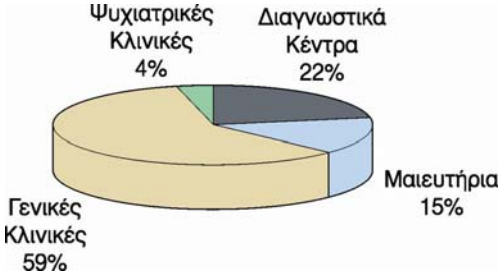
Ωστόσο, κυριότερη πηγή των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι φορείς των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας στη χώρα μας είναι το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο που οριοθετεί την ίδρυση και λειτουργία των μονάδων του κλάδου, καθώς και ο διαρκώς αυξανόμενος ανταγωνισμός, ο οποίος σε συνδυασμό με τη μη αναπροσαρμογή των τιμολογίων για πολλά έτη, καθιστά το πρόβλημα πιο έντονο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΗ ΣΤΟΝ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΚΛΑΔΟ ΥΓΕΙΑΣ

5.1 Μέγεθος της αγοράς

Το μέγεθος της αγοράς του ιδιωτικού τομέα υγείας, το έτος 2005, ανήλθε σε 1.321 εκατ. €. (ICAP, 2006) και διανέμεται ως εξής:

Γράφημα 5.5: Μέγεθος της αγοράς (2005)



Πηγή : ΕΣΥΕ

Είναι εμφανές ότι το μεγαλύτερο μερίδιο συγκεντρώνεται στις γενικές κλινικές οι οποίες συγκεντρώνουν ποσοστό της τάξης του 59%. Ακολουθούν τα ταχέως αναπτυσσόμενα διαγνωστικά κέντρα με 22% και τα μαιευτήρια με 15%. Σημειώνεται ότι ο μέσος ρυθμός ανάπτυξης την περίοδο 1997-2005 ήταν 12,7%. Η αγορά των ιδιωτικών κλινικών εμφανίζει τη μεγαλύτερη αύξηση διαχρονικά, με μέσο ετήσιο ρυθμό 15,2%. Ακολουθούν οι μαιευτικές – γυναικολογικές κλινικές με διαχρονική αύξηση, με μέσο ετήσιο ρυθμό 10,9%, ενώ η αγορά των ιδιωτικών διαγνωστικών κέντρων καταγράφει μέσο ετήσιο ρυθμό 8,3%, ο οποίος είναι χαμηλότερος σε σύγκριση με τις κλινικές και τα μαιευτήρια. Σημειώνουμε ότι τα διαγνωστικά κέντρα έχουν το χαμηλότερο ρυθμό ανάπτυξης, αλλά το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, στοιχείο που καταδεικνύει πως αποτελούν πόλο έλξης επενδύσεων.

5.2 Δείκτες Συγκέντρωσης

Τα μερίδια αγοράς ορισμένων εκ των μεγαλύτερων ιδιωτικών κλινικών, μαιευτικών κλινικών και διαγνωστικών κέντρων για το 2005, παρουσιάζονται στον πίνακα 5.5 που ακολουθεί. Τονίζεται στο σημείο αυτό ότι τα αναγραφόμενα μερίδια προκύπτουν βάσει των αντίστοιχων δημοσιευμένων πωλήσεων των παρουσιαζόμενων εταιρειών, ενώ σε δύο περιπτώσεις έχουν διαχωριστεί τα έσοδα ανά τομέα υπηρεσιών.

Με βάση τα στοιχεία του πίνακα, μεταξύ των ιδιωτικών κλινικών για το 2005, η εταιρεία Ιατρικό Αθηνών ΕΑΕ (1.150 κλίνες) καταλαμβάνει το μεγαλύτερο μερίδιο (25,1%) και ακολουθεί στη δεύτερη θέση η Περσεύς ΑΕ (Metropolitan Hospital) με μερίδιο 8,1%. Στην τρίτη θέση με μερίδιο 7,6% βρίσκεται το Υγεία Διαγνωστικό & Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών ΑΕ. Ενδιαφέρον παρουσιάζει ο δείκτης συγκέντρωσης

των μεριδίων αγοράς των ιδιωτικών κλινικών, ο οποίος ανέρχεται στο 66,8% για τις οκτώ μεγαλύτερες εταιρείες όπως αυτές παρουσιάζονται.

Το μερίδιο αγοράς του Ομίλου ΙΑΣΩ διαμορφώθηκε σε 11,3% για το έτος 2005, κατατάσσοντας τον όμιλο ως τον 3^{ο} μεγαλύτερο όμιλο παροχής υπηρεσιών υγείας, παρά τη συνολικά χαμηλή συμμετοχή των μαιευτικών κλινικών στη συνολική αγορά.

Το μαιευτήριο ΙΑΣΩ παραμένει σταθερά στην 1^{η} θέση μεταξύ των Μαιευτικών – Γυναικολογικών κλινικών με βάση το μερίδιο αγοράς και τους δείκτες κερδοφορίας.

Πίνακας 5.5: Μερίδια αγοράς εταιρειών του κλάδου (2005)

Ιδιωτικές Κλινικές	**Μερίδιο**
ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ Ε.Α.Ε.	25,1%
ΠΕΡΣΕΥΣ Α.Ε.	8,1%
ΥΓΕΙΑ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ & ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.	7,6%
EUROMEDICA Α.Ε.	6,4%
ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.	5,4%
ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.	5,0%
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	4,8%
ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Α.Ε.	4,5%
Μαιευτικές Κλινικές	**Μερίδιο**
ΙΑΣΩ Α.Ε.	37,7%
ΜΗΤΕΡΑ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΜΑΙΕΥΤΙΚΗ & ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ Α.Ε.	30,5%
ΛΗΤΩ Α.Ε.	9,1%
Διαγνωστικά Κέντρα	**Μερίδιο**
ΒΙΟΙΑΤΡΙΚΗ Α.Ε.	20,8%
EUROMEDICA Α.Ε.	7,6%
ΙΑΤΡΟΠΟΛΙΣ ΜΑΓΝΗΤΙΚΗ ΤΟΜΟΓΡΑΦΙΑ Α.Ε.	4,2%
SKIN LASER ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΠΟΛΥΙΑΤΡΕΙΟ - ΙΑΤΡΙΚΗ Α.Ε.	2,7%
ΔΙΑΓΝΩΣΗ Α.Ε.	2,6%
ΕΥΡΩΔΙΑΓΝΩΣΗ Ι.Α.Ε.	2,1%
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΩΝ ΙΑΤΡΩΝ ΣΥΝ.ΠΕ	1,9%
ΕΡΕΥΝΑ Α.Ε.	1,8%
ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ Α.Ε.Ε.	1,6%
ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ Δ. Ε.Π.Ε.	1,5%
EUROMEDICA ΚΡΗΤΗΣ Α.Ε.	1,5%
ΒΙΟΦΟΡΜΑ Ι. Α.Ε.	1,4%
	Πηγή: ICAP

Μεταξύ των ιδιωτικών μαιευτικών κλινικών, το Ιασώ κατέχει την πρώτη θέση για το 2005 με μερίδιο 37,7%. Ακολουθούν το Μητέρα (μερίδιο 30,5%) και το Λητώ (μερίδιο 9,1%). Ο δείκτης συγκέντρωσης για τις συγκεκριμένες τρεις επιχειρήσεις το 2005 διαμορφώνεται στο 77,3% της αγοράς που προκύπτει από τα ιδιωτικά μαιευτήρια.

Τέλος, από την πλευρά των ιδιωτικών διαγνωστικών κέντρων, η Βιοϊατρική ΑΕ κατατάσσεται στην πρώτη θέση με μερίδιο 20,8%. Ακολουθούν η Euromedica ΑΕ (τομέας διαγνωστικών κέντρων) με μερίδιο 7,6% και η Ιατρόπολις Μαγνητική Τομογραφία ΑΕ με μερίδιο 4,2%. Μικρότερη, σε σχέση με τις προηγούμενες δύο κατηγορίες, είναι η συγκέντρωση των 12 εταιρειών του πίνακα, με αντίστοιχο δείκτη 49,9% για το 2005. Ο υψηλότερος βαθμός διασποράς των μεριδίων που παρατηρείται στη συγκεκριμένη αγορά σε σύγκριση με αυτήν των κλινικών και των μαιευτηρίων, αποδίδεται στο μεγάλο αριθμό

διαγνωστικών κέντρων, που λειτουργούν σε ολόκληρη τη χώρα τα περισσότερα από τα οποία αποτελούν μικρού μεγέθους επιχειρήσεις.

Σχετικά με τη διαμόρφωση ορισμένων μεριδίων αγοράς, εάν ληφθούν υπόψη θυγατρικές και συγγενείς εταιρείες, σημειώνονται τα εξής: Παρουσία στον τομέα των διαγνωστικών κέντρων έχει και το Ιατρικό Αθηνών το οποίο δια μέσου των θυγατρικών του εταιρειών Αξονική Έρευνα ΑΕ και Έρευνα ΑΕ κατέχει μερίδιο 2,3% (συγκεντρωτικά) στη συγκεκριμένη αγορά για το 2005. Επίσης, παρουσία στο χώρο των διαγνωστικών κέντρων έχει και το θεραπευτήριο Υγεία, μέσω της θυγατρικής Μαγνητική Υγεία Διαγνωστικές Απεικονίσεις ΑΕ (μερίδιο 0,7%). Ο όμιλος της ασφαλιστικής εταιρείας Interamerican, έχει εισέλθει στον χώρο των ιδιωτικών θεραπευτηρίων μέσω της Ευρωκλινικής Αθηνών, της Ευρωκλινικής Παίδων και της Αθηναϊκής Γενικής Κλινικής, με συνολικό μερίδιο αγοράς 7,7% για το 2005. Ο όμιλος Ιασώ εκτός από τη μαιευτική κλινική ελέγχει πλέον και τη γενική κλινική Ιασώ General, κατέχοντας το 2005 το 11,3% της συνολικής αγοράς των γενικών και μαιευτικών κλινικών. Στον όμιλο της Βιοϊατρικής συμπεριλαμβάνεται και η Ευρωδιάγνωση ΑΕ, κατέχοντας από κοινού το 22,9% του συνόλου της αγοράς των διαγνωστικών κέντρων για το 2005, ενώ μέσω της Λευκός Σταυρός ο συγκεκριμένος όμιλος έχει παρουσία και στον τομέα των κλινικών (μερίδιο 0,7%). Τέλος, το μερίδιο του ομίλου Euromedica στο σύνολο της αγοράς των γενικών και μαιευτικών κλινικών για το 2005 ανέρχεται σε 10,2% στο δε σύνολο της αγοράς των διαγνωστικών κέντρων στο 10,3%.

Ο κλάδος υγείας αναμένεται να συνεχίσει τις αναπτυξιακές του τάσεις και κατά τα επόμενα έτη. Ειδικότερα οι συνεχείς εξελίξεις της ιατρικής επιστήμης, η άνοδος του βιοτικού επίπεδου των Ελλήνων και η αύξηση του μέσου όρου ηλικίας αναμένεται να συνεργήσουν στο γεγονός αυτό.

Επιπλέον οι ασφαλιστικές εταιρείες ενδέχεται να δραστηριοποιηθούν στο χώρο παροχής υπηρεσιών υγείας ούτως ώστε να είναι σε θέση να επιτύχουν αποκλιμάκωση τους κόστους και διεύρυνση του μεριδίου στο χώρο των ασφαλειών με ταυτόχρονη διατήρηση των παρεχόμενων υπηρεσιών σε υψηλά επίπεδα.

Ο αριθμός των συγχωνεύσεων και εξαγορών αναμένεται να αυξηθεί με στόχο τη δημιουργία μεγάλων και πολυδύναμων μονάδων παροχής υπηρεσιών πρωτοβάθμιας καθώς και δευτεροβάθμιας περίθαλψης. Οι μονάδες αυτές θα έχουν τη δυνατότητα επίτευξης οικονομιών κλίμακας και επέκτασης των δραστηριοτήτων τους σε χώρες

του εξωτερικού. Στη συνέχεια ακολουθεί η δεύτερη ενότητα που σχετίζεται με τις εξαγορές στον κλάδο της υγείας, παράγοντας σημαντικός στον οποίο οφείλεται η εκπόνηση της έρευνας που ακολουθεί αναφορικά με την εξαγορά του Ιασώ General Α.Ε. από τον όμιλο Ιασώ Α.Ε.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ

ΜΕΡΟΣ ΙΙ: ΕΞΑΓΟΡΕΣ – ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΕΞΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ

6.1 Ορισμός Εξαγορών και Συγχωνεύσεων

«Τίποτα δεν εστιάζει το μυαλό περισσότερο απ' ότι η συνεχής παρακολούθηση ενός ανταγωνιστή που θέλει να σε εξαφανίσει από το χάρτη...»

Wayne Calloway (Πρώην Διευθύνων Σύμβουλος PepsiCo)

Ως εξαγορά ορίζεται η συναλλαγή κατά την οποία μία επιχείρηση αποκτά ένα μέρος ή το σύνολο της συμμετοχής (μετοχές ή εταιρικά μερίδια) σε μία άλλη έναντι χρηματικού ανταλλάγματος. Οι εξαγορές διακρίνονται σε απλές και σε συγχωνευτικές. Σε μία απλή εξαγορά η εξαγοραζόμενη επιχείρηση συνεχίζει να υπάρχει ως υποκείμενο του δικαίου, ενώ σε μία συγχωνευτική εξαγορά η επιχείρηση που μεταβιβάζει την περιουσία της σε μία άλλη έναντι χρηματικού ανταλλάγματος παύει να υπάρχει ως υποκείμενο δικαίου.

Όταν σε μία συγχωνευτική εξαγορά δεν καταβάλλονται ως αντάλλαγμα χρήματα αλλά μερίδια συμμετοχής, η εξαγορά αυτή αποτελεί τη συγχώνευση των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Πιο συγκεκριμένα, ως συγχώνευση ορίζεται η πράξη με την οποία μία ή περισσότερες επιχειρήσεις λύονται χωρίς να ακολουθήσει η εκκαθάρισή τους, ενώ ταυτόχρονα μεταβιβάζουν το σύνολο της περιουσίας τους έναντι ανταλλάγματος σε άλλη, η οποία είτε προϋπάρχει, είτε δημιουργείται για το σκοπό αυτό. Τα αντάλλαγμα αποτελείται από μερίδια συμμετοχής της επιχείρησης στην οποία μεταβιβάστηκε η περιουσία των επιχειρήσεων που λύθηκαν και δίδεται σε όσους συμμετείχαν προηγουμένως στις επιχειρήσεις που νομικά έπαψαν να υπάρχουν.

Συνεπώς, δεν υπάρχουν ουσιαστικές διαφορές ανάμεσα στις εξαγορές και τις συγχωνεύσεις παρά μόνο:

1. στο είδος του ανταλλάγματος που προσφέρεται για την πραγματοποίησή τους και
2. στο «δικαίωμα λόγου» των παλαιών ιδιοκτητών της εξαγοραζόμενης επιχείρησης στο νέο καθεστώς ιδιοκτησίας, αφού στην περίπτωση της εξαγοράς είναι ανύπαρκτο, ενώ στην περίπτωση της συγχώνευσης υπάρχει, και η βαρύτητα του λόγου αυτού εξαρτάται από το ποσοστό συμμετοχής τους στην επιχείρηση που είναι το αποτέλεσμα της συγχώνευσης.

6.2 Τύποι Εξαγορών και Συγχωνεύσεων

Μπορούμε να διακρίνουμε τις εξαγορές ή συγχωνεύσεις ανάλογα με το είδος τους, σε:

- οριζόντιες, όταν και οι δύο επιχειρήσεις παράγουν τα ίδια προϊόντα,
- κάθετες, όταν μεταξύ τους υπάρχει σχέση πελάτη – προμηθευτή και αποσκοπούν στην καθετοποίηση της παραγωγής, τον πλήρη έλεγχο των τιμών και τη μείωση του κόστους παραγωγής,
- συμπληρωματικές, όταν οι δραστηριότητές τους είναι αλληλοσυμπληρούμενες, και ασυσχέτιστες όταν δεν υφίσταται σχέση μεταξύ εξαγοράζοντα – εξαγοραζόμενου

Ανάλογα με τη διαδικασία πραγματοποίησής τους διακρίνονται σε:

- φιλικές (amicable), όπου οι δύο εταιρείες επιθυμούν τη συγχώνευση ή εξαγορά και καθορίζουν από κοινού το αντίτιμό της και,
- επιθετικές/εχθρικές (hostile), όπου η διοίκηση της εταιρείας – στόχου δεν εγκρίνει την προταθείσα εξαγορά.

Με τον όρο «επιθετική εξαγορά» χαρακτηρίζεται η διαδικασία συγκέντρωσης μετοχών μίας εισηγμένης εταιρείας από μία ανταγωνιστική συνήθως επιχείρηση, με σκοπό η δεύτερη να αποκτήσει σταδιακά – και παρά τις όποιες αντιδράσεις – τον έλεγχο της πρώτης. Βέβαια, για να πραγματοποιηθεί αυτού του είδους η εξαγορά, απαραίτητη προϋπόθεση είναι να υπάρχει μεγάλη διασπορά στη σύνθεση του μετοχικού κεφαλαίου της εισηγμένης εταιρείας. Επισημαίνεται ότι όσο πιο μικρό ποσοστό μετοχών διαθέτει η διοίκηση της συγκεκριμένης εταιρείας, τόσο πιο εύκολο είναι για εκείνους που την εποφθαλμιούν να επιτύχουν το στόχο τους, αφού έτσι μπορούν να εξασφαλίσουν σε σύντομο διάστημα σημαντικό μέρος του μετοχικού

κεφαλαίου μέσω της αγοράς του από τους διάφορους μικρομετόχους. Σημειώνεται, επίσης, ότι η επιθετική εξαγορά είναι πολλές φορές το έσχατο «όπλο» για τις επιχειρήσεις που επιθυμούν να συνεργαστούν ή ακόμα να συνενωθούν με κάποια ομοειδή εταιρεία, αλλά η διοίκηση της τελευταίας αποκλείει κατηγορηματικά ένα τέτοιο ενδεχόμενο.

Δύο ειδικές περιπτώσεις εξαγορών και συγχωνεύσεων είναι:

- η μοχλευμένη εξαγορά (Leveraged Buy-Out)

Η μορφή αυτή εξαγοράς έχει το χαρακτηριστικό ότι η χρηματοδότησή της προέρχεται κατά ένα πολύ μεγάλο ποσοστό (τουλάχιστον 75%) από τραπεζικό δανεισμό κι όχι από τα ίδια κεφάλαια της εξαγοράστριας εταιρείας, για αυτό και ονομάζεται μοχλευμένη. Θεωρείται ως ένας από τους πλέον επιθετικούς τρόπους μεγέθυνσης της εξαγοράστριας επιχείρησης με ταυτόχρονη ανάληψη ιδιαίτερα υψηλού ρίσκου, καθώς είθισται οι δείκτες χρηματοοικονομικής μόχλευσης να ωθούνται σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα, με έντονα αρνητικές συνέπειες σε περιπτώσεις αποτυχίας της επιχειρηματικής αυτής προσπάθειας. Με σκοπό τη μείωση του κινδύνου, η μοχλευμένη εξαγορά θεωρητικά πρέπει να χρησιμοποιείται περισσότερο για ώριμες εταιρείες με προβλέψιμες ταμειακές ροές παρά για καινούριες επιχειρήσεις με υψηλό κίνδυνο.

- Η εξαγορά επιχειρήσεων από τη διοίκησή τους (Management Buy-Out)

Στην περίπτωση αυτή, η οποία είναι συγγενική με την προηγούμενη, μία επιχείρηση εξαγοράζεται από τα διευθυντικά της στελέχη. Σε περιπτώσεις μεγάλων επιχειρήσεων, οι οποίες και έχουν υψηλή κεφαλαιοποίηση, επειδή η εξαγορά ολόκληρης της επιχείρησης είναι πολύ δύσκολο να χρηματοδοτηθεί από τα διευθυντικά στελέχη, η εξαγορά αναφέρεται σε μία περιφερειακή θυγατρική ή παραγωγική μονάδα της επιχείρησης.

6.3 Οι Εξαγορές στον κλάδο των Ιδιωτικών Υπηρεσιών Υγείας στο εξωτερικό

Είναι γεγονός, ότι στον κλάδο συντελούνται κοσμογονικές αλλαγές που ξεκίνησαν από τις ΗΠΑ, επεκτάθηκαν στη Δυτική Ευρώπη και τώρα τελευταία κάνουν δειλά δειλά την εμφάνισή τους και στη χώρα μας.

Η ρευστότητα που διαθέτουν παγκοσμίως τα επενδυτικά funds αναζητούν κατεύθυνση, και ο κλάδος της Υγείας με τα υψηλά περιθώρια κέρδους που εμφανίζει είναι μια διέξοδος. Χαρακτηριστικό παράδειγμα στη χώρα μας είναι η εξαγορά του *Υγεία* από τη Marfin, αλλά και το επίσημο ενδιαφέρον της BC Partners (ελέγχει ήδη τη Hyatt) να αποκτήσει συμμετοχή στο Ιατρικό Κέντρο.

Σύμφωνα με τους ειδήμονες του κλάδου, στο εξωτερικό και κυρίως στις Η.Π.Α. η εισροή κεφαλαίων προς τις υπηρεσίες υγείας θα συνεχιστεί και τα επόμενα χρόνια. Οι εξαγορές ευνοούν τη μείωση του κόστους διοίκησης ενώ αυξάνουν την ποιότητα εξυπηρέτησης. Χαρακτηριστική είναι η πρόσφατη εξαγορά της HCA το 2006, της μεγαλύτερης εταιρείας διαχείρισης νοσοκομείων των ΗΠΑ. Πρόκειται για την ιστορικά μεγαλύτερη εξαγορά στα παγκόσμια επιχειρηματικά δρώμενα, καθώς η HCA διατηρεί τον έλεγχο και τη διαχείριση 180 νοσοκομείων στις ΗΠΑ. Οι τρεις όμιλοι που την εξαγόρασαν είναι οι Kohlberg Kravis Roberts, Bain Capital και Merrill Lynch, και η δυνατότητά τους να διαθέσουν το ποσό των 33 δις. δολαρίων καταδεινύει τη δυναμική και την ισχύ των επενδυτικών εταιρειών στο σύγχρονο παγκόσμιο χρηματοοικονομικό σκηνικό.

Η τάση των εξαγορών στον κλάδο της υγείας για το "buying versus building" πρόκειται να ενταθεί στο μέλλον, καθώς οι επενδυτές θα συνεχίσουν να εμπιστεύονται τον κλάδο αυτόν σε αντίθεση με την αβεβαιότητα που χαρακτηρίζει άλλους κλάδους, λόγω των διακυμάνσεων των τιμών και άλλων μακρο-οικονομικών παραγόντων. Επιπρόσθετα, η ρευστότητα θα αυξηθεί ακόμη περισσότερο, ενισχύοντας την κινητικότητα στο συγκεκριμένο χώρο. Παράλληλα, η ιδιοκτησία των ιδιωτικών κλινικών μεταβιβάζεται σταδιακά από ομάδες ιατρών σε μεγάλους χρηματοοικονομικούς ομίλους ή ασφαλιστικούς οργανισμούς, οι οποίοι με τη σειρά τους εισάγουν σύγχρονες μεθόδους προώθησης πωλήσεων, με γνώμονα την ποιοτική αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών. Εύλογα, η επικρατούσα κατάσταση στο εξωτερικό, επηρεάζει και τα τεκτενόμενα στη χώρα μας.

6.4 Το τοπίο των Εξαγορών στην Ελλάδα

Με κεκτημένη ταχύτητα από το 2005, τα επιχειρηματικά deals που πραγματοποιήθηκαν το 2006 άλλαξαν ουσιαστικά τον επιχειρηματικό χάρτη της χώρας. Οι εξαγορές που λαμβάνουν χώρα σε κάθε κλάδο, δημιουργούν ισχυρά

σχήματα ικανά να αντεπεξέλθουν στον εντεινόμενο ανταγωνισμό. Κύριο χαρακτηριστικό είναι οι εισροές ξένων κεφαλαίων για την αγορά ελληνικών επιχειρήσεων. Χαρακτηριστικά παραδείγματα, η Credit Agricole ξόδεψε 2 δισ. ευρώ για να αποκτήσει το 72% της Εμπορικής Τράπεζας, η Dubai Investments με 494 εκατ. ευρώ πήρε το 33/% της Marfin, και τα funds Apax και TGP μετά την TIM αγόρασαν με 325 εκατ. ευρώ και την Q-Telecom. Αντίστοιχα, οι Έλληνες επιχειρηματίες έχουν αντιληφθεί ότι η περίοδος αυτή είναι ιδανική για να προχωρήσουν σε εξαγορές και συμμαχίες και έχουν συμβάλει με τις κινήσεις τους στην αλλαγή του επιχειρηματικού χάρτη αλλά και στην αναθέρμανση της χρηματιστηριακής αγοράς.

Ο τομέας της υγείας «αναδείχθηκε» τη χρονιά που πέρασε ως νέο πεδίο επιχειρηματικής αντιπαράθεσης μεγάλων ιδιωτικών ομίλων και είναι από τους λίγους κλάδους που έχουν επενδυθεί πολλά εκατομμύρια ευρώ.

Όλα δείχνουν ότι το 2007 συνεχίζεται η εισροή ξένων κεφαλαίων αλλά και η τάση εξωστρέφειας των ελληνικών επιχειρήσεων και ιδιαίτερα σε χώρες της Βαλκανικής, του Αραβικού κόσμου και της Μεσογείου. Η Ελλάδα ανήκει στην ευρωζώνη, έχει πολιτική σταθερότητα και βρίσκεται σε στρατηγικής σημασίας γεωγραφική θέση που ουσιαστικά είναι η πύλη εισόδου στις αγορές της Μεσογείου, της Βόρειας Αφρικής, των Βαλκανίων και του Αραβικού κόσμου. Όλα τα παραπάνω, και με «σύμμαχο» την παγκόσμια ρευστότητα συνηγορούν στο ότι και στο μέλλον οι ελληνικές επιχειρήσεις θα συγκεντρώσουν το ενδιαφέρον των ξένων.

Στην Ελλάδα, υπάρχουν πολλές καλές εταιρείες, που πάσχουν όμως στο θέμα του management. Τα ξένα funds το γνωρίζουν αυτό και εκτιμάται ότι θα επιδιώξουν να αποκτήσουν τον έλεγχο ελληνικών εταιρειών. Στο στόχαστρο θα μπουν εταιρείες με χαμηλό δανεισμό και διαθέσιμα στο ταμείο. Το θέμα του management θα μας απασχολήσει και στην ανάλυση του Ιασώ General A.E.

6.5 Η ανάπτυξη των Εξαγορών στον Κλάδο της Υγείας

Έντονο είναι το κύμα ανακατατάξεων που παρατηρείται στον κλάδο της υγείας τα τελευταία χρόνια. Εξαγορές, συγχωνεύσεις μεταξύ μεγάλων εταιρειών του κλάδου, καθώς και επεκτάσεις πέραν των ελληνικών συνόρων, σε αγορές αναπτυσσόμενες όσον αφορά στον τομέα υπηρεσιών της υγείας, χαρακτηρίζουν την εποχή. Αποτέλεσμα της τάσης αυτής είναι η επικράτηση ισχυρών πολυδύναμων ομίλων

παροχής ιατρικών υπηρεσιών, οι οποίοι προσφέρουν πλήρες εύρος υπηρεσιών διάγνωσης και θεραπείας.

Η συνεχής κερδοφορία των επιχειρήσεων του χώρου – άρρηκτα συνδεδεμένη με ουκ ολίγα επενδυτικά σχέδια τα οποία κυοφορούνται – γεννά σενάρια για επικείμενες συμφωνίες είτε με Equity Funds είτε με άλλα ιδιωτικά νοσοκομεία που επιδιώκουν να επεκταθούν.

Το σύνολο σχεδόν των ιδιωτικών κλινικών βρίσκεται σε περίοδο διαπραγματεύσεων που έχουν στόχο εξαγορές, πωλήσεις μονάδων ή θυγατρικών εταιρειών. Πρακτικά αυτό σημαίνει ότι πάνω από 1.200 κλίνες αλλάζουν μετοχικά χέρια ή το συζητούν, γεγονός που ανησυχεί έντονα τις ασφαλιστικές, καθώς στην περιοχή της Αθήνας καταβάλλουν ως και το 80% των αποζημιώσεων για νοσοκομειακά προγράμματα.

Μία νέα για τα ελληνικά δεδομένα επιχειρηματική κίνηση υλοποιήθηκε από τη Marfin FG η οποία τον Ιανουάριο του 2006 απέκτησε το 49% των μετοχών της εισηγμένης στο ΧΑ «Υγεία». Σκοπός του χρηματοπιστωτικού ιδρύματος είναι η δημιουργία υπεραξίας μέσω κινήσεων αναδιοργάνωσης και υλοποίησης αναπτυξιακού επιχειρηματικού πλάνου. Η Marfin επένδυσε δεκάδες εκατομμύρια ευρώ για να αποκτήσει τον έλεγχο του «Υγεία», το οποίο με τη σειρά του ελέγχει πλέον πάνω από 30% των μετοχών του μαιευτηρίου «Μητέρα». Πριν από λίγο καιρό ο όμιλος του Ιατρικού Κέντρου απέκτησε έναν καθόλου ευκαταφρόνητο σύμμαχο, τον γερμανικό κολοσσό της υγείας Asklepios, που φημίζεται για την μακρόχρονη ιστορία του στο χώρο των ιδιωτικοποιήσεων κρατικών νοσοκομείων – στη Γερμανία είναι η εταιρεία που κερδίζει τους περισσότερους σχετικούς διαγωνισμούς. Σε ανάλογες κινήσεις σύμπραξης με ξένους επενδυτές προχωρούν και άλλοι επιχειρηματίες του χώρου, όπως η Dubai Holding που έχει εξαγοράσει την Marfin.

Τα νήματα στις εξελίξεις που επέρχονται φαίνεται να κινούνται από τον επικεφαλής τον όμιλο Marfin ο οποίος προετοιμάζει το επόμενο βήμα του στον κλάδο που, σύμφωνα με πληροφορίες, θα είναι στο χώρο της μαιευτικής. Ακόμη, σημαντικό ρόλο θα παίξουν η κλινική Metropolitan, η οποία, σύμφωνα με δήλωση κορυφαίου στελέχους βάζει τέρμα στα σενάρια περί πώλησής της και ο όμιλος του Ιατρικού Αθηνών που φέρνει τη ρομποτική στη σύγχρονη πραγματικότητα, διευρύνοντας παράλληλα την παρουσία του στα δυτικά προάστια με το άνοιγμα νέας κλινικής στο Περιστέρι και στη Ρουμανία.

Ταυτόχρονα, το αμερικανικό Fund Blackstone ακούγεται ότι ήδη συνομιλεί με δύο κορυφαίους ιδιωτικούς νοσηλευτικούς ομίλους.

ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ

Τον περασμένο Μάρτιο άνοιξε τις πύλες του το Ιατρικό Περιστερίου. Πρόκειται για γενική κλινική δυναμικότητας 70 κλινών και συνολικής δαπάνης 10 εκατ. ευρώ. Μετά την επέκταση από τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών στα Βαλκάνια με δεύτερο διαγνωστικό κέντρο στη Ρουμανία, ακούγεται έντονα ότι ο όμιλος σχεδιάζει την ίδρυση σε δύο ακόμη βαλκανικές πρωτεύουσες.

Επισημαίνεται ότι τα εγκαίνια του Ιατρικού Βουκουρεστίου πραγματοποιήθηκαν από την κατά 100% θυγατρικής του εταιρείας Medsana. Υπογραμμίζεται ότι ο Όμιλος Ιατρικού Αθηνών δραστηριοποιείται στη Ρουμανία από το 1997, μέσω του διαγνωστικού Medsana, και συγκαταλέγεται από το 2000 ανελλιπώς στις 10 καλύτερες ξένες επιχειρήσεις της χώρας. Το Ιατρικό Αθηνών, η μητρική εταιρεία του Medsana, αριθμεί σήμερα στην Ελλάδα 9 Νοσοκομεία, 8 στην Αττική και 1 στη Θεσσαλονίκη με δυναμικότητα περίπου 1.200 κλινών. Επίσης, γεγονός είναι η σύμπραξη του Ιατρικού με τον ισχυρότερο όμιλο υγείας σε όλη την Ευρώπη Asklepios ο οποίος ιδρύθηκε το 1984 και σήμερα διαθέτει 97 νοσοκομεία, απασχολεί 32.000 εργαζομένους και πραγματοποιεί ετήσιο κύκλο εργασιών που υπερβαίνει τα 2 δισ. ευρώ. Υπογραμμίζεται ότι η ιδιοκτήτρια εταιρεία του Ομίλου Ιατρικό Αθηνών διατηρεί το πλειοψηφικό πακέτο της εταιρείας, το οποίο και υπερβαίνει το 51% του μετοχικού της κεφαλαίου.

METROPOLITAN

Στο Metropolitan Hospital ολοκληρώθηκαν οι εργασίες ανέγερσης της νέας μονάδας πλησίον της κύριας και το ύψος της επένδυσης εκτιμάται ότι ανήλθε σε περίπου 20 εκατ. ευρώ. Σε ό,τι αφορά τα στατιστικά μεγέθη της κίνησης ασθενών το 2005, η εταιρεία αναφέρει ότι το Metropolitan Hospital παρείχε υπηρεσίες υγείας σε περίπου 18.500 εσωτερικούς ασθενείς, με τη μέση πληρότητα να αγγίζει το 80%. Η εξέλιξη στην κίνηση έναντι του προηγούμενου έτους όσον αφορά στους εσωτερικούς ασθενείς ανήλθε σε περίπου 7,5 % και όσον αφορά στους εξωτερικούς ασθενείς σε 21%. Όσον αφορά στην κερδοφορία της εταιρείας, από τη διοίκησή της σημειώνεται ότι θα κινηθεί οριακά θετικότερη από τη χρήση 2004. τέλος, ο κύκλος εργασιών του νοσοκομείου ανήλθε σε περίπου 67 εκατ. ευρώ το 2005 έναντι 55,7 εκατ. ευρώ το

2004 παρουσιάζοντας αύξηση 20,3%. Ακόμη, προχωρά σε επεκτατικές κινήσεις καθώς ετοιμάζει κίνηση στην ευρύτερη Βαλκανική, ενώ έχει ήδη ανοίξει τις πόρτες της η γειτνιάζουσα ογκολογική μονάδα με 80 κλίνες.

Ευρωκλινικη Αθηνων

Η Ευρωκλινική είναι πλέον μέλος του Ομίλου Eureko. Ο κύκλος εργασιών της εταιρείας το πρώτο 11μηνο ανήλθε στα 40,4 εκατ. ευρώ, παρουσιάζοντας αύξηση 11,63% σε σχέση με το 2004, με κέρδη προ φόρων 5,7 εκατ. ευρώ, αριθμητικό αποτέλεσμα που σηματοδοτεί άνοδο κατά 22,09%. Το 2005 δαπανήθηκε το ποσό των 3,2 εκατ. ευρώ για την ανανέωση του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού και για την επέκταση των κτιριακών εγκαταστάσεων του ομίλου. Σε ό,τι αφορά τον τεχνολογικό εξοπλισμό, η επένδυση είναι συνεχής.

Euromedica

Στα 136 εκατ. ευρώ εκτιμάται ότι ανήλθαν τα ενοποιημένα αποτελέσματα χρήσεως της Euromedica. Η εταιρεία εξαγόρασε το 15% της κλινικής Γαβριλάκη, επιτυγχάνοντας έτσι την επέκτασή της στα Χανιά, αλλά και την ενσωμάτωση του διαγνωστικού της που στεγαζόταν στη συγκεκριμένη κλινική. Σημειώνεται ότι με τον τρόπο αυτό ο όμιλος Euromedica αποκτά παρουσία στο χώρο της δευτεροβάθμιας περίθαλψης και στο Νομό Χανίων έπειτα από το Ηράκλειο, όπου ήδη λειτουργεί την Κλινική Μητέρα.

Επιπρόσθετα, ο όμιλος Euromedica (Λιακουνάκος-Axon) στο πλαίσιο εξέτασης εναλλακτικών τρόπω χρηματοδότησης συνομιλεί με ισχυρό fund του εξωτερικού. Η εταιρεία προχωρά σε μικρό χρονικό διάστημα σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου ύψους 100 εκατ. ευρώ και την έκδοση αναλαμβάνει αμερικανική τράπεζα. Σύμφωνα με πληροφορίες, μέσω αυτής αναμένεται να εισέλθουν Αμερικανοί επενδυτές. Παράλληλα, ο αριθμός των κλινικών των οποίων τον έλεγχο διατηρεί η Axon Holdines, θα περάσουν στην Euromedica, ενώ κάποιες εξ αυτών θα συγχωνευθούν.

Υγεια

Το Θεραπευτήριο προχώρησε το 2005 στην εξαγορά όλων των μηχανημάτων του Υγεία Οφθαλμός Οφθαλμολογικό Κέντρο Α.Ε., τα οποία παρέχουν διαγνωστικές

υπηρεσίες, και παράλληλα στη μεταβίβαση του συνόλου των μετοχών που κατείχε στην εταιρεία Οφθαλμός Α.Ε., η οποία είναι και ο βασικός μέτοχος της εταιρείας.

Το Υγεία έχει ήδη πωληθεί στη Marfin (το 49% στη Marfin Capital), ενώ στη συνέχεια αγόρασε το 24,83% της μαιευτικής κλινικής Μητέρα. Το «Μητέρα» θα διατηρήσει τη νομική και διοικητική αυτοτέλεια του. Οι ιατροί – μέτοχοί του θα συμμετέχουν στο διοικητικό συμβούλιο και στην εκτελεστική επιτροπή του «Υγεία», ο δε εκάστοτε πρόεδρος του «Μητέρα» θα προεδρεύει και του διοικητικού συμβουλίου του «Υγεία».

Η αναδιάρθρωση του νοσοκομείου Υγεία φαίνεται πως αρχίζει να αποδίδει καρπούς, σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της νέας διοίκησης, βάσει των τελευταίων οικονομικών αποτελεσμάτων. Μετά τη συνένωση του θεραπευτηρίου «Υγεία» με το μαιευτήριο «Μητέρα», ακολούθησε η απόκτηση και δεύτερου μαιευτηρίου εξασφαλίζοντας, καθώς φαίνεται, το 67,8% των μετοχών της Λητώ ΑΕ. Υπενθυμίζεται ότι το Λητώ εκτός από το Υγεία (είχε κάνει πρόταση μαζί με το μαιευτήριο Μητέρα) διεκδικούσαν η Euromedica αλλά και ομάδα γιατρών του ιδίου του μαιευτηρίου. Σημειώνεται ότι ήδη ορισμένοι ενεργοί γιατροί του Λητώ που δεν συμφωνούν με την αγοραπωλησία έφυγαν από το εν λόγω μαιευτήριο και προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στο Ιασώ. Υπενθυμίζεται ότι ήδη το Υγεία έχει προχωρήσει σε επένδυση ύψους 24 εκατ. ευρώ στην Αλβανία για την κατασκευή ιδιόκτητης νοσοκομειακής μονάδας δυναμικότητας 140 κλινών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΌΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ

7.1 Ιστορικά Στοιχεία

Ιδρύθηκε το 1976 υπό την επωνυμία Μαιευτική και Γυναικολογική ΑΕ. Το 1995 η επωνυμία της άλλαξε στην σημερινή ενώ ξεκίνησε δραστηριότητες το 1996. Η εταιρεία είναι εισηγμένη στο Χ.Α.Α. Στεγάζεται σε ιδιόκτητο κτίριο εννέα ορόφων συνολικής έκτασης 28.889 τ.μ.

Πέραν των αιθουσών τοκετών, διαθέτει οκτώ χειρουργικές αίθουσες, μονάδα εντατικής θεραπείας ενηλίκων, μονάδα εντατικής νοσηλείας νεογνών, τμήμα ενδοσκοπικής χειρουργικής και λαπαροσκοπήσεων, τμήμα εγκυμοσύνης υψηλού κινδύνου και μονάδα γυναικολογικής ογκολογίας Laser. Λειτουργεί επίσης πλήρως

εξοπλισμένο διαγνωστικό κέντρο στο οποίο πραγματοποιούνται κάθε χρόνο πάνω από 620.000 εξετάσεις, καθώς επίσης και τμήμα παθολογικής και ακτινοθεραπευτικής ογκολογίας, πλαστικής χειρουργικής, υποβοηθούμενης αναπαραγωγής και διατροφικής υποστήριξης. Στα εξωτερικά ιατρεία λειτουργούν συνολικά 14 διαφορετικά εξειδικευμένα τμήματα.

Το 2005 φιλοξένησε 24.885 εσωτερικούς ασθενείς, ενώ τα μαιευτικά περιστατικά ανήλθαν σε 14.095. Τα έσοδα από τους εσωτερικούς ασθενείς κάλυψαν το 74,9% των συνολικών εσόδων του 2005. Οι επενδύσεις της εταιρείας την τριετία 2002 – 2004 ανήλθαν σε €61,9 εκατ., αποβλέποντας στην αναβάθμιση των παρεχομένων υπηρεσιών, ενώ για το 2005 ανήλθαν σε €8,7 εκατ. Το 2004 ολοκληρώθηκε η ανέγερση του κτιρίου της παιδιατρικής κλινικής δυναμικότητας 65 κλινών.

Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP DATABANK (2006), κατατάσσεται στην 2η θέση μεταξύ των 20 μεγαλυτέρων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει συνόλου ενεργητικού 2004. Αναλυτικά, η ιστορική αναδρομή του ομίλου παρουσιάζεται στη συνέχεια.

1996

Το Μάιο ξεκινά τη λειτουργία της η Κλινική ΙΑΣΩ σε ένα υπερσύγχρονο κτιριακό συγκρότημα με χώρους υψηλής αισθητικής και λειτουργικότητας, που παρέχουν άνεση, ασφάλεια και εξυπηρέτηση. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι σε διάστημα μόλις επτά μηνών (Ιούνιο - Δεκέμβριο) το ΙΑΣΩ κατέλαβε τη δεύτερη θέση σε πωλήσεις μεταξύ των ιδιωτικών μαιευτικών κλινικών, με ποσοστό 23,4%. Έκτοτε διατηρεί σταθερά την πρώτη θέση, διαδραματίζοντας ηγετικό ρόλο στο χώρο της υγείας.

1996-1999

Τίθενται σε λειτουργία 7 νοσηλευτικές μονάδες 283 κλινών, υπερσύγχρονες αίθουσες τοκετού, 8 χειρουργικές αίθουσες εξοπλισμένες με σύστημα transfer ασθενών, τμήματα ενδοσκοπικής χειρουργικής και λαπαροσκοπήσεων, μονάδα εντατικής θεραπείας ενηλίκων, μονάδα εντατικής νοσηλείας νεογνών, εργαστήρια, καθώς και ένα από τα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα στην Ευρώπη.

Παράλληλα, το 1999, το ΙΑΣΩ αποκτά τον έλεγχο του μαιευτηρίου «HPA», το οποίο διαθέτει άδεια λειτουργίας Γενικής Κλινικής. Η εξαγορά αυτή επιτρέπει στο ΙΑΣΩ να διευρύνει τις δραστηριότητές του και να προσφέρει επιπλέον υπηρεσίες

2000

Η ΙΑΣΩ Α.Ε., κατόπιν εγκρίσεως από το Δ.Σ. του Χ.Α. στις 25-05-2000, εισάγεται στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αθηνών, με έναρξη διαπραγμάτευσης των μετοχών της στις 09-06-2000.

Η Εταιρία συμπεριλαμβάνεται στο δείκτη FTSE ASE 40, στον οποίο συμμετέχουν επιλεκτικά εισηγμένες εταιρίες που πληρούν αυστηρά κριτήρια σε σχέση με τα χρηματιστηριακά τους μεγέθη και τη γενικότερη πορεία τους στην αγορά.

2001

Τον Ιούνιο ιδρύονται δύο νέες θυγατρικές εταιρίες για την προώθηση ισάριθμων δραστηριοτήτων:

Η εταιρία με την επωνυμία «ΙΑΣΩ ΝΟΤΙΩΝ ΠΡΟΑΣΤΙΩΝ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ».

Η συγκεκριμένη Μονάδα, δυναμικότητας περίπου 200 κλινών, θα διαθέτει Μαιευτική, Γυναικολογική, Γενική Κλινική, Διαγνωστικό Κέντρο και πιθανότατα Παιδιατρική Κλινική.

Η εταιρία με την επωνυμία «ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΠΟΛΥΔΥΝΑΜΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΠΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ - ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ».

Στόχος του Κέντρου Αποκατάστασης είναι η αποθεραπεία περιστατικών των κλινικών του Ομίλου ΙΑΣΩ, καθώς και άλλων περιστατικών ιδρυμάτων του εσωτερικού ή του εξωτερικού.

Τον Οκτώβριο ξεκινούν τα έργα για την ανέγερση της Παιδιατρικής - Παιδοχειρουργικής Κλινικής, δυναμικότητας 65 κλινών, καθώς και του νέου υπόγειου χώρου στάθμευσης αυτοκινήτων.

Το Νοέμβριο η μετοχή της Εταιρίας συμπεριλαμβάνεται και στο Γενικό Δείκτη του Χ.Α., επαληθεύοντας την ευρωστία των χρηματοοικονομικών μεγεθών της, καθώς και την εκτίμηση των Θεσμικών Φορέων, Αρχών της αγοράς, αλλά και του ευρύτερου επενδυτικού κοινού.

2002

Η Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εταιρίας αποφάσισε τη διανομή πρόσθετου μερίσματος 0,52 Ευρώ ανά μετοχή. Η συνολική απόδοση στους μετόχους ανέρχεται σε περίπου 10%, με αποτέλεσμα το ΙΑΣΩ να συγκαταλέγεται στις εταιρίες με τις υψηλότερες αποδόσεις διεθνώς.

Παράλληλα, η Εταιρία αναβαθμίζει την οργάνωση και λειτουργία της με ενίσχυση του στελεχιακού της δυναμικού και εφαρμογή σύγχρονων συστημάτων Εταιρικής Διακυβέρνησης.

Το Νοέμβριο υπογράφεται μεταξύ της ΙΑΣΩ Α.Ε. και Ιατρών της περιοχής Θεσσαλίας μνημόνιο συνεργασίας με σκοπό την ίδρυση, ανέγερση και λειτουργία Γενικής και Μαιευτικής Κλινικής στην περιοχή της Θεσσαλίας. Συστήνεται η Ανώνυμη Εταιρία με την επωνυμία ΙΑΣΩ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Ε., που θα αποτελέσει το φορέα υλοποίησης του επενδυτικού σχεδίου.

Το Δεκέμβριο ιδρύονται επιπλέον δύο νέες θυγατρικές εταιρίες. Η εταιρία «ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΗ Α.Ε.», η οποία θα αποτελέσει το φορέα ίδρυσης και λειτουργίας Παιδιατρικής - Παιδοχειρουργικής Κλινικής, δυναμικότητας 65 κλινών και εταιρία «ΙΑΣΩ SERVICES Α.Ε.», η οποία θα αναπτύξει πρόσθετες δραστηριότητες του Ομίλου πέραν των ιατρικών, που αρχίζουν σταδιακά να υλοποιούνται από το έτος 2003.

Αξίζει να σημειωθεί ότι το 2002 είναι μια χρονιά διεθνούς προβολής του Ομίλου. Το επιτυχημένο μοντέλο και η αναπτυξιακή πορεία του ΙΑΣΩ παρουσιάζονται με ειδικά αφιερώματα στο «BBC World», στους «New York Times», στο γερμανικό περιοδικό «Capital» κ.α.

2003

Τον Απρίλιο πραγματοποιούνται τα επίσημα εγκαίνια της κλινικής ΙΑΣΩ General, η οποία και ξεκινά τη λειτουργία της σε πλήρη ανάπτυξη των νοσηλευτικών της τμημάτων και μονάδων.

Στην κλινική εφαρμόζονται πρωτοποριακές ιατρικές μέθοδοι, όπως π.χ. χειρουργική αντιμετώπιση της καρδιακής ανεπάρκειας με τη χρήση μηχανικής καρδιάς.

Επίσης, συστήνεται και λειτουργεί στην κλινική ΙΑΣΩ General η Επιτροπή Ηθικής & Δεοντολογίας, η οποία είναι η πρώτη στη χώρα μας υπό τέτοια σύσταση και με τις συγκεκριμένες αρμοδιότητες.

Στην κλινική ΙΑΣΩ ολοκληρώνονται οι επεκτάσεις και η αναβάθμιση του εξοπλισμού των τμημάτων και των χειρουργικών μονάδων και ολοκληρώνεται το σύστημα κοστολόγησης των υπηρεσιών με τη μεθοδολογία Activity Based Costing.

Παράλληλα, αποκτάται έκταση 50 στρεμμάτων για την ανέγερση του ΙΑΣΩ Θεσσαλίας, δίνεται προέγκριση καταλληλότητας του οικοπέδου και εκπονούνται οι μελέτες περιβαλλοντικών επιπτώσεων και οι αρχιτεκτονικές μελέτες.

2004

Το ΙΑΣΩ, το μοναδικό ιδιωτικό θεραπευτήριο που επελέγη ως Επίσημος Αδειούχος Υπηρεσιών Υγείας και Φιλοξενίας, στηρίζει ενεργά την εθνική προσπάθεια για την επιτυχία των Ολυμπιακών Αγώνων.

Στα πλαίσια της κοινωνικής πολιτικής του ΙΑΣΩ συνάπτεται συνεργασία με το Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας για τη νοσηλεία νεογνών στη Μονάδα Εντατικής Νοσηλείας της κλινικής, με ειδικές τιμές που καλύπτονται από τα ασφαλιστικά ταμεία.

Ολοκληρώνεται η επέκταση των κτιριακών εγκαταστάσεων και του πολυώροφου χώρου στάθμευσης της κλινικής ΙΑΣΩ General. Στο νέο κτιριακό συγκρότημα θα στεγασθούν τα διαγνωστικά εργαστήρια, τα εξωτερικά ιατρεία, καθώς και η μονάδα τεχνητού νεφρού.

Ολοκληρώνεται η κατασκευή του κτιρίου της Παιδιατρικής - Παιδοχειρουργικής Κλινικής ΙΑΣΩ, δυναμικότητας 65 κλινών, η λειτουργία της οποίας θα συμπληρώσει τον κύκλο -τοκετός, μητέρα, παιδί- των παρεχόμενων ιατρικών υπηρεσιών του Ομίλου. Η κλινική, η οποία θα λειτουργήσει τους προσεχείς μήνες, θεωρήθηκε ήδη πρότυπο αρχιτεκτονικού σχεδιασμού και λειτουργικότητας για τα ευρωπαϊκά δεδομένα.

Εκδίδεται η οριστική έγκριση καταλληλότητας του οικοπέδου για την ανέγερση της κλινικής ΙΑΣΩ Θεσσαλίας και εκπονούνται οι λοιπές μελέτες προκειμένου να ληφθούν οι υπόλοιπες άδειες.

Το Δεκέμβριο υπογράφεται σύμβαση με την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος για τη δημιουργία ειδικής πιστωτικής κάρτας ΙΑΣΩ με μοναδικά προνόμια για τους κατόχους της.

2005

Το 2005 η εταιρεία "ΙΑΣΩ Services A.E" μετονομάζεται σε "Medstem Services A.E". Στις δραστηριότητές της συγκαταλέγεται η εκμετάλλευση των καταστημάτων που λειτουργούν στις κλινικές ταυ ομίλου καθώς και η λειτουργία της τράπεζας ομφαλοπλακουντιακού αίματος με την εμπορική επωνυμία "Cryobanks International

Services Athens". Η Cryobanks αποτελεί την επιστημονικά και τεχνολογικά αρτιότερα εξοπλισμένη μονάδα συλλογής επεξεργασίας, φύλαξης και κρυοσυντήρησης βλαστοκυττάρων στην Ελλάδα που φυλάσσει όλα τα μοσχεύματα στα εργαστήριά της. Λειτουργεί σύμφωνα με τις οδηγίες και τον έλεγχο μίας από τις μεγαλύτερες τράπεζες των Η.Π.Α., η οποία είναι πιστοποιημένη από το AABB (American Association of Blood Banks) και τα FDA (Food and Drugs Administration). Επιπλέον η Medstem Services σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα, κυκλοφορεί μια νέα πιστωτική κάρτα visa, την My Club Card, με πολλά προνόμια για τους κατόχους της, τόσο στις επιχειρήσεις του Ομίλου ΙΑΣΩ, όσο και στις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις.

Το Δεκέμβριο του ίδιου έτους πραγματοποιείται έκτακτη γενική συνέλευση των μετόχων του ΙΑΣΩ Θεσσαλίας για αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και ξεκινούν οι εργασίες για την ανέγερση της κλινικής.

7.2 Όραμα και Αξίες του Ομίλου

Όραμα

«Οικοδομούμε ένα Πρότυπο Σύστημα Παροχής Ολοκληρωμένων Υπηρεσιών Υγείας»

Αξίες

- Προσήλωση στις ανάγκες των ασθενών
- Σεβασμός στην ιατρική δεοντολογία και προαγωγή της επιστημονικής γνώσης
- Δημιουργικές πρωτοβουλίες για τους ανθρώπους του ομίλου
- Κοινωνική υπευθυνότητα
- Σεβασμός στο περιβάλλον
- Υψηλές αποδόσεις στους μετόχους

7.3 Περιγραφή του αντικειμένου εργασιών

Οι κλινικές του Ομίλου καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα διαγνωστικών, θεραπευτικών και ερευνητικών υπηρεσιών με στόχο τη διεύρυνση των υπηρεσιών, προκειμένου να ικανοποιούνται όλο και περισσότερες από τις ανάγκες των πελατών, με την παροχή

καινοτόμων υπηρεσιών σε υπερσύγχρονα νοσηλευτικά ιδρύματα. Στην κλινική ΙΑΣΩ καλύπτονται όλα τα περιστατικά μαιευτικής και γυναικολογίας, καθώς και ένα εκτεταμένο φάσμα διαγνωστικών και θεραπευτικών υπηρεσιών.

Πιο συγκεκριμένα, στο ΙΑΣΩ καλύπτονται όλα τα περιστατικά μαιευτικής και γυναικολογίας, καθώς και ένα εκτεταμένο φάσμα διαγνωστικών και θεραπευτικών υπηρεσιών. Το ΙΑΣΩ είναι το μεγαλύτερο και από τα πιο σύγχρονα μαιευτήρια της Ευρώπης, με περισσότερους από 13.500 τοκετούς και 23.500 νοσηλευθέντες το 2003. Έχει μία από τις καλύτερες μονάδες εντατικής θεραπείας νεογνών στον κόσμο, την πλέον σύγχρονη στην Ελλάδα, καθώς και μία από τις μεγαλύτερες μονάδες καρδιοτοκογραφίας στη Ευρώπη.

Η Κλινική σήμερα διαθέτει συνοπτικά:

- Δυναμικότητα 350 κλινών σε πλήρη ανάπτυξη.
- Πλήρως εξοπλισμένες αίθουσες τοκετών.
- Εννέα χειρουργικές αίθουσες με εξοπλισμό τελευταίας τεχνολογίας.
- Μονάδα Εντατικής Θεραπείας Ενηλίκων (ΜΕΘ).
- Μονάδα Εντατικής Νοσηλείας Νεογνών (ΜΕΝΝ).
- Τμήμα ενδοσκοπικής χειρουργικής και λαπαροσκοπήσεων.
- Τμήμα εγκυμοσύνης υψηλού κινδύνου.
- Μονάδα Γυναικολογικής Ογκολογίας Laser.

Διαγνωστικό Κέντρο

Διαγνωστικές & Θεραπευτικές Υπηρεσίες για τη Γυναίκα

Περισσότερες από 650.000 διαγνωστικές εξετάσεις πραγματοποιούνται κάθε χρόνο στο ΙΑΣΩ. Το διαγνωστικό κέντρο λειτουργεί με έμπειρο ιατρικό προσωπικό, σύγχρονα μηχανήματα και περιλαμβάνει ιατρικές υπηρεσίες ειδικά για τη γυναίκα, όπως:

- Κέντρο Μαστού, Γυναικολογικοί - Μαιευτικοί Υπέρηχοι, Εμβρυομητρική Ιατρική, Ενδοκρινολογικό - Διαβητολογικό - Μέτρηση Οστικής Πυκνότητας, Τμήμα καθ' έξιν Αποβολών, Ουροδυναμικό τμήμα, Περιγεννητική Παθολογοανατομία, Κυτταρολογικές εξετάσεις, Μονάδα Κολποσκοπήσεων

Διαγνωστικές Υπηρεσίες για όλη την Οικογένεια

Κεντρικά Εργαστήρια Ιατρικής Βιοπαθολογίας, Τμήμα Ιατρικών Απεικονίσεων (Ακτινολογικό - Αξονικός, Μαγνητικός Τομογράφος - Μαστογράφος - Υπέρηχοι – Triplex), Καρδιολογικό τμήμα, Παθολογοανατομικό, Πυρηνική ιατρική, Check Up, Παιδιατρικό (νεογνών), Καρδιολογικό (νεογνών), Ακοολογικό (νεογνών), Νεανική Γυναικολογία, Τμήμα Διαγνωστικής Ενδοσκόπησης Πεπτικού

Άλλες υπηρεσίες

Τμήμα Παθολογικής Ογκολογίας (Χημειοθεραπείας), Κέντρο Ακτινοθεραπευτικής Ογκολογίας - Βραχυθεραπείας και Στερεοτακτικής Ακτινοθεραπείας, Πλαστική, Επανορθωτική και Αισθητική Χειρουργική – Laser, Υποβοηθούμενη Αναπαραγωγή - I.V.F, Κέντρο Διατροφικής Υποστήριξης και Διαιτολογίας,

Εξωτερικά Ιατρεία

Τα εξειδικευμένα τμήματα που λειτουργούν στα εξωτερικά ιατρεία του ΙΑΣΩ είναι:

Γναθοχειρουργικό, Γυναικολογικό, Δερματολογικό, Διαιτολογικό, Ενδοκρινολογικό, Θωρακοχειρουργικό, Καρδιολογικό, Μονάδα Κολποσκοπήσεων, Νευροχειρουργικό, Ορθοπεδικό, Οφθαλμολογικό, Πλαστικής χειρουργικής, Χειρουργικό, Ωτορινολαρυγγολογικό

7.4 Το μοντέλο ΙΑΣΩ αποτελεί παγκόσμια πρωτοπορία

Επιχειρηματικό Μοντέλο: Πολυμετοχική Δομή

Το επιχειρηματικό μοντέλο του ΙΑΣΩ βασίζεται πρωτίστως στον ιατρό, ο οποίος, πέραν της ιατρικής του ιδιότητας, είναι μέτοχος και επομένως έχει λόγο στις διαδικασίες λειτουργίας του νοσοκομείου.

Η επιτυχία κάθε επιχείρησης βασίζεται στην ικανοποίηση των πελατών της. Όσο ο ιατρός – που βασικό του μέλημα είναι η ικανοποίηση των ασθενών του και η δημιουργία μακροχρόνιας σχέσης εμπιστοσύνης μαζί τους – προσπαθεί για τη συνεχή

αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών, η επιτυχία του ΙΑΣΩ είναι εξασφαλισμένη.

Το επιτυχημένο αυτό μοντέλο λειτουργίας, σε συνδυασμό με την εφαρμογή αυστηρών προτύπων εταιρικής διακυβέρνησης και το αποτελεσματικό management, συντελούν στην επιτυχία του ΙΑΣΩ.

7.5 Η Στρατηγική του ΙΑΣΩ

Γίνεται αντιληπτό ότι ο όμιλος συνδυάζει εξαιρετική ποιότητα υπηρεσιών με την ικανοποίηση των πελατών σε λογικές τιμές. Στο μέλλον, σκοπεύει στην αύξηση του ανταγωνιστικού του πλεονεκτήματος με την εφαρμογή του πλάνου που περιλαμβάνει:

- Πανελλαδική ανάπτυξη με βάση το μοντέλο Ιασώ
- Παρουσία σε όλους τους τομείς υπηρεσιών υγείας (π.χ. γενική κλινική, παιδιατρική κλινική, πλαστική χειρουργική κ.λπ.)
- Μείωση κόστους μέσω οικονομιών κλίμακας
- Γεωγραφική εξάπλωση στην επικράτεια
- Συνεργασία με καταξιωμένους Ιατρούς και Διεθνούς Φήμης Ιδρύματα
- Αξιοποίηση της τεράστιας πελατειακής βάσης

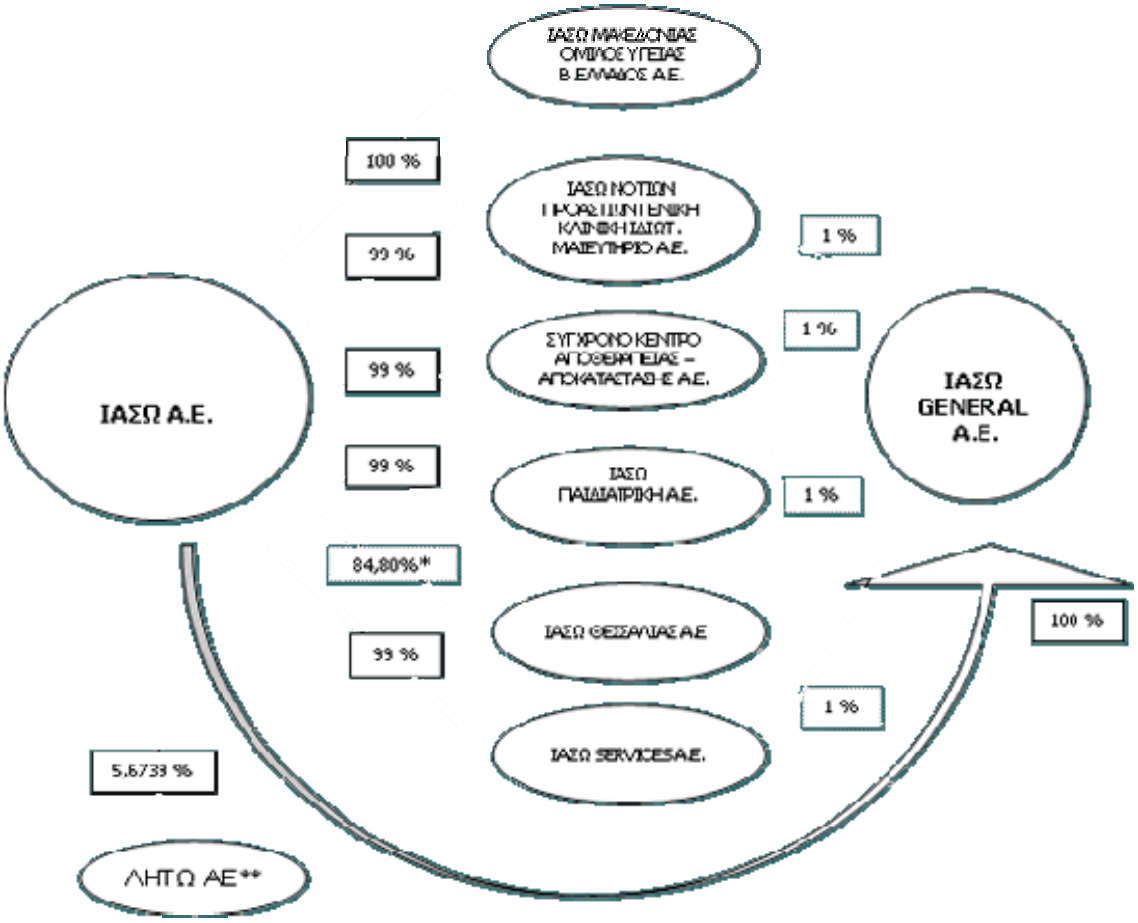
Όπως έχει δείξει η ευρωπαϊκή εμπειρία, η ιδιοκτησία ιδιωτικών κλινικών μεταβιβάζεται σταδιακά από ομάδες γιατρών σε μεγάλους χρηματοοικονομικούς ομίλους ή ασφαλιστικούς οργανισμούς, οι οποίοι με τη σειρά τους εισάγουν σύγχρονες μεθόδους προώθησης πωλήσεων. Οι γιατροί-μέτοχοι του Ιασώ έχουν πλέον αντιληφθεί ότι θα πρέπει να παραχωρήσουν το μάνατζμεντ της εταιρείας είτε σε στρατηγικό επενδυτή είτε σε επαγγελματία έμμισθο μάνατζερ που να έχει το δικαίωμα της υπογραφής. Ήδη στην προσπάθεια βελτίωσης της διαδικασίας στρατηγικού σχεδιασμού ανάπτυξης του ομίλου, το Δ.Σ. της Μητρικής έχει αναθέσει στην εταιρεία συμβούλων NBGI, το σχεδιασμό του αναπτυξιακού πλάνου και τη σύνταξη μελέτης περαιτέρω βελτίωσης του τρόπου λειτουργίας των υφιστάμενων εταιρειών.

7.6 Δομή του Ομίλου

Οι εταιρείες που περιλαμβάνονται στον Όμιλο ΙΑΣΩ είναι οι ακόλουθες:

1. Η μητρική εταιρεία «ΙΑΣΩ» ΜΑΙΕΥΤΙΚΟ – ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΟ – ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ – ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ – ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ & ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε. και οι θυγατρικές:
2. «ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε.» στην οποία η μητρική εταιρεία συμμετέχει με ποσοστό 97,95% και ιατροί της περιοχής Αθηνών συμμετέχουν με ποσοστό 2,05%,
3. «ΙΑΣΩ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑΣ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.» στην οποία η μητρική εταιρεία συμμετέχει με ποσοστό 100%,
4. «ΙΑΣΩ ΝΟΤΙΩΝ ΠΡΟΑΣΤΙΩΝ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ – ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε.» στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 99% και η θυγατρική εταιρεία «ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε.» συμμετέχει με ποσοστό 1%,
5. «ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΠΟΛΥΔΥΝΑΜΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΠΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ Α.Ε.» στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 99% και η θυγατρική εταιρεία «ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε.» συμμετέχει με ποσοστό 1%,
6. «ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΗ Α.Ε.» στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 99% και η θυγατρική εταιρεία «ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε.» συμμετέχει με ποσοστό 1%,
7. «ΙΑΣΩ SERVICES Α.Ε.» στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 99% και η θυγατρική εταιρεία «ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε.» συμμετέχει με ποσοστό 1%,
8. «ΙΑΣΩ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ – ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε.» στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 80,34% και ιατροί της περιοχής Θεσσαλίας συμμετέχουν με ποσοστό 19,66%.

Σημειώνουμε ότι μέχρι τώρα, οι υπηρεσίες που προσφέρει ο Όμιλος περιορίζονται στις υπηρεσίες του μαιευτηρίου ΙΑΣΩ, της γενικής κλινικής ΙΑΣΩ General και της εταιρείας Medstem Services. Στις δραστηριότητες της τελευταίας συγκαταλέγεται η εκμετάλλευση των καταστημάτων που λειτουργούν στις κλινικές του Ομίλου, καθώς και η λειτουργία της Τράπεζας βλαστοκυττάρων. Στο διάγραμμα που ακολουθεί περιγράφονται τα ποσοστά ιδιοκτησίας του Ομίλου.


ΙΑΣΩ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑΣ Β ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
100 %
ΙΑΣΩ ΝΟΤΙΩΝ
99 %
1 %
ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΚΕΝΤΡΟ
99 %
1 %
ΙΑΣΩ Α.Ε.
ΙΑΣΩ GENERAL A.E.
ΙΑΣΩ
99 %
1 %
84,80%*
100 %
ΙΑΣΩ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Ε
99 %
1 %
ΙΑΣΩ SERVICES Α.Ε.
5,6733 %
ΛΗΤΩ ΑΕ**

ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΤΟΥ ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε. ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΙΑΣΩ Α.Ε.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.

8.1 Ιστορικά Στοιχεία – Περιγραφή του αντικειμένου εργασιών

Ιδρύθηκε στην Αθήνα το 1994 αρχικά ως γυναικολογική κλινική, υπό την επωνυμία Ήρα Μαιευτικό & Γυναικολογικό Ινστιτούτο Αθηνών ΑΕ, προερχόμενη από μετατροπή σε ΑΕ της Ήρα Μαιευτικό & Γυναικολογικό Ινστιτούτο Αθηνών ΕΠΕ η οποία συστάθηκε το 1973. Το 1998 εξαγοράστηκε εξ ολοκλήρου από την Ιασώ ΑΕ και η επωνυμία της άλλαξε σε Μαιευτικό & Γυναικολογικό Ινστιτούτο Αθηνών λειτουργώντας παράλληλα ως γυναικολογική και γενική κλινική.

Από το 2002 φέρει την σημερινή της επωνυμία, ενώ από το Νοέμβριο του ιδίου έτους, αφού ανακαινίστηκε πλήρως (η επένδυση ανήλθε στο ύψος των €31,8 εκατ.), λειτουργεί ως γενική κλινική. Η γενική κλινική υπάγεται σε 100% θυγατρική του ΙΑΣΩ και έχει στελεχωθεί με γνωστούς ιατρούς από τον ιδιωτικό και το δημόσιο τομέα, ακολουθώντας το πολυμετοχικό μοντέλο του ΙΑΣΩ ως προς τη μετοχική σύνθεση. Η συνολική επένδυση της μητρικής εταιρείας στη νέα γενική κλινική ανέρχεται στα 73,4 εκατ. ευρώ μέχρι σήμερα εκ των οποίων τα 54,58 εκατ. ευρώ αφορούν την εξαγορά της εταιρείας, στην οποία ανήκε το μαιευτήριο ΗΡΑ και τη μετέπειτα αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου. Στεγάζεται σε ιδιόκτητο κτίριο 10.000 τ.μ., η δε τεχνολογική της υποδομή περιλαμβάνει και τη δυνατότητα μετάδοσης ψηφιακών εικόνων μέσω internet και intranet.

Η θυγατρική εταιρεία Ιασώ General δραστηριοποιείται στο χώρο της Υγείας ως Γενική Κλινική καλύπτοντας όλα τα Παθολογικά και Χειρουργικά περιστατικά, εκτός των περιστατικών της μαιευτικής και γυναικολογίας. Επίσης διαθέτει πλήρη και οργανωμένα τμήματα εξωτερικών ιατρείων, διαγνωστικών εργαστηρίων και επειγόντων περιστατικών. Πιο συγκεκριμένα, Διαθέτει δύο Μονάδες Εντατικής Θεραπείας, μία Μονάδα Αυξημένης Φροντίδας και 11 χειρουργικές αίθουσες, ενώ λειτουργεί και Μονάδα Στηθάγχης καθώς και Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών. Από

τη φύση της όπως και στη μητρική εταιρεία η λειτουργία της μπορεί να διακριθεί σε περιστατικά εσωτερικών ασθενών (Παθολογικά, Χειρουργικά) τα οποία απαιτούν νοσηλεία ασθενών και σε περιστατικά εξωτερικών ασθενών τα οποία δεν απαιτούν νοσηλεία ασθενών.

Αξίζει επιπλέον να σημειωθεί ότι η λειτουργία της Κλινικής υποστηρίζεται από τα πλέον σύγχρονα συστήματα ηλεκτρονικής υποδομής, καθώς είναι εξοπλισμένο με πλήρες δίκτυο δομημένης καλωδίωσης και οπτικών ινών, συστήματα τηλεμετρίας και ιατρικών εφαρμογών λογισμικού (RIS, MUSE, QS, CIS, LIS, BMS), όπως επίσης και υπερσύγχρονο σύστημα μηχανοργάνωσης και διαχείρισης επιχειρησιακών πόρων SAP R/3.

Παράλληλα, η Κλινική έχει προχωρήσει σε συμφωνίες επιστημονικής συνεργασίας σε ερευνητικά προγράμματα με μεγάλα και καταξιωμένα κέντρα του εξωτερικού, με γνωστότερα τα Harefield Hospital, Imperial College. Το παραπάνω γεγονός επιβεβαιώνει το υψηλό επίπεδο επιστημονικής κατάρτισης του ιατρικού και νοσηλευτικού προσωπικού του, καθώς και την αρτιότητα του εξοπλισμού.

Το 2005 νοσηλεύτηκαν στην κλινική 10.296 εσωτερικοί ασθενείς (35.641 ημ. νοσηλείας). Το 2004 ολοκληρώθηκε η ανέγερση του νέου 4όροφου κτηρίου επί της Λ. Μεσογείων στο οποίο και ήδη στεγάζονται εκτός από γραφεία, το διαγνωστικό κέντρο και το κέντρο φυσικοθεραπείας, ενώ στην πλήρη ανάπτυξή του το θεραπευτήριο θα διαθέτει συνολικά 222 κλίνες. Οι επενδύσεις της εταιρείας κατά τη χρήση 2005 ανήλθαν σε €1,8 εκατ. Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP DATABANK (2006), κατατάσσεται στην $6^{η}$ θέση μεταξύ των 20 μεγαλυτέρων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει συνόλου ενεργητικού 2004.

- Πρόκειται για την πιο σύγχρονη και εξελιγμένη τεχνολογικά γενική κλινική της χώρας και καλύπτει ένα ευρύ φάσμα ιατρικών υπηρεσιών.
- Διαθέτει καταξιωμένους ιατρούς διεθνούς φήμης και εξειδικευμένες ιατρικές ομάδες.
- Έχει συνάψει διεθνείς συνεργασίες με κορυφαία νοσηλευτικά ιδρύματα παγκοσμίως και συμμετέχει σε πρωτοποριακά ερευνητικά προγράμματα.
- Εφαρμόζει για πρώτη φορά στην Ελλάδα, με ολοκληρωμένο τρόπο, τις υψηλότερες προδιαγραφές διασφάλισης της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. Έχει συστήσει επιτροπή Δεοντολογίας η οποία λειτουργεί στα πρότυπα των αντίστοιχων διεθνών επιτροπών,
- Είναι ένας κοινωνικά υπεύθυνος οργανισμός.

8.2 Ιστορικό της Εξαγοράς

Μέσα στο γενικότερο πλαίσιο των ανακατατάξεων που χαρακτηρίζουν τον κλάδο των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας, ο όμιλος Ιασώ προχώρησε πριν λίγα χρόνια στην εξαγορά του μαιευτηρίου ΗΡΑ. Είναι σαφές πως το ΗΡΑ δυσκολευόταν να ανταποκριθεί πλήρως στις ραγδαίες εξελίξεις της ιατρικής τεχνολογίας, στοιχείο που διείδε ο όμιλος και προχώρησε στη στρατηγικής σημασίας επιχειρηματική κίνηση.

Στόχος του ΙΑΣΩ είναι η ανάπτυξη ενός πρότυπου ανθρωποκεντρικού οργανισμού- θεσμού στο χώρο της παροχής ιατρικών υπηρεσιών, όπου θα διασφαλίζεται συστηματικά το υψηλότερο δυνατό επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η υλοποίηση του αναπτυξιακού προγράμματος, με επενδύσεις στο χώρο των αμιγώς γενικών και παιδιατρικών κλινικών, καθώς και η γεωγραφική εξάπλωση, σε συνδυασμό με ποιοτικές ανατάξεις των υπηρεσιών επιβεβαιώνουν την ηγετική θέση του ΙΑΣΩ στον κλάδο και την πρόθεσή του να διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό και την ύφεση που τον χαρακτηρίζει. Με αυτό το σκεπτικό, δημιουργείται στη χώρα μας μία από τις πιο σύγχρονες κλινικές στην Ευρώπη, δυναμικότητας 222 κλινών η οποία καλύπτει ένα ευρύ φάσμα διαγνωστικών και θεραπευτικών υπηρεσιών. Πρόκειται για την εξαγορά της μαιευτικής κλινικής ΗΡΑ Α.Ε. το 1999 από τον όμιλο ΙΑΣΩ. Ο όμιλος κατέχει πλέον το 96,07% της εταιρείας.

Η κλινική ΗΡΑ, πλήρως ανακαινισμένη, ξεκινάει τους πρώτους μήνες του 2003 τη λειτουργία της, ως αμιγώς γενική κλινική. Προκειμένου να αποφευχθούν συσχετισμοί με το ΗΡΑ, αλλά και να αναπτυχθεί η έννοια του Ομίλου ΙΑΣΩ, η νέα κλινική μετονομάζεται σε ΙΑΣΩ General. Η πληρότητα και η γνωστοποίηση της υψηλής ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών της νέας κλινικής αποτελούν τους βασικούς στόχους του Ομίλου.

Παράλληλα, η εξαγορά αυτή αποτελεί την απάντηση του Ομίλου ΙΑΣΩ για παροχή υψηλού επιπέδου ιατρικών υπηρεσιών στον τομέα των αμιγώς γενικών κλινικών. Στελεχωμένη με ιατρούς διεθνούς φήμης, έμπειρο επιστημονικό, νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό και εξοπλισμένη με μηχανήματα τελευταίας τεχνολογίας είναι το πρώτο «έξυπνο νοσοκομείο» και η μοναδική κλινική στην Ελλάδα και το χώρο της Ανατολικής Ευρώπης που διαθέτει την υποδομή και τη δυνατότητα μετάδοσης ψηφιακών εικόνων και ιατρικών πληροφοριών μέσω Internet και Intranet (δηλαδή οι ιατροί μπορούν να λαμβάνουν εικόνα της πάσης φύσεως

εργαστηριακών εξετάσεων των ασθενών τους, που πραγματοποιούνται τα επιμέρους εργαστήρια της κλινικής, σε οποιοδήποτε σημείο βρίσκονται, εντός ή εκτός νοσοκομείου).

Η νέα κλινική αποτελεί το όχημα για να αποκτήσει ο όμιλος ΙΑΣΩ κυρίαρχο ρόλο στο χώρο των γενικών κλινικών και να ενισχύσει την ηγετική του παρουσία τόσο στον επιστημονικό τομέα, με αξιόλογες ιατρικές διακρίσεις και με την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών, όσο και στο χρηματοοικονομικό τομέα, ενισχύοντας τη θέση του σε μία διαρκώς αυξανόμενη ανταγωνιστική αγορά.

Συνεπώς, η εξαγορά της κλινικής από τον όμιλο Ιασώ προσφέρει:

- **Εξαιρετική Υποδομή:** με τη λειτουργία του Ιασώ General το 2003, ο όμιλος απέκτησε μία πρότυπη, υπερσύγχρονη νοσοκομειακή μονάδα, σε παγκόσμιο επίπεδο.
- **Στρατηγικά τοποθετημένο στην περιοχή της Βόρειο – Ανατολικής Αττικής,** που:
  - ☑ Αποτελεί την ταχύτερα αναπτυσσόμενη σε υποδομές περιοχή στο Νομό Αττικής.
  - ☑ Βρίσκεται κοντά στον κόμβο της Αττικής Οδού, εξασφαλίζοντας άμεση σύνδεση με το Διεθνές Αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος και τα λιμάνια Λαυρίου και Ραφήνας.
- **Διεθνείς Συνεργασίες:**
  - ☑ Σημαντικότατες επιστημονικές συνεργασίες με κορυφαίους Έλληνες και ξένους ιατρούς.
  - ☑ Συνεργασίες με κορυφαία νοσηλευτικά ιδρύματα παγκοσμίως και συμμετοχή σε πρωτοποριακά ερευνητικά προγράμματα.
- **Τεχνολογία Αιχμής:**
  - ☑ Το μοναδικό νοσοκομείο στην Ελλάδα και ένα από τα ελάχιστα στον κόσμο που διαθέτουν σύστημα ηλεκτρονικής διαχείρισης της ιατρικής εικόνας (P.A.C.S.).
  - ☑ Υπερσύγχρονη καρδιοχειρουργική μονάδα, δύο από τις πλέον σύγχρονες μονάδες εντατικής θεραπείας σε παγκόσμιο επίπεδο, μονάδα αυξημένης φροντίδας, πλήρες διαγνωστικό κέντρο.

8.3 Βασικοί Ανταγωνιστές

Οι κύριοι ανταγωνιστές του ΙΑΣΩ General είναι τα νοσοκομεία EUROMEDICA, ΙΑΤΡΙΚΟ, METROPOLITAN HOSPITAL, ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ, ΥΓΕΙΑ και ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ.

1. EUROMEDICA

Ιδρύθηκε το 1974 στη Θεσσαλονίκη υπό την επωνυμία Δανιηλίδη Κ. Ι. Παναγιά ΑΕ ύστερα από μετατροπή σε ΑΕ της προσωπικής επιχείρησης του Κ. Δανιηλίδη η οποία υπήρχε από το 1954. Στις 21.8.2001 μετέφερε την έδρα της στην Αθήνα, άλλαξε την επωνυμία της στην σημερινή και απορρόφησε τις εταιρείες Euromedica ΑΕ, Κυανούς Σταυρός Γενική Κλινική ΑΕ, Τατιάνα – Euromedica ΑΕ και Euromedica – Αλεξάνδρειον Διαγνωστικό Κέντρο Θεσσαλονίκης ΑΕ. Η εταιρεία εκμεταλλεύεται 4 κλινικές και 12 διαγνωστικά κέντρα, οι δε κλινικές αντιπροσωπεύουν το 70,5% των συνολικών εσόδων της για το 2005. Οι επενδύσεις της εταιρείας σε πάγια ανήλθαν στο ύψος των €3,4 εκατ. περίπου για το 9μηνο του 2005. Ο όμιλος Euromedica έχει παρουσία σε 8 νομούς της χώρας, περιλαμβάνει 12 γενικές και μαιευτικές κλινικές (συνολικής δυναμικότητας 1.182 κλινών) και 20 διαγνωστικά κέντρα, στα οποία λειτουργούν συνολικά 65 διαφορετικά τμήματα, ενώ χρησιμοποιεί 76.000 τ.μ. εγκαταστάσεων και απασχολεί 1.556 άτομα μόνιμο προσωπικό και 1.000 και πλέον συνεργαζόμενους ιατρούς. Διατηρεί συμβάσεις με όλα σχεδόν τα δημόσια ασφαλιστικά ταμεία και τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, ενώ κατά το 2005 τα διαγνωστικά κέντρα του ομίλου δέχτηκαν 455.000 επισκέψεις, στις δε κλινικές πραγματοποιήθηκαν 253.085 ημέρες νοσηλείας. Για την περίοδο 2001-2005 οι επενδύσεις του ομίλου για εκσυγχρονισμό ανήλθαν σε €81 εκατ., ενώ για την τρέχουσα 2ετία (2006-2007) ο όμιλος θα επενδύσει για εκσυγχρονισμό €31 εκατ. Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP DATABANK (2006), κατατάσσεται στην 3^{η} θέση μεταξύ των 20 μεγαλυτέρων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει συνόλου ενεργητικού 2004.

2. ΙΑΤΡΙΚΟ

Ιδρύθηκε το 1983. Το 1998 απορρόφησε τις εταιρείες Απολλώνιο Θεραπευτήριο ΑΕ και Ιατρικό Διαβαλκανικό Κέντρο ΑΕ και στις 31.12.2001 τις εταιρείες Ιατρικό Αθηνών Κλινική Παλ. Φαλήρου ΑΕ και Iassis ΑΕ. Είναι εισηγμένη στο Χ.Α.Α. και στην Ελλάδα εκμεταλλεύεται το Ιατρικό Διαβαλκανικό στη Θεσσαλονίκη (380 κλίνες), την Κλινική Ψυχικού (105 κλίνες), το Ιατρικό Κέντρο στο Μαρούσι και το Παιδιατρικό Αθηνών (290 κλίνες), το Ιατρικό Παλαιού Φαλήρου (100 κλίνες), την κλινική Ίασις στον Πειραιά (75 κλίνες), την κλινική της Δάφνης (100 κλίνες), ενώ από το Σεπτέμβριο του 2006 αναμένεται να αρχίσει τη λειτουργία της η κλινική Περιστερίου. Το 2005 στις κλινικές της εταιρείας νοσηλεύτηκαν 52.040 εσωτερικοί ασθενείς (176.103 ημέρες νοσηλείας και 30.000 εγχειρήσεις), οι οποίοι κάλυψαν το 83,6% των συνολικών εσόδων του 2005, ενώ οι εξωτερικοί ασθενείς ανήλθαν σε 220.700. Οι επενδύσεις κατά την τριετία 2002-2004 ανήλθαν στο ύψος των €43,5 εκατ. και περιλαμβάνουν αγορά οικοπέδων, βελτιώσεις και επέκταση κτιριακών εγκαταστάσεων καθώς και αγορά νέου εξοπλισμού, ενώ για το 2005 ανήλθαν σε €4,9 εκατ. Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP DATABANK (2006), κατατάσσεται στην 1^{η} θέση μεταξύ των 20 μεγαλυτέρων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει συνόλου ενεργητικού 2004.

3. METROPOLITAN

Ιδρύθηκε το 1999, ενώ άρχισε πλήρεις δραστηριότητες τον Μάιο του 2001. Το 2005 πραγματοποιήθηκαν στην κλινική 50.023 ημέρες νοσηλείας (18.212 εσωτερικοί ασθενείς). Διαθέτει τμήμα βραχείας νοσηλείας, δύο Μ.Ε.Θ., καθώς και μονάδα αυξημένης φροντίδας (step-down). Τα έσοδα της κλινικής από τους εσωτερικούς ασθενείς κάλυψαν το 86,8% των συνολικών εσόδων για το 2005. Το επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρείας εκτιμάται για τη διετία 2005-2006 σε €18 εκατ. και αφορά την επέκταση των κτιριακών εγκαταστάσεων, καθώς επίσης και νέο ιατρικό εξοπλισμό. Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP DATABANK (2006), κατατάσσεται στην 5^{η} θέση μεταξύ των 20 μεγαλυτέρων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει συνόλου ενεργητικού 2004.

4. ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ

Ο Ερυθρός Σταυρός δημιουργήθηκε το 1863 από την επιθυμία του ιδρυτή του, Ερρίκου Ντυνάν.Το Νοσοκομείο «Ερρίκος Ντυνάν» δημιουργήθηκε με δαπάνη του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού και λειτουργεί ως κοινωφελές, μη κερδοσκοπικό ίδρυμα, προσφέροντας σημαντικότατο κοινωνικό έργο στους τομείς της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, αλλά και ευρύτερα στο κοινωνικό σύνολο, διαθέτοντας το σύνολο του πλεονάσματος κάθε χρήσης του σε κοινωφελείς σκοπούς του Ελληνικού Ερυθρού Σταυρού.

5. ΥΓΕΙΑ

Ιδρύθηκε το 1970 και είναι εισηγμένη στο Χ.Α.Α. Στις 24.1.06 ο όμιλος Marfin Financial Group ΑΕ Συμμετοχών απέκτησε το 49% του μετοχικού κεφαλαίου της τιτλούχου. Στεγάζεται σε ιδιόκτητο 15όροφο κτίριο στο Μαρούσι, συνολικής επιφάνειας 28.000 τ.μ. Στο θεραπευτήριο λειτουργούν 11 κλινικές παθολογικού τομέα, 22 κλινικές χειρουργικού τομέα, 6 διαγνωστικά εργαστήρια, 8 απεικονιστικά εργαστήρια, 16 χειρουργικές αίθουσες, 10 εξωτερικά ιατρεία καθώς επίσης και τμήμα διασφάλισης ποιότητας. Τα έσοδα από τους εσωτερικούς ασθενείς κάλυψαν το 81,7% των συνολικών εσόδων του 2005. Οι επενδύσεις της εταιρείας σε κτίρια και τεχνικά έργα ανήλθαν το 2004 σε €8,7 εκατ. και το 2003 σε €5,7 εκατ., ενώ το 2005 προχώρησε σε επενδύσεις απαραίτητες για την εύρυθμη λειτουργία του θεραπευτηρίου πάντοτε στα πλαίσια της διαρκούς ανανέωσης του ιατροτεχνολογικού εξοπλισμού. Το Μάιο του 2002 προχώρησε σε σύναψη συμφωνίας διασύνδεσης με το διεθνώς αναγνωρισμένο Harvard Medical Intl, ενώ το Μάρτιο του 2006 ανακοινώθηκε συμφωνία στρατηγικής συνεργασίας μεταξύ της τιτλούχου και του μαιευτηρίου Μητέρα. Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP DATABANK (2006), κατατάσσεται στην $4^{η}$ θέση μεταξύ των 20 μεγαλυτέρων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει συνόλου ενεργητικού 2004.

6. ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ

Ιδρύθηκε το 1970 υπό την επωνυμία Μαιευτήριον Αθηνών ΑΕ. Από το 1996 λειτουργεί ως γενική κλινική και φέρει τη σημερινή της επωνυμία. Ανήκει στον όμιλο των εταιρειών της Interamerican, ενώ τη διοίκησή της έχει αναλάβει η εταιρεία Medicom Systems AE. Στην κλινική λειτουργούν διάφορες μονάδες όπως αγγειοχειρουργική, αναισθησιολογική, γενικής χειρουργικής, γναθοχειρουργική, ενδοκρινολογική, θωρακοχειρουργική, καρδιολογική, καρδιοχειρουργική, laser, εντατικής, μαστού, νευροχειρουργική, ογκολογική, ορθοπεδική, αθλητικών κακώσεων, ουρολογική, οφθαλμολογική, παθολογική, γαστρεντερολογική, πλαστικής, πνευμονολογικής, ρευματολογικής, φυσικοθεραπείας, λαπαροσκόπησης, ΩΡΛ και διαγνωστικά εργαστήρια. Προσφέρει τη δυνατότητα συνεργασίας με μεγάλα νοσηλευτικά ιδρύματα του εξωτερικού όπως το Memorial Sloan Kettering και το Johns Hopkins. Το 2005 πραγματοποιήθηκαν στην κλινική 31.914 ημέρες νοσηλείας (8.919 εσωτερικοί ασθενείς), ενώ 86,8% των συνολικών της εσόδων προήλθε από τους εσωτερικούς ασθενείς. Το επενδυτικό πρόγραμμα της εταιρείας ανήλθε το 2005 σε €3,6 εκατ. και αφορούσε κυρίως κτίρια και βελτιώσεις κτιρίων, ενώ για το 2006 οι επενδύσεις θα ανέλθουν σε €2 εκατ. και θα αφορούν κυρίως ιατρικό εξοπλισμό. Σύμφωνα με στοιχεία της ICAP DATABANK (2006), κατατάσσεται στην 9^{η} θέση μεταξύ των 20 μεγαλυτέρων εταιρειών του κλάδου Υγείας βάσει συνόλου ενεργητικού 2004.

8.4 Δυνάμεις / Πλεονεκτήματα κύριων Ανταγωνιστών

EUROMEDICA

- Χαρακτηρίζεται από ισχυρή παρουσία στην Αθήνα, τη Βόρεια Ελλάδα και την Κρήτη
- Διαθέτει ανεπτυγμένο δίκτυο διαγνωστικών κέντρων μέσω των οποίων παραπέμπονται ασθενείς στις κλινικές
- Δυνατότητα επίτευξης οικονομιών κλίμακας (910 κλίνες)
- Μεγάλη ακίνητη περιουσία
- Εταιρεία εισηγμένη στο Χ.Α.Α.

ΙΑΤΡΙΚΟ

- Καλή γεωγραφική τοποθέτηση σε κύριες πόλεις (Αθήνα / Θεσσαλονίκη)
- Ευρεία γκάμα παρεχόμενων υπηρεσιών
- Σύγχρονες εγκαταστάσεις και υποδομή σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη

METROPOLITAN

- Παρουσία στα νότια προάστια χωρίς άλλο ανταγωνιστή
- Σύγχρονες εγκαταστάσεις

ΥΓΕΙΑ

- Δυνατό brand name
- Μεγάλη ακίνητη περιουσία
- Παρουσία σε ανεπτυγμένη περιοχή της Αθήνας
- Εταιρεία εισηγμένη στο Χ.Α.Α.
- Υψηλό μερίδιο αγοράς: περίπου 14%
- Εξαγορά του Υγεία από τον Όμιλο Marfin. Η εμπλοκή της Marfin με την απόκτηση ισχυρής θέσης στο θεραπευτήριο Υγεία 49% δημιουργεί νέα δυναμική.

ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ

- Στρατηγικά τοποθετημένο στο κέντρο της Αθήνας
- Σημαντικός αριθμός κλινών (450)
- Υψηλή πληρότητα
- Δυνατό brand name, όσον αφορά στην ποιότητα και το κόστος των ιατρικών υπηρεσιών
- Πολύ μοντέρνες, υψηλού επιπέδου εγκαταστάσεις

8.5 Στρατηγικές Ανταγωνισμού

EUROMEDICA

- Γεωγραφική επέκταση – πρόσφατες εξαγορές στη Δυτική Μακεδονία και τη Ρόδο
- Επικεντρώνει σε μικρές γενικές κλινικές και διαγνωστικά κέντρα
- Προσπάθεια να επιτύχει μείωση κόστους

ΙΑΤΡΙΚΟ

- Εξάπλωση στην Αττική
- Ξεκίνησε ένα νέο πρόγραμμα χρηματοδότησης με την EUROBANK (πιστωτικές κάρτες, ειδικές τιμές). Επιδιώκει συνεργασία με ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες. Σε μία περίοδο που γίνεται αρκετή συζήτηση αναφορικά με τις συνεργασίες ιδιωτικών νοσοκομείων και ασφαλιστικών εταιρειών, το Ιατρικό Αθηνών έκανε την έκπληξη και υπέγραψε πρόσφατα συμφωνία με Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος με όρους που παλιότερα είχε απορρίψει.
- Ενδιαφέρον για επέκταση στα Βαλκάνια

2.3 METROPOLITAN

- Σκοπεύει να λειτουργήσει μία νέα μαιευτική κλινική στα νότια προάστια της Αθήνας
- Λειτούργησε δύο μονάδες εξωτερικών ιατρείων (μέσω των οποίων εισήχθη στον τομέα πρωτοβάθμιας περίθαλψης)

2.4 ΥΓΕΙΑ

- Πρόσφατα ανανέωσε τη συνεργασία με ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες

2.5 ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ

- Θυγατρική της EUREKO, στην οποία επίσης ανήκει η ασφαλιστική εταιρεία INTERAMERICAN

- Σχεδιάζει την παροχή πρωτοβάθμιας περίθαλψης με τη λειτουργία 10 εξωτερικών ιατρείων, ένα εκ των οποίων έχει ήδη τεθεί σε λειτουργία
- Η EUREKO παρέχει δευτεροβάθμια περίθαλψη μέσω των δικών της κλινικών (Ευρωκλινική, Ευρωκλινική Παίδων, Αθηναϊκή Κλινική)
- Ενδιαφέρον για επέκταση στα Βαλκάνια

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9: ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΞΑΓΟΡΑΣ ΤΟΥ ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε. ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΙΑΣΩ Α.Ε.

9.1 Μεθοδολογία της έρευνας

9.1.1 Σκοπός

Στο πλαίσιο της ανάλυσης του φαινομένου των εξαγορών στον κλάδο των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας, κρίνεται σκόπιμη η εκπόνηση έρευνας με στόχο την αξιολόγηση της εξαγοράς της γενικής κλινικής Ιασώ General Α.Ε. από τον Όμιλο Ιασώ Α.Ε. Θεωρήσαμε ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα τη μελέτη αυτή περίπτωσης, καθώς είναι μία σχετικά πρόσφατη εξαγορά (2002) που αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα των ανακατατάξεων που χαρακτηρίζουν το χώρο της Υγείας τα τελευταία χρόνια, μέσω των εξαγορών και των συγχωνεύσεων.

9.1.2 Αντικείμενο

Ακολουθεί η επεξεργασία των ποιοτικών και ποσοτικών δεικτών της εταιρείας με αντίστοιχη σύγκριση με τον όμιλο και τον κλάδο στους ποσοτικούς – χρηματοοικονομικούς δείκτες. Στην αξιολόγηση εμπεριέχονται και αντίστοιχα γραφήματα. Η ανάλυση της διαχρονικής εξέλιξης των δεικτών και η σύγκριση που πραγματοποιείται γίνεται με στόχο τη διερεύνηση του βαθμού στον οποίο η εξαγορά που πραγματοποιήθηκε είναι επιτυχής ή το αντίθετο. Στο σημείο αυτό είναι αναγκαίο να αναφέρουμε ότι ο κλάδος της Υγείας έχει μία ιδιαιτερότητα σε σχέση με τους υπόλοιπους κλάδους; η ανάλυση των ποιοτικών δεικτών (π.χ. μέση διάρκεια νοσηλείας, παραγωγικότητα απασχολουμένων κ.λπ.) είναι απαραίτητη και εξίσου σημαντική με την ανάλυση των χρηματοοικονομικών δεικτών, καθώς είναι δυνατό να εμφανίζουν μία θετική εικόνα του νοσοκομείου σε αντίθεση με την πορεία των ποσοτικών αριθμοδεικτών. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις, στις οποίες παρατηρείται μία αντίθετη πορεία της εξαγοράς από αυτήν που αναμενόταν αρχικά, λόγω λάθος χειρισμών ή κακής εκτίμησης της υφιστάμενης κατάστασης των εταιρειών.

Αξίζει να σημειωθεί, ότι από τότε που ξεκίνησε η κλινική τη λειτουργία της έχουν περάσει ήδη τέσσερα χρόνια, άρα έχει μεσολαβήσει ένα ικανοποιητικό διάστημα που βοηθά στην αξιολόγηση της βελτίωσης των αποτελεσμάτων και της ανάπτυξης του General. Η εξαγορά πραγματοποιήθηκε το 2002 και τα εγκαίνια του νοσοκομείου το 2003.

Στη συνέχεια, ακολουθεί η ανάλυση των ποιοτικών δεικτών, των ποσοτικών – χρηματοοικονομικών αριθμοδεικτών, ενώ τέλος παρατίθενται τα συμπεράσματα της έρευνας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 10: ΠΟΙΟΤΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

10.1 Γενικά περί δεικτών αξιολόγησης

Οι δείκτες είναι συνήθως τα βασικά εργαλεία για την πραγματοποίηση της αξιολόγησης. Είναι μεταβλητές που βοηθούν στη μέτρηση των αλλαγών. Το ποιοι δείκτες πρέπει να χρησιμοποιούνται κάθε φορά εξαρτάται από το αντικείμενο της αξιολόγησης.

Οι δείκτες πρέπει να χαρακτηρίζονται από τέσσερα στοιχεία: **εγκυρότητα, αξιοπιστία, ευαισθησία και εξειδίκευση**.

Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να μπορούν να μετράνε με σαφήνεια το προσδιορισμένο αντικείμενο, να παρέχουν το ίδιο αποτέλεσμα ανεξάρτητα από τους ερευνητές που τους χρησιμοποιούν, να είναι ευαίσθητοι στις τυχόν πραγματοποιούμενες αλλαγές των υπό μελέτη φαινομένων και καταστάσεων, και να υπάρχει η δυνατότητα μέτρησης μίας αλλαγής της συγκεκριμένης κατάστασης που έχουμε οριοθετήσει για μελέτη.

Οι δείκτες αξιολόγησης είναι ιδιαίτερα δύσκολο να ταξινομηθούν, αφού το εύρος των μετρήσεων που καλούνται να υλοποιήσουν είναι απίθανα μεγάλο.

10.2 Η περίπτωση του Ιασώ General Α.Ε.

Με σκοπό την αξιολόγηση του Ιασώ General κρίνεται σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν ορισμένοι βασικοί δείκτες εισροών και επάρκειας, εκροών, αποδοτικότητας και παραγωγικότητας. Στο σημείο αυτό σημειώνουμε ότι τα έτη που περιλαμβάνουμε στη μελέτη καλύπτουν το χρονικό διάστημα από το 2002 μέχρι και το 2006, καθώς από αυτήν τη χρονική περίοδο το νοσοκομείο ΗΡΑ μετονομάζεται στη Γενική Κλινική Ιασώ General. Συγκεκριμένα, το 2003 πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια και άρχισε η πλήρης λειτουργία του, όπως έχει ήδη προαναφερθεί.

Επιπρόσθετα, θα πρέπει να υπογραμμίσουμε ότι χρησιμοποιούμε τους ποιοτικούς δείκτες αξιολόγησης σε μίκρο-επίπεδο, δηλαδή σε επίπεδο νοσοκομειακής κλινικής, προκειμένου να αποκτήσουμε μία πιο εμπεριστατωμένη εικόνα της εξαγοράς του Ιασώ General Α.Ε. από τον όμιλο Ιασώ Α.Ε. Συχνά, η πορεία των ποιοτικών δεικτών απεικονίζει σαφέστερα την ανάπτυξη μίας κλινικής από ό,τι η στείρα εξέλιξη των χρηματοοικονομικών δεικτών. Για το λόγο αυτό, ο συνδυασμός και των δύο κατηγοριών δεικτών (ποιοτικοί - ποσοτικοί) είναι ιδανικός για την πληρέστερη κατανόηση της πορείας του Ιασώ General Α.Ε.

Τέλος, μία διευκρίνηση που πρέπει να γίνει είναι ο χαρακτηρισμός των ασθενών ως εσωτερικών και εξωτερικών; οι πρώτοι είναι ασθενείς οι οποίοι νοσηλεύονται και παραμένουν στην κλινική παραπάνω από μία μέρα, ενώ οι πρώτοι είναι *one – day patients*, δηλαδή δε μένουν για νοσηλεία. Θα πρέπει να προσθέσουμε ότι στην αξιολόγηση που ακολουθεί, όλα τα ποσά που αναφέρονται είναι σε χιλιάδες ευρώ, ενώ πολύ σημαντικό είναι το γεγονός ότι μέχρι τον Αύγουστο του 2004 λειτουργούσαν μόνο δύο από τους τέσσερις νοσηλευτικούς ορόφους της κλινικής, στοιχείο που εμφανώς επηρεάζει τη διαμόρφωση των δεικτών λόγω της ελλιπούς λειτουργίας. Παρ΄ όλα αυτά, όπως παρατηρούμε στη συνέχεια, η σταδιακή βελτίωση της εικόνας της κλινικής είναι εμφανής σε όλα τα επίπεδα.

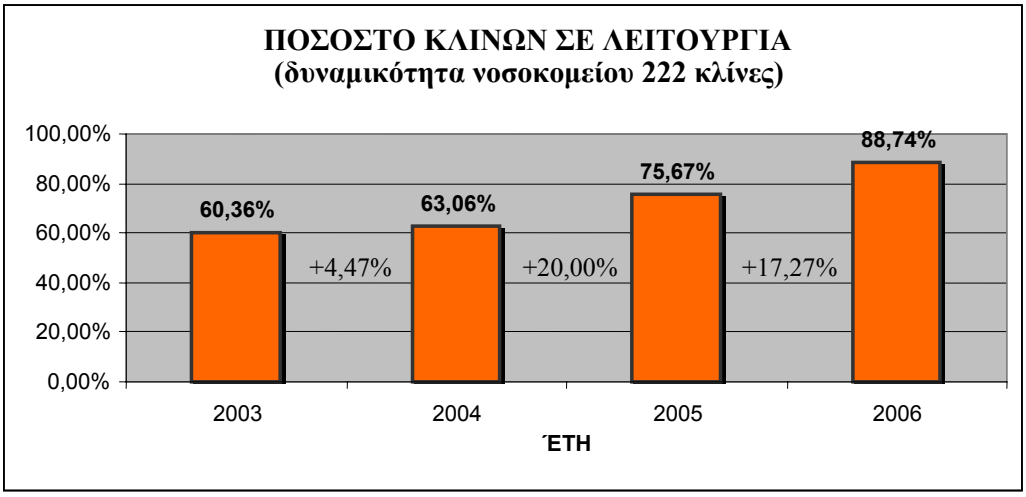
10.3 Δείκτες Εισροών και Επάρκειας

Α. Υλικοί – Ανθρώπινοι πόροι

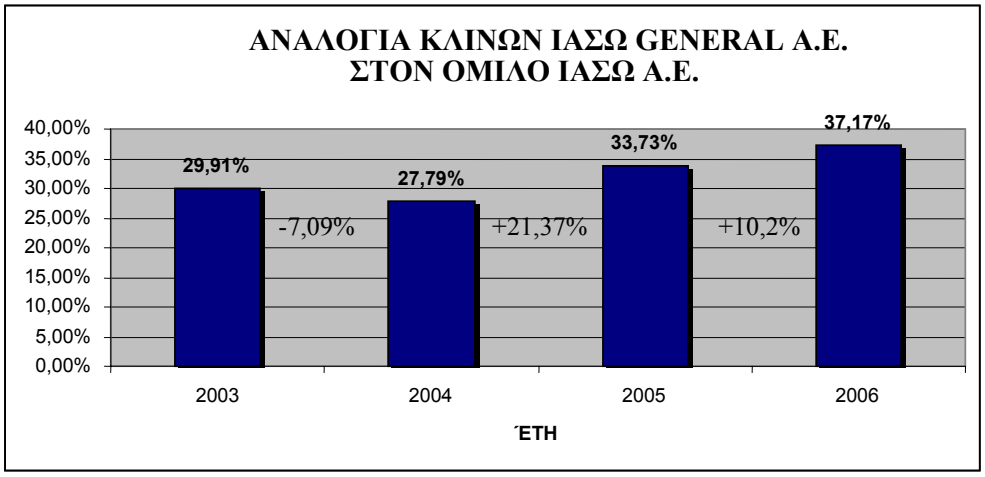
Πίνακας 10.6: Δείκτες Εισροών & Επάρκειας

ΙΑΣΩ GENERAL A.E.: ΔΕΙΚΤΕΣ ΕΙΣΡΟΩΝ & ΕΠΑΡΚΕΙΑΣ ΥΛΙΚΟΙ – ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΙ ΠΟΡΟΙ					
ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΛΙΝΩΝ					
	2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Κλίνες (222 σε πλήρη ανάπτυξη)	**-**	**134**	**140**	**168**	**197**
ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΕΜΜΙΣΘΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ					
	2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
Ιατρικό	9	12	29	35	33
Διοικητικό	70	87	104	113	108
Νοσηλευτικό	130	198	279	305	261
Παραϊατρικό	29	36	42	50	49
Βοηθητικό	79	75	77	66	59
Εργατοτεχνικό	16	19	19	18	17
Σύνολο	**333**	**427**	**550**	**587**	**527**

Γράφημα 10.6



Γράφημα 10.7

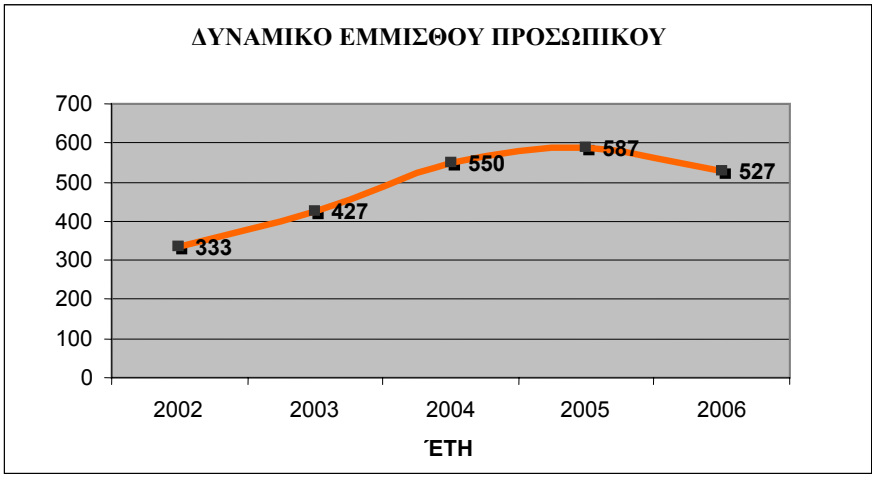


Ο παραπάνω δείκτης εκφράζει την αναλογία των κλινών που βρίσκονται σε λειτουργία σε βάθος χρόνου, σε σύγκριση με τη δυναμικότητα των κλινών που διαθέτει η κλινική και είναι 222 κλίνες. Επίσης, παρατηρούμε την διαχρονική εξέλιξη της συμμετοχής των κλινών του General στον όμιλο συνολικά. Τα δύο αυτά μεγέθη, όπως απεικονίζουν και τα παραπάνω διαγράμματα εμφανίζουν μία συνεχή βελτίωση με μεγάλο ρυθμό. Συγκριμένα, παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη αύξηση κατά τα έτη 2004-2005 με 20% βελτίωση του ποσοστού κλινών σε λειτουργία, και 21,37% αύξηση της αναλογίας κλινών στον όμιλο Ιασώ.

Το στοιχείο αυτό είναι απόλυτα λογικό καθώς το 2003 το νοσοκομείο μόλις ξεκινούσε τη λειτουργία του αμέσως μετά την εξαγορά και τη μετατροπή του από μαιευτήριο σε γενική κλινική, οπότε εύλογα ο αριθμός των κλινών σε διαθεσιμότητα ήταν πολύ μικρότερος σε σύγκριση με τη μετέπειτα πορεία του (134 κλίνες το 2003 και έφτασε τις 527 το 2006).

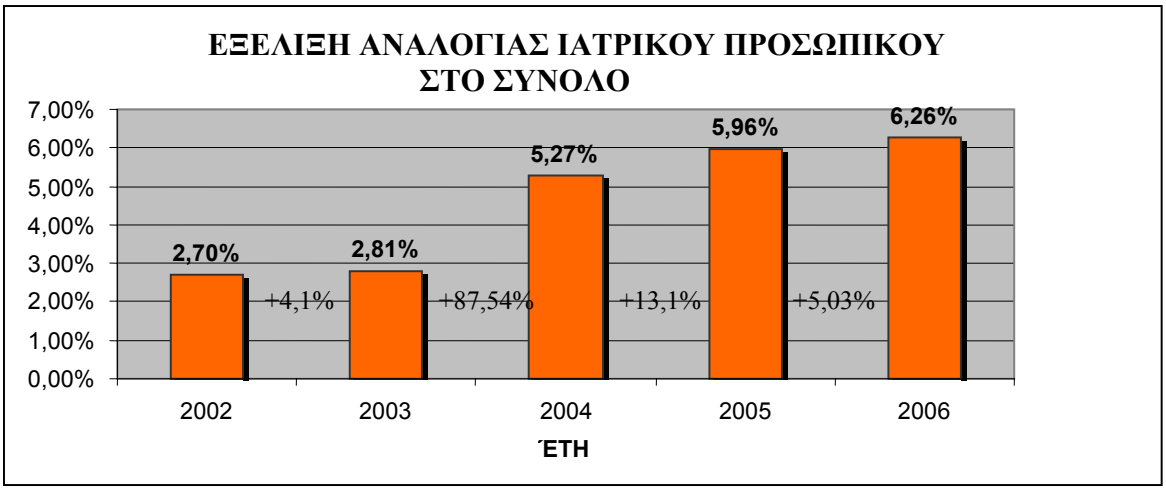
Ωστόσο, παρατηρούμε ότι η συμμετοχή του στον όμιλο είναι ιδιαίτερα αυξημένη, καθώς προς το παρόν η λειτουργία του ομίλου σε σχέση με νοσηλεία και κλίνες περιορίζεται στο μαιευτήριο Ιασώ και το General. Παράλληλα, η αύξηση της ζήτησης υπηρεσιών του Ιασώ General Α.Ε. αποτελεί ένα επίσης σημαντικό παράγοντα της συνεχούς βελτίωσης του ποσοστού των κλινών που βρίσκονται σε λειτουργία.

Γράφημα 10.8



Α1. Εξέλιξη αναλογίας ιατρικού προσωπικού στο σύνολο

Γράφημα 10.9



Όσον αφορά στην εξέλιξη της αναλογίας του ιατρικού προσωπικού στο σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού που απαρτίζει την κλινική, παρατηρούμε ότι παρουσιάζει αισθητή αύξηση, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια του 2003 και 2004, σημαντικά έτη για τη λειτουργία του νοσοκομείου. Σημειώνουμε ότι από το 2004 και μετά αρχίζει η λειτουργία και των δύο τελευταίων ορόφων της κλινικής, με αποτέλεσμα την αύξηση της ζήτησης για ιατρικό προσωπικό, αίτημα στο οποίο η κλινική ανταποκρίνεται. Στα έτη 2005 και 2006 παρατηρούμε μία σταθερά ανοδική πορεία με χαμηλότερο όμως

ρυθμό ανάπτυξης. Είναι σημαντικό να υπογραμμισθεί ότι η κλινική συνεργάζεται και με πληθώρα εξωτερικών ιατρών διαφόρων ειδικοτήτων, στο συγκεκριμένο δείκτη όμως παρουσιάζουμε το ιατρικό προσωπικό που ανήκει στο ίδιο το νοσοκομείο.

Α2. Εξέλιξη αναλογίας διοικητικού προσωπικού στο σύνολο

Γράφημα 10.10

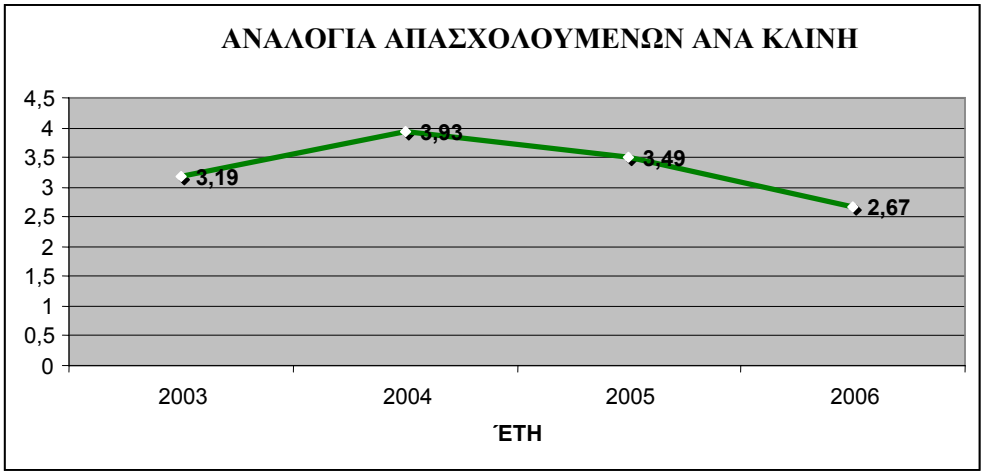
Σχετικά με την εξέλιξη της αναλογίας του διοικητικού προσωπικού στο σύνολο της κλινικής, η πορεία είναι σχετικά σταθερή με μία μικρή πτώση το 2004 (18,9%), στοιχείο που πιθανώς οφείλεται στις ανάγκες των διοικητικών υπηρεσιών καθώς και στο γεγονός ότι το νοσοκομείο έδωσε περισσότερη σημασία στο ιατρικό προσωπικό με υπερδιπλασιασμό του τελευταίου από 12 σε 29 ιατρούς κατά τη διάρκεια του 2003 - 2004.

Α3. Αναλογία απασχολούμενων ανά κλίνη

Αριθμός Απασχολούμενων έτους Α / Αριθμός Νοσηλευτικών κλινών έτους Α[1]

[1] κλίνη: κατειλημμένες

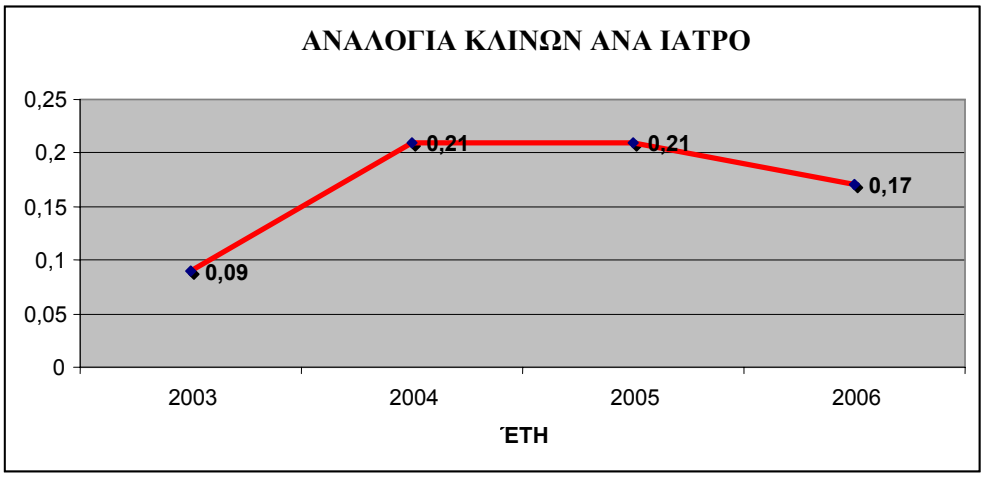
Γράφημα 10.11



Α4. Αναλογία κλινών ανά ιατρό

Αριθμός Ιατρών έτους Α / Αριθμός κλινών έτους Α

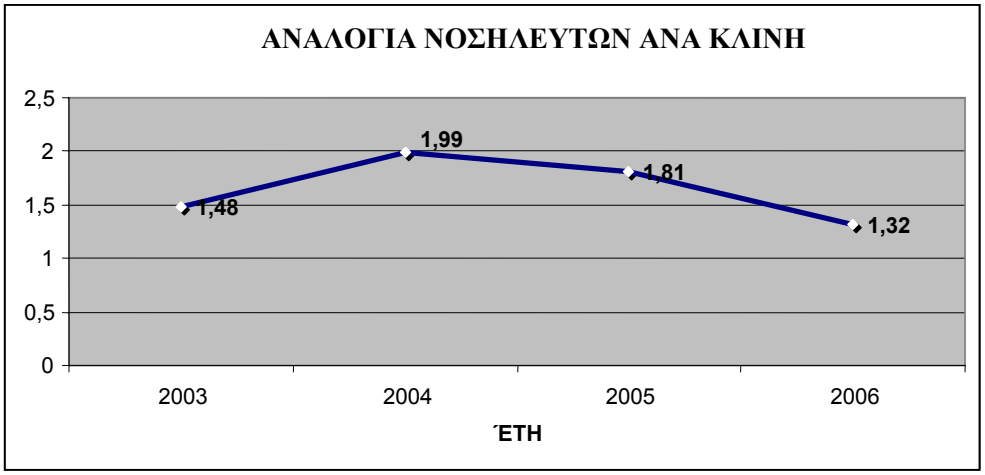
Γράφημα 10.12



Α5. Αναλογία Νοσηλευτών ανά κλίνη

Αριθμός Νοσηλευτών έτους Α / Αριθμός κλινών έτους Α

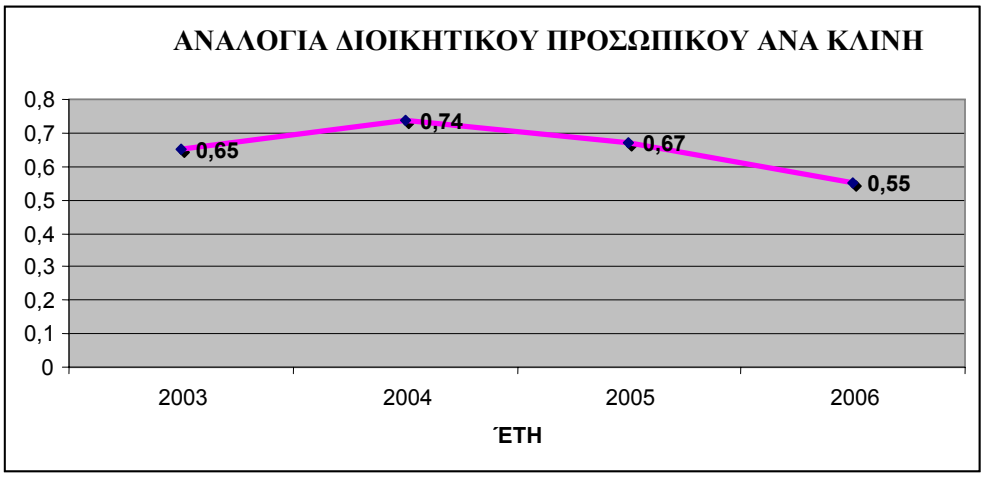
Γράφημα 10.13



Α6. Αναλογία Διοικητικού προσωπικού ανά κλίνη

Αριθμός Διοικητικού προσωπικού έτους Α / Αριθμός κλινών έτους Α

Γράφημα 10.14



Στους παραπάνω δείκτες παρατηρούμε μία αύξηση της παραγωγικότητας του απασχολούμενου προσωπικού και ειδικότερα του ιατρικού, του νοσηλευτικού και του διοικητικού προσωπικού, καθώς το 2006 εμφανίζεται πτωτική η πορεία του δείκτη και για τις τρεις αυτές κατηγορίες αλλά και για το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού. Επισημαίνουμε, ότι αισθητή η αύξηση της παραγωγικότητας στην κατηγορία του νοσηλευτικού προσωπικού παρουσιάζει τη μεγαλύτερη πτώση, από 1,81 σε 1,32 κατά τα έτη 2005 – 2006.

Β. Οικονομικοί Πόροι

Πίνακας 10.7: Οικονομικοί Πόροι

ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (2003-2006)
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΠΟΡΟΙ

	2003	**2004**	**2005**	**2006**
Έσοδα από εσωτερικούς ασθενείς	8.117,00	21.445,10	37.315,30	47.698,53
Μερίδιο % (προ εκπτώσεων)	87,10%	88,70%	93,60%	
Έσοδα από εξωτερικούς ασθενείς	1.204,90	2.734,80	3.806,80	4.288,41
Μερίδιο % (προ εκπτώσεων)	12,90%	11,30%	6,40%	
Εκπτώσεις ιατρικών πράξεων	411,6	445,7	1.284,00	
Συνολικές Δαπάνες	25.670,92	37.006,27	50.746,67	

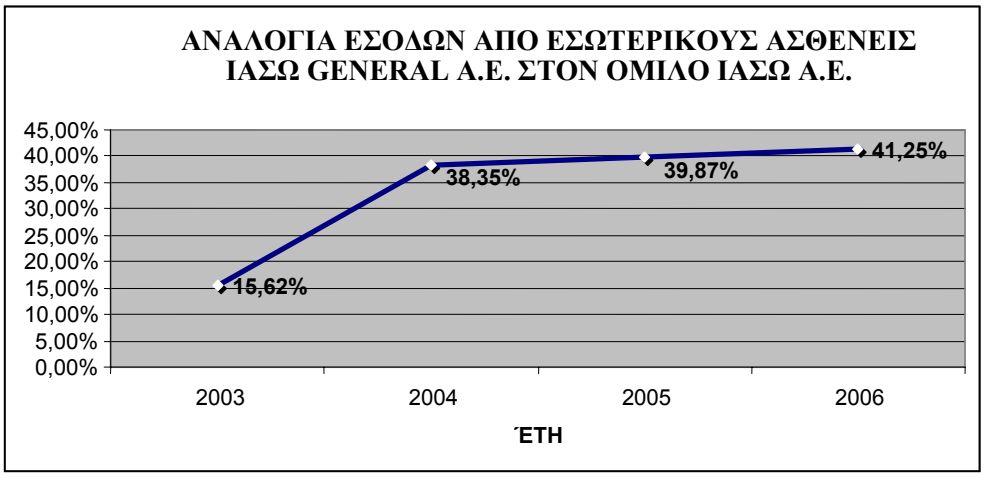
Ποσά σε € χιλ.

Σημείωση: Μέχρι και τον Αύγουστο του 2004 λειτουργούσαν μόνον δύο από τους τέσσερις νοσηλευτικούς ορόφους της κλινικής.

Πηγή: Ιασώ ΑΕ

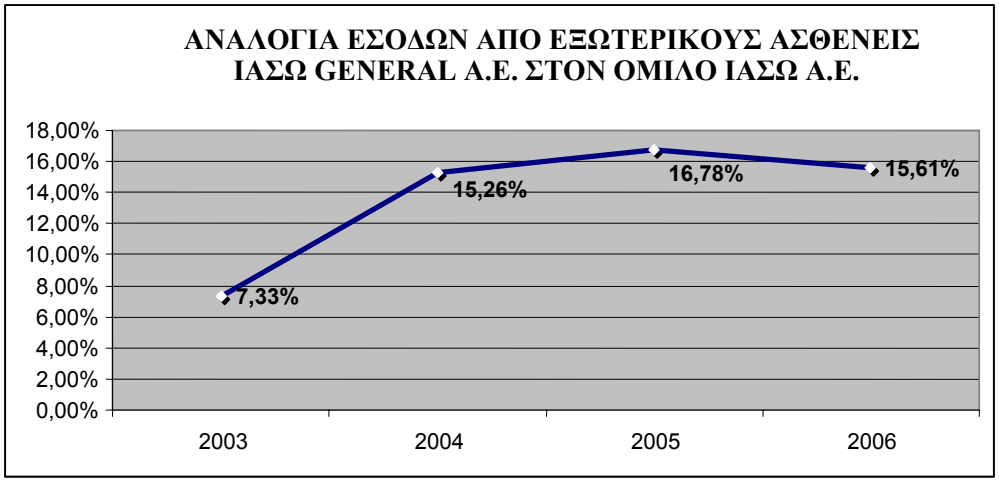
Γράφημα 10.15

Γράφημα 10.16



Γράφημα 10.17

Γράφημα 10.18



Σχετικά με τους οικονομικούς πόρους του Ιασώ General Α.Ε., είναι ιδιαίτερα θετική η αύξηση των εσόδων από εσωτερικούς ασθενείς αλλά και από εξωτερικούς. Αξιοσημείωτο είναι το χαρακτηριστικό ότι η συμμετοχή του General στον όμιλο είναι κατά πολύ μεγαλύτερη στους εσωτερικούς από ό,τι στους εξωτερικούς ασθενείς, καθώς στην τελευταία κατηγορία υπερτερεί το μαιευτήριο Ιασώ στο οποίο οι εξωτερικοί ασθενείς που δε νοσηλεύονται αλλά έρχονται ως επισκέψεις στο μαιευτήριο είναι εύλογα πολύ περισσότεροι από τους ασθενείς της γενικής κλινικής (έγκυοι που επισκέπτονται τακτικά το μαιευτήρα ιατρό).

Επιπρόσθετα, σημειώνεται ότι η αύξηση του μέσου εσόδου των εσωτερικών ασθενών οφείλεται στη σύνθεση των περιστατικών και στη σταδιακή αναπροσαρμογή του τιμοκαταλόγου με την παράλληλη μείωση των εκπτώσεων.

Παράλληλα, τα έσοδα από εξωτερικούς ασθενείς ακολουθούν την τάση των εσόδων από εσωτερικούς ασθενείς.

Β1. Ημερήσιο κόστος νοσηλείας ανά ασθενή και ανά κλίνη

Συνολικές Δαπάνες[1] έτους Α / Συνολικές ημέρες Νοσηλείας έτους Α

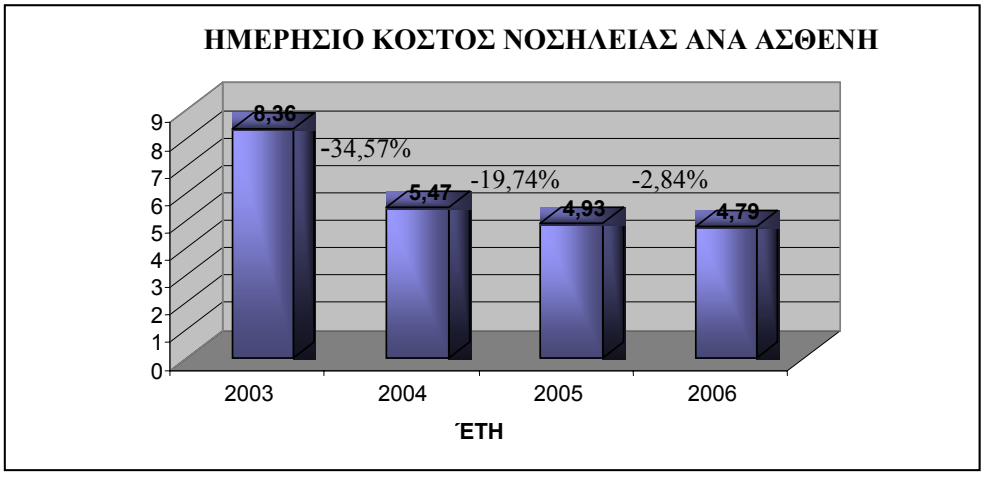
[1] Μπορεί να συνυπολογίζονται ή όχι οι δαπάνες πάγιων επενδύσεων

Γράφημα 10.19

Β2. Ημερήσιο κόστος νοσηλείας ανά ασθενή

Συνολικές Δαπάνες έτους Α / Αριθμός Εισαγωγών (Νοσηλευθέντων) έτους Α

Γράφημα 10.20



Όπως φαίνεται στους δύο δείκτες κόστους που προηγήθηκαν, η μείωση του κόστους είναι εμφανής, με το μεγαλύτερο ρυθμό να παρατηρείται κατά τη διάρκεια των ετών 2003-2004 με μείωση κατά 33,21% και 34,21%. Οι αιτιολογικοί παράγοντες της καλύτερης οικονομικής αποδοτικότητας του General οφείλονται στην εξοικονόμηση φαρμακευτικών υλικών, λόγω εισαγωγής πληροφοριακού συστήματος, στη μείωση της μέσης διάρκειας νοσηλείας το 2005 και το 2006, στη μείωση των εξετάσεων ανά ασθενή καθώς και στην καλύτερη αναδιάρθρωση προσωπικού, όπως εμφανίζεται και στους προαναφερθέντες δείκτες.

10.4 Δείκτες Εκροών

Α. Απλοί δείκτες εκροών – απόδοσης

Α1. Συνολικές ημέρες νοσηλείας ή Σύνολο Ασθενο-Ημερών

Συνολικά ή ανά κλινική

Α2. Αριθμός Εισαγωγών – Νοσηλευομένων

Α3. Μέση Διάρκεια Νοσηλείας (Μ.Δ.Ν.)

Συνολικά ή ανά κλινική ή ανά κατηγορία νόσου

Συνολικές Ημέρες Νοσηλείας / Συνολικός Αριθ. Εισαγωγών (Νοσηλευομένων*)

*Δεν υπολογίζονται οι επαναεισαγωγές

Α4. Μέση κάλυψη νοσοκομειακών κλινών (%) ή πληρότητα κλινών (%)

Μέσος Ημερήσιος Αριθμός Νοσηλευομένων έτους Α × 100 / Αριθμός κλινών έτους Α

(1) Μέσος Ημερήσιος Αριθμός Νοσηλευομένων

Συνολικές ημέρες Νοσηλείας έτους Α / Συνολικές Ημέρες του έτους (365)

Πίνακας 10.8: Δείκτες Εκροών - Απόδοσης

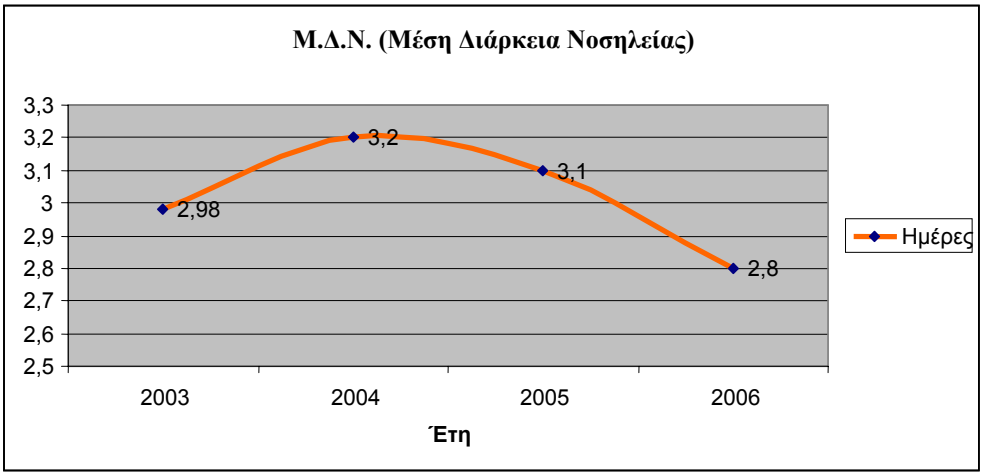
ΙΑΣΩ GENERAL A.E.: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ (2003-2006)
ΔΕΙΚΤΕΣ ΕΚΡΟΩΝ - ΑΠΟΔΟΣΗΣ

	2003	2004	2005	2006
Ημέρες νοσηλείας	9.160	19.812	35.641	35.876
Μέση διάρκεια νοσηλείας	2,98 ημέρες	3,2 ημέρες	3,1 ημέρες	2,8 ημέρες
Αριθμός εσωτερικών ασθενών	3.072	6.765	10.296	12.813
Αριθμός εξωτερικών ασθενών	13.162	27.735	34.353	37.428
Ποσοστό πληρότητας	17,40%	41,00%	58,50%	49,89%

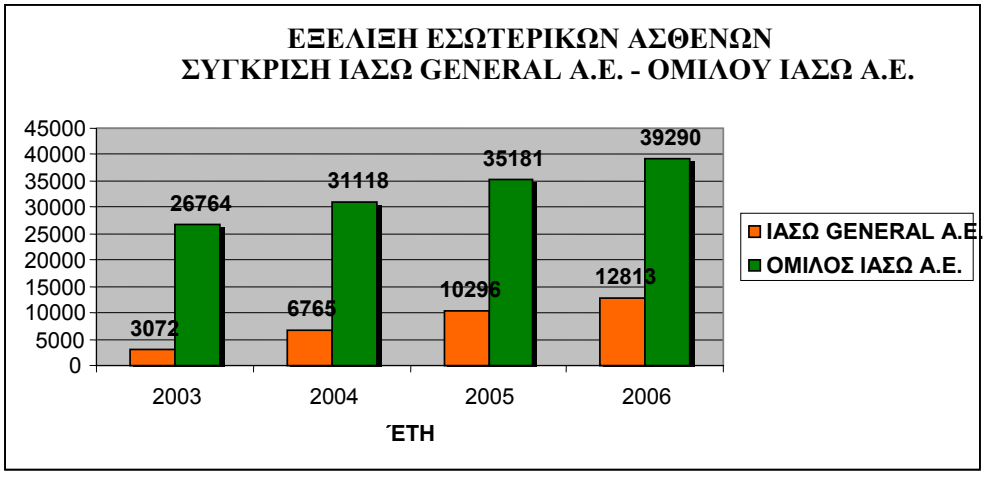
Σημείωση: Μέχρι και τον Αύγουστο του 2004 λειτουργούσαν μόνον δύο από τους τέσσερις νοσηλευτικούς ορόφους της κλινικής.

Πηγή: Ιασώ ΑΕ

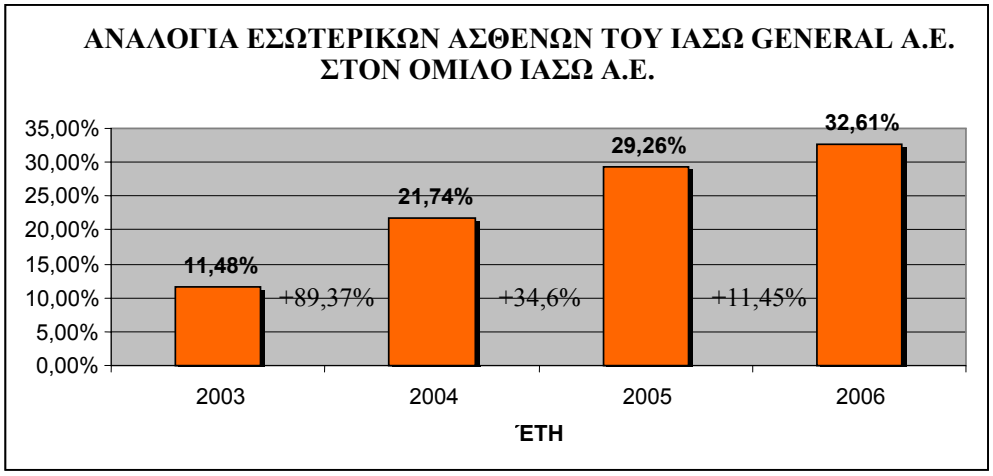
Γράφημα 10.21



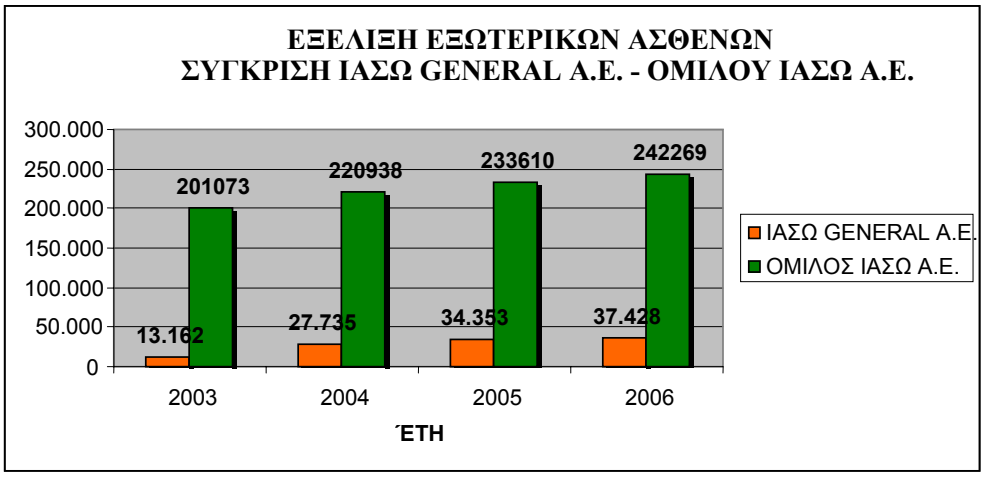
Γράφημα 10.22



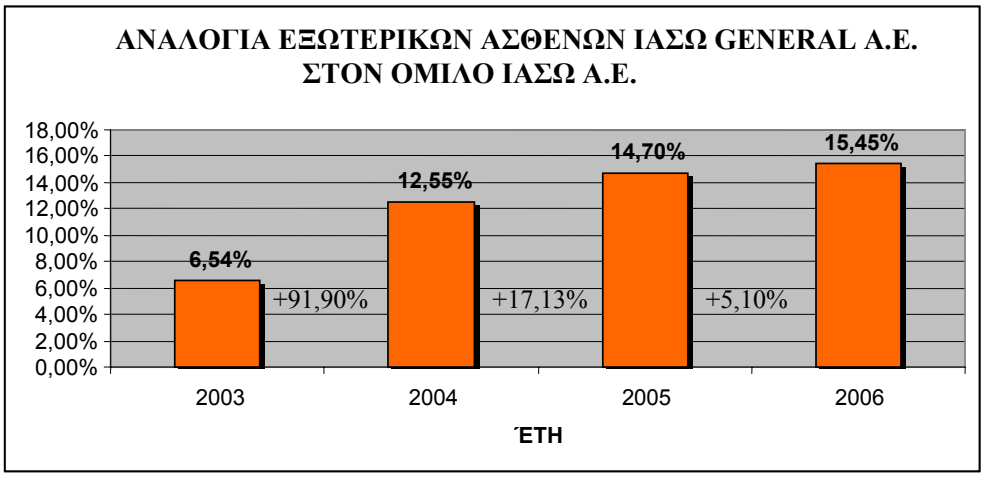
Γράφημα 10.23



Γράφημα 10.24



Γράφημα 10.25



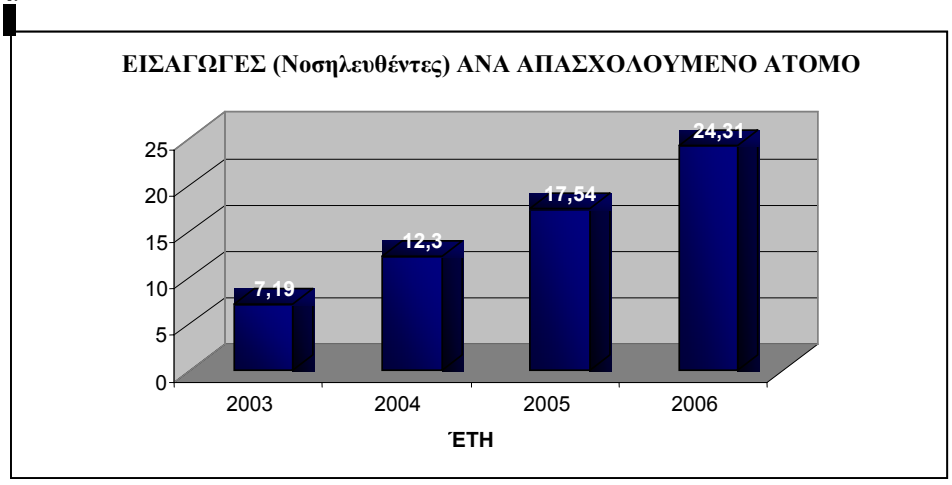
Παρατηρούμε ότι η συμμετοχή κυρίως των εσωτερικών αλλά και των εξωτερικών ασθενών στον όμιλο αυξάνεται σταθερά κατά τη διάρκεια των ετών, στοιχείο ιδιαίτερα θετικό για την ανάπτυξη και την εξέλιξη της κλινικής. Η αύξηση αυτή συνάδει απόλυτα με την αυξητική τάση των εσόδων που αναφέρθηκε στους δείκτες οικονομικών πόρων. Επομένως, και στους δείκτες αυτούς τα περιστατικά των εξωτερικών ασθενών είναι λιγότερα από τα περιστατικά του μαιευτηρίου. Στο σημείο αυτό, επισημαίνουμε ότι η αύξηση του αριθμού των περιστατικών των εσωτερικών ασθενών οφείλεται κύρια στην αύξηση των χειρουργικών περιστατικών.

Αναφορικά με τους υπόλοιπους δείκτες εκροών, θετικό στοιχείο αποτελεί η μείωση της μέσης διάρκειας νοσηλείας από 3,2 ημέρες που ήταν το 2004, σε 3,1 ημέρες το 2005 και 2,8 το 2006, ενώ τα χαμηλά ποσοστά πληρότητας διατηρούνται εύλογα σε χαμηλά επίπεδα, καθώς δεν έχει τεθεί σε λειτουργία το σύνολο της κλινικής.

Α5. α) Εισαγωγές – (Νοσηλευθέντες) ανά απασχολούμενο άτομο (Ιατρό, Νοσηλευτή, κ.ο.κ.) Συνολικά ή ανά κλίνη

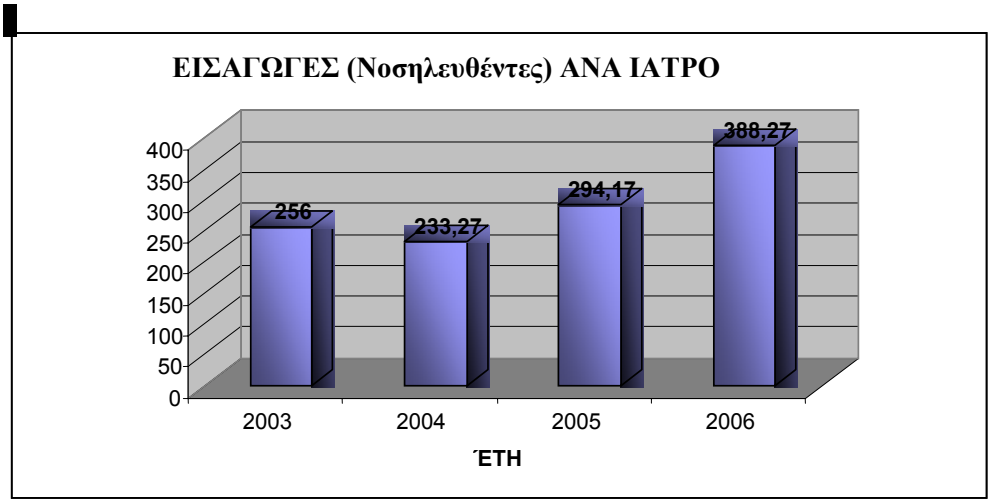
Αριθμός Εισαγωγών έτους Α / Αριθμός απασχολούμενων έτους Α

Γράφημα 10.26



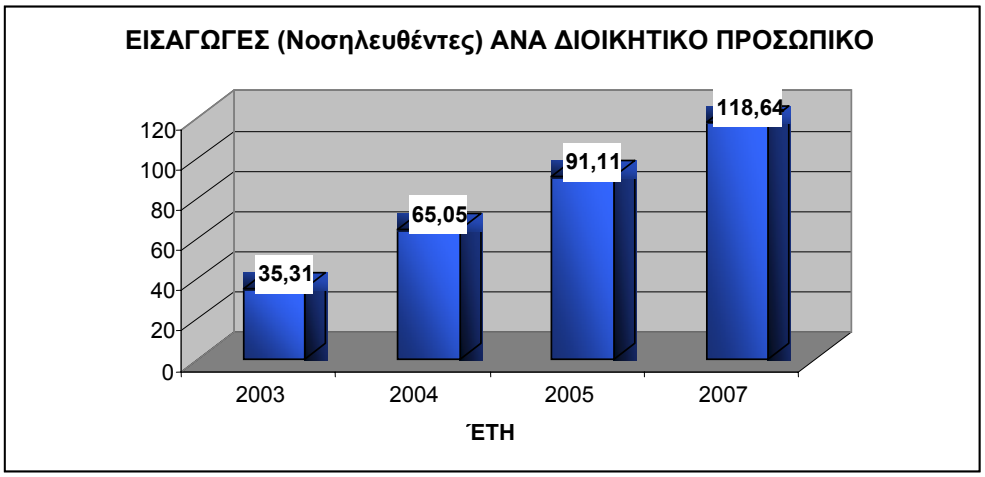
β) Εισαγωγές – (Νοσηλευθέντες) ανά ιατρό

Γράφημα 10.27



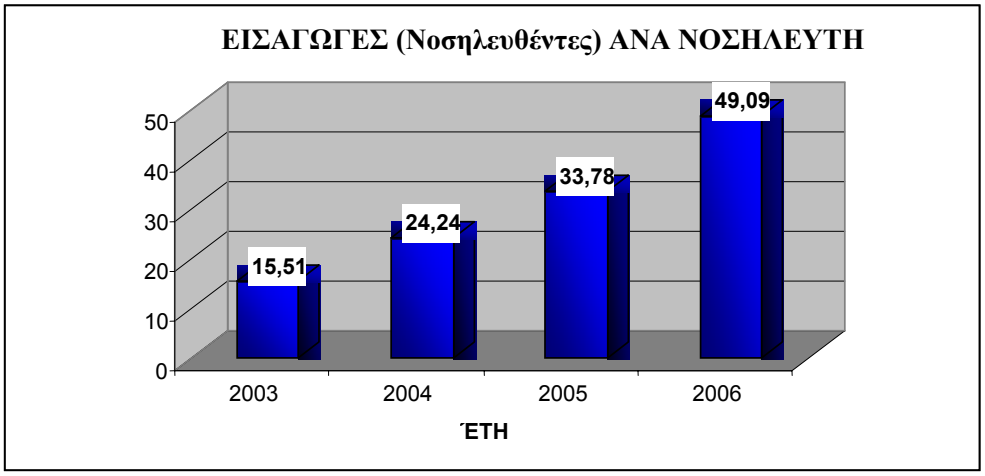
γ) Εισαγωγές – (Νοσηλευθέντες) ανά διοικητικό προσωπικό

Γράφημα 10.28



δ) Εισαγωγές – (Νοσηλευθέντες) ανά νοσηλευτή

Γράφημα 10.29



Στους παραπάνω δείκτες, παρατηρούμε αντιστοιχία με τους προηγούμενους δείκτες της αναλογίας κλινών ανά σύνολο και κατηγορία προσωπικού, οι οποίοι έδειχναν αύξηση της παραγωγικότητας. Η αύξηση της αναλογίας των εισαγωγών ανά απασχολούμενο άτομο καταδεικνύει βελτίωση της παραγωγικότητας του ανθρώπινου δυναμικού και κατά συνέπεια ορθή διάρθρωση του προσωπικού που συμβάλλει στη γενικότερη ανάπτυξη της κλινικής.

Β. Δείκτες παραγωγής, παραγωγικότητας, λειτουργικότητας

Β1. Απλοί Δείκτες παραγωγής

Ip_1 = Σχέση νοσηλευομένων προς κλίνες
(Αριθμός εξυπηρετούμενων ασθενών ανά κλίνη κατά τη διάρκεια μίας περιόδου)

$$Ip_1 = (P / B) \times (t / 365)$$

όπου

P = αριθμός νοσηλευομένων

B = αριθμός κλινών

t = διάρκεια αναφοράς: εβδομάδα, μήνας έτος (365)

Αν αυξηθεί ο αριθμός των νοσηλευομένων προκύπτει εύλογα αύξηση της παραγωγής στο νοσοκομείο.

Β2.Δείκτης παραγωγής

Ip_2 = Σχέση επιπέδου εκροών ανά διάρκεια παροχών

$$Ip_2 = (Io / Tm) \times t$$

όπου

Io = Μέση Κάλυψη Νοσοκομειακών Κλινών

t = διάρκεια αναφοράς: εβδομάδα, μήνας έτος (365)

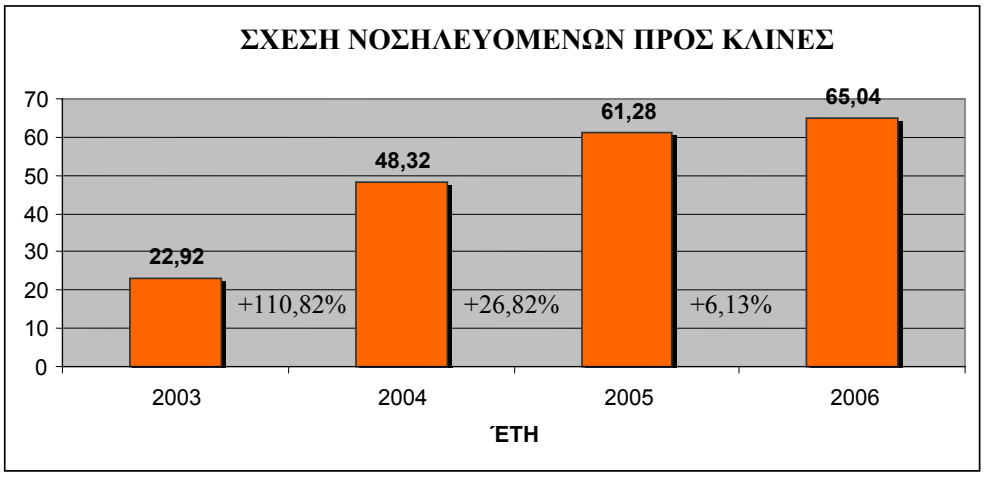
Tm = Μ.Δ.Ν. (Μέση Διάρκεια Νοσηλείας)

Όσο μεγαλύτερο είναι το Ip_2, τόσο το νοσοκομείο εξυπηρετεί περισσότερους νοσηλευόμενους, περισσότερα περιστατικά ενώ μειώνει τις λίστες αναμονής, τη μετακίνηση ασθενών σε άλλα νοσοκομεία και ταυτόχρονα με την έγκαιρη εισαγωγή των ασθενών στο νοσοκομείο αποφεύγονται οι πιθανές επιπλοκές για τον ασθενή και επιτυγχάνεται συντομότερα η αποθεραπεία του.

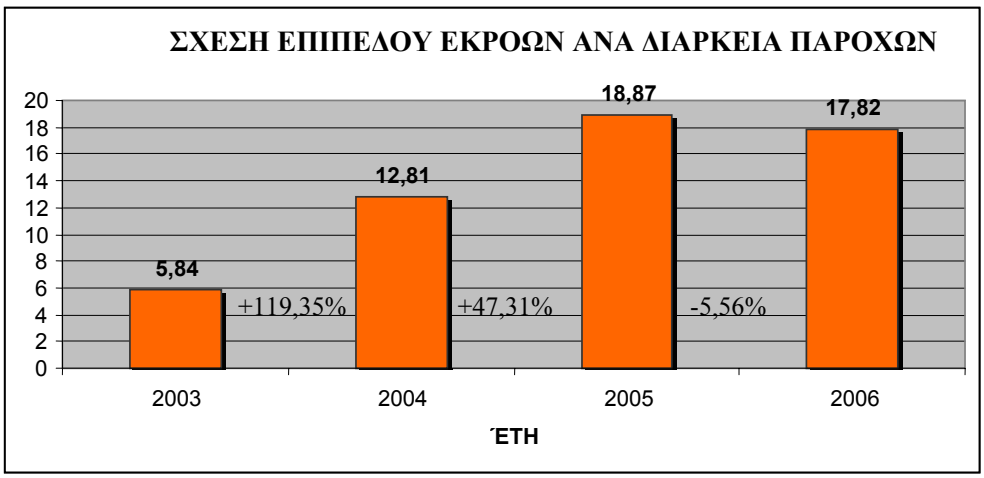
Πίνακας 10.9: Δείκτες Παραγωγής

ΙΑΣΩ GENERAL A.E. **ΔΕΙΚΤΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (2003-2006)**				
	2003	**2004**	**2005**	**2006**
Σχέση νοσηλευομένων προς κλίνες (Ip_1)	22,92	48,32	61,28	65,04
Σχέση επιπέδου εκροών ανά διάρκεια παροχών (Ip_2)	5,84	12,81	18,87	17,82

Γράφημα 10.30



Γράφημα 10.31



Παρατηρούμε ότι και δύο δείκτες της κλινικής παρουσιάζουν βελτίωση με μεγαλύτερο ρυθμό ανάπτυξης κατά τη διάρκεια των ετών 2004 – 2005. Πιο συγκεκριμένα, η αύξηση των δεικτών αποδοτικότητας οφείλεται σε μεγάλο ποσοστό στην αύξηση της ζήτησης που εμφανίζεται πιο έντονη τα τελευταία χρόνια.

Η καλύτερη αποδοτικότητα αναφορικά με την παραγόμενη νοσηλευτική ποσότητα και επομένως τον πρώτο δείκτη αιτιολογείται: α) από την εξειδίκευση του προσωπικού και την ποιοτική βελτίωση των παροχών γενικά, β) από τη χρησιμοποίηση νέων χειρουργικών μεθόδων με συνέπεια τη μείωση των ημερών αδράνειας / κλίνες, γ) από τη βελτίωση της ροής διοικητικών πληροφοριών, δ) από τη βελτίωση του ελέγχου της διάρκειας εργασίας, ε) από τη βελτίωση των συνθηκών εργασίας και την αυξημένη αίσθηση ασφάλειας, και τέλος ζ) από την αποδοχή εκ μέρους των νοσηλευομένων, των ιατρικό – νοσηλευτικών χρησιμοποιούμενων μεθόδων λόγω του υψηλού επιπέδου πληροφόρησής τους.

Η μικρή σχετικά μείωση της παραγωγικότητας του δεύτερου δείκτη σε 17,82 το 2006 από 18,87 που ήταν το 2005, που εκφράζει τη σχέση του επιπέδου εκροών ανά διάρκεια παροχών, οφείλεται στη μείωση του αριθμητή του δείκτη, δηλαδή του ποσοστού πληρότητας κατά το έτος αυτό.

10.5 Δείκτης Αποδοτικότητας

Σχέση παραγόμενου προϊόντος – εκροών προς χρησιμοποιούμενες εισροές

Ie = Σχέση όγκου παραγωγής προς εισροές (παραγωγικότητα απασχολούμενων)

$$Ie = (P_d / P_t) \times (t / 365)$$

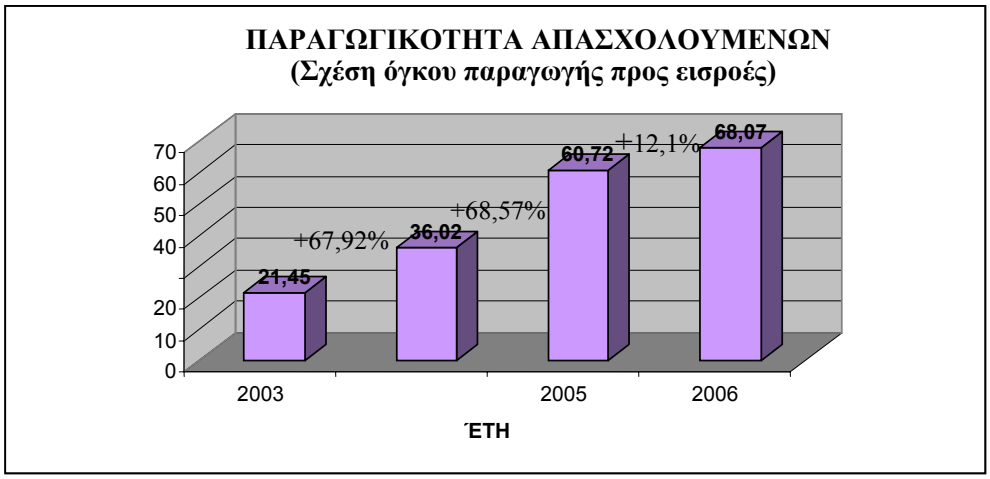
όπου

$\mathbf{P_d}$ = Συνολικός αριθμός Ημερών Νοσηλείας

t = Χρονικό Διάστημα Αναφοράς

$\mathbf{P_t}$ = Συνολικός αριθμός απασχολούμενων στην κλινική

Γράφημα 10.32



Αξίζει να σημειωθεί ότι η σημαντική αυτή βελτίωση της παραγωγικότητας των απασχολουμένων είναι ιδιαίτερα σημαντική για το General και οφείλεται κυρίως στο γεγονός ότι ειδικά τα δύο τελευταία έτη παρατηρήθηκε αύξηση των νοσηλευομένων ενώ ο αριθμός του προσωπικού παρέμεινε σχετικά σταθερός. Επομένως, με μεγαλύτερο αριθμητή (αύξηση των ημερών νοσηλείας), το κλάσμα από 36,02 έφτασε στο 60,72 το 2005 και το 68,07 το 2006 και σημαίνει ότι το παραγόμενο προϊόν – εκροές ανά νοσηλευτή είναι σημαντικά μεγαλύτερο.

Η παραγωγικότητα των ανθρωπίνων πόρων οφείλεται στις αντιγραφειοκρατικές και όργανο-διοικητικές διαδικασίες καθώς και στη χρησιμοποίηση της πληροφορικής. Είναι γνωστό ότι το Ιασώ General Α.Ε. είναι εξοπλισμένο με τον πλέον σύγχρονο ιατρικό εξοπλισμό και επιπλέον είναι η μοναδική κλινική στην Ελλάδα και στο χώρο της ανατολικής Ευρώπης που έχει την υποδομή και τη δυνατότητα μετάδοσης ψηφιακών εικόνων μέσω Internet και Intranet, δηλαδή οι ιατροί μπορούν να λαμβάνουν εικόνα της πάσης φύσης εξετάσεων των ασθενών τους, που πραγματοποιούνται στα απεικονιστικά εργαστήρια της κλινικής, σε οποιοδήποτε σημείο βρίσκονται, εντός ή εκτός νοσοκομείου.

Συμπερασματικά, η συνολική εικόνα των ποιοτικών δεικτών του Ιασώ General Α.Ε. κατά τη διαχρονική εξέλιξη των ετών, καταδεικνύει καταφανώς μία θετική πορεία της κλινικής, με συνεχή τάση βελτίωσης. Είναι γεγονός, ότι έχει επιτευχθεί μία ενδυνάμωση του νοσοκομείου, λίγα μόλις έτη (2002 - 2003) από την εξαγορά του

ΗΡΑ από τον όμιλο του Ιασώ Α.Ε. και τη ριζική αναδιοργάνωσή του. Το στοιχείο αυτό δημιουργεί ικανοποίηση αναφορικά με την απόφαση εξαγοράς της κλινικής. Ωστόσο, τα μεγέθη του νοσοκομείου ποιοτικά αλλά και ποσοτικά όπως θα αναλύσουμε σε επόμενο κεφάλαιο έχουν αυξητική ροπή, με στόχο την ολοένα και πιο αποτελεσματική παρουσία του General στη συνολική πορεία του ομίλου Ιασώ Α.Ε.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 11: ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ

11.1 Γενικά περί Χρηματοοικονομικών Δεικτών

Η ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων με τη χρήση αριθμοδεικτών αποτελεί μία εξ ολοκλήρου αξιολόγηση της οικονομικής θέσης και των προοπτικών μίας επιχείρησης. Το είδος αυτό της ανάλυσης παρέχει μία πολύ σημαντική μέθοδο ερμηνείας των σχέσεων μεταξύ των διαφόρων στοιχείων των λογιστικών καταστάσεων. Η ερμηνεία των διαφόρων αριθμοδεικτών θα πρέπει να περιλαμβάνει τη μελέτη των στοιχείων που χρησιμοποιούνται.

Η χρήση των αριθμοδεικτών αποτελεί μία από τις πλέον διαδεδομένες και δυναμικές μεθόδους χρηματοοικονομικής ανάλυσης των επιχειρήσεων. Ωστόσο, η ανάλυση με αριθμοδείκτες παρέχει μόνο ενδείξεις και είναι χρήσιμη στο να αξιολογηθεί η οικονομική θέση και η αποτελεσματικότητα μίας επιχείρησης καθώς και η σύγκριση των αποτελεσμάτων τόσο διαχρονικά όσο και με άλλες επιχειρήσεις. Δεδομένου ότι οι αριθμοδείκτες παρέχουν ενδείξεις, είναι περισσότερο χρήσιμοι μόνο αν εξετάζονται σε συνδυασμό με το γενικό περιβάλλον και τη θέση κάθε επιχείρησης. Πρωταρχικός σκοπός είναι να εντοπίζει τις περιοχές εκείνες που χρειάζονται περαιτέρω διερεύνηση, ενώ θα πρέπει να χρησιμοποιούνται σε συνδυασμό με την κατανόηση της γενικής οικονομικής θέσης μίας επιχείρησης και του περιβάλλοντός της.

Για το λόγο αυτό, προηγήθηκε η αξιολόγηση του Ιασώ General Α.Ε. με ποιοτικούς δείκτες, έτσι ώστε να αποκτήσουμε μία ολοκληρωμένη εικόνα για τη θέση της κλινικής στην αγορά και τον όμιλο στον οποίο ανήκει, καθώς και την μελλοντική της πορεία όπως αυτή διαγράφεται μέσω της ανάλυσης των ποιοτικών και χρηματοοικονομικών δεικτών.

Στη συνέχεια, ακολουθεί η εξέταση ορισμένων βασικών αριθμοδεικτών που έχουν στόχο και ενδιαφέρονται να δώσουν απαντήσεις σχετικά με τα εξής:

1. τη ρευστότητα
2. την κερδοφόρο δυναμικότητα
3. τη μακροχρόνια βιωσιμότητα και
4. την επάρκεια ρευστών

Ως εκ τούτου, οι δείκτες που θα χρησιμοποιήσουμε είναι ομαδοποιημένοι στις ακόλουθες κατηγορίες:

1. Δείκτες Ρευστότητας
2. Δείκτες Κερδοφορίας
3. Δείκτες Αποδοτικότητας
4. Δείκτες Επενδυμένων Κεφαλαίων

Προηγουμένως, κρίνεται σκόπιμο να παρουσιασθούν ορισμένα βασικά στοιχεία δραστηριότητας της κλινικής για τα έτη 2004 – 2007.

11.2 Η περίπτωση του Ιασώ General Α.Ε.

Όπως ήδη αναφέρθηκε στην ανάλυση των ποιοτικών δεικτών της κλινικής, προκειμένου να αποκτήσουμε μία σφαιρική εικόνα της επιχείρησης και της εξέλιξης της εξαγοράς της από τον όμιλο Ιασώ, είναι αδήριτη ανάγκη να παρουσιασθεί και μία ανάλυση χρηματοοικονομικών δεικτών. Τα αποτελέσματα της ποσοτικής αξιολόγησης συνάδουν με τους ποιοτικούς δείκτες, γεγονός που καταδεικνύει μία ομαλή πορεία του νοσοκομείου.

Σύμφωνα με τους χρηματοοικονομικούς δείκτες του Ιασώ General, η εταιρεία παρουσιάζει αξιοσημείωτη βελτίωση των αποτελεσμάτων της, ενώ έχει πλέον καθιερωθεί ως μία από τις αρτιότερα εξοπλισμένες Γενικές κλινικές της χώρας, με ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό υψηλής επαγγελματικής κατάρτισης. Η καθιέρωση και η αναγνώριση της παροχής υψηλού επιπέδου υπηρεσιών υγείας είχε ως αποτέλεσμα τη σημαντική αύξηση της πληρότητας και του αριθμού νοσηλευθέντων.

Πιο συγκεκριμένα, κατά το 2006, ο **κύκλος εργασιών** της αυξήθηκε κατά 30,9% (Κ.Ε.$_{2006:}$ € 52,2 εκατ., Κ.Ε.$_{2005:}$ € 39,8 εκατ..), γεγονός που προήλθε τόσο από την

αύξηση των περιστατικών όσο και του μέσω εσόδου ανά περιστατικό λόγω της αναπροσαρμογής του τιμοκαταλόγου και του περιορισμού των εκπτώσεων. Σχετικός είναι ο παρακάτω πίνακας για την εξέλιξη κατά τα τελευταία έτη της δραστηριότητας και του κύκλου εργασιών της:

Πίνακας 11.10: Στοιχεία δραστηριότητας

ΙΑΣΩ GENERAL ΑΕ	**2004**	**2005**	**2006**	**Μεταβολή 2005-06**	**3ος 2007**
Στοιχεία Δραστηριότητας (ποσά σε €)					
Α. Δευτεροβάθμια Περίθαλψη					
Αριθμός περιστατικών	6.765	10.296	12.813	*24,4%*	3.982
Μέσο έσοδο ανά περιστατικό	3.170,00	3.510,78	3.722,67	*6,0%*	3.727,45
Β. Πρωτοβάθμια Περίθαλψη					
Αριθμός περιστατικών	27.735	34.353	37.428	*9,0%*	10.959
Μέσο έσοδο ανά περιστατικό	98,60	103,37	114,58	*10,8%*	113,69
Ανάλυση κύκλου εργασιών (ποσά σε χιλ. €)					
Δευτεροβάθμια	21.445	36.147	47.699	*32,0%*	14.843
Πρωτοβάθμια	2.735	3.551	4.288	*20,8%*	1.246
Λοιπά		151	186	*23,5%*	55
Σύνολο	**24.180**	**39.849**	**52.173**	***30,9%***	**16.143**

Η λειτουργική ταμιακή της ροή, διαμορφώθηκε θετική (€ 7,4 εκατ.) και κάλυψε τόκους και χρεολύσια τραπεζικών δανείων (€ 3,1 εκατ. και € 1,7 εκατ., αντίστοιχα), τις παγιοποιήσεις της χρήσης (€ 1,1 εκατ.), ενώ κατά το υπόλοιπο (€ 1,5 εκατ.) ενίσχυσε τα ρευστά της διαθέσιμα.

Η Καθαρή Θέση συρρικνώθηκε περαιτέρω (€ 9,9 εκατ., έναντι € 17,6 εκατ. το 2005) εξαιτίας των ζημιογόνων αποτελεσμάτων της χρήσης με συνέπεια να επιδεινωθεί η κεφαλαιακή της συγκρότηση (Ίδια / Ξένα Κεφάλαια $_{31.12.06}$:1:8,9 Ίδια / Ξένα Κεφάλαια $_{31.12.05}$:1:4,7).

Κατά το πρώτο 3μηνο του 2007, ο κύκλος εργασιών συνεχίζοντας την έντονα αυξητική του πορεία διαμορφώθηκε σε € 16,1 εκατ., έναντι € 13,0 εκατ. στο 3μηνο του 2006 (ήτοι αύξηση κατά 23,7%), ενώ ιδιαίτερα σημαντική είναι και η βελτίωση των λειτουργικών προ τόκων και αποσβέσεων αποτελεσμάτων εκμετάλλευσης, τα οποία από οριακά αρνητικά το 3μηνο του 2006, διαμορφώθηκαν σε θετικά € 1,8 εκατ. (11% ε /κ.ε.) το 3μηνο του 2007.

11.3 Δείκτες Ρευστότητας

Η έννοια της ρευστότητας αναφέρεται στην ικανότητα μιας επιχείρησης να μπορεί να ικανοποιεί τις βραχυχρόνιες υποχρεώσεις της και υποδηλώνει δυνατότητα μετατροπής ενεργητικών στοιχείων σε διαθέσιμα. Οι δύο βασικές κατηγορίες στις οποίες διακρίνονται οι αριθμοδείκτες ρευστότητας είναι ο αριθμοδείκτης γενικής και ειδικής ρευστότητας.

Γενική Ρευστότητα

Ο αριθμοδείκτης γενικής ρευστότητας υπολογίζεται από τον ακόλουθο τύπο:

Γενική Ρευστότητα = Απαιτήσεις + Αποθέματα + Διαθέσιμο / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις

και εκφράζει πόσες φορές καλύπτονται οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις της επιχείρησης από το κυκλοφορούν ενεργητικό, ενώ χρησιμοποιείται κυρίως από επιχειρήσεις με μεγάλο κύκλο εργασιών.

Άμεση Ρευστότητα

Ο δείκτης άμεσης ρευστότητας δεν περιλαμβάνει τα αποθέματα, άρα περιέχει μόνο τα άμεσα ρευστοποιήσιμα στοιχεία. Χρησιμοποιείται δε, κυρίως από επιχειρήσεις με μεσαίο κύκλο εργασιών και είναι ο τύπος:

Άμεση Ρευστότητα = Απαιτήσεις + Διαθέσιμο / Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις

Είναι γνωστό, πως τα αποθέματα απαιτούν περισσότερο χρόνο για να ρευστοποιηθούν. Ωστόσο, εξαρτάται πάντα από το είδος του αποθέματος καθώς για παράδειγμα το ρούχο είναι δύσκολο απόθεμα αφού έχει ημερομηνία λήξης λόγω μόδας κ.λ.π. ενώ, αντίθετα, το ύφασμα δεν είναι.

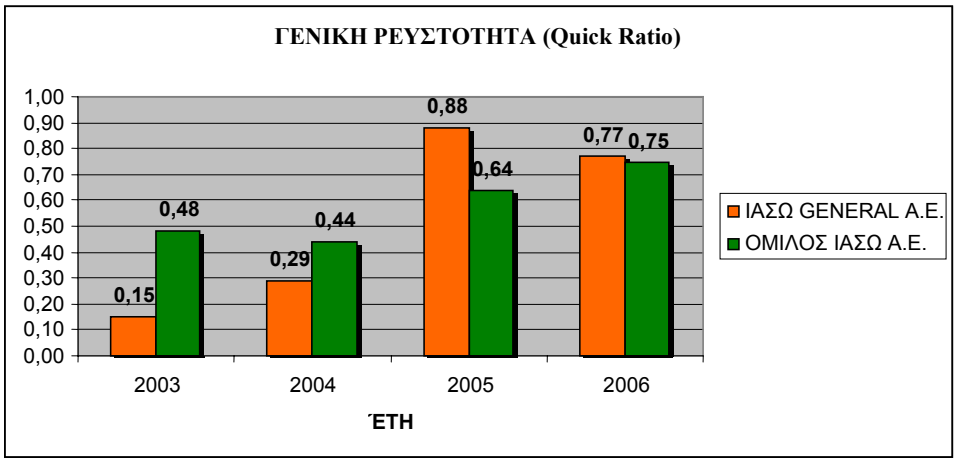
Πρέπει να ειπωθεί πως για τις περισσότερες επιχειρήσεις η καλή ρευστότητα έχει επίδραση στα κέρδη καθώς η μη εκπλήρωση των υποχρεώσεών της οδηγεί σε δυσμενή αποτελέσματα, όπως δυσφήμιση κ.λπ., στοιχεία αρνητικά για την πορεία μίας επιχείρησης. Αντίθετα, ορισμένες επιχειρήσεις δε δίνουν ιδιαίτερη σημασία στο δείκτη αυτό, καθώς θεωρούν πως δεν είναι απαραίτητο τα κεφάλαιά τους να είναι επαρκή ώστε να μπορούν να ανταποκρίνονται άμεσα για τις βραχυχρόνιες

υποχρεώσεις τους. Πιστεύουν ότι είναι προς όφελός τους να παραμένουν δανεισμένοι. Τέλος, πρέπει να σημειώσουμε ότι η υπερβολική ρευστότητα μπορεί να «κλέβει » χρήματα από μία επενδυτική δραστηριότητα και να δείχνει ότι η επιχείρηση δεν έχει τα χρήματά της σε επικερδείς επενδύσεις.

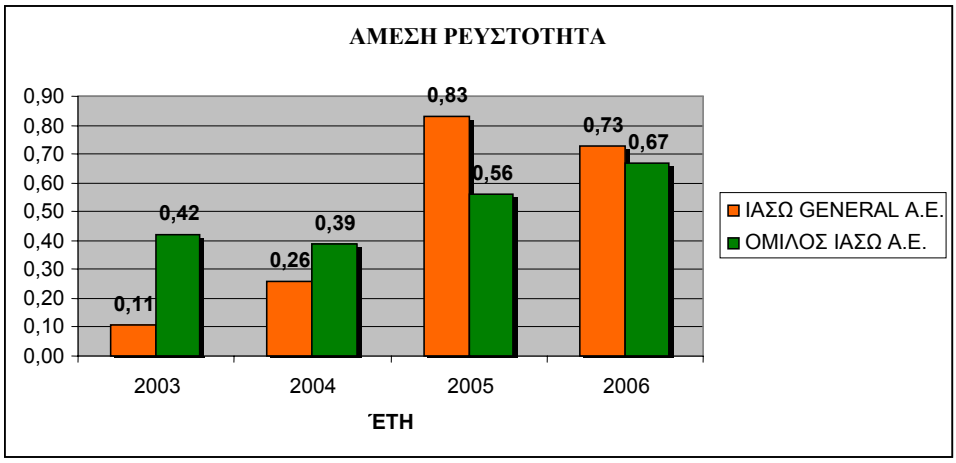
Πίνακας 11.11: Δείκτες Ρευστότητας

	2003	**2004**	**2005**	**2006**
ΓΕΝΙΚΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ (Quick Ratio)				
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	0,15	0,29	0,88	0,77
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	0,48	0,44	0,64	0,75
ΚΛΑΔΟΣ	0,94	0,86	0,87	
	τάση 2003-2004	**τάση 2004-2005**	**τάση 2005-2006**	
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	93,33%	203,44%	-12,5%	
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	-8,33%	45,45%	17,19%	
ΚΛΑΔΟΣ	-8,51%	1,16%		
	2003	**2004**	**2005**	**2006**
ΑΜΕΣΗ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ				
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	0,11	0,26	0,83	0,73
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	0,42	0,39	0,56	0,67
	τάση 2003-2004	**τάση 2004-2005**	**τάση 2005-2006**	
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	136,36%	219,23%	-12,05%	
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	-7,14%	43,59%	19,64%	

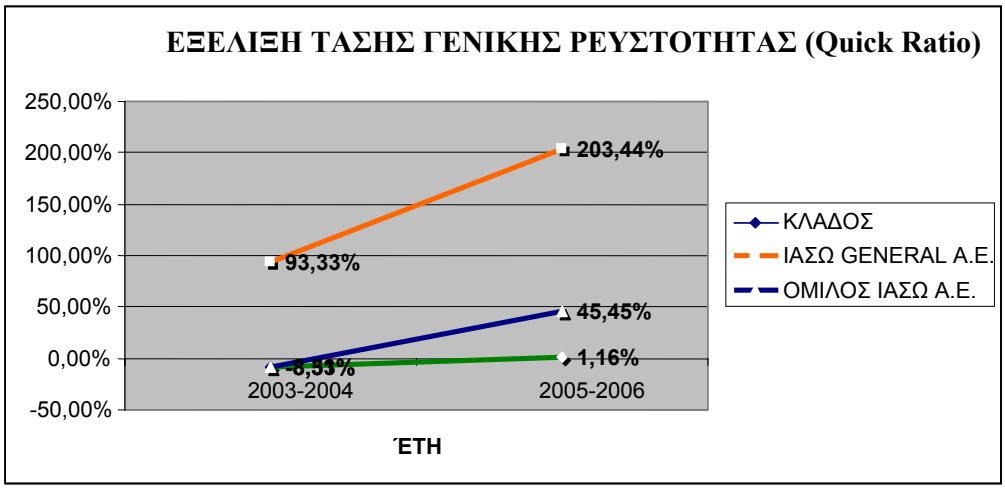
Γράφημα 11.33



Γράφημα 11.34



Γράφημα 11.35



Όπως φαίνεται και από τα παραπάνω διαγράμματα, η επιχείρηση υπερτερεί του ομίλου και του κλάδου όσον αφορά στη ρευστότητα που επιδεικνύει. Αυτό σημαίνει ότι ένας υψηλός βαθμός ρευστότητας ωφελεί τόσο τους μετόχους όσο και τους πιστωτές του General, ενώ παράλληλα, η ρευστότητα επιτρέπει στη διοίκηση της επιχείρησης να επωφελείται από τις διάφορες ευκαιρίες που εμφανίζονται, άρα αποτελεί ένα παράγοντα κερδοφορίας

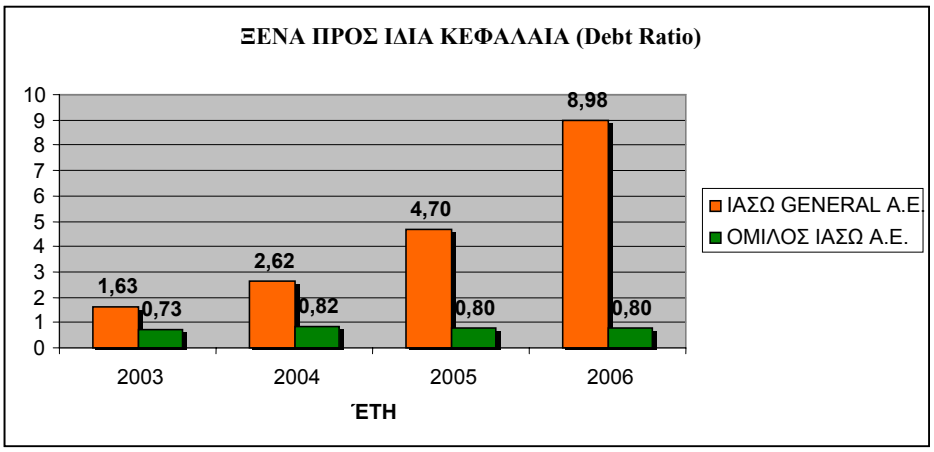
11.4 Κεφαλαιακή Διάρθρωση και Φερεγγυότητα

Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια (Debt Ratio)

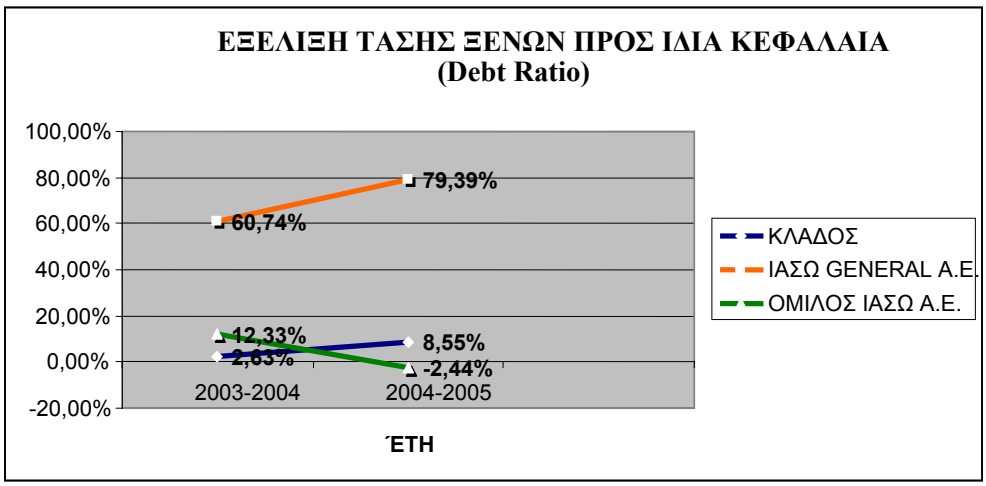
Πίνακας 11.12: Δείκτες Κεφαλαιακής Διάρθρωσης & Φερεγγυότητας

	2003	2004	2005	2006
ΞΕΝΑ ΠΡΟΣ ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (Debt Ratio)				
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	1,63	2,62	4,70	8,98
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	0,73	0,82	0,80	0,80
ΚΛΑΔΟΣ	1,14	1,17	1,27	
	τάση 2003-2004	**τάση 2004-2005**	**τάση 2005-2006**	
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	60,74%	79,39%	91,06%	
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	12,33%	-2,44%	0%	
ΚΛΑΔΟΣ	2,63%	8,55%		

Γράφημα 11.36



Γράφημα 11.37



Ο δείκτης Ξένα προς Ίδια Κεφάλαια (Debt / Equity Ratio), δείχνει το ποσό των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης το οποίο χρηματοδοτείται από τους πιστωτές, σε σχέση με τα κεφάλαια που παρέχουν οι μέτοχοι. Στην περίπτωση αυτή, μία επιχείρηση αναλαμβάνει τον κίνδυνο και είναι ενδεχόμενο να μην επιτυγχάνει απόδοση των κεφαλαίων της, ίση με το κόστος δανεισμού, οπότε θα αποκομίζει ζημίες.

Σύμφωνα, με το δείκτη ξένα προς ίδια κεφάλαια καταδεικνύει ότι ο Τραπεζικός Δανεισμός της εταιρείας κυμαίνεται σε υψηλά επίπεδα (ήτοι 107,8% ε/Κ.Ε.) και αναλύεται σε:

ι) μακροπρόθεσμο δανεισμό, ο οποίος αφορά σε Ομολογιακό δάνειο υπολοίπου κατά την 31.12.2006 € 43,0 εκατ.

ιι) βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό ύψους € 13,3 εκατ.

Αυτό σημαίνει ότι τον τελευταίο χρόνο η εταιρεία στηρίχτηκε, για τη χρηματοδότηση των περιουσιακών της στοιχείων, ακόμη περισσότερο στα ξένα κεφάλαια και λιγότερο στα δικά της κεφάλαια λόγω των επενδύσεων που έχουν πραγματοποιηθεί, σε αντίθεση με τον όμιλο και τον κλάδο που παρουσιάζουν πτωτικές τάσεις.

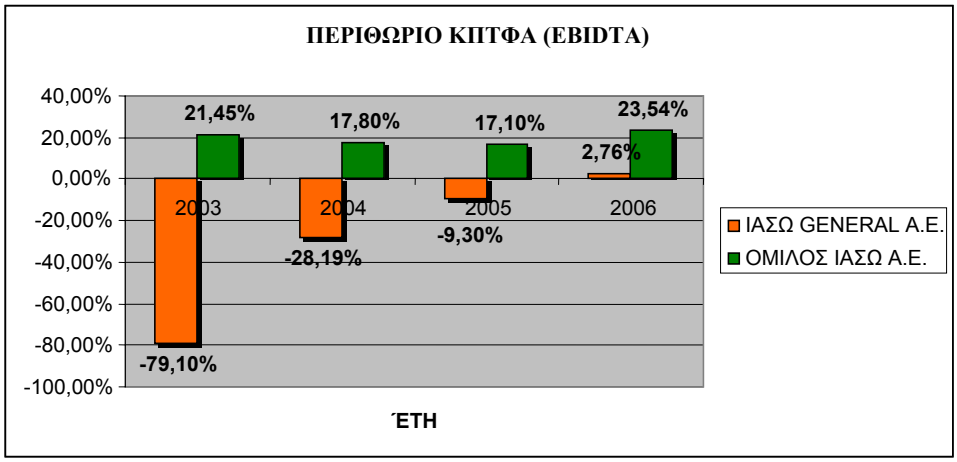
11.5 Δείκτες Κερδοφορίας

Πίνακας 11.13: Δείκτες Κερδοφορίας

	2003	2004	2005	2006
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΠΤΦΑ (EBIDTA margin)				
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	-79,10%	-28,19%	-9,30%	2,76%
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	21,45%	17,80%	17,10%	23,54%
	τάση 2003-2004	**τάση 2004-2005**	**τάση 2005-2006**	
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	64,36%	67,00%	70,32%	
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	-17,01%	-3,93%	37,66%	
	2003	**2004**	**2005**	**2006**
ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΚΕΡΔΟΥΣ (προ φόρων) (EBT margin)				
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	-202,54%	-54,43%	-27,12%	-9,87%
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	0,84%	7,70%	7,75%	16,83%
ΚΛΑΔΟΣ	7,93%	9,46%	9,72%	
	τάση 2003-2004	**τάση 2004-2005**	**τάση 2005-2006**	
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	73,12%	50,17%	63,60%	
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	816,67%	0,65%	117,16%	
ΚΛΑΔΟΣ	19,29%	7,94%		
	2003	**2004**	**2005**	**2006**
ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΜΙΚΤΟΥ ΚΕΡΔΟΥΣ				
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	-144,73%	-29,67%	-7,09%	-1,08%
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	15,53%	19,28%	20,13%	22,95%
ΚΛΑΔΟΣ	22,96%	23,89%	23,32%	
	τάση 2003-2004	**τάση 2004-2005**	**τάση 2005-2006**	
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	79,50%	76,10%	84,77%	
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	24,15%	4,49%	14,00%	
ΚΛΑΔΟΣ	4,05%	-2,38%		

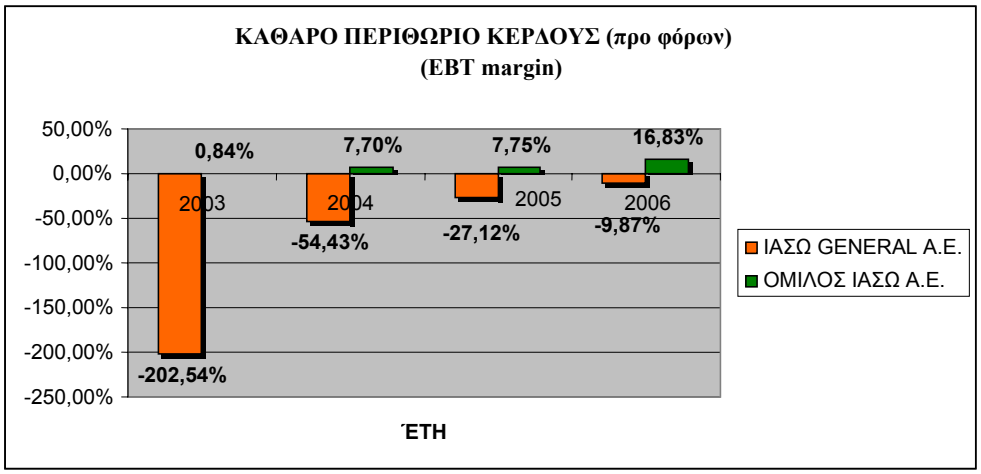
Η σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών συνοδεύτηκε από ενίσχυση της αποδοτικότητά της, η οποία σε επίπεδο EBITDA διαμορφώθηκε σε 2,8% ε/Κ.Ε. (ή € 1,4 εκατ.), έναντι αρνητικής το 2005 (-9,3% ε/Κ.Ε. ή € -3,7 εκατ.), ενώ σε επίπεδο προ φόρων αποτελεσμάτων διαμορφώθηκε αρνητική, αλλά σε περιορισμένο βαθμό σε σχέση με το 2005 (-9,9% ε/Κ.Ε. ή € -5,2 εκατ., έναντι –27,1% ε/Κ.Ε. ή € -10,8 εκατ.).

Γράφημα 11.38

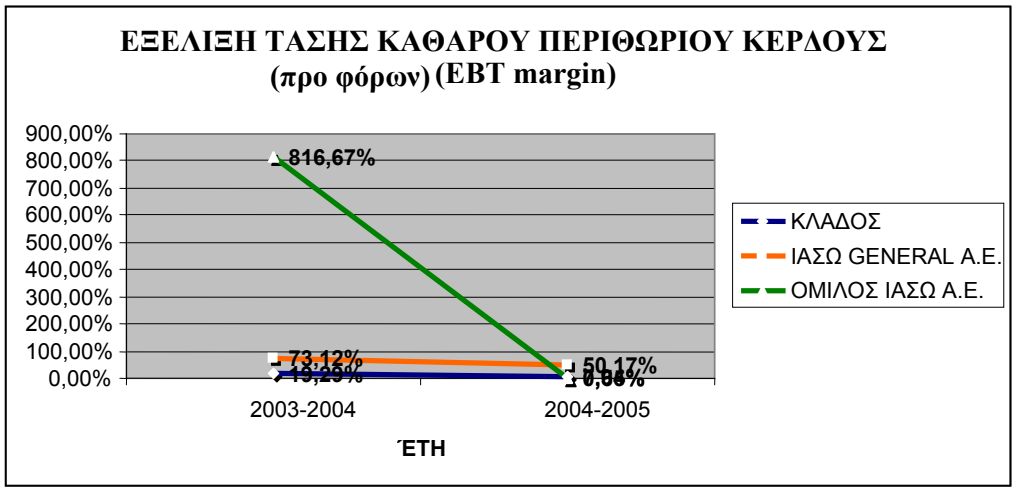


Η διαμόρφωση του θετικού περιθωρίου EBIDTA αποτελεί σημαντικό παράγοντα κερδοφορίας για την εταιρεία και τον όμιλο εν γένει. Μετά από τρία χρόνια συνεχούς προσπάθειας και αρνητικών μεγεθών, η επιχείρηση ανακάμπτει, καθώς το General πλέον λειτουργεί κανονικά, με αυξημένη ζήτηση, εξυπηρετώντας ολοένα και περισσότερους ασθενείς. Το στοιχείο αυτό συντελεί στη θετική εξέλιξη της εξαγοράς από τον όμιλο Ιασώ.

Γράφημα 11.39



Γράφημα 11.40

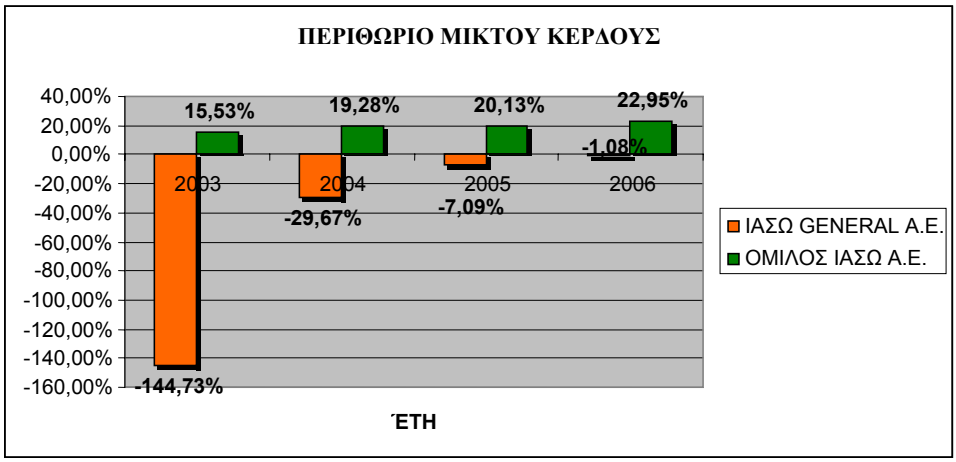


Ο αριθμοδείκτης καθαρού περιθωρίου δείχνει το ποσοστό καθαρού κέρδους που επιτυγχάνει μία επιχείρηση από τις πωλήσεις της, δηλαδή δείχνει το κέρδος από τις λειτουργικές της δραστηριότητες και βρίσκεται, αν διαιρέσουμε τα καθαρά λειτουργικά κέρδη μίας περιόδου με το σύνολο των καθαρών πωλήσεων της ίδιας περιόδου:

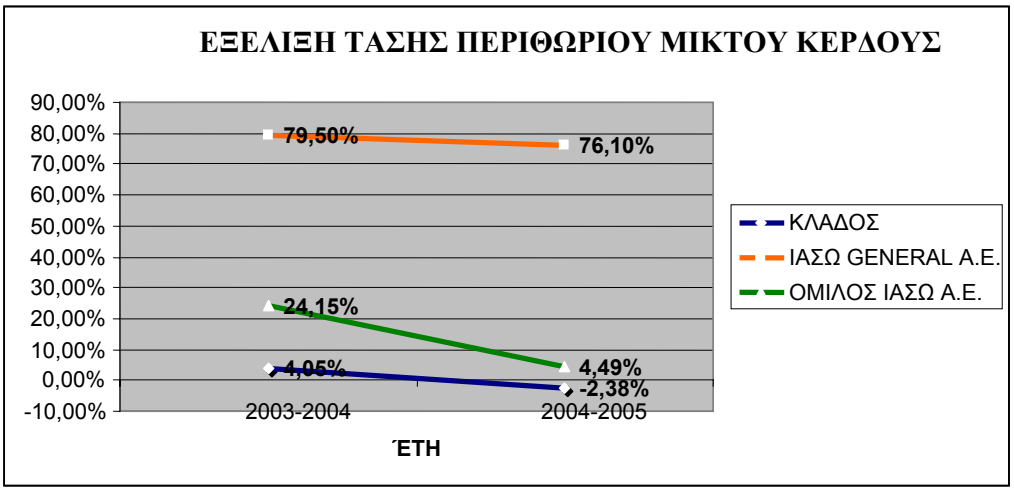
Καθαρό Περιθώριο = 100 χ Καθαρά Λειτουργικά Κέρδη / Καθαρές Πωλήσεις

Στο σημείο αυτό, παρατηρούμε ότι η τάση του καθαρού περιθωρίου κέρδους είναι σταθερά θετική για την εταιρεία και τον όμιλο, με 63,6% και 117,16% αντίστοιχη αυξητική τάση για το 2006. Παράλληλα, ο κλάδος των υπηρεσιών υγείας εμφανίζει σταθερή τροχιά βελτίωσης. Αξίζει να σημειώσουμε ότι όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης μικτού κέρδους τόσο πιο επικερδής είναι η επιχείρηση.

Γράφημα 11.41



Γράφημα 11.42



Το Gross Profit Margin (Αριθμοδείκτης Μικτού Περιθωρίου ή Μικτού Κέρδους) σχετίζεται με το ποσό των πωλήσεων που απομένει μετά την πληρωμή του κόστους πωληθέντων.

Ο αριθμοδείκτης μικτού περιθωρίου ή μικτού κέρδους βρίσκεται αν διαιρέσουμε τα μικτά κέρδη της χρήσης με τις καθαρές πωλήσεις αυτής και δείχνει το μικτό κέρδος που επιτυγχάνει μία επιχείρηση

Μικτό Περιθώριο = 100 χ Μικτά κέρδη χρήσης / Καθαρές πωλήσεις χρήσης

Ο αριθμοδείκτης μικτού κέρδους δείχνει τη λειτουργική αποτελεσματικότητα μίας επιχείρησης, καθώς και την πολιτική τιμών αυτής. Μία επιχείρηση για να θεωρηθεί επιτυχημένη θα πρέπει να έχει ένα αρκετά υψηλό ποσοστό μικτού κέρδους, που να της επιτρέπει να καλύπτει τα λειτουργικά και άλλα έξοδά της και συγχρόνως να της αφήνει ένα ικανοποιητικό καθαρό κέρδος, σε σχέση με τις πωλήσεις και τα ίδια κεφάλαια που απασχολεί.

Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμοδείκτης μικτού κέρδους τόσο καλύτερη, από άποψη κερδών, είναι η θέση της επιχείρησης, διότι μπορεί να αντιμετωπίσει χωρίς δυσκολία αύξηση του κόστους των πωλούμενων προϊόντων της. Ένας χαμηλός αριθμοδείκτης μικτού κέρδους δείχνει μία όχι καλή πολιτική της διοίκησης στον τομέα αγορών και πωλήσεων. Όπως παρατηρούμε από τα αντίστοιχα σχεδιαγράμματα, το μικτό περιθώριο κέρδους παρουσιάζει ολοένα και μεγαλύτερη βελτίωση, και είναι πολύ πιθανό μέσα στο 2007 να υπάρξει θετική απόδοση του δείκτη.

Όσον αφορά στη σχέση της εταιρείας με τον όμιλο αλλά και στη σύγκριση με το σύνολο του κλάδου των υπηρεσιών υγείας, παρατηρούμε ότι η εταιρεία διαμορφώνει

τη μεγαλύτερη μεταβολή η οποία διατηρείται σε σταθερά επίπεδα της τάξης του 76% - 79%, ακολουθεί ο όμιλος Ιασώ, ενώ κατά την περίοδο 2005-2006 ο κλάδος παρουσιάζει πολύ μικρή αρνητική τάση (-2,38%) η οποία, ωστόσο, δεν ανακόπτει την καλή πορεία του κλάδου.

11.6 Απόδοση Επενδυμένων Κεφαλαίων

Πίνακας 11.14: Δείκτες Απόδοσης Επενδυμένων Κεφαλαίων

	2003	2004	2005	2006
ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ (προ φόρων) (Return On Equity)				
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	-66,25%	-52,77%	-61,44%	-51,88%
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	0,71%	5,25%	6,25%	16,09%
ΚΛΑΔΟΣ	11,10%	13,10%	14,14%	
	τάση 2003-2004	**τάση 2004-2005**	**τάση 2005-2006**	
ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε.	20,35%	-16,43%	15,56%	
ΟΜΙΛΟΣ ΙΑΣΩ Α.Ε.	639,44%	19,05%	157,44%	
ΚΛΑΔΟΣ	18,02%	7,94%		

Ο αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων είναι ένας ακόμη σπουδαίος δείκτης που απεικονίζει την κερδοφόρα δυναμικότητα μίας επιχείρησης και παρέχει ένδειξη του κατά πόσο επιτεύχθηκε ο στόχος πραγματοποίησης ενός ικανοποιητικού αποτελέσματος.

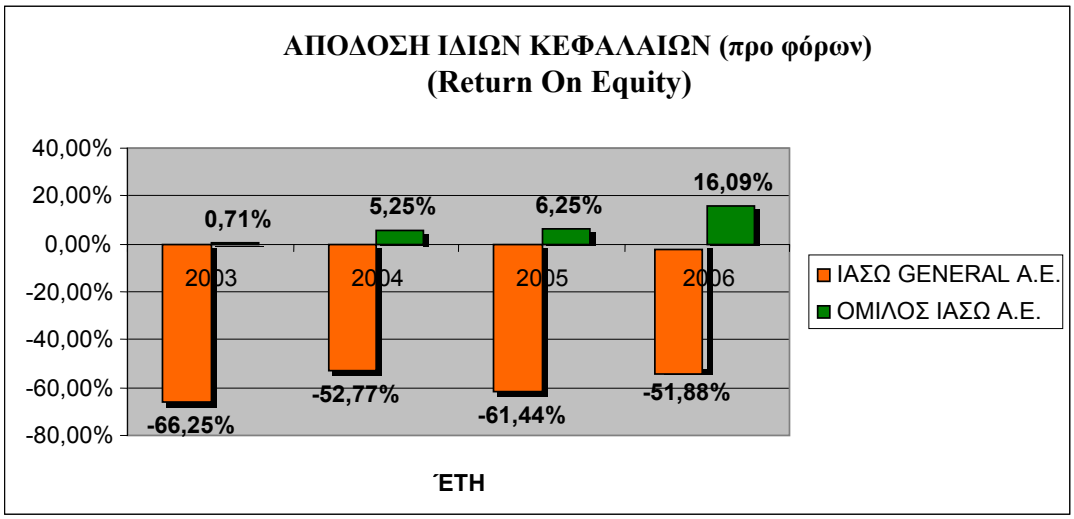
Ο αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων εκφράζεται από το πηλίκο της διαίρεσης των καθαρών λειτουργικών κερδών της χρήσης, με το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων της επιχείρησης (μετοχικό κεφάλαιο + αποθεματικά), δηλαδή:

Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων = 100 χ Καθαρά Λειτουργικά Κέρδη / Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων

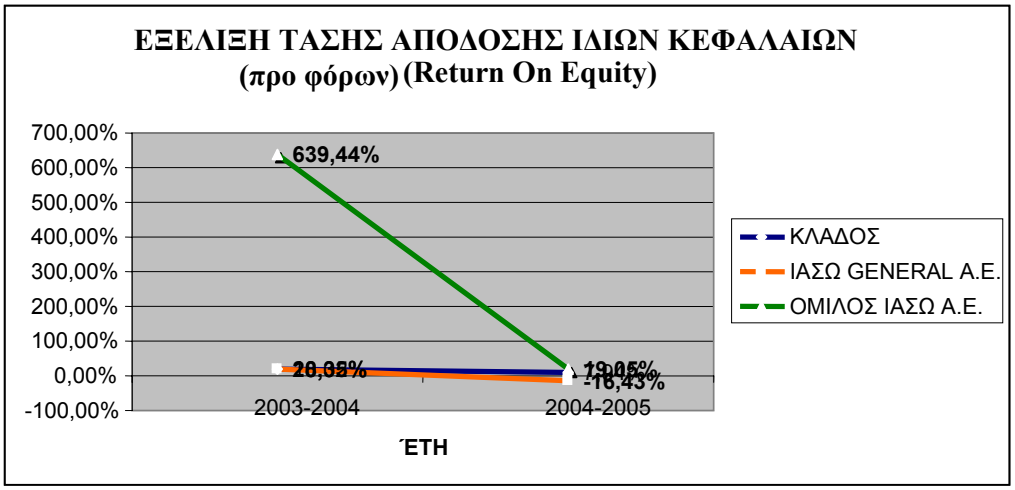
Ο δείκτης αυτός μετρά την αποτελεσματικότητα, με την οποία τα κεφάλαια των φορέων της επιχείρησης απασχολούνται σε αυτήν. Ένας υψηλός αριθμοδείκτης αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων αποτελεί ένδειξη ότι η επιχείρηση ευημερεί και

τούτο μπορεί να οφείλεται στην επιτυχημένη διοίκησή της, στις ευνοϊκές γι΄ αυτήν οικονομικές συνθήκες, στην εύστοχη χρησιμοποίηση των κεφαλαίων της κ.λπ.

Γράφημα 11.43



Γράφημα 11.44

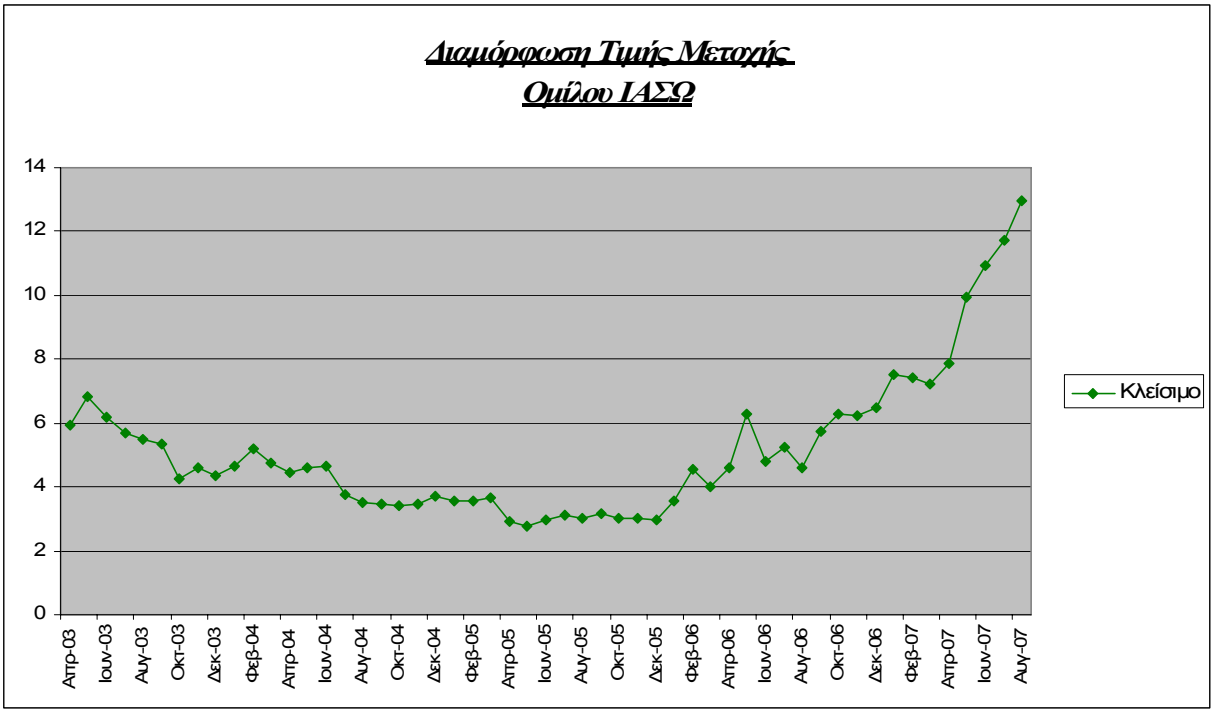


Σύμφωνα με τα αποτελέσματα του αριθμοδείκτη αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων, η επιχείρηση αλλά και κυρίως ο όμιλος έχουν χρησιμοποιήσει πολύ αποτελεσματικά τα ίδια κεφάλαια, με άνοδο του δείκτη κατά 15,56% και 157,44% αντίστοιχα το 2006. Το στοιχείο αυτό δείχνει ότι γίνεται πιο έντονη χρήση των ξένων κεφαλαίων, με λογική την αύξηση του δείκτη ξένα προς ίδια κεφάλαια. Παράλληλα, απεικονίζει κερδοφορία, με αύξηση του EBIDTA, χαρακτηριστικό που είναι σε απόλυτη αντιστοιχία με το περιθώριο EBIDTA που προαναφέραμε, το οποίο εμφανίζει αύξηση για τον όμιλο, ενώ για το General είναι θετικό για πρώτη φορά.

Επομένως, η εξέλιξη του αριθμοδείκτη αυτού αποτελεί μία ακόμη ένδειξη ότι η εξαγορασμένη εταιρεία συμβάλλει θετικά στην πορεία του ομίλου. Από την πλευρά του κλάδου, ο δείκτης εμφανίζει θετική μεταβολή σε μικρότερο όμως βαθμό.

11.7 Στοιχεία Μετοχής του Ομίλου Ιασώ Α.Ε.

Γράφημα 11.45



Η χρηματιστηριακή τιμή των μετοχών του ομίλου στην Αγορά μας ενδιαφέρει ιδιαίτερα, διότι αντιπροσωπεύει τις προτιμήσεις των επενδυτών ως προς την αξιολόγηση αυτής οποιαδήποτε χρονική στιγμή. Η τιμή αυτή μας δίνει την πληροφορία για το πώς οι επενδυτές βλέπουν την απόδοση και τον κίνδυνο που συνδέεται με την κατοχή μετοχών του ομίλου, ενώ μας οδηγεί στην εξαγωγή χρήσιμων συμπερασμάτων για τα αποτελέσματα της εξαγοράς του General.

Όπως φαίνεται από τη διαχρονική πορεία της τιμής, το κλείσιμο της μετοχής του ομίλου διαμορφώθηκε στην τελευταία χρηματιστηριακή συνεδρίαση του 2004 στα 4,00 ευρώ, μειωμένη κατά ποσοστό 24,75% σε σχέση με την αντίστοιχη τιμή κλεισίματος της μετοχής κατά την πρώτη χρηματιστηριακή συνεδρίαση του έτους 2004, ήτοι στα 4,99 ευρώ. Η εξέλιξη των παραπάνω μεγεθών οφείλεται κύρια στην πραγματοποίηση σημαντικών επενδύσεων, τόσο σε πάγιο εξοπλισμό, όσο και σε

συστήματα οργάνωσης και αυτοματισμού από μέρους της εταιρείας, οι οποίες αναμένεται να καταστούν αποδοτικές κατά τα επόμενα έτη. Οι πιο σημαντικές επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν, είναι αυτές για τη λειτουργία της κλινικής General Ιασώ Α.Ε., τα εγκαίνια του οποίου έγιναν στις αρχές του 2003. Για το λόγο αυτό, είναι λογική η πτώση της μετοχής του ομίλου.

Ωστόσο, με την πάροδο των ετών και τη συνεχή βελτίωση των μεγεθών του General, παρατηρούμε ότι η τιμή κλεισίματος της μετοχής εμφανίζει συνεχή ανοδική τάση με αυξητικό ρυθμό με αποκορύφωμα τον Αύγουστο το 2007 που είχε φτάσει τα υψηλότερα επίπεδα.

11.8 Αποτελέσματα Εξαμήνου του τρέχοντος έτους 2007

Συνεχίζεται η ανοδική πορεία των μεγεθών του Ομίλου ΙΑΣΩ κατά το εξάμηνο του 2007, επιβεβαιώνοντας τις προσδοκίες της διοίκησης του ομίλου.

Σε επίπεδο Ομίλου, ο κύκλος εργασιών ανήλθε σε 85,33 εκ. ευρώ, έναντι 71,24 εκ. ευρώ για το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2006, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 19,8 %, ενώ τα κέρδη προ φόρων, χρηματοδοτικών επενδυτικών αποτελεσμάτων και αποσβέσεων (EBITDA) ανήλθαν σε 23,21 εκ. ευρώ έναντι 15,06 εκ. ευρώ για το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2006, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 54,1 % και έχοντας ενσωματώσει τους πρόσθετους φόρους και τις διάφορες προσαυξήσεις που προέκυψαν από τους τακτικούς φορολογικούς ελέγχους τόσο της Μητρικής όσο και της θυγατρικής ΙΑΣΩ GENERAL Α.Ε. για τις χρήσεις 2002, 2003, 2004 και 2005.

Τα κέρδη προ φόρων του Ομίλου ανήλθαν σε 18,33 εκ. ευρώ έναντι 10,23 εκ. ευρώ κατά το πρώτο εξάμηνο του 2006 παρουσιάζοντας αύξηση 79,2 %, ενώ τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν σε 10,02 εκ. ευρώ έναντι 7,18 εκ. ευρώ του αντίστοιχου χρονικού διαστήματος του 2006, παρουσιάζοντας αύξηση 39,6 %.

Σημαντική συμβολή στην επίτευξη των παραπάνω αποτελεσμάτων είχαν :

- Η αύξηση των εσόδων της Μητρικής ΙΑΣΩ Α.Ε. συνέπεια της ανόδου του αριθμού των εσωτερικών και εξωτερικών ασθενών της. Πρέπει να σημειωθεί ότι η συνεχιζόμενη αύξηση των μεγεθών της ΙΑΣΩ Α.Ε. οφείλεται στην διεύρυνση της συνεργασίας με νέους Ιατρούς και είναι ενδεικτική της εμπιστοσύνης με την οποία περιβάλλουν το ΙΑΣΩ οι συνεργάτες Ιατροί και οι ασθενείς τους.

- Η θετική κερδοφορία προ φόρων της Θυγατρικής ΙΑΣΩ General, συνέπεια της αύξησης των εσόδων και περιστατικών εσωτερικών και εξωτερικών ασθενών. Η ΙΑΣΩ General έχει καθιερωθεί ως μια από τις αρτιότερα εξοπλισμένες Γενικές Κλινικές της χώρας, με ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό υψηλής επαγγελματικής κατάρτισης. Η καθιέρωση και η αναγνώριση της παροχής υψηλού επιπέδου υπηρεσιών υγείας είχε ως αποτέλεσμα τη σημαντική αύξηση της πληρότητας και του αριθμού των νοσηλευθέντων
- Η συνεχιζόμενη εξαιρετική πορεία όλων των μεγεθών της θυγατρικής του Ομίλου, MEDSTEM Services A.E., στον τομέα της συλλογής, επεξεργασίας, φύλαξης και κρυοσυντήρησης βλαστοκυτάρων. Η εταιρία λειτουργεί από τις αρχές του 2006 , την αρτιότερα εξοπλισμένη επιστημονικά και τεχνολογικά τράπεζα ομφαλοπλακουντιακού αίματος στην Ελλάδα, και την μοναδική ιδιωτική τράπεζα που φυλάσσει όλα τα μοσχεύματα στα εργαστήριά της. Λειτουργεί κάτω από τις οδηγίες και την επίβλεψη μίας από τις μεγαλύτερες τράπεζες της Αμερικής, της Cryobanks International.

Παράλληλα, η παιδιατρική κλινική αναμένεται να αυξήσει τον ενοποιημένο τζίρο του ομίλου κατά 10% από του 2008 και να εμφανίσει κέρδη μετά από δύο χρόνια.

Τέλος, σύμφωνα με προβλέψεις, θα υπερδιπλασιαστούν μέσα στην επόμενη πενταετία τα οικονομικά μεγέθη του ομίλου ΙΑΣΩ. Σε αυτά συμπεριέλαβε την συνεισφορά του ΙΑΣΩ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ (αρχές του 2009 θα λειτουργήσει), του ΙΑΣΩ Νοτίων Προαστίων, του ΙΑΣΩ GENERAL (αύξησε την κερδοφορία του) και της MEDSTEM SERVICES, εταιρεία φύλαξης βλαστοκυττάρων, που κατά το πρώτο έτος της λειτουργίας της, τα κέρδη προ φόρων έφτασαν τα 990.000 χιλ ευρώ. Το Ιασώ Ν. Προαστίων θα λειτουργεί με γενική και μαιευτική κλινική με συνολικά 200 κλίνες από τις οποίες οι 100 θα αφορούν τη μαιευτική κλινική και 100 γενική κλινική.

11.9 Πρόσθετα Χρηματοοικονομικά Στοιχεία του Κλάδου των Υπηρεσιών Υγείας

Χαρακτηριστικό του κλάδου είναι η επίτευξη υψηλών αποδόσεων επί των επενδυμένων κεφαλαίων, η οποία προκύπτει από τα πλούσια περιθώρια λειτουργικού και καθαρού κέρδους, καθώς η κεφαλαιακή δομή (1 προς 1 τα ξένα προς τα ίδια κεφάλαια) είναι στα αντίστοιχα επίπεδα με το σύνολο τη ελληνικής οικονομίας. Οι

επιχειρήσεις του κλάδου απολαμβάνουν υψηλό δείκτη ρευστότητας και πλεόνασμα κεφαλαίου κίνησης το οποίο διαχρονικά επεκτείνεται, με τον εμπορικό κύκλο να εκτιμάται αρνητικός (εισπράττει ταχύτερα από ό,τι πληρώνει) στις 28 ημέρες.

Σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία του κλάδου, οι 8 στις 10 επιχειρήσεις βελτιώνουν τις επιδόσεις τους το 2005, ενώ σε επίπεδο λειτουργικής κερδοφορίας, οι 9 στις 10 έχουν θετικά αποτελέσματα. Τα καθαρά κέρδη προ φόρων ενισχύονται το 2006, ενώ ο κλάδος βρίσκεται σε τροχιά βελτίωσης της κερδοφορίας του την τελευταία τριετία με αυξημένο μέσο περιθώριο καθαρού κέρδους.

ΜΕΡΟΣ IV: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ & ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 12: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στο κεφάλαιο αυτό, πρόκειται να πραγματοποιηθεί μία παρουσίαση των συμπερασμάτων που συνάγονται από την αξιολόγηση της εξαγοράς του Ιασώ General Α.Ε. από τον Όμιλο Ιασώ Α.Ε. Παράλληλα, θα διατυπώσουμε και τις προτάσεις – προοπτικές που διαμορφώνονται, με στόχο την περαιτέρω βελτίωση των μεγεθών της κλινικής, καθώς και τη μεγαλύτερη συμμετοχή της στην αναπτυξιακή πορεία του ομίλου. Επιπρόσθετα, συνάγονται και ορισμένα συμπεράσματα για την πορεία του κλάδου των ιδιωτικών υπηρεσιών υγείας.

Η έρευνα πραγματοποιήθηκε στο γενικότερο πλαίσιο των εξαγορών που χαρακτηρίζει τον κλάδο των Ιδιωτικών Υπηρεσιών Υγείας στη χώρα μας και πρωτίστως στο εξωτερικό. Η ρευστότητα που διαθέτουν παγκοσμίως τα επενδυτικά funds αναζητά κατεύθυνση, και ο κλάδος της Υγείας με τα υψηλά περιθώρια κέρδους που εμφανίζει και την εκτιμώμενη άνοδο των εσόδων τα επόμενα χρόνια, λόγω της αύξησης των κατά κεφαλή δαπανών, είναι μια διέξοδος, και εξηγεί τη συρροή δισεκατομμυρίων στον κλάδο. Η τάση των εξαγορών στον κλάδο της υγείας για το “buying versus building” αποτελεί ένα ιδιαίτερα ενδιαφέρον κεφάλαιο για τις επενδύσεις στη χώρα μας, στοιχείο που οδήγησε στην εκπόνηση της μελέτης αυτής.

Αποτέλεσμα των εξαγορών και συγχωνεύσεων που έλαβαν χώρα τα τελευταία κυρίως χρόνια μεταξύ των εταιρειών του, είναι η δημιουργία ισχυρών επιχειρηματικών ομίλων πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, οι οποίοι παρέχουν σήμερα ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών, στηρίζοντας τη στρατηγική τους σε τρεις βασικούς άξονες: α) στη γεωγραφική κάλυψη, β) στην παροχή πλήρους φάσματος ιατρικών υπηρεσιών, και γ) στην τεχνολογική και επιστημονική εξέλιξη. Παράλληλα, στα σχέδια των ομίλων αυτών περιλαμβάνεται και η περαιτέρω ισχυροποίησή τους, όχι μόνον στην εσωτερική αγορά, αλλά και σε χώρες του εξωτερικού.

Κατά μείζονα λόγο, σύμφωνα με τους ποιοτικούς δείκτες αξιολόγησης, το General βρίσκεται ήδη σε μία πολύ καλή αναπτυξιακή τροχιά με συνεχή βελτίωση. Τα μεγέθη δείχνουν πως ύστερα από την εξαγορά, τα δύο πρώτα έτη (2003-2004), οι ρυθμοί ανάπτυξης είναι αισθητά πιο χαμηλοί από ό,τι συμβαίνει στη συνέχεια. Το 2005 είναι

το έτος – βάση στο οποίο φαίνεται ότι η κλινική βρίσκεται σε πολύ καλό στάδιο με διαρκώς αυξανόμενη τάση. Το στοιχείο αυτό είναι λογικό καθώς μέχρι το 2004, το νοσοκομείο δεν λειτουργούσε πλήρως (μόνο δύο από τους τέσσερις νοσηλευτικούς ορόφους της κλινικής).

Πιο συγκεκριμένα, το General μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα έχει αυξήσει κατά πολύ μεγάλο βαθμό το ποσοστό κλινών του σε λειτουργία (88,7% από 60,36% το 2003), ενώ η αναλογία κλινών στον όμιλο παρατηρείται συνεχώς αυξανόμενη. Επιπρόσθετα, επισημάναμε μία εύστοχη αναδιάρθρωση του δυναμικού του έμμισθου προσωπικού της κλινικής, σε συσχετισμό με τις ανάγκες που παρουσιάζονται κάθε φορά. Η αύξηση του ιατρικού προσωπικού είναι εμφανής σε σχέση με τις άλλες κατηγορίες προσωπικού.

Επίσης, είναι αξιοσημείωτο το γεγονός, ότι οι δείκτες συμμετοχής στον Όμιλο στις εισαγωγές ασθενών και τα αντίστοιχα έσοδα, συντελούν στη δημιουργία μίας θετικής παρέκκλισης μεταξύ των δύο αυτών μεγεθών. Δηλαδή, όσον αφορά στην αναλογία ασθενών του General στον Όμιλο – και στις δύο κατηγορίες των εσωτερικών και εξωτερικών (one-day) ασθενών – και την αναλογία εσόδων από τους ασθενείς αυτούς, τα έσοδα είναι αυξημένα σε σχέση με τις εισαγωγές. Το χαρακτηριστικό αυτό οφείλεται στη σύνθεση των περιστατικών και στη σταδιακή αναπροσαρμογή του τιμοκαταλόγου με την παράλληλη μείωση των εκπτώσεων. Επομένως, αποτελεί έναν ακόμη θετικό παράγοντα της εξαγοράς της κλινικής από τον Όμιλο.

Η θετική πορεία του νοσοκομείου είναι εμφανής και από την πτωτική πορεία του κόστους κατά τη διάρκεια των ετών, με βασικό παράγοντα αιτιολόγησης τη μείωση της μέσης διάρκειας νοσηλείας καθώς και την πληρέστερη αναδιάρθρωση του προσωπικού. Παράλληλα, η αυξημένη ζήτηση υπηρεσιών οδηγεί στην καλυτέρευση των δεικτών παραγωγής με το μεγαλύτερο ρυθμό ανάπτυξης να σημειώνεται το 2005 (26,82% για τη σχέση νοσηλευομένων προς κλίνες, και 47,31% για τη σχέση επιπέδου εκροών ανά διάρκεια παροχών). Το στοιχείο αυτό οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η κλινική εξυπηρετεί περισσότερους νοσηλευόμενους, περισσότερα περιστατικά ενώ μειώνει τις λίστες αναμονής και τη μετακίνηση ασθενών σε άλλα νοσοκομεία.

Ακόμη, ένας ιδιαίτερα σημαντικός δείκτης αποδοτικότητας είναι η παραγωγικότητα των απασχολουμένων με ρυθμό ανάπτυξης να αγγίζει το 70% το 2005, χαρακτηριστικό που καταδεικνύει τη μεγάλη προσπάθεια ανάπτυξης της κλινικής τα πρώτα έτη μετά την εξαγορά. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι ο αριθμός

των απασχολουμένων ήταν σχετικά σταθερός ενώ οι νοσηλευόμενοι αυξημένοι. Ο δείκτης αυτός απεικονίζει τις επιτυχημένες αντιγραφειοκρατικές και όργανο-διοικητικές διαδικασίες καθώς και τη θετική συμβολή της χρήσης της πληροφορικής.

Όσον αφορά στους χρηματοοικονομικούς δείκτες, τα μεγέθη που εμφανίζονται είναι ιδιαίτερα ικανοποιητικά με εμφανή τα περιθώρια βελτίωσης. Επίσης, η τάση που παρουσιάζουν είναι πολύ μεγαλύτερη συγκριτικά με τον όμιλο του Ιασώ και τον κλάδο καθ΄ολοκληρία. Το πιο σημαντικό γεγονός είναι ότι η εταιρεία έκανε *break even* μέσα στο 2006 και ότι το εγχείρημα αυτό πήγε κατά 1,5 χρόνο πιο μπροστά από την πορεία που αναμενόταν. Επίσης, το θετικό περιθώριο EBIDTA που διαμορφώθηκε το 2006 (2,76%), αποτελεί σημαντικό παράγοντα κερδοφορίας και συμμετοχής της εταιρείας στην ανάπτυξη του ομίλου.

Ακόμη, η επιχείρηση εμφανίζει υψηλή τάση στην αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων, στοιχείο που δείχνει πως χρησιμοποιεί έντονα τα ξένα κεφάλαια, ενώ είναι μία ακόμη απόδειξη της κερδοφόρου τροχιάς και της δημιουργίας ενός ικανοποιητικού αποτελέσματος. Η αυξημένη τάση των μεγεθών της εταιρείας συμβάλλει θετικά στην ανάπτυξη του ομίλου αλλά και του κλάδου. Ο τελευταίος, εμφανίζει βρίσκεται σε τροχιά βελτίωσης της κερδοφορίας του την τελευταία τριετία με αυξημένο μέσο περιθώριο καθαρού κέρδους, με χαρακτηριστικά στοιχεία ανάπτυξης που συμβαδίζουν με την πορεία της ελληνικής οικονομίας,

Αναφορικά με την πορεία της μετοχής του ομίλου, μετά την πτώση της κατά το 2004, λόγω των επενδύσεων που πραγματοποιήθηκαν για τη λειτουργία του General, παρουσίασε ανάκαμψη από το 2005 και μετά. Γενικότερα, θα λέγαμε ότι το 2005 αποτελεί εφαλτήριο για μία πολύ δυναμική πορεία του ομίλου και τη γενικής κλινικής ειδικότερα. Επίσης, πρέπει να προσθέσουμε ότι για τη μέχρι σήμερα ανάπτυξη των εργασιών της τελευταίας, έχουν πουληθεί μετοχές σε γιατρούς. Η θετική εξέλιξη για τον όμιλο συνεχίζεται και για το τρέχον έτος με αυξημένη κερδοφορία που οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στη θετική κερδοφορία προ φόρων του General, συνέπεια της αύξησης των εσόδων και περιστατικών εσωτερικών και εξωτερικών ασθενών.

Συνεπώς, μέσω της μελέτης αυτής καταλήγουμε σε ένα συμπέρασμα που απαντά σε μεγάλο βαθμό στο ερώτημα που είχε τεθεί στην αρχή της εργασίας αυτής. Σύμφωνα, με τους δείκτες που παρουσιάσθηκαν, αλλά και τη γενικότερη μελέτη του νοσοκομείου, του ομίλου και του κλάδου, είναι εμφανές το γεγονός ότι η εξαγορά του General από τον όμιλο Ιασώ, είχε πρόσφορα αποτελέσματα, άρα θεωρείται επιτυχημένη. Η άποψη που διαμορφώνουμε από τα μέχρι τώρα στοιχεία, είναι πως

παρά το γεγονός ότι πρόκειται για μία σχετικά πρόσφατη στρατηγική κίνηση, ωστόσο, τα πρώτα θετικά βήματα έχουν αρχίσει να φαίνονται, σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα από ό,τι είχε αρχικά καθορισθεί. Η πεποίθηση που εκφράζεται, είναι ότι στο εγγύς μέλλον, η κλινική θα παρουσιάσει ακόμη μεγαλύτερη βελτίωση διαδραματίζοντας πρωταγωνιστικό ρόλο στην πορεία του ομίλου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 13: ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ – ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Όπως παρατηρήθηκε και στα συμπεράσματα που προηγήθηκαν, η γενική κλινική βρίσκεται πλέον σε μία ανοδική πορεία, στοιχείο που έγινε περισσότερο εμφανές από το 2005. Μέλημά της τώρα, είναι να βελτιώσει τα μεγέθη της μέσω κυρίως της αύξησης της ζήτησης. Προκειμένου να επιτύχει το στόχο αυτό παρατίθενται ορισμένες προτάσεις που συντελούν στην περαιτέρω ανάπτυξη της κλινικής.

Κατά μείζονα λόγο, θα πρέπει να γίνει αποσύνδεση του brand name «Ιασώ» από το Μαιευτήριο Ιασώ. Πιο συγκεκριμένα, είναι ευρέως γνωστό ότι το όνομα του ομίλου αποτελεί πλέον brand name στο χώρο της ιδιωτικής υγείας, έχει καθιερωθεί στο ευρύ κοινό, τα Μ.Μ.Ε. και σε μεγάλο μέρος της ιατρικής κοινότητας ως το κορυφαίο μαιευτικό και γυναικολογικό κέντρο στα Βαλκάνια. Οι υπόλοιπες υπηρεσίες που παρέχει η κλινική είναι λιγότερο γνωστές στο κοινό, που εξακολουθεί να ταυτίζει το όνομα αυτό με την παροχή υπηρεσιών αποκλειστικά προς τη γυναίκα. Ακριβώς η ταύτιση αυτή του Ιασώ με το «νοσοκομείο της γυναίκας» δημιουργεί ακόμα ερωτήματα στη διοίκηση του Ιασώ και προβληματίζει, καθώς πλέον πρέπει να καταστεί σαφές το γεγονός ότι το General προσφέρει μεγάλη ποικιλία υπηρεσιών υγείας και δεν περιορίζεται σε έναν μόνο τομέα. Το στοιχείο αυτό ήταν περισσότερο έντονο κατά τα πρώτα έτη της λειτουργίας του, στα οποία παρατηρούνταν και χαμηλότερη ζήτηση, και οι δείκτες εμφανίζονται αισθητά επηρεασμένοι από το φαινόμενο αυτό.

Επίσης, ένα ακόμη ζήτημα, είναι ότι στην αντίληψη πολλών καταναλωτών υπερισχύει η πολυτελής ξενοδοχειακή υποδομή της κλινικής από το υψηλό επίπεδο παροχής υπηρεσιών σε αυτή. Με στόχο την αποδυνάμωση αυτών των τάσεων, θα πρέπει να εφαρμοσθεί κατάλληλο πρόγραμμα επικοινωνίας και ανάπτυξης της κλινικής:

- **Στόχος επικοινωνίας: Αλλαγή του brand ΙΑΣΩ**. Το κοινό θεωρεί ότι το Ιασώ είναι το πιο σύγχρονο μαιευτήριο της χώρα. Σταδιακά θα θεωρεί το Ιασώ ως το πιο σύγχρονο Όμιλο Παροχής Ολοκληρωμένων Υπηρεσιών Υγείας.
- **Στρατηγική:** γνωστοποίηση της εισόδου του Ομίλου στο χώρο των αμιγώς γενικών κλινικών και «χτίσιμο εικόνας εμπιστοσύνης» για το υψηλό επίπεδο ιατρικών υπηρεσιών που παρέχονται στη νέα κλινική και κατ'επέκταση στον Όμιλο.

Επιπρόσθετα, θα πρέπει να ολοκληρωθεί η πλήρης λειτουργία των κλινικών που δεν έχουν ακόμη ξεκινήσει τη δραστηριότητά τους. Το στοιχείο αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό, προκειμένου να αυξηθούν ακόμα περισσότερο τα ποσοστά πληρότητας και κατά συνέπεια οι δείκτες παραγωγής. Ήδη, έχουν ολοκληρωθεί όλες οι αναγκαίες προετοιμασίες για τη λειτουργία της μονάδας του τεχνητού νεφρού η οποία θα ξεκινήσει τη λειτουργία της μέσα στο τρέχον έτος, καθώς και η νέα μονάδα φυσικοθεραπείας.

Παράλληλα μία στρατηγική κίνηση που θα ήταν σημαντική για το General είναι η εξαγορά μονάδων παροχής πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας, δηλαδή διαγνωστικών κέντρων, με στόχο την κατεύθυνση και την αύξηση των πελατών. Η κίνηση αυτή θα πρέπει να περιληφθεί στο πρόγραμμα της κλινικής για επέκταση στις αγορές του εξωτερικού, ώστε να επιχειρήσει τη δημιουργία νέων ευκαιριών σε αγορές οι οποίες χαρακτηρίζονται αναπτυσσόμενες στον τομέα προσφοράς των υπηρεσιών της υγείας, αποτελώντας πρόσφορους τομείς επενδύσεων.

Επιπρόσθετα, η στρατηγική επικοινωνίας και η κατανομή του προϋπολογισμού για την υλοποίησή της σχεδιάζονται , λαμβάνοντας υπόψη ότι το βασικό κοινό είναι η ιατρική κοινότητα. Για το σκοπό αυτό, το General έχει ήδη ξεκινήσει και θα πρέπει να συνεχίσει την προσπάθεια συνεργασίας με ιατρούς ελεύθερους επαγγελματίες, οι οποίοι συνεργαζόμενοι με την κλινική θα φέρουν την πελατεία τους ή θα παραπέμψουν περιστατικά σε συναδέλφους τους που συνεργάζονται με την κλινική. Αξίζει να σημειωθεί πως ήδη στο νοσοκομείο, υπάρχει ομάδα συμβούλων υπηρεσιών υγείας η οποία αναλαμβάνει την προσέλκυση ιατρών και εξειδικευμένο προσωπικό με σκοπό την προσφορά ολοκληρωμένου φάσματος υπηρεσιών. Η προσέλκυση ολοένα και περισσότερων εξειδικευμένων ομάδων με τεχνολογίες αιχμής, αποτελεί ακόμη έναν πόλο έλξης για ιατρούς άλλων ειδικοτήτων ώστε να συνεργασθούν με την κλινική.

Επίσης, όπως αναφέρθηκε στην αξιολόγηση των χρηματοοικονομικών δεικτών, το General συμβαδίζει με τα γενικότερα χαρακτηριστικά του κλάδου, μεταξύ των οποίων είναι και ο υψηλός δανεισμός. Το στοιχείο αυτό θα πρέπει να ελαττωθεί καθώς ο δείκτης της δανειακής επιβάρυνσης (ξένα προς ίδια κεφάλαια) είναι αρκετά υψηλός. Επομένως, η εξοικονόμηση πόρων είναι απαραίτητη για την κλινική. Μία πρόταση για την όσο δυνατό βελτίωση της κατανομής και της αξιοποίηση των πόρων που διαθέτει, είναι η αποφυγή αλληλοεπικαλύψεων σε επίπεδο κλινικών ή προσωπικού μεταξύ των νοσοκομείων που διαθέτει ο όμιλος. Δηλαδή, ορισμένες κλινικές που υπάρχουν σε περισσότερα από ένα νοσοκομεία, θα μπορούσαν να περιοριστούν σε μία, με την προϋπόθεση πάντα ότι μπορούν να καλύψουν τη ζήτηση που υπάρχει. Αντίστοιχα, ορισμένες ειδικότητες προσωπικού θα μπορούσαν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε ένα νοσοκομείο, για παράδειγμα μόνο στο μαιευτήριο Ιασώ και όχι στο General.

Παράλληλα, πρέπει να σημειώσουμε ότι μετά από σχετική έρευνα, διαπιστώσαμε ότι οι νοσηλευόμενοι στην κλινική καταβάλλουν συνήθως οι ίδιοι το σύνολο των εξόδων νοσηλείας τους, ενώ η συνεργασία με ασφαλιστικούς φορείς τόσο του δημοσίου (Δημόσιο, ΙΚΑ, ΤΕΒΕ, ΤΣΑΥ κ.λπ.), όσο και ιδιωτικού τομέα (ασφαλιστικές εταιρίες) επικεντρώνεται στις διαγνωστικές εξετάσεις. Το αντίτιμο των νοσηλευτικών και διαγνωστικών υπηρεσιών που απευθύνονται σε ιδιώτες - πελάτες διαμορφώνεται ελεύθερα, βάσει του ανταγωνισμού, ενώ οι τιμές για τις αντίστοιχες υπηρεσίες που καλύπτονται από τα διάφορα ασφαλιστικά ταμεία προσδιορίζονται βάσει κρατικού τιμοκαταλόγου. Το General θα πρέπει να συνταχθεί με τις νέες τάσεις που επικρατούν στον κλάδο των ιδιωτικών υπηρεσιών και να προχωρήσει σε στρατηγικές συμφωνίες με ασφαλιστικές εταιρείες. Οι τελευταίες ενδέχεται να δραστηριοποιηθούν στο χώρο παροχής υπηρεσιών υγείας ούτως ώστε να είναι σε θέση να επιτύχουν αποκλιμάκωση τους κόστους και διεύρυνση του μεριδίου στο χώρο των ασφαλειών με ταυτόχρονη διατήρηση των παρεχόμενων υπηρεσιών σε υψηλά επίπεδα. Η κλινική πρέπει να αντιληφθεί τη νέα αυτή τάση καθώς μία στρατηγική συμμαχία θα προσφέρει ποικίλα μελλοντικά οφέλη.

Επιπλέον, μία πρόταση είναι να υιοθετήσει μία σχετικά νέα μορφή παροχής ιατρικών υπηρεσιών που είναι η νοσηλεία κατ' οίκον. Ορισμένες ιδιωτικές κλινικές υποστηρίζουν ιατρικά την παρακολούθηση της υγείας κυρίως ηλικιωμένων ατόμων και διενεργούν τις τακτικές τους εξετάσεις στην κατοικία τους, χωρίς να είναι απαραίτητη η πρόσβασή τους στο νοσοκομείο.

Επίσης, μία νέα τάση στο χώρο της πρωτοβάθμιας περίθαλψης αποτελεί και η «κάρτα εξωτερικών ιατρείων». Με αυτήν την κάρτα ο ασθενής δικαιούται κλιμακούμενες εκπτώσεις για την πραγματοποίηση μιας σειράς εξετάσεων σε οποιαδήποτε κλινική του ιδίου ομίλου. Επιπλέον, η οικονομική στενότητα που χαρακτηρίζει μεγάλο αριθμό νοικοκυριών, οδηγεί όλο και περισσότερο στη διάδοση προγραμμάτων πληρωμής μέσω άτοκων δόσεων και στον τομέα της υγείας. Τα στοιχεία αυτά πρέπει να ληφθούν σοβαρά υπόψη από την κλινική, καθώς η προώθηση ομαδικών εταιρικών συμβολαίων παροχής υπηρεσιών υγείας και η συνεργασία με ιδιωτικές εταιρείες διευκολύνουν την προσέλκυση πελατών αποφεύγοντας την εμπλοκή με ασφαλιστικά ταμεία τα οποία προσπαθούν να επιβάλλουν το δικό τους ιατρικό πρωτόκολλο. Ήδη, ο όμιλος εντός του 2006, προχώρησε προς αυτήν την κατεύθυνση με την έκδοση της πιστωτικής κάρτας My Club Card Visa, σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα και ένα ευρύ δίκτυο επιχειρήσεων, η οποία προσφέρει ανταγωνιστικά προνόμια στους κατόχους της. Τα προνόμια και οι παροχές που προσφέρονται στους κατόχους της πιστωτικής κάρτας στις κλινικές του ομίλου Ιασώ συμπεριλαμβάνουν άτοκες δόσεις, εκπτώσεις σε σειρά διαγνωστικών εξετάσεων, παροχή δωρεάν Check-up, καθώς και προνόμια σε άλλες υπηρεσίες υγείας.

Ακόμη, το Τμήμα Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου θα πρέπει να αυξήσει περαιτέρω το δυναμικό του, να επιλέγει στρατηγικούς συνεργάτες (διαφημιστική εταιρεία και εταιρεία δημοσίων σχέσεων) και να καταρτίζει προγράμματα επικοινωνίας. Το μίγμα επικοινωνίας στηρίζεται κατά κύριο λόγο στις σχέσεις με τα Μ.Μ.Ε. και σε ενέργειες δημοσίων σχέσεων (π.χ. διεθνή συνέδρια, χορηγίες κ.ά.), καθότι η διαφήμιση των νοσηλευτικών ιδρυμάτων απαγορεύεται από την ελληνική νομοθεσία, αλλά και κρίνεται ότι οι δημόσιες σχέσεις θα επιφέρουν καλύτερα αποτελέσματα στη σταδιακή απόκτηση εμπιστοσύνης του κοινού στην κλινική. Σημειώνεται ότι μία τέτοιου είδους διαφήμιση θα ήταν ιδιαίτερα χρήσιμη για την άμεση γνωστοποίηση της έναρξης των νέων δραστηριοτήτων της στο κοινό. Επίσης, θα πρέπει να εντείνει τη χρησιμοποίηση προγραμμάτων κοινωνικής παρέμβασης, όπως οι χορηγίες, με στόχο την περαιτέρω διαφήμιση και προώθηση προγραμμάτων που προσφέρει.

Τέλος, στο στρατηγικό σχεδιασμό της κλινικής θα ήταν σκόπιμο να υπάρχει το ενδεχόμενο επέκτασης στο εξωτερικό, καθώς σύμφωνα με τις τάσεις του κλάδου δεν είναι λίγες οι εταιρείες που επιχειρούν άνοιγμα και εκτός των ελληνικών συνόρων,

μετά την υλοποίηση ενός έντονου αναπτυξιακού προγράμματος σε πανελλαδικό επίπεδο, με κυρίαρχες τις εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αθηνών. Εξάλλου, το General έχει εχέγγυα επιτυχίας με την προηγμένη τεχνολογία και την ποιότητα υπηρεσιών που προσφέρει. Επίσης, σημαντικά είναι τα προγράμματα επιστημονικής έρευνας που πραγματοποιούνται στα εργαστήριά της κλινικής σε συνεργασία με οργανισμούς του εξωτερικού.

Όσον αφορά στις προοπτικές του ομίλου ΙΑΣΩ, ως πρότυπος, σύγχρονος οργανισμός, εφάμιλλος ανάλογων οργανισμών διεθνούς επιπέδου, έχει ήδη καθιερωθεί ως μία ηγετική επιχείρηση στο χώρο της υγείας και συνεχίζει την αναπτυξιακή του πορεία. Η ανάπτυξη της δραστηριότητας του Ιασώ σε όλη τη γκάμα των εξειδικευμένων ιατρικών υπηρεσιών με τη δημιουργία γενικών και ειδικών κλινικών αποτελεί στόχο της διοίκησης του ομίλου, στο πλαίσιο της στρατηγικής που επεξεργάζεται, για τη συνεχή και σταθερή αύξηση των μεγεθών ομίλου τα επόμενα χρόνια.

Αναγνωρίζοντας τη δραστηριότητα της μαιευτικής και γυναικολογίας ως τη βασική για τον Όμιλο, η στρατηγική ανάπτυξης του ΙΑΣΩ προβλέπει τα εξής:

- Διατήρηση της ηγετικής του θέσης στη βασική δραστηριότητα (Κλινική ΙΑΣΩ).
- Γεωγραφική επέκταση (ΙΑΣΩ Θεσσαλίας, ΙΑΣΩ Νοτίων Προαστίων).
- Επέκταση και ισχυροποίηση της θέσης του Ομίλου με την κάλυψη πλήρους φάσματος υπηρεσιών υγείας για όλη την οικογένεια (ΙΑΣΩ Παιδιατρική – ΙΑΣΩ General).
- Επιλεκτικές επενδύσεις σε τομείς στρατηγικού ενδιαφέροντος.

Αναφορικά με τις νέες δραστηριότητες θα εξετάζεται κατά περίπτωση η βέλτιστη στρατηγική ανάπτυξης με την ίδρυση νέας μονάδας ή/και με την εξαγορά και την αναβάθμιση υπαρχουσών μονάδων. Όλα αυτά τα θετικά στοιχεία για τον Όμιλο, δικαιολογούν την επιθετική, αναπτυξιακή και αυτοδύναμη πορεία του Ομίλου στον τομέα που δραστηριοποιείται, ενώ ο όμιλος Euromedica το 2006 απέκτησε το 5% του Ιασώ, με σκοπό μελλοντική συνεργασία, αν η συμμετοχή ανέλθει στο 10%. Επίσης, αποτελεί προτεραιότητα του ομίλου ΙΑΣΩ η δημιουργία Μαιευτικής Κλινικής στα Νότια Προάστια. Επίσης, σε συνεργασία με το σύμβουλό της NBGI μελετώνται διάφορα ενδεχόμενα και επιλογές με στόχο την αύξηση του μεγέθους του ιατρικού ομίλου.

Μία κρίσιμη απόφαση που πρέπει να ληφθεί και θα επηρεάσει όλη την πορεία του ομίλου στο μέλλον, είναι το θέμα του management. Παρά τις αλλεπάλληλες κρούσεις από γνωστά επενδυτικά σχήματα για την απόκτηση ποσοστού αλλά και του management του Ιασώ, η διοίκηση δεν έχει δεχτεί ακόμη μία τέτοια είδους πρόταση. Σήμερα τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου (όλοι ιατροί) ελέγχουν ένα ποσοστό της τάξης του 22% και ως εκ τούτου είναι δύσκολο να αποφασίσουν για την τύχη της εταιρείας χωρίς να ρωτήσουν τους υπόλοιπους μετόχους. Υπολογίζεται ότι περίπου 800 ιατροί – μέτοχοι ελέγχουν ποσοστό της τάξης του 82% του μετοχικού κεφαλαίου, γεγονός που σημαίνει ότι είναι δύσκολο τόσα άτομα να έχουν ταυτόσημες απόψεις. Όπως έχει δείξει η ευρωπαϊκή εμπειρία, η ιδιοκτησία ιδιωτικών κλινικών μεταβιβάζεται σταδιακά από ομάδες ιατρών σε μεγάλους χρηματοοικονομικούς ομίλους ή ασφαλιστικούς οργανισμούς, οι οποίοι με τη σειρά τους εισάγουν σύγχρονες μεθόδους προώθησης πωλήσεων. Οι ιατροί – μέτοχοι του Ιασώ έχουν πλέον αντιληφθεί ότι θα πρέπει να παραχωρήσουν το management της εταιρείας είτε σε στρατηγικό επενδυτή είτε σε επαγγελματία έμμισθο manager που να έχει το δικαίωμα υπογραφής.

Τέλος, ο κλάδος υγείας αναμένεται να συνεχίσει τις αναπτυξιακές του τάσεις και κατά τα επόμενα έτη. Ειδικότερα οι συνεχείς εξελίξεις της ιατρικής επιστήμης, η άνοδος του βιοτικού επίπεδου των Ελλήνων και η αύξηση του μέσου όρου ηλικίας αναμένεται να συνεργήσουν στο γεγονός αυτό. Ο αριθμός των συγχωνεύσεων και εξαγορών αναμένεται να αυξηθεί με στόχο τη δημιουργία μεγάλων και πολυδύναμων μονάδων παροχής υπηρεσιών πρωτοβάθμιας καθώς και δευτεροβάθμιας περίθαλψης. Οι μονάδες αυτές θα έχουν τη δυνατότητα επίτευξης οικονομιών κλίμακας και επέκτασης των δραστηριοτήτων τους σε χώρες του εξωτερικού. Οι κλινικές δείχνουν περισσότερο ώριμες από άλλοτε να διαπραγματευτούν τα σημερινά δεδομένα, μετά τον έντονο ανταγωνισμό, την υπερπροσφορά και την επερχόμενη ισορροπία στον κλάδο της υγείας. Το γεγονός αναμένεται να σταθεροποιήσει την αγορά και από τον ερχόμενο χρόνο οι ρυθμοί εργασίας προβλέπεται να κινηθούν με μεγαλύτερη αποδοτικότητα. Άλλωστε, από την πλευρά τους, οι εισηγμένες κυρίως εταιρείες προχώρησαν στην υλοποίηση ενός σημαντικού μέρους των επενδύσεών τους, που είχε ως αποτέλεσμα την επιβάρυνση των λογιστικών τους καταστάσεων με υψηλές αποσβέσεις και τη συμπίεση των κερδών προς διανομή. Οι εταιρίες που συνέχισαν να επωφελούνται από τη λειτουργική ”μόχλευση”, όπως το General, διευρύνουν τα περιθώρια κερδοφορίας τους. Οι βασικές τάσεις της αγοράς φαίνεται πως είναι α) η

συγκέντρωση της δραστηριότητας στους ηγετικούς ομίλους, και β) η ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ των ”παικτών” όσον αφορά στην προσέλκυση περισσότερων γιατρών. Σύμφωνα με τη χρηματιστηριακή, η έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα είναι εμφανής και οδηγεί σε υψηλότερα επίπεδα τις αποτιμήσεις.

Οι συζητήσεις σχετικά με την κινητικότητα όσον αφορά στις εξαγορές και συγχωνεύσεις, στις αυξήσεις κεφαλαίου, στην είσοδο νέων ”παικτών” και στη δημιουργία νέων νοσοκομειακών μονάδων είναι οι βασικοί τομείς δραστηριότητας στον τομέα το τελευταίο διάστημα.

Η συγκέντρωση στον κλάδο θα ενίσχυε τα οφέλη της λειτουργικής «μόχλευσης» για τους ενεργούς «παίκτες» και θα δημιουργούσε σημαντικές λειτουργικές συνέργιες. Τα στοιχεία αυτά συνάδουν με την πορεία της κλινικής η οποία πλέον έχει μπει σε ανοδική τροχιά με αυξανόμενο ρυθμό ανάπτυξης. Είναι αναγκαίο να υπογραμμισθεί ότι οι εξελίξεις στον κλάδο σε εγχώριο αλλά και παγκόσμιο επίπεδο επηρεάζουν αλλά και ωφελούν ταυτόχρονα την εξέλιξη του υπό μελέτη νοσοκομείου. Το Ιασώ General Α.Ε. διανύει μία ανοδική περίοδο την οποία όμως θα πρέπει να διατηρήσει λαμβάνοντας υπόψη όλες τις εξελίξεις του κλάδου σε εγχώριο και παγκόσμιο επίπεδο.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ξένη

1. **Canadian Health Service Research Foundation (2002).** Mythbuster: Bigger is always better when it comes to hospital mergers. *Canada*
2. **Doiron LB. (1985)**. Is one hospital better than two?. *Hospital Trustee*
3. **Emery R. Douglas, Finnerty D. John, Stowe D. John (2004).** *Corporate Financial Mamagenent 2nd Edition*. New Jersey, Pearson Education.
4. **Markham B and J Lomas (1995).** Review of the Multi – Hospital Arrangements Literature: Benefits, Disadvantages and Lessons for Implementation. *Healthcare Management Forum*
5. **Monroe M**. **Stephen (2006)**. *The Hospital M&A Market: Five – Year Review & Outlook 1st Edition*. Norwalk, Irving Levin Associates
6. **Nowicki Michael (2004).** *The Financial Management of Hospitals and Healthcare Organizations 3rd Edition*. Chicago, Health Administration Press, Washington DC, AUPHA Press
7. **Posnett J. (1999).** Is bigger better? Concentration in the provision of secondary care. *British Medical Journal*
8. **Ricky W. Griffin, Michael W. Pustay (2005)**. *International Business*. New Jersey, Pearson Prentice Hall
9. **Sundem Horngren, Philbrick Elliot (2006)**. *Introduction to Financial Accounting 9th Edition.* New Jersey, Pearson Education.
10. **World Investment Report (2000)**. *Cross – Border Mergers & Acquisitions & Development, United Nations Conference on Trade and Development*. New York and Geneva, United Nations Publications

Ελληνική

1. **Γκίκας Χ**. **Δημήτριος (2002).** *Η ανάλυση και οι χρήσεις των Λογιστικών Καταστάσεων*. Αθήνα, Εκδόσεις Μπένου
2. **Καλημέρη Ν. Τζούλη** (2003). Εδραιώνονται οι Ελληνικές Επιχειρήσεις στα Βαλκάνια. *Οικονομικός Ταχυδρόμος*. Τεύχος 50, Σελ. 12-14
3. **Καραθανάσης Α**. **Γεώργιος (1999).** *Χρηματοοικονομική Διοίκηση και Χρηματιστηριακές Αγορές*. Αθήνα, Εκδόσεις Μπένου
4. **Κωβαίος Αγγελος (2006)**. Συνταγματική μεταρρύθμιση για μη κερδοσκοποική υγεία. *Το Βήμα*
5. **Κώτσης Β. (2006)**. «Ζεστό» χρήμα στον κλάδο της Υγείας. *Το Βήμα*
6. **Κώτσης Β. (2006)**. Στο Δημόσιο «ποντάρουν» οι επιχειρηματίες της Υγείας. *Το Βήμα*
7. **Ματσαγγάνης Μάνος (2001)**. *Η Οικονομία των Μαιευτικών Υπηρεσιών στην Ελλάδα*. Αθήνα, Εκδόσεις Κριτική
8. **Νέγκης Αιμίλιος (2007)**. Πλούσια «δώρα» της κυβέρνησης στις ιδιωτικές κλινικές. *Ο Κόσμος του Επενδυτή*
9. **Νέγκης Αιμίλιος (2007)**. Στα χέρια των ιδιωτών και η κατ' οίκον φροντίδα. *Ο Κόσμος του Επενδυτή*
10. **Ντιγριντάκης Χάρης (2007)**. Καύσωνας επενδύσεων στην Ιδιωτική Υγεία. *Ο Κόσμος του Επενδυτή*
11. **Ντιγριντάκης Χάρης (2007)**. Χορός Εξαγορών στην υγεία. *Ο Κόσμος του Επενδυτή*
12. **Παπαδάκης Μ. Βασίλης (2002)**. *Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής εμπειρία*. Αθήνα, Εκδόσεις Μπένου
13. **Παπανδρόπουλος Χ. Αθ. (2003)**. Κοινά Επενδυτικά Σχέδια με Ελληνικές Επιχειρήσεις στα Βαλκάνια. *Οικονομικος Ταχυδρόμος*. Τεύχος 30, Σελ. 23-24
14. **Σούλης Σωτήρης (1998)**. *Οικονομική της Υγείας*. Αθήνα, Εκδόσεις Παπαζήση
15. **Στυλιανός Αλέξανδρος (2006)**. Τα πάρτυ των deals γίνονται στην Ευρώπη. *Ο Κόσμος του Επενδυτή*
16. **Χαροντάκης Δ. (2006)**. Παζαρεύουν τους γιατρούς οι ασφαλιστικές εταιρείες και τα ιδιωτικά νοσοκομεία. *Το Βήμα*

Ηλεκτρονική

1. www.naftemporiki.gr
2. www.iaso.gr
3. www.dolnet.gr
4. www.google.gr
5. www.in.gr
6. www.express.gr
7. www.kalimera.gr
8. www.hrima.gr
9. www.economics.gr
10. www.acci.gr
11. www.presspoint.gr
12. www.icap.gr
13. www.capitallink.gr
14. www.euro2day.gr
15. www.imerisia.gr
16. www.euromoney.gr
17. www.iatronet.gr
18. www.hellastat.gr

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

1.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ ΙΑΣΩ GENERAL A.E.	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ			
Γενική ρευστότητα	0,77	0,88	0,29
Άμεση ρευστότητα	0,73	0,83	0,26
ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΑΙ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ			
Συνολικές υποχρεώσεις προς ίδια κεφάλαια	8,98	4,70	2,62
Συνολικές υποχρεώσεις προς συνολικά κεφάλαια	89,98%	82,46%	72,38%
ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΕΝΔΥΜΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ			
Απόδοση συνολικού ενεργητικού προ φόρων	-5,20%	-10,78%	-14,57%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων προ φόρων	-51,88%	-61,44%	-52,77%
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ			
Κυκλοφοριακή ταχύτητα μη κυκλοφορούντος ενεργητικού	0,81	0,59	0,34
Κυκλοφοριακή ταχύτητα συνολικού ενεργητικού	0,53	0,40	0,27
ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΚΕΡΔΟΥΣ			
Περιθώριο μικτού κέρδους	-1,08%	-7,09%	-29,67%
Περιθώριο ΚΠΤΦ	-4,99%	-20,24%	-45,28%
Περιθώριο ΚΠΤΦΑ	2,76%	-9,30%	-28,19%
Περιθώριο καθαρού κέρδους (προ φόρων)	-9,87%	-27,12%	-54,43%

2.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ ΟΜΙΛΟΥ ΙΑΣΩ Α.Ε.	31/12/2006	31/12/2005	31/12/2004
ΔΕΙΚΤΕΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ			
Γενική ρευστότητα	0,75	0,64	0,44
Άμεση ρευστότητα	0,67	0,56	0,39
ΚΕΦΑΛΑΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΑΙ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ			
Συνολικές υποχρεώσεις προς ίδια κεφάλαια	0,80	0,80	0,82
Συνολικές υποχρεώσεις προς συνολικά κεφάλαια	44,02%	44,11%	44,84%
ΑΠΟΔΟΣΗ ΕΠΕΝΔΥΜΕΝΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ			
Απόδοση συνολικού ενεργητικού προ φόρων	9,01%	3,49%	2,90%
Απόδοση ιδίων κεφαλαίων προ φόρων	16,09%	6,25%	5,25%
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ			
Κυκλοφοριακή ταχύτητα μη κυκλοφορούντος ενεργητικού	0,65	0,52	0,45
Κυκλοφοριακή ταχύτητα συνολικού ενεργητικού	0,54	0,45	0,38
ΠΕΡΙΘΩΡΙΑ ΚΕΡΔΟΥΣ			
Περιθώριο μικτού κέρδους	22,95%	20,13%	19,28%
Περιθώριο ΚΠΤΦ	18,06%	10,11%	9,80%
Περιθώριο ΚΠΤΦΑ	23,54%	17,10%	17,80%
Περιθώριο καθαρού κέρδους (προ φόρων)	16,83%	7,75%	7,70%

3.

Ι ΩΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑ ΟΥ Α.Ε.

ΕΔΡΑ: ΧΟΛΑΡΓΟΣ ΑΤΤΙΚΗΣ - ΑΡ.Μ.Α.Ε. 30776/01ΑΤ/Β/94/2338

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003

26η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003)

(Ποσά σε Ευρώ)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσά Κλειομ. χρήσεως 1/1-31/12/2003			Ποσά Προηγ. χρήσεως 1/1-31/12/2002		
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	**Αξία Κτήσ.**	**Αποσβέσεις**	**Αναπ. Αξία**	**Αξία Κτήσ.**	**Αποσβέσεις**	**Αναπ. Αξία**
1. Έξοδα ίδρυσης & πρώτης εγκ/σης	6.575.328,74	1.400.731,95	5.174.596,79	6.356.953,48	104.711,51	6.252.241,97
4. Λοιπά έξοδα εγκ/σης	2.457.580,98	1.188.281,08	1.269.299,90	2.118.718,71	715.143,75	1.403.574,96
Σύνολο Εξόδων Εγκαταστάσης	9.032.909,72	2.589.013,03	6.443.896,69	8.475.672,19	819.855,26	7.655.816,93
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
I. Ασώματες Ακινητοποιήσεις						
1. Έξοδα ερευνών και αναπτύξεως	539.214,36	110.904,70	428.309,66	189.453,74	37.890,75	151.562,99
5. Λοιπές ασώματες ακινητοποιήσεις	143.662,34	78.480,86	65.181,48	143.662,34	49.748,39	93.913,95
Σύνολο Ασώματων Ακινητ/σεων (Γ Ι)	682.876,70	189.385,56	493.491,14	333.116,08	87.639,14	245.476,94
II. Ενσώματες Ακινητοποιήσεις						
1. Γήπεδα-Οικόπεδα	7.881.153,78	0,00	7.881.153,78	7.881.153,78	0,00	7.881.153,78
3. Κτίρια & τεχνικά έργα	20.991.368,44	3.128.251,64	17.863.116,80	19.569.234,29	2.161.671,83	17.407.562,46
4. Μηχανήματα-τεχνικές εγκατ/σεις & λοιπός εξοπλισμός	21.754.220,98	5.934.909,49	15.819.311,49	18.073.499,70	1.197.767,92	16.875.731,78
5. Μεταφορικά μέσα	28.968,45	10.109,61	18.858,84	28.968,45	5.842,65	23.125,80
6. Επιπλα & λοιπός εξοπλισμός	11.493.591,83	3.098.525,86	8.395.065,97	10.193.692,23	1.156.346,11	9.037.346,12
7. Ακινητ. υπό εκτέλεση & προκατ.	8.382.648,25	0,00	8.382.648,25	3.391.764,91	0,00	3.391.764,91
Σύνολο Ενσώματων Ακινητ/σεων (Γ ΙΙ)	70.531.951,73	12.171.796,60	58.360.155,13	59.138.313,36	4.521.628,51	54.616.684,85
III. Συμμετοχές & άλλες μακροπρόθεσμες απαιτήσεις						
7. Λοιπές μακρ/σμες απαιτήσεις			17.232,95			10.517,95
Σύνολο Παγίου Ενεργητικού (Γ Ι+Γ ΙΙ+Γ ΙΙΙ)			58.870.879,22			54.872.679,74
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
I. Αποθέματα						
4. Πρώτες & βοηθ. ύλες-Αναλώσιμα-Ανταλλακτικά			1.718.881,23			577.124,14
5. Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων			3.216,96			3.753,00
			1.722.100,19			580.877,14
II. Απαιτήσεις						
1. Πελάτες			1.496.608,98			71.591,82
2. Γραμμάτια εισπρακτέα - Χαρτοφυλακίου			464.048,65			8.767,19
3. Γραμμάτια σε καθυστέρηση			4.151,97			4.151,97
3α. Επιταγές εισπρακτέες (Μεταχρονολογημένες)			233.100,48			15.950,53
3β. Επιταγές σε καθυστέρηση			4.171,90			4.171,90
8. Δεσμευμένοι λογ/σμοί καταθέσεων			146.735,14			146.735,14
10. Επισφαλείς - Επίδικοι πελάτες & χρεώστες			102.071,13			99.016,99
11. Χρεώστες διάφοροι			470.514,21			454.863,68
12. Λογ/σμοί διαχ/σεως προκ/λών & πιστώσεων			1.613,94			2.788,39
			2.923.016,40			808.037,61
III. Χρεόγραφα						
3. Λοιπά χρεόγραφα	77.800,00			77.800,00		
Μείον οφειλόμενες δόσεις	0,00	77.800,00		3.600,00	74.200,00	
IV. Διαθέσιμα						
1. Ταμείο			75.906,01			4.278,88
3. Καταθέσεις όψεως & προθεσμίας			1.649.129,79			1.728.627,86
			1.725.035,80			1.732.906,74
Σύνολο Κυκλοφ/ντος Ενεργητικού (ΔΙ+ΔΙΙ+ΔΙΙΙ+ΔΙV)			6.447.952,39			3.196.021,49
Ε. ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ						
1. Έξοδα επομένων χρήσεων			34.638,95			19.177,37
2. Έσοδα χρήσεως εισπρακτέα			9.057,01			325,21
			43.695,96			19.502,58
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)			71.806.424,26			65.744.020,74
ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ						
1. Αλλότρια περιουσιακά στοιχεία			1.563,26			1.563,26
2. Χρεωστ. λογ. εγγυήσ. & εμπρ. ασφαλειών			5.465.084,68			7.994.741,54
4. Λοιποί λογ/σμοί τάξεως			2.496.336,41			2.383.113,73
			7.962.984,35			10.379.418,53

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσά Κλειομ. χρ. 1/1-31/12/2003	Ποσά Προηγ. χρ. 1/1-31/12/2002
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
I. Κεφάλαιο μετοχικό		
1. Καταβλημένο (Ονομαστικές μετοχές 6.280.000 Χ 1,06 €)	6.656.800,00	6.656.800,00
II. Διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο	39.711.121,78	39.711.121,78
IV. Αποθεματικά κεφάλαια		
1. Τακτικό αποθεματικό	459.514,70	459.514,70
5. Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων	931.450,78	931.450,78
	1.390.965,48	1.390.965,48
V. Αποτελέσματα εις νέο		
Ζημίες χρήσεως εις νέον	-18.790.142,27	-1.505.361,96
Ζημίες (κέρδη) προηγουμένων χρήσεων	-1.729.537,95	-224.175,99
	-20.519.680,22	-1.729.537,95
Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων (ΑΙ+ΑΙΙ+ΑΙV+ΑV)	27.239.207,04	46.029.349,31
Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔ. & ΕΞΟΔΑ		
2. Λοιπές προβλέψεις	1.812,64	0,00
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
I. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
8. Λοιπές μακρ/σμες υποχρ/σεις	7.700,00	0,00
II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
1. Προμηθευτές	6.347.871,91	5.018.559,36
2α. Επιταγές πληρωτέες (μεταχρονολογημένες)	173.293,59	203.767,08
4. Προκαταβολές πελατών	36.577.326,66	13.802.689,25
5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη	758.798,70	188.962,86
6. Ασφαλιστικοί Οργανισμοί	475.640,13	331.397,28
11. Πιστωτές διάφοροι	109.727,12	149.468,24
	44.442.658,11	19.694.844,07
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ Ι+Γ ΙΙ)	44.450.358,11	19.694.844,07
Δ. ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		
2. Έξοδα χρήσεως δουλευμένα	115.046,47	19.827,36
	115.046,47	19.827,36
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (Α+Β+Γ+Δ)	71.806.424,26	65.744.020,74
ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ		
1. Δικ/χα αλλότρ. περιουσ. στοιχείων	1.563,26	1.563,26
2. Πιστωτ. λογ. εγγυήσ. & εμπρ. ασφαλ.	5.465.084,68	7.994.741,54
4. Λοιποί λογ/σμοί τάξεως	2.496.336,41	2.383.113,73
	7.962.984,35	10.379.418,53

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ: 1. Επί των ακινήτων της Εταιρείας δεν υπάρχουν εμπράγματα βάρη. **2.** Οι επενδύσεις σε πάγια στοιχεία κατά την χρήση από 1.1.2003 ενώ 31.12.2003 ανήλθαν στο ποσό των € 11.393.638,37. **3.** Στη τρέχουσα χρήση, όπως και στην προηγούμενη, δεν σχηματίσθηκε πρόβλεψη για αποζημίωση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία. Αν σχηματιζόταν προβλεψη με βάση τις διατάξεις του αρθρ. 42ε. παρ.14 του Ν.2190/1920, αυτή θα ανερχόταν στο ποσό των € 880.000 περίπου, με το οποίο θα μειώνονταν ισόποσα τα αποτελέσματα και τα Ίδια κεφάλαια των προηγουμένων χρήσεων. **4.** Υφίστανται αγωγές τρίτων κατά της εταιρείας για αποζημιώσεις συνολικού ποσού € 2.170.000 περίπου, οι απαίες βρίσκονται σε εκκρεμοδικία. Για την ενδεχόμενη ζημία, που τυχόν ήθελε προκύψει δεν έχει σχηματισθεί σχετική πρόβλεψη σε βάρος των αποτελεσμάτων, της παρούσης χρήσεως (ευρώ 1.400.000) και των προηγουμένων (ευρώ 770.000), με συνέπεια να είναι, αντίστοιχα, αυξημένα τα Ίδια κεφάλαια. **5.** Η τελευταία αναπροσαρμογή της αξίας των ακινήτων έγινε την 31.12.2000 με βάση τις διατάξεις του Ν.2065/1992 και την υπ' αριθμ. 1110587/11310/β0012/ΠΟΛ1287/5.12.2000 εγκύκλιο του Υπουργείου Οικονομικών. **6.** Ο μέσος όρος του προσωπικού που απασχολήθηκε στην εταιρεία ανέρχεται σε 380 άτομα. 7.Η εταιρεία, σύμφωνα με τις διατάξεις του Π.Δ. 299/2003,διενήργησε αποσβέσεις εφαρμόζοντας τους κατώτερους συντελεστές. Με τους νέους συντελεστές, η επιβάρυνση, λόγω αποσβέσεων, στα αποτελέσματα και στα Ίδια κεφάλαια της κλειομένης χρήσεως μειώθηκε κατά 193.000 ευρώ περίπου.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓ/ΣΜΟΥ ΑΠΟΤ/ΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2003)

	Ποσά Κλειομ. χρήσεως 1/1-31/12/2003			Ποσά Προηγ. χρήσεως 1/1-31/12/2002		
Ι. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ						
Κύκλος εργασιών (παροχή υπηρεσιών)			8.910.302,43			916.044,13
Μείον: Κόστος παροχής υπηρεσιών			21.806.565,01			2.040.420,01
Μικτά αποτ/τα (ζημίες) εκμ/σεως			-12.896.262,58			-1.124.375,88
Πλέον: Αλλα έσοδα εκμεταλλεύσεως			71.900,78			10.427,84
Σύνολο			-12.824.361,80			-1.113.948,04
Μείον: 1. Εξοδα διοικητικής λειτουργίας		3.767.722,78			235.262,52	
2. Εξοδα έρευνας & ανάπτυξης		73.013,95	3.840.736,73		37.890,75	273.153,27
Μερικά αποτ/τα (ζημίες) εκμ/σεως			-16.665.098,53			-1.387.101,31
Πλεον: 2. Εσοδα χρεωγράφων	2.642,85			3.876,81		
4. Πιστωτ. τόκοι & συναφή έσοδα	34.860,62	37.503,47		96.078,15	99.954,96	
Μειον:						
3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα		1.411.422,49	-1.373.919,02		141.206,77	-41.251,81
Ολικά αποτ/τα (ζημίες) εκμ/σεως			-18.039.017,55			-1.428.353,12
ΙΙ. ΠΛΕΟΝ: ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ						
1. Εκτακτα & ανόργανα έσοδα	11.014,98			2.523,14		
2. Εκτακτα κέρδη	4.364,76			35.611,59		
3. Εσοδα προηγ. χρήσεων	653,95	16.033,69		496,52	38.631,25	
Μείον:						
1. Εκτακτα & ανόργανα έξοδα	1.293,08			472,83		
2. Εκτακτες ζημίες	1.008,07			51.511,45		
3. Εξοδα προηγ. χρήσεων	21.322,88	23.624,03	-7.590,34	25.652,76	77.637,04	-39.005,79
Οργανικά & έκτακτα αποτ/τα (ζημίες)			-18.046.607,89			-1.467.358,91
Μείον: Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων	9.616.647,00			475.865,65		
Μείον: Οι από αυτές ενα/νες στο λειτ. κόστος	9.616.647,00	0,00		475.865,65	0,00	
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤ/ΤΑ (ΖΗΜΙΕΣ) ΧΡΗΣΕΩΣ			-18.046.607,89			-1.467.358,91

ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ

	Ποσά Κλειομ. χρ. 1/1-31/12/2003	Ποσά Προηγ. χρ. 1/1-31/12/2002
Καθαρά αποτ/τα (ζημίες) χρήσεως	-18.046.607,89	-1.467.358,91
Υπόλοιπο αποτ/των (ζημιών) προηγούμενων χρήσεων	-1.729.537,95	-224.175,99
Μείον: Διαφορές φορ/κού ελέγχου προηγούμενων χρήσεων	707.065,00	0,00
	-20.483.210,84	-1.691.534,90
Μείον: 2. Λοιποί μη ενσωματωμένοι στο λειτουργ. κόστος φόροι	36.469,38	38.003,05
Ζημίες εις νέον	-20.519.680,22	-1.729.537,95

Χολαργός, 31 Μαρτίου 2004

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ.	Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Ο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΟΜΙΛΟΥ ΙΑΣΩ	Η ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
ΚΑΡΑΚΑΛΠΑΚΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ	ΤΣΙΟΥΜΠΛΕΚΟΣ ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ	ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ Ν. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ	ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
Α.Δ.Τ. Β 225003	Α.Δ.Τ. Σ 146243	Α.Δ.Τ. Φ 080201	Α.Δ.Τ. Ν 118566 - ΑΡ.ΑΔ. Α΄ ΤΑΞΗΣ 11513

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ - ΛΟΓΙΣΤΗ

Προς τους κ.κ. Μετόχους της Ανώνυμης Εταιρείας"ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε."

Ελέγξαμε τις ανωτέρω οικονομικές καταστάσεις, καθώς και το σχετικό προσάρτημα της Ανώνυμης εταιρείας "ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε."της εταιρικής χρησεως που έληξε την 31/12/2003. Ο έλεγχός μας έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 37 του Κ.Ν.2190/1920 «περί Ανωνύμων Εταιρειών» και τις ελεγκτικές διαδικασίες που κρίναμε κατάλληλες, με βάση τις αρχές και τους κανόνες ελεγκτικής που ακολουθεί το ΣΩΜΑ ΟΡΚΩΤΩΝ ΕΛΕΓΚΤΩΝ – ΛΟΓΙΣΤΩΝ και που είναι σύμφωνοι με τις βασικές αρχές των Διεθνών Ελεγκτικών Προτύπων. Τέθηκαν στην διάθεση μας τα βιβλία και στοιχεία που τήρησε η εταιρεία και μας δόθηκαν οι αναγκαίες για τον έλεγχο πληροφορίες και επεξηγήσεις που ζητήσαμε. Η εταιρεία εφάρμοσε ορθά το Γενικό Λογιστικό Σχέδιο. Δεν τροποποιήθηκε η μέθοδος απογραφής σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Επαληθεύσαμε τη συμφωνία του περιεχομένου της εκθέσεως διαχειρίσεως του Διοικητικού Συμβουλίου προς την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων με τις σχετικές οικονομικές καταστάσεις. Το Προσάρτημα περιλαμβάνει τις πληροφορίες που προβλέπονται από την παράγραφο 1 του άρθρου 43α του Κ.Ν. 2190/1920. Από τον παραπάνω έλεγχο μας προέκυψαν τα εξής: 1) Για ακίνητα αποθέματα συνολικού ποσού ευρώ 47.000 περίπου, δεν έχει σχηματισθεί σχετική πρόβλεψη σε βάρος των αποτελεσμάτων,της παρούσης χρήσεως (ευρώ 8.000) και των προηγουμένων (ευρώ 39.000) από πιθανή οικονομική απαξίωση αυτών.Το γεγονός αυτό έχει σαν συνέπεια τα Ίδια κεφάλαια να εμφανίζονται αυξημένα με ποσό ευρώ 47.000. 2) Για απαιτήσεις σε καθυστέρηση, συνολικού ποσού ευρώ 250.000 περίπου, που περιλαμβάνονται στους λογαριασμούς του Ενεργητικού Δ.ΙΙ.1. "Πελάτες" και Δ.ΙΙ.11. "Χρεώστες Διάφοροι", καθώς και για εκείνες που εμφανίζονται στους λογαριασμούς Δ.ΙΙ.3 "Γραμμάτια σε καθυστέρηση", Δ.ΙΙ.3β. "Επιταγές σε καθυστέρηση" και Δ.ΙΙ.10. "Επισφαλείς-Επίδικοι Πελάτες και Χρεώστες" που δημιουργήθηκαν σε προηγούμενες χρήσεις,η εταιρεία δεν έχει σχηματίσει σε βάρος των αποτελεσμάτων της πρόβλεψη για πιθανή απώλεια που θα προκύψει κατά τη ρευστοποίηση τους, με συνέπεια και τα Ίδια κεφάλαια να εμφανίζονται ισόποσα αυξημένα. 3) Η εταιρεία δεν έχει ελεγχθεί από τις φορολογικές αρχές από την χρήση 2001 μέχρι σήμερα, με συνέπεια οι φορολογικες της υποχρεώσεις να μην έχουν οριστικοποιηθεί. Κατά την γνώμη μας οι ανωτέρω Οικονομικές Καταστάσεις, οι οποίες προκύπτουν από τα βιβλία και στοιχεία της εταιρείας, απεικονίζουν μαζί με το Προσάρτημα, αφού ληφθούν υπόψη οι ανωτέρω παρατηρήσεις μας, καθώς και οι σημειώσεις της εταιρείας κάτω από τον Ισολογισμό, την περιουσιακή διάρθρωση και την οικονομική θέση της εταιρείας, κατά την 31η Δεκεμβρίου 2003, καθώς και τα αποτελέσματα της χρήσεως που έληξε στην ημερομηνία αυτή, βάσει των σχετικών διατάξεων που ισχύουν και των λογιστικών αρχών, οι οποίες έχουν γίνει γενικά παραδεκτές και δεν διαφέρουν από εκείνες που εφαρμόσθηκαν στην προηγούμενη χρήση.

Αθήνα, 15 Απριλίου, 2004

Ο ΟΡΚΩΤΟΣ ΕΛΕΓΚΤΗΣ - ΛΟΓΙΣΤΗΣ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ Π. ΠΕΤΡΟΓΙΑΝΝΗΣ

Α.Μ.ΣΟΕΛ 11991

Σ.Ο.Λ. α.ε.ο.ε.

ΚΡΟΝΟΣ Α.Ε.

4.

"ΙΑΣΩ" Α.Ε.

ΙΑΣΩ ΜΑΙΕΥΤΙΚΟ - ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΟ - ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ - ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ - ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ ΚΑΙ ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε.

ΕΔΡΑ: ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΝ ΑΤΤΙΚΗΣ - ΑΡ.Μ.Α.Ε. 13366/06/Β/86/61

6ος ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΤΗΣ 31/12/2004 - (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2004) (ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσά Κλειομ. χρήσεως 1/1-31/12/2004			Ποσά Προηγ. χρήσεως 1/1-31/12/2003		
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ	**Αξία Κτήσ.**	**Αποσβέσεις**	**Αναπ. Αξία**	**Αξία Κτήσ.**	**Αποσβέσεις**	**Αναπ. Αξία**
1. Εξοδα ίδρυσης & πρώτης εγκ/σης	8.242.862,00	4.248.211,83	3.994.650,17	8.121.697,49	2.920.602,11	5.201.095,38
3. Τόκοι δανείων κατ/κής περιόδου	2.411.133,14	2.411.133,14	0,00	2.411.133,14	2.411.133,14	0,00
4. Λοιπά έξοδα εγκατάστασης	14.143.907,54	11.820.549,58	2.323.357,96	13.765.189,49	9.462.259,27	4.302.930,22
	24.797.902,68	18.479.894,55	6.318.008,13	24.298.020,12	14.793.994,52	9.504.025,60
Γ. ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
I. Ασώματες Ακινητοποιήσεις						
1. Εξοδα ερευνών και αναπτύξεως	1.252.349,77	504.585,95	747.763,82	820.303,23	318.376,27	501.926,96
2. Παραχωρήσεις και δικαιώματα	139.286,87	139.286,87	0,00	139.286,87	139.286,87	0,00
5. Λοιπές ασώματες ακινητοποιήσεις	476.351,37	430.511,30	45.840,07	476.351,37	347.780,30	128.571,07
Σύνολο Ασώματων Ακινητοποιήσεων (Γ I)	1.867.988,01	1.074.384,12	793.603,89	1.435.941,47	805.443,44	630.498,03
II. Ενσώματες Ακινητοποιήσεις						
1. Γήπεδα - Οικόπεδα	31.108.572,82	0,00	31.108.572,82	29.431.543,42	0,00	29.431.543,42
3. Κτίρια & τεχνικά έργα	66.936.126,08	17.694.502,99	49.241.623,09	48.484.662,69	15.274.602,79	33.210.059,90
4. Μηχ/τα - Τεχν. εγκ/σεις & λοιπός μηχ/κός εξοπλισμός	45.268.380,68	27.683.333,96	17.585.046,72	43.796.716,13	23.244.226,04	20.552.490,09
5. Μεταφορικά μέσα	293.050,68	138.494,93	154.555,75	295.008,13	102.025,99	192.982,14
6. Επιπλα & λοιπός εξοπλισμός	20.781.809,35	11.234.200,73	9.547.608,62	18.781.754,39	8.500.390,10	10.281.364,29
7. Ακιν/σεις υπό εκτέλ. & προκ/βολές	23.484.640,57	0,00	23.484.640,57	24.788.113,77	0,00	24.788.113,77
Σύνολο Ενσώματων Ακινητ/σεων (Γ II)	187.872.580,18	56.750.532,61	131.122.047,57	165.577.798,53	47.121.244,92	118.456.553,61
III. Συμμετοχές & άλλες μακρ/σμες απαιτήσεις						
7. Λοιπές μακρ/σμες απαιτήσεις			120.724,65			52.144,39
Σύνολο Παγίου Ενεργητικού (Γ I+Γ II+Γ III)			132.036.376,11			119.139.196,03
Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ						
I. Αποθέματα						
1. Εμπορεύματα			320.827,38			251.874,53
4. Πρώτες & βοηθ. ύλες-Αναλώσιμα υλικά-Ανταλλά			4.538.563,81			3.307.703,29
5. Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων			92.084,70			312.518,95
			4.951.475,89			3.872.096,77
II. Απαιτήσεις						
1. Πελάτες			5.899.527,90			2.737.793,96
2. Γραμμάτια εισπρακτέα: -Χαρτοφυλακίου	1.719.062,53			1.017.353,28		
Μείον: Προβλέψεις	82.407,62	1.636.654,91		84.160,93		933.192,35
3. Γραμμάτια σε καθυστέρηση	262.532,71			247.048,41		
Μείον: Προβλέψεις	242.896,44	19.636,27		242.896,44		4.151,97
3α. Επιταγές εισπρακτέες (μεταχρ.)		686.789,94				533.465,63
3β. Επιταγές σε καθυστέρηση	43.340,43			40.053,64		
Μείον: Προβλέψεις	32.058,68	11.281,75		32.058,68		7.994,96
8. Δεσμευμένοι λογ/σμοί καταθέσεων		146.735,14				146.735,14
10. Επισφαλείς - επίδικοι πελάτες και χρεώστες	1.608.592,69			1.318.282,12		
Μείον: Προβλέψεις	1.146.473,11	462.119,58		1.216.210,99		102.071,13
11. Χρεώστες διάφοροι		7.159.646,76				5.477.201,28
12. Λογ/σμοί διαχ/σης προκ/λών & πιστώσεων		47.261,80				68.237,32
		16.069.654,05				10.010.843,74
III. Χρεόγραφα						
1. Μετοχές		1.450.621,03				1.396.404,91
3. Λοιπά χρεόγραφα		2.452.259,13				0,02
4. Ιδιες μετοχές		0,00				7.369.349,29
		3.902.880,16				8.765.754,22
IV. Διαθέσιμα						
1. Ταμείο		73.504,12				101.432,28
3. Καταθέσεις όψεως & προθεσμίας		22.189.873,47				9.277.304,00
		22.263.377,59				9.378.736,28
Σύνολο Κυκλοφ/ντος Ενεργητικού (ΔI+ΔII+ΔIII+ΔIV)			47.187.387,69			32.027.431,01
Ε. ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ						
1. Εξοδα επομένων χρήσεων			122.810,28			108.012,44
2. Εσοδα χρήσεως εισπρακτέα			84.038,41			54.285,01
			206.848,69			162.297,45
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ (Β+Γ+Δ+Ε)			185.748.620,62			160.832.950,09
ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΩΣΤΙΚΟΙ						
1. Αλλότρια περιουσιακά στοιχεία			1.563,77			1.563,77
2. Χρεωστικοί λογ/σμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών			56.427.419,27			43.120.979,35
4. Λοιποί λογ/σμοί τάξεως			37.395,75			2.496.336,41
			56.466.378,79			45.618.879,53

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσά Κλειομ. χρ. 1/1-31/12/2004	Ποσά Προηγ. χρ. 1/1-31/12/2003
Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
I. Μετοχικό Κεφάλαιο		
1. Καταβλημένο (ονομ. μετοχές 44.075.500Χ0,93 Ευρώ)	40.990.215,00	57.048.387,30
II. Διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο	50.531.182,89	51.499.364,28
IIα. Διαφορά από εκποίηση ή ακύρωση Ιδίων Μετοχών	-8.005.514,74	-2.676.849,14
III. Διαφορές αναπροσαρμογής-Επιχορ/σεις επενδύσ.-Δωρεές παγίων		
1. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας συμμετοχών & χρεογράφων	193.887,50	193.887,50
2. Διαφορές από αναπροσαρμογή αξίας λοιπών περιουσιακών στοιχείων	61.079,90	0,00
3. Επιχορηγήσεις επενδύσεων παγίου εξοπλισμού	33.618,67	0,00
	42.814.254,22	49.016.402,64
IV. Αποθεματικά Κεφάλαια		
1. Τακτικό αποθεματικό	3.748.715,51	3.143.026,41
Μείον: Ζημία από πώληση ή υποτίμηση συμμετοχών & χρεογράφων	-484.726,67	-546.784,22
5. Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων	4.988.981,17	4.988.981,17
6. Αποθεματικό για ίδιες μετοχές	11.421.711,65	11.421.711,65
	19.674.681,66	19.006.935,01
V. Αποτελέσματα εις νέο		
Ζημίες/Κέρδη χρήσεως εις νέο	-19.111.273,77	-10.914.490,13
VI. Διαφορές ενοποίησης	-23.057.461,82	-22.835.882,21
Σύνολο Ιδίων κεφαλαίων μετόχων ΙΑΣΩ	61.310.415,29	91.321.352,61
Δικαιώματα μειοψηφίας	815.473,14	496.350,00
Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων (AI+AII+AIII+AIV+AV+AVI)	62.125.888,43	91.817.702,61
Πλέον: Αναλογία μετοχών μειοψηφίας στα μετά φόρων αποτελέσματα (ζημίες) χρήσεως	-380.533,00	-18.503,48
Σύνολο	61.745.355,43	91.799.199,13
Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ & ΕΞΟΔΑ		
1. Προβλέψεις για αποζημίωση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία	1.636.417,03	1.299.550,94
2. Λοιπές προβλέψεις	205.615,62	130.045,88
	1.842.032,65	1.429.596,82
Γ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
I. Μακροπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
1. Ομολογιακά δάνεια	13.600.000,00	0,00
8. Λοιπές μακρ/σμες υποχρεώσεις	171.291,34	238.058,96
	13.771.291,34	238.058,96
II. Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις		
1. Προμηθευτές	13.930.143,45	10.874.988,18
2α. Επιταγές πληρωτέες (μετ/νες)	161.392,90	189.023,72
3. Τράπεζες λογαριασμοί βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	19.950.199,23	2.350.672,93
4. Προκαταβολές πελατών	37.384.860,94	36.595.669,29
5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη	9.910.216,21	7.669.240,92
6. Ασφαλιστικοί Οργανισμοί	2.084.437,62	1.710.623,16
7. Μακρ/σμες υποχ/σεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση	57.597,78	57.597,87
10. Μερίσματα πληρωτέα	4.407.550,00	5.289.060,00
11. Πιστωτές διάφοροι	18.829.537,02	1.908.105,23
	106.715.935,15	66.644.981,30
Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ I+Γ II)	120.487.226,49	66.883.040,26
Δ. ΜΕΤ/ΚΟΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ		
2. Εξοδα χρήσεως δουλευμένα	1.674.006,05	721.113,88
	1.674.006,05	721.113,88
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ (A+B+Γ+Δ)	185.748.620,62	160.832.950,09
ΛΟΓ/ΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ		
1. Δικαιούχ. αλλότρ. περ. στοιχείων	1.563,77	1.563,77
2. Πιστωτικοί λογ/σμοί εγγυήσεων & εμπράγματων ασφαλειών	56.427.419,27	43.120.979,35
4. Λοιποί λογ/σμοί τάξεως	37.395,75	2.496.336,41
	56.466.378,79	45.618.879,53

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓ/ΣΜΟΥ ΑΠΟΤ/ΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2004 (1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 2004)

	Ποσά Κλειοσ. χρήσεως 1/1-31/12/2004			Ποσά Προηγ. χρήσεως 1/1-31/12/2003		
Ι. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ						
Κύκλος εργασιών (παροχή υπηρεσιών)		97.801.750,05			77.294.277,03	
Μείον: Κόστος παροχής υπηρεσιών		81.821.879,05			65.290.301,38	
Μικτά αποτ/τα (κέρδη) εκμ/σεως		15.979.871,00			12.003.975,65	
Πλέον: Αλλα έσοδα εκμ/σεως		1.665.942,00			713.971,51	
Σύνολο		17.645.813,00			12.717.947,16	
Μείον: 1. Εξοδα διοικητικής λειτουργίας	11.465.746,78			10.368.790,23		
2. Εξοδα έρευνας και ανάπτυξης	138.313,52			73.013,95		
3. Εξοδα λειτουργίας διαθέσεως	881.067,41	12.485.127,71		759.988,05	11.201.792,23	
Μερικά αποτ/τα (κέρδη) εκμ/σεως		5.160.685,29			1.516.154,93	
ΠΛΕΟΝ: 2. Εσοδα χρεογράφων	148.433,53		229.255,38			
4. Πιστωτικοί τόκοι & συναφή έσοδα	107.393,89	255.827,42	494.782,83	724.038,21		
Μείον: 1. Προβλέψεις υποτιμήσεως συμμετοχών & χρεογράφων	0,00		66.824,52			
3. Χρεωστικοί τόκοι & συναφή έξοδα	2.308.375,61	2.308.375,61	-2.052.548,19	1.568.849,21	1.635.673,73	-911.635,52
Ολικά αποτ/τα (κέρδη) εκμ/σεως			3.108.137,10			604.519,41
ΙΙ. ΠΛΕΟΝ: ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ						
1. Εκτακτα & ανόργανα έσοδα	32.450,63			16.371,00		
2. Εκτακτα κέρδη	2.297,54			5.629,31		
3. Εσοδα προηγ. χρήσεων	3.724,03			2.091,17		
4. Εσοδα από προβλέψεις προηγούμενων χρήσεων	206.096,53	244.568,73		87.789,77	111.881,25	
Μείον: 1. Εκτακτα & ανόργανα έξοδα	19.964,34			8.421,20		
2. Εκτακτες ζημίες	4.309,72			5.147,65		
3. Εξοδα προηγ. χρήσεων	259.139,64	283.413,70	-38.844,97	73.909,05	87.477,90	24.403,35
Οργανικά & έκτακτα αποτ/τα (κέρδη)			3.069.292,13			628.922,76
Μείον: Σύνολο αποσβέσεων παγίων στοιχείων		13.712.981,97			15.066.738,25	
Μείον: Οι από αυτές ενσωματωμένες στο λειτουργικό κόστος		13.712.981,97	0,00		15.066.738,25	0,00
ΚΑΘΑΡΑ ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΠΟΤ/ΤΑ (ΚΕΡΔΗ) ΧΡΗΣΕΩΣ προ φόρων			3.069.292,13			628.922,76
Μείον αναλογία μετοχών μειοψηφίας στα προ φόρων αποτ/τα (ζημιές)χρήσεως			-380.533,00			-18.503,48
ΚΑΘΑΡΑ ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΠΟΤ/ΤΑ ΟΜΙΛΟΥ (ΚΕΡΔΗ) προ φόρων			3.449.825,13			647.426,24
Μείον: Φόροι εισοδήματος		7.310.915,44			6.858.610,56	
Λοιποί μη ενσωματωμένοι στο λειτουργικό κόστος φόροι		73.138,15			71.617,37	
Διαφορές φορ/κού ελέγχου προηγ. χρήσεων		1.049.454,00	8.433.507,59		707.065,00	7.637.292,93
ΚΑΘΑΡΑ ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΟΜΙΛΟΥ (ΖΗΜΙΕΣ) ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΦΟΡΟΥΣ			-4.983.682,46			-6.989.866,69
Μείον αναλογία μετοχών μειοψηφίας στ' μετά φόρων αποτ/τα (ζημιές)χρήσεως			-380.533,00			-18.503,48
ΚΑΘΑΡΑ ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (ΖΗΜΙΕΣ) ΜΕΤΑ ΑΠΟ ΦΟΡΟΥΣ			-5.364.215,46			-7.008.370,17

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

1. Οι εταιρείες που περιλαμβάνονται στην ενοποίηση (μέθοδος ολικής ενοποίησης) της 31/12/2004 είναι: Η μητρική εταιρεία "ΙΑΣΩ" ΜΑΙΕΥΤΙΚΟ - ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΟ-ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ-ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ-ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ & ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε. και οι θυγατρικές : 1) "ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε." στην οποία η μητρική εταιρεία συμμετέχει με ποσοστό 97,95% και ιατροί της περιοχής Αθηνών συμμετέχουν με ποσοστό 2,05%, 2) "ΙΑΣΩ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑΣ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΕ" στην οποία η μητρική εταιρεία συμμετέχει με ποσοστό 100%, 3) "ΙΑΣΩ ΝΟΤΙΩΝ ΠΡΟΑΣΤΙΩΝ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ - ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε" στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 99% και η θυγατρική εταιρεία "ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε." συμμετέχει με ποσοστό 1%, 4) "ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΠΟΛΥΔΥΝΑΜΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΠΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ Α.Ε." στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 99% και η θυγατρική εταιρεία "ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε." συμμετέχει με ποσοστό 1%, 5) " ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΗ Α.Ε." στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 99% και η θυγατρική εταιρεία "ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε." συμμετέχει με ποσοστό 1%, 6) " ΙΑΣΩ SERVICES Α.Ε." στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 99% και η θυγατρική εταιρεία "ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε." συμμετέχει με ποσοστό 1% και 7) " ΙΑΣΩ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ - ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε." στην οποία η μητρική συμμετέχει με ποσοστό 80,34% και ιατροί της περιοχής Θεσσαλίας συμμετέχουν με ποσοστό 19,66%.
2. Οι επενδύσεις του Ομίλου σε πάγια κατά την περίοδο 1/1/04 εως 31/12/04 ανήλθαν σε Ευρώ 22.726.828,19. Επί των ακινήτων των εταιρειών του Ομίλου δεν υφίστανται εμπράγματα βάρη.
3. Το Μετοχικό Κεφάλαιο της Μητρικής Εταιρίας, α) με την από 17/12/2004 απόφαση της Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων της, μειώθηκε κατά 14.985.670,00 Ευρώ, με ταυτόχρονη μείωση της ονομαστικής αξίας κάθε μετοχής από 1,27 Ευρώ σε 0,93 Ευρώ με σκοπό την ισάποση αναλογική πραγματική διανομή αυτής στους μετόχους και β) με την από 17/12/2004 απόφαση της Έκτακτης Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων μειώθηκε κατά 1.072.502,30 Ευρώ λόγω ακύρωσης 844.490 Ιδίων Μετοχών της Εταιρείας και κατά 968.181,39 Ευρώ η "Διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο", σύμφωνα με το άρθρο 16 παρ. 12 Κ.Ν. 2190/1920. Από την ακύρωση αυτή προέκυψε επίσης χρεωστική διαφορά 5.328.665,60 Ευρώ, η οποία περιλαμβάνεται στο λογαριασμό Αll α "Διαφορά από εκποίηση ή ακύρωση ίδιων Μετοχών" (Φ.Ε.Κ 189/13.1.2005 Τεύχος Α.Ε & Ε.Π.Ε)
4. Κατά των εταιρειών του Ομίλου υφίστανται αγωγές τρίτων για αποζημιώσεις συνολικού ποσού Ευρώ 8.760.000,00 περίπου που εκκρεμοδικούν, για τις οποίες δεν έχει σχηματισθεί σχετική πρόβλεψη σε βάρος των αποτελεσμάτων της παρούσης περιόδου (Ευρώ 1.554.000,00) και των προηγουμένων χρήσεων (Ευρώ 7.206.000,00) για την αντιμετώπιση ενδεχόμενης ζημίας. Δεδομένου ότι, κατά την άποψη των Νομικών Συμβούλων του Ομίλου, είναι αβέβαιη τόσο η δικαστική έκβαση των αγωγών,όσο και το ποσό που πιθανόν θα επιδικασθεί σε βάρος της εταιρείας, δεν είμαστε σε θέση να εκτιμήσουμε το ύψος της ενδεχομενης επιβάρυνσης που θα είχαν τα Ίδια κεφάλαια.
5. Η σχηματισμένη πρόβλεψη για αποζημίωση του προσωπικού του Ομίλου λόγω εξόδου από την υπηρεσία, υπολείπεται κατά Ευρώ 1.282.000 περίπου από αυτή που θα προέκυπτε αν υπολογίζονταν για το σύνολο του προσωπικού, σύμφωνα με το άρθρο 42ε του ΚΝ 2190/1920, με το οποίο θα μειώνονταν ισόποσα τα Ίδια κεφάλαια, ενώ τα αποτελέσματα της παρούσης περιόδου θα επιβαρύνανταν με ποσό Ευρώ 402.000 περίπου και τα αποτελέσματα των προηγουμένων χρήσεων με ποσό Ευρώ 880.000 περίπου.
6. Η τελευταία αναπροσαρμογή της αξίας κτήσεως των ακινήτων των εταιρειών του Ομίλου, έγινε την 31/12/04 με βάση τον Ν. 2065 /1992. Στη θυγατρική εταιρεία "ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε." έγινε αναπροσαρμογή στην αξία κτήσεως των ακινήτων της, εξαιτίας της οποίας η αξία των γηπέδων αυξήθηκε κατά € 761.329,16 και με την ισόποση διαφορά αναπροσαρμογής συμψηφίστηκαν ζημίες προηγουμένων χρήσεων ενώ στη θυγατρική εταιρεία "ΙΑΣΩ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑΣ Β.ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε." έγινε αναπροσαρμογή της αξίας κτήσεως των ακινήτων της, εξαιτίας της οποίας η αξία κτήσεως των γηπέδων αυξήθηκε κατά Ευρώ 915.700,24 και των κτιρίων κατά Ευρώ 38.684,75 και με την προκύψασα διαφορά αναπροσαρμογής ποσού Ευρώ 954.384,99 συμψηφίστηκαν οι ζημίες των προηγουμένων χρήσεων ποσού Ευρώ 893.305,09.
7. Ο μέσος όρος του προσωπικού που απασχολήθηκε στον Όμιλο κατά την διάρκεια της περιόδου από 01/01-31/12/04 ανέρχεται σε 1.364 άτομα.
8. Για τη θυγατρική εταιρεία " ΙΑΣΩ SERVICES Α.Ε.", δεδομένου ότι την 31/12/2004 συντρέχει περίπτωση εφαρμογής των άρθρων 47 & 48 του Κ.Ν 2190/1920, με την από 23/2/2005 Έκτακτη Γενική Συνέλευση των μετόχων της αποφάσισε την αύξηση του Μετοχικού της Κεφαλαίου κατά 30.000,00 Ευρώ με μετρητά με την έκδοση 3.000 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών ονομαστικής αξίας 10,00 Ευρώ της κάθε μίας και τιμή διαθεσης 100,00 Ευρώ και προέκυψε διαφορά από έκδοση μετοχών υπέρ το άρτιο ποσού Ευρώ 270.000,00.(Αποφ. Νομαρχίας Αθηνών ΕΜ-3152/9.3.2005). Η καταβολή των χρημάτων για την αύξηση αυτή δεν έχει ολοκληρωθεί μέχρι σήμερα.
9. Το σύνολο των πωλήσεων του Ομίλου Ευρώ 97.801.750,05 εντάσσεται στον κωδικό ΣΤΑΚΔ 851.1 (Νοσοκομειακές δραστηριότητες).

Μαρούσι, 28 Απριλίου 2005

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ.	Ο ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	Ο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟΥ
ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΣΤ. ΧΑΝΔΑΚΑΣ	ΙΩΑΝΝΗΣ Χ. ΖΟΛΩΤΑΣ	ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ Ε. ΑΝΑΣΤΑΣΑΚΗΣ	ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ Δ. ΤΣΙΡΟΠΟΥΛΟΣ
Α.Δ.Τ. Θ 019854	Α.Δ.Τ. ΑΑ 005562	Α.Δ.Τ. ΑΑ 58349	Α.Δ.Τ. Τ 123040 - ΑΡ.ΑΔ. Α΄ ΤΑΞΗΣ 21907

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΕΛΕΓΧΟΥ ΟΡΚΩΤΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ - ΛΟΓΙΣΤΗ

Προς τους κ.κ. Μετόχους της Ανώνυμης Εταιρείας "ΙΑΣΩ ΜΑΙΕΥΤΙΚΟ – ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΟ – ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ – ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ – ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ & ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε." και των θυγατρικών της

Ελέγξαμε, κατά τις διατάξεις του άρθρου 108 του κωδ. Ν. 2190/1920, τον έκτο Ενοποιημένο Ισολογισμό και την Ενοποιημένη Κατάσταση Αποτελεσμάτων, καθώς και το σχετικό Προσάρτημα, της Ανώνυμης Εταιρείας « ΙΑΣΩ ΜΑΙΕΥΤΙΚΟ – ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΟ – ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ –ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ- ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ & ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ Α.Ε. » και των θυγατρικών της για την χρήση που έληξε την 31η Δεκεμβρίου 2004. Εφαρμόσαμε τις διαδικασίες που κρίναμε κατάλληλες για το σκοπό του ελέγχου μας, οι οποίες είναι σύμφωνες με τις αρχές και τους κανόνες ελεγκτικής που ακολουθεί το Σώμα Ορκωτών Ελεγκτών – Λογιστών και επαληθεύσαμε τη συμφωνία του περιεχομένου της ενοποιημένης έκθεσης διαχειρίσεως με τις παραπάνω ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις. Οι οικονομικές καταστάσεις της μητρικής εταιρείας και των θυγατρικών της, που αναφέρονται στην σημείωση Νο 1 της εταιρείας που περιλαμβάνονται στην ενοποίηση, έχουν ελεγχθεί από εμάς. Από τον παραπάνω έλεγχό μας προέκυψαν τα εξής: 1) Για απαιτήσεις σε καθυστέρηση συνολικού ποσού Ευρώ 2.622.000,00 περίπου, που δημιουργήθηκαν στη παρούσα (Ευρώ 350.000,00) και σε προηγούμενες χρήσεις (Ευρώ 2.272.000,00) έχει σχηματισθεί από τη μητρική εταιρεία πρόβλεψη σε βάρος των αποτελεσμάτων των προηγουμένων χρήσεων συνολικού ποσού Ευρώ 1.503.835,85 για την αντιμετώπιση απώλειας που τυχόν ήθελε προκύψει κατά τη ρευστοποίησή τους. Με τη διαφορά ποσού Ευρώ 1.118.164,15 μεταξύ του συνόλου των απαιτήσεων σε καθυστέρηση (Ευρώ 2.622.000,00) και της σχηματισμένης από την Μητρική Εταιρεία πρόβλεψης (Ευρώ 1.503.835,85) τα Ίδια Κεφάλαια εμφανίζονται, την 31.12.2004, ισόποσα αυξημένα. 2) Για ακίνητα αποθέματα συνολικού ποσού 62.770,00 Ευρώ περίπου, δεν έχει σχηματισθεί πρόβλεψη σε βάρος των αποτελεσμάτων της παρούσης περιόδου (Ευρώ 9.440,00) και των προηγουμένων χρήσεων (Ευρώ 53.330,00) από πιθανή οικονομική απαξίωση αυτών. Το γεγονός αυτό έχει σαν συνέπεια τα Ίδια Κεφάλαια να εμφανίζονται αυξημένα κατά ποσό Ευρώ 62.770,00 περίπου. 3) Στο λογαριασμό του Ενεργητικού "Χρεόγραφα" περιλαμβάνεται ποσό Ευρώ 1.122.802,64, που αφορά την αξία κτήσεως μετοχών Ανώνυμης Εταιρείας μη εισηγμένης στο Χρηματιστήριο Αθηνών, η οποία ελέγχεται από Ορκωτό Ελεγκτή-Λογιστή. Αν οι μετοχές αυτές αποτιμούνταν στην εσωτερική λογιστική τους αξία με βάση τον τελευταίο συνταγμένο Ισολογισμό της 31.12.2003, όπως ορίζουν οι διατάξεις του άρθ. 43 παρ.6 του Κ.Ν. 2190/1920 και του άρθρου 6 του Ν.3052/2002, αυτή θα ανερχόταν σε ποσό Ευρώ 274.125,57 και θα προέκυπτε διαφορά αποτίμησης ποσού Ευρώ 848.677,07 με την οποία θα μειώνονταν τα Ίδια Κεφάλαια και τα αποτελέσματα των προηγουμένων χρήσεων του Ομίλου, ισόποσα. 4) Σε εφαρμογή της φορολογικής διάταξης του άρθρου 37 του Ν. 2874/29.12.2000 η μητρική Εταιρεία επιβάρυνε τα αποτελέσματά της και τα Ίδια Κεφάλαια της κλειομένης χρήσεως με ζημίες που είχαν προκύψει στη χρήση 2000, από αποτίμηση μετοχών εισηγμένων στο Χ.Α ποσού Ευρώ 29.602,03, με το οποίο θα έπρεπε να είχαν επιβαρυνθεί ισόποσα τα αποτελέσματα και τα Ίδια Κεφάλαια της χρήσεως που έληγε την 31/12/2000. 5) Η μητρική εταιρία δεν έχει ελεγχθεί από τις φορολογικές αρχές από την χρήση 2003 μέχρι σήμερα, οι θυγατρικές, " ΙΑΣΩ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΟΜΙΛΟΣ ΥΓΕΙΑΣ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.", "ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΠΟΛΥΔΥΝΑΜΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΠΟΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ Α.Ε." και "ΙΑΣΩ ΝΟΤΙΩΝ ΠΡΟΑΣΤΙΩΝ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ Α.Ε." από τη χρήση 2003 μέχρι σήμερα, η θυγατρική "ΙΑΣΩ GENERAL ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ ΧΟΛΑΡΓΟΥ Α.Ε." από τη χρήση 2002 μέχρι σήμερα ενώ οι θυγατρικές "ΙΑΣΩ ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΗ Α.Ε.", " ΙΑΣΩ SERVICES Α.Ε.", και " ΙΑΣΩ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ ΓΕΝΙΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ - ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ Α.Ε.", δεν έχουν ελεγχθεί από συστάσεώς τους μέχρι σήμερα, με συνέπεια οι φορολογικές τους υποχρεώσεις να μην έχουν οριστικοποιηθεί. Κατά τη γνώμη μας ,εκτός από αυτά που αναφέρονται στην παραπάνω παραπηρήσεις μας καθώς και οι σημειώσεις της εταιρείας κάτω από τον Ισολογισμό, οι Ενοποιημένες αυτές Οικονομικές Καταστάσεις, έχουν καταρτιστεί σύμφωνα με τις διατάξεις του Κωδ.Ν. 2190/1920 και απεικονίζουν βάσει των σχετικών διατάξεων που ισχύουν και λογιστικών αρχών και μεθόδων που εφαρμόζει η μητρική εταιρεία και οι οποίες έχουν γίνει, γενικά, παραδεκτές και δεν διαφέρουν από εκείνες που εφαρμόστηκαν στην προηγούμενη χρήση, την περιουσιακή διάρθρωση, την χρηματοοικονομική θέση και τα αποτελέσματα του συνόλου των επιχειρήσεων που περιλαμβάνονται στην ενοποίηση της 31.12.2004.

Αθήνα, 10 Μαΐου 2005

Ο Ορκωτός Ελεγκτής – Λογιστής
ΦΡΑΤΖΕΣΚΟΣ ΓΡ. ΜΑΡΚΟΣ
ΑΜ. ΣΟΕΛ : 15101
Σ.Ο.Λ. α.ε.ο.ε.

ΣΟΛ Α.Ε. ΟΡΚΩΤΟΙ ΕΛΕΓΚΤΕΣ ΛΟΓΙΣΤΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΚΡΟΝΟΣ Α.Ε.