

الصناعة الدواء المصرية

سوق الدواء

استثمار باسم الحياة

www.souqaldawaa.com

النجاح الأكبر قادم



قيادة تنفيذية يراهنون على انطلاقة
جديدة لسوق الدواء في 2022

25

Calci-Cal N

Calcium-Vitamin D3-Zinc-Magnesium



نمو
صنعى
مع كالكسيفال



رقم التسجيل الضريبي ٢٠٢١/١٢٥٧

hikma.



Caring today, for tomorrow



Innovation has the power to save lives. By using the potential of science, we grow our knowledge and unlock new treatments. At Bayer, we are excited to be contributing to better health care that is safe, sustainable, and always accessible.

Science for a **better life**

رقم التسجيل الضريبي: ٤٧٤-٣٧١-٦٩٧

سوق الدواء

استثمار باسم الحياة

رئيس التحرير

عبد الحليم الجندي

مدير التحرير

أحمد أبو شرابية

هيئة التحرير

محمود سعيد

إبراهيم محمد

مروان حسين

سيف أحمد

الإخراج الفني

تامر فتحي

جرافيك

شريف لطفى

المراجعة اللغوية

د. ياسين عطية

تصوير

محمود فاروق

أحمد حمدي

الوكيل الإعلاني

Solutions  Plus

01146263828

9 الثلاثيني الجديد

متفرع من شارع الهرم الجيزة

جمهورية مصر العربية

01000574112 – 01027385811

مجلة إلكترونية متخصصة

www.souqaldawaa.com



hikma.



صناعة الدواء المصرية الطريق إلى القمة



عبدالحليم الجندى
رئيس التحرير

التحوُّلات الكبرى فى صناعة الدواء لا تحدث مصادفة، وإنما هى نتاج لخطط مدروسة لدول تبحث عن صناعة تجربتها الخاصة، وإرادة حقيقية للنجاح فى قطاع حيويّ متصل بحياة الشعوب ومُلازم لها، خاصّةً فى ظل ظروف فرضتها جائحة «كورونا» على المنظومة الصحية بشكل كامل، واستدعت معها ضرورة بَعَثة أوراق اللعبة بشكل جزئى لتوزيعها من جديد،

وهو ما تضعه الدولة المصرية نُصَبَ أعينها؛ لوضع موطئ قدم حقيقى لها فى صناعة بدأتها منذ عام 1939، وشهدت خلال هذه الحقبة الزمنية مجموعة من التحوُّلات، استهدفت توطين صناعة الدواء، وتشجيع الشركات العالمية على إنتاج دوائها فى مصر، باعتبارها قضية «أمن قومى»، مع مراعاة الظروف الدولية والإقليمية لصناعة كانت ولا تزال «الرّهان الرّابح» فببساطة: «كل منتج دوائى يساوي كثيراً من الأصفار الرّقمية التى تُحقّق مليارات الدولارات».

ومع ما تشهده مصر من تحركات واسعة وسريعة، خلال السنوات السبع الماضية؛ والتي تشمل السعي نحو تعزيز عناصر القوّة فى هذه الصناعة الحيوية وفقاً لتوجهات الرئيس عبد الفتاح السيسى؛ ممثلة فى توطين الصناعات الدوائية الحديثة، وأن تمتلك الدولة البنية الرئيسية والعلمية والتكنولوجية، وأيضاً التموييلية، لتحقيق الأمن الدوائى، وأن تكون مصر مركزاً إقليمياً لصناعة الأدوية وتصديرها.

وهو ما جسّدته الدولة على أرض الواقع؛ من خلال إنشاء «مدينة الدواء المصرية» التى تم تنفيذها خلال 2021، ووفق أحدث التقنيات والمعايير العالمية، وأيضاً من خلال توفير بيئة استثمارية وتشريعية قادرة على تنشيط وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، وترقية المعايير التى تحكم عمليات تسجيل أدوية بعض الأمراض التى لا تتوافر فى مصر؛ كأدوية الأورام، والأدوية الحيوية والبيولوجية، إلى جانب عقد شركات لتصنيع المواد الخام.

كل ذلك وغيره أسهم فى أن تنجح صناعة الدواء فى تعزيز حضورها بقوة، وأن تُحقّق نجاحات استثنائية، رغم جائحة «كورونا»، مستفيدة من التطوّر السريع للقطاع الذى يحتل صدارة أولويات أهداف رؤية مصر 2030، وفى ظل الأدوار والمجهودات الناجحة لهيئة الدواء المصرية، بصفتها الرقيب والمنظم لسوق الدواء المصرية، فى توفير جميع الأدوية الآمنة والفعّالة للسوق، بالتوازي مع تشجيع الاستثمار فى القطاع الدوائى، وأيضاً دور هيئة الشراء الموحد فى توفير الأدوية للمنظومة الصحية بأسعار معقولة، وجذب شركات أدوية عالمية لتسجيل أدوية مبتكرة فى مصر، ونجاحها فى ملف التعاقد على لقاحات «كورونا»، وتوفير كميات كبيرة وأنواع مختلفة.

كما لا ينكر أحد الدور المحورى والرئيسى الذى لعبته شركات الدواء المصرية «العالمية والمحلية» فى توفير الاحتياجات المختلفة من الأدوية عبر التصنيع المحلى، وتعزيز استثماراتها وبحوثها الدوائية، وإعلانها عن توسّعات جديدة فى المستقبل القريب.

وعزّزت هذه التحركات اتجاه منصّة «سوق الدواء» لإصدار هذا «العدد الخاص»، الذى نحاول فيه عبر لقاءات مباشرة بالعديد من القيادات التنفيذية لكبرى المؤسسات والشركات وضع خريطة طريق لقطاع الأدوية المصرية خلال عام 2022 وما سيَعقبه من سنوات، والوقوف على رؤية هذه القيادات التى راعينا فيها تنوعاً قطاعياً، وأيضاً فكرياً؛ لجمع كافة الأبعاد المتعلقة بهذه الصناعة.

وقد سرّنى أنا وفريقي عمل «سوق الدواء»، ونحن نُنفّذ هذا الإصدار المتميّز، وجود تعاون مثمر وفعّال من جميع القيادات المشاركة فيه؛ إيماناً منهم وثقةً بقوة الكلمة وشفافية المعلومات، فى إحداث الفارق على مستوى الوعى المؤسسى للصناعة وكل اللاعبين الرئيسيين فيها.

ونحن إذ نقدم بين أيديكم هذا العدد نأمل أن يكون خير مُعبرٍ عن مدى قوّة صناعة الدواء المصرية وتنوعها، بما تضمّ من استثمارات بمليارات الجنيهات وموارد بشرية وقيادات قادرة على إحداث الفارق، والرّهان عليها بقوة فى طريق مصر للجمهورية الجديدة.



سرّنى أنا وفريقي
عمل «سوق
الدواء»، ونحن
نُنفّذ هذا الإصدار
التميّز، وجود
تعاون مثمر وفعّال
من جميع القيادات
المشاركة فيه، إيماناً
منهم وثقةً بقوة
الكلمة وشفافية
المعلومات فى
إحداث الفارق على
مستوى الوعى
المؤسسى للصناعة
وكل اللاعبين
الرئيسيين فيها.



صناعة الدواء المصرية

النجاح الأكبر قادم

لتطويره وتوطينه، وجذب مزيد من الاستثمارات الضخمة إليه خلال الفترة الحالية؛ من أجل تلبية احتياجات المريض والسوق. المستثمرون باسم الحياة «صُناع الدواء» في السوق المصرية، الذين تقرب استثماراتهم من ١٠٠ مليار جنيه، مؤهلون لاقتناص العديد من الفرص الاستثمارية؛ للتوسُّع بقوة داخل السوق صاحبة النمو السكاني الأسرع والأكبر في منطقة الشرق الأوسط، والأكثر امتلاكاً لمعدلات النمو، والعائد الأعلى على رأس المال، بفضل الإصلاحات الاقتصادية والتشريعية، والاستقرار المالي والنقدي والسياسي الذي تتمتع به البلاد، وهو ما جعل مناخ الاستثمار مؤهلاً ومُهيئاً لجذب مزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية.

ديناميكية وسرعة ورواج وفاعلية كبيرة تلك التي تشهدها سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة الماضية؛ ما بين توسُّع للشركات المحلية، وضخ استثمارات جديدة، واستحواذات من صناديق خليجية وأجنبية، وتسجيل أدوية مبتكرة، وتوسُّع في التصدير، وإنشاء مدينة للدواء هي الأكبر في المنطقة، وتوطين للصناعة، وتشريعات منضبطة، وهيئات تُنظَّم وتراقب هي الأكفأ، ومنظومة متكاملة هدفها توفير الدواء الآمن والفعال للمريض المصري بأقل تكلفة ممكنة، بشكل يضمن تحقيق التوازن بين دعم المريض وتنشيط الاستثمار وجذبه. «الصناعات الدوائية» أحد أهم القطاعات الاستراتيجية في مصر التي تمثل أمناً قومياً لا يمكن المساس به، وتوليه الدولة المصرية اهتماماً كبيراً؛



وتضع مؤسسات التقييم العالمية، وصناديق الاستثمار الدولية، تقييمات هي الأقوى لسوق الدواء المصرية؛ من حيث النمو وجذب الاستثمارات خلال السنوات الأربع المقبلة، بناءً على النجاحات والمكتسبات التي حققتها؛ حيث نجحت على مدار المدة من عام ٢٠١٧ حتى العام الماضي (٢٠٢١) في تحقيق متوسط نمو سنوي في حجم المبيعات من خلال «الصيدليات» يزيد على ٢٠٪؛ لترتفع المبيعات من ٢٩,٨ مليار جنيه في عام ٢٠١٧ إلى ٨٤,٨ مليار جنيه في ٢٠٢١. وتتوقع المؤسسات العالمية لتحليل المعلومات الدوائية أن تنمو سوق الدواء المصرية بمعدل نمو سنوي مُركَّب قَدْرُهُ ١٢,٣٪ (±٣,٢٪) بين عامي ٢٠٢١ و٢٠٢٥؛ ليصل إلى ١٣٥ مليار جنيه من خلال «الصيدليات» بحلول عام ٢٠٢٥.

المرتكزات الرئيسة الداعمة لنمو صناعات الدواء المصرية



1

الإرادة السياسية القوية لتطوير الصناعة وتوطيئها

تعمل الدولة المصرية خلال المرحلة الحالية على دعم صناعة الدواء وتطويرها في مصر، بما يُعزِّز من جهودها لامتلاك القدرة والتكنولوجيا المطلوبة للتصنيع والإنتاج، ووجَّه الرئيس عبد الفتاح السيسي بتوفير كل الموارد المالية اللازمة لتحقيق ذلك، كما وجَّه بضرورة التوسُّع في توطيئ صناعة الدواء، بما ينعكس بشكل إيجابي على الخدمة المقدمة للمريض المصري، وبدأت الشركات المحلية في إنشاء مصنع للأدوية الحيوية والبيولوجية، وآخر للأورام، جنباً إلى جنب مع إنشاء مدينة الدواء المصرية وفقاً لأحدث تكنولوجيات الدواء العالمية، وإطلاق المشروع القومي لتصنيع وتجميع مشتقات البلازما.

2

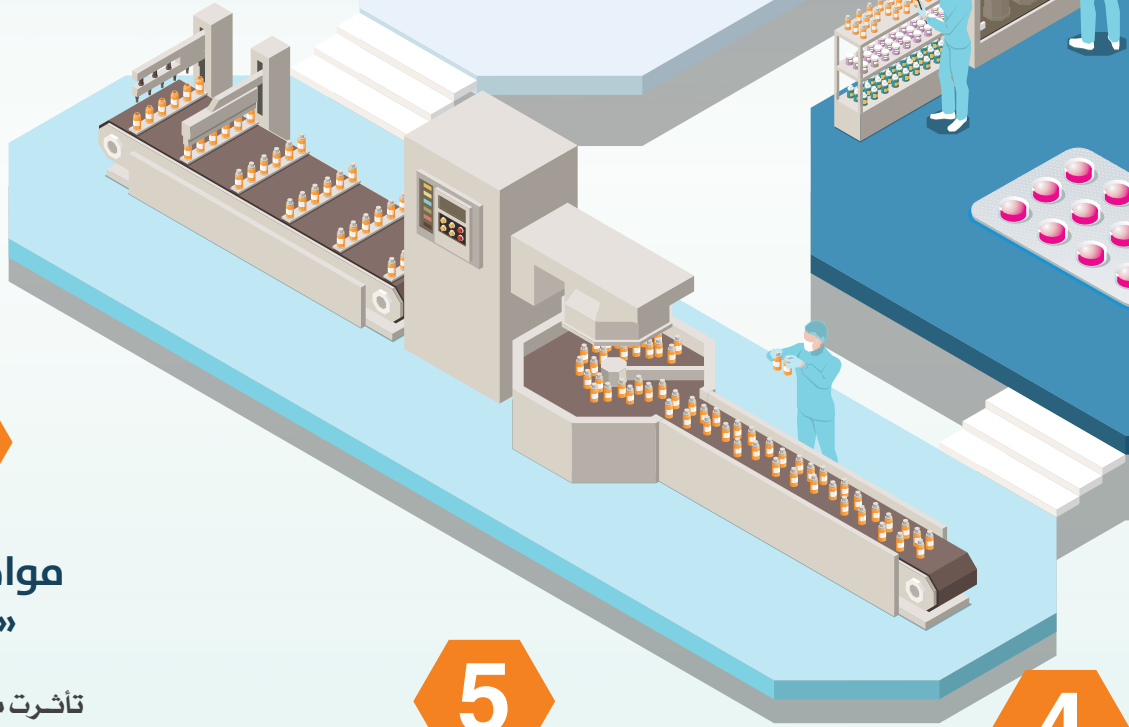
إنشاء هيئة الدواء

تتمتع هيئة الدواء المصرية منذ إنشائها قبل عامين بمرونة كبيرة مكَّنتها من إحداث تطورات كبيرة في سوق الدواء المصرية؛ من خلال وضع مجموعة من المعايير التي تضمن توفير دواء آمن وفعال للمريض المصري، وفي الوقت نفسه تشجع على جذب الاستثمار وتنشيطه. وتمكَّنت الهيئة خلال الفترة القليلة الماضية من تسريع وتيرة تسجيل الأدوية المهمة والفعالة التي تُلبِّي احتياجات السوق؛ من خلال تفعيل آلية الـ Fast track، مما مكَّنها من إدارة ملف أدوية بروتوكول «كورونا» باحترافية عالية، كما نجحت في تسجيل أدوية «كورونا» الحديثة لتصنيعها في مصر في نفس توقيت تصنيعها بالأسواق العالمية.

3

النمو السكاني السرير

تمتلك السوق المصرية قوة بشرية لا يمكن الاستهانة بها؛ إذ تتخطى حاجز الـ ١٠٥ ملايين نسمة، مما يجعلها أحد أبرز عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة لمصر في السنوات المقبلة، ويدعمها في ذلك ارتفاع قدراتها الشرائية بفضل زيادة دخول المواطنين، إلى جانب التوسُّع في برامج الرعاية الصحية لتشمل المواطنين كافة.



6

مواجهة جائحة «كورونا»

تأثرت مبيعات سوق الدواء المصرية نسبياً من خلال «الصيدليات» جرّاء جائحة «كورونا»، التي ظهرت قبل عامين، وأدت إلى انخفاض زيارات المرضى في عامها الأول، مما أضرّ على مبيعات السوق، إلا أنه مع توسّع الدولة المصرية في التطعيم بلقاحات «كورونا»، وتوفير كل الأدوية الحديثة لمقاومة الفيروس، فإنه من المتوقع عودة معدلات نمو ما قبل «كورونا» بحلول النصف الثاني من عام ٢٠٢٢، مدفوعاً بشكل رئيس باستعادة ثقة المريض في طلب العلاج.

5

التوسّع نحو التصدير

تولّى الدولة المصرية ملف التصدير اهتماماً كبيراً، وتحرص على إزالة كل المعوقات والتحديات التي تواجه الصادرات المصرية للوصول بها سنوياً إلى ١٠٠ مليار دولار، وأطلقت هيئة الدواء مبادرة تهدف إلى دعم صادرات الدواء المصري؛ حيث قامت بتحديث إجراءات التصدير بهدف تيسيرها وضمان مواكبتها للقواعد العالمية للإجراءات الرقابية.

كما قامت وزارة التجارة والصناعة بضم صناعة الدواء إلى القطاعات التصديرية المستفيدة من برنامج المساندة التصديرية، ويسعى المجلس التصديري للصناعات الدوائية إلى زيادة صادرات الدواء المصري سنوياً بنسبة ٣٠٪، مما يفتح المزيد من الأسواق أمام الدواء المصري، ويزيد من فرص مبيعاته ونموه.

4

تطبيق التأمين الصحي الشامل

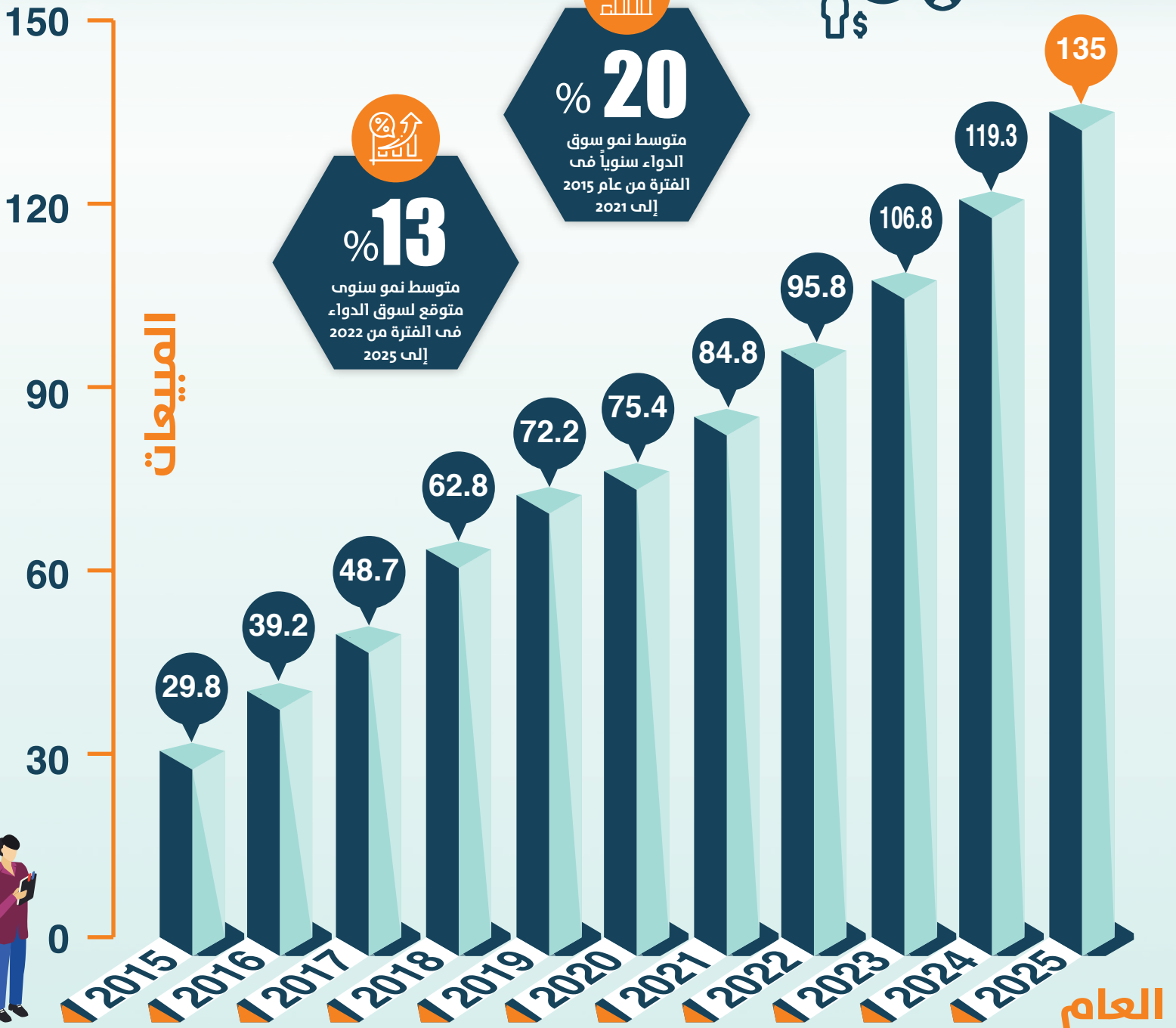
تعكف الدولة المصرية على تطبيق منظومة التأمين الصحي الشامل، وتعميمها على كل محافظات مصر خلال السنوات المقبلة، وبدأت فعلياً محافظات المرحلة الأولى، ومن المتوقع أن تسهم تلك المنظومة في زيادة ونمو مبيعات سوق الدواء المصرية؛ من خلال قدرتها على الوصول بكل الأدوية إلى المرضى ذوى القدرات الشرائية المحدودة، الذين سيتم صرف أدويتهم من خلال المناقصات والصيدليات التي سيتم ضمها للمنظومة قريباً.



مليار جنيه مبيعات متوقعة لسوق الدواء المصرية خلال 2025

135

القيمة بالمليار جنيه



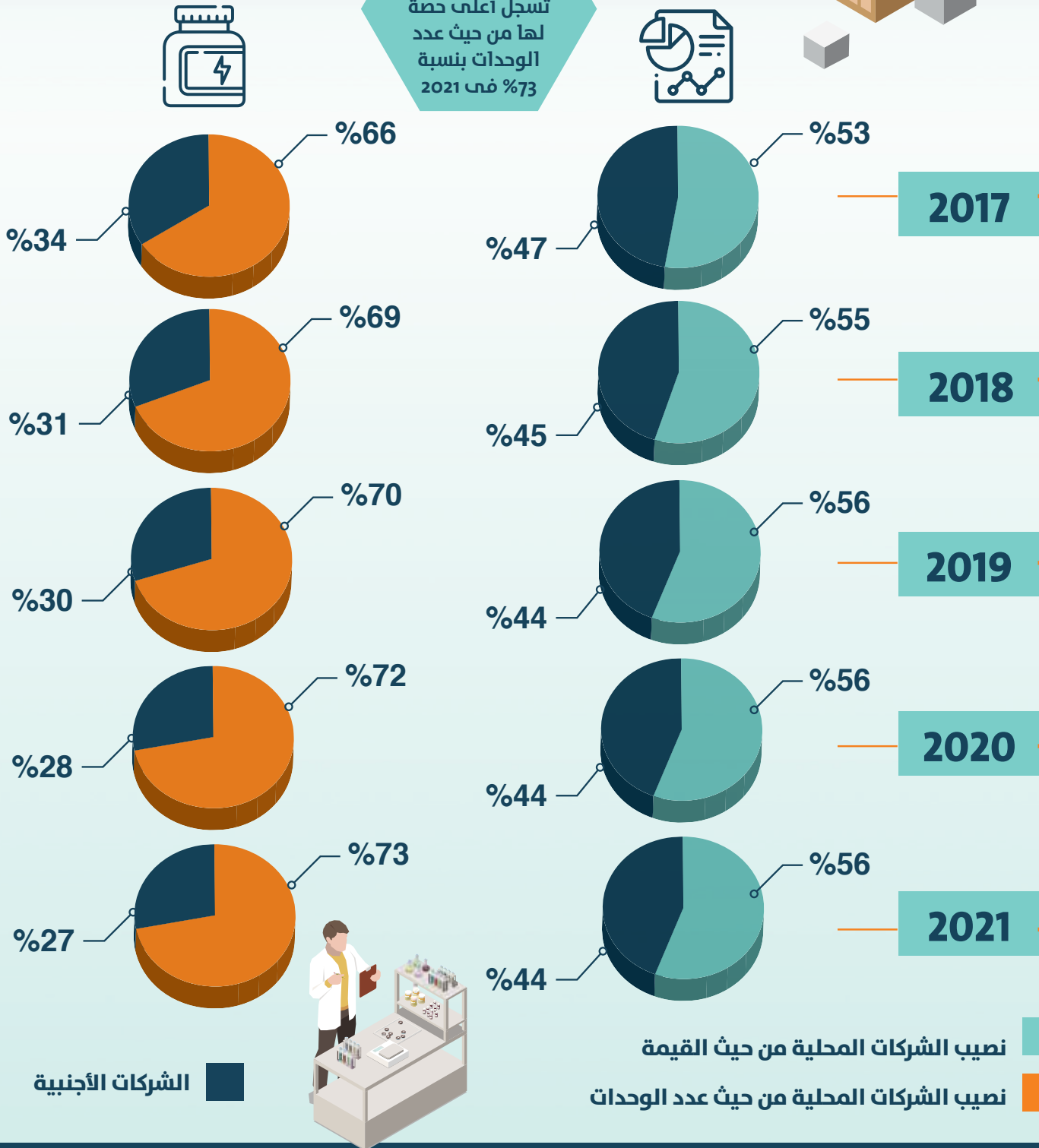
الشركات المحلية

تستحوذ على 56% من مبيعات سوق
الدواء و73% من حيث عدد الوحدات
خلال 2021

ثبات نسبي
في حصة شركات
الأدوية الأجنبية
بسوق الدواء
المصرية آخر
5 سنوات

الشركات المحلية

تسجل أعلى حصة
لها من حيث عدد
الوحدات بنسبة
73% في 2021



أعلى 10 أدوية مبيعاً

في سوق الدواء المصرية 2021..
«كليكسان» يتصدر و«بنادول» الوصيف

5.450

مليار جنيه حجم
مبيعاتها

7%
تستحوذ
على
من مبيعات سوق
الدواء

حجم المبيعات



«الفترة من
نوفمبر 2020
إلى نوفمبر
2021»

القيمة بالمليون جنيه

نمو
نمو سالب

الحصة
السوقية



نشرة سوق الدواء

أول نشرة مسموعة متخصصة في مصر لقطاع الدواء والرعاية الصحية



UCTD
UNITED COMPANY
FOR TRADING & DISTRIBUTION



تأتيكم في الثامنة صباحًا يوميًا من الأحد إلى الخميس

www.souqaldawaa.com

Ramp is a leading supply chain & third-party logistics (3PL) provider established by Ibnsina Pharma to cater for the growing demand for warehousing and transportation outsourcing. Backed by Ibnsina Pharma, Ramp brings 20 years of experience in distribution, warehousing and transportation management through a long-term relations with over 350 multinational and local pharma players in the Egyptian market.

OUR SERVICES

Warehousing Management

Being your partner, we create proactive solutions that address your specific needs and secure success for your business.

In accordance with GDP and GSP codes, we combine our in-depth technical knowledge with hands-on warehousing experience, know-how of legislation, regulation, licensing and regulatory compliance, full visibility through 24/7 on-line portal for real-time stocks and transaction reporting.

Our warehouses are featuring excellent market proximity through 4 sites with more than 30,000 pallet positions, fully equipped with top notch technology systems, availability of two different storage conditions for both ambient and cold chain products, in addition to reverse logistics management and certified destruction services of both damaged and expired products according to MOH requirements.

Transportation

With our temperature controlled, GPS tracked and fully insured huge fleet of different sizes and capacities, we're providing a wide range pharmaceutical transportation services to ensure safety of transported products of our business partners in accordance with GDP codes.

Value Added Services

In accordance with GMP principles and under one roof, you can benefit from our high-quality Value-Added Services like overprinting using Ink jetting, repackaging, labeling, bundling through our experienced personnel and state of the art equipment and technologies.





الدكتور أيمن الخطيب نائب رئيس هيئة الدواء:

جائحة «كورونا» أثبتت قدرة سوق الدواء المصرية على امتصاص الصدمات.. وأزمات نقص الدواء انتهت تماماً منذ إنشاء الهيئة



هَيْئَةُ الدَّوَاءِ الْمِصْرِيَّةِ

هيئة الدواء المصرية، هيئة عامة خدمية ذات شخصية اعتبارية تتبع رئيس مجلس الوزراء، أنشئت بالقانون رقم ١٥١ لسنة ٢٠١٩ لتحل محل كلاً من: الهيئة القومية للرقابة والبحوث الدوائية، والهيئة القومية للبحوث والرقابة على المستحضرات الحيوية، وكذا لتحل أيضاً محل عدد آخر من الجهات والكيانات الإدارية ذات الاختصاص بمجال الرقابة على المستحضرات والمستلزمات الطبية.

أنشئت هيئة الدواء المصرية وفقاً للقانون رقم ١٥١ لعام ٢٠١٩، وصدرت لائحته التنفيذية في مارس ٢٠٢٠، تزامناً مع ظهور جائحة «كورونا» في العالم؛ لتزيد من أعباء القائمين على الهيئة المسؤولة عن تنظيم وتنفيذ ورقابة سوق الدواء المصرية؛ لضمان جودة وفعالية ومأمونية وتوافر الأدوية جنباً إلى جنب مع تنشيط الاستثمار وتوطين صناعة الدواء، بجانب الكثير من الأمور التي تحمّلها القائمون على هيئة الدواء المصرية، وتأتي في مقدمتها: الهيكلية الإدارية للهيئة. وقد واجه القائمون على هيئة الدواء المصرية العديد من الأزمات التي استوجبت المزيد من الإجراءات السريعة. الدكتور أيمن الخطيب، نائب رئيس هيئة الدواء المصرية، أحد أبرز الشهود على تلك المرحلة الصعبة، كشف في حوار خاص عن كيفية التعامل مع جائحة «كورونا» التي عدّها اختباراً حقيقياً منذ اللحظة الأولى، وكذلك استراتيجية هيئة الدواء لتطوير سوق الدواء المصرية، وإلى نص الحوار:

نعمل على توفير جميع الآليات لتوطين صناعة الدواء وجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية وزيادة معدلات التصدير

منحنا رخصة الاستخدام الطارئ لكل لقاحات «كورونا» المعتمدة عالمياً.. ومعظم أدوية بروتوكول علاج «كورونا» تُصنّع محلياً

وقد أسهم ذلك الجهد في توفير مختلف أدوية بروتوكولات العلاج خلال فترة وجيزة، وكذلك تمت الموافقة على كل اللقاحات التي تقدمت للهيئة للحصول على رخصة الاستخدام الطارئ محدّدة المدة، واستوفت الاشتراطات اللازمة التي من ضمنها الحصول على موافقة جهات رقابية دولية، وتم ذلك في وقت قياسي، كما شاركت مصر في الاختبارات السريرية لعدد من اللقاحات، وأزعم أنه لم يحدث أي مشكلة أو نقص لأي دواء في مصر منذ إنشاء الهيئة.

أيضاً كان هناك أدوية تُستخدم لعلاج أمراض أخرى، وتمت إضافتها لبروتوكول علاج فيروس «كورونا»؛ فقامت الهيئة بالعمل على توفيرها؛ فالوضع الحالي يستلزم منا العمل على محاور كثيرة كان لا بُدَّ من العمل عليها بالتوازي، واعتقد أننا نجحنا بشكل كبير.

تزامنت بداية عمل الهيئة مع ظهور جائحة «كورونا» فكيف أسهمت في دعم جهود الدولة في مواجهة هذه الجائحة؟

جائحة «كورونا» كانت بمثابة الاختبار الحقيقي للهيئة، وكان لا بد من اتخاذ خطوات سريعة واستثنائية لمواجهة الأزمة، خاصة أن رحلة اكتشاف الأدوية الجديدة تستغرق وقتاً ليس بالقليل، بدءاً من ابتكار الدواء وتطويره، ومروراً بما يُجرى عليه من أبحاث وتجارب حتى يتم تسجيله وتداوله بالأسواق، وذلك كما تعلمنا ونعلم أبناءنا الطلاب بالجامعات، لكن نظراً لما نشهده من جائحة كان لا بُدَّ من اعتماد إجراءات استثنائية؛ منها: منح رخصة الاستخدام الطارئ، والحمد لله اعتقد أننا نجحنا بنسبة كبيرة رغم حداثة الهيئة، واستطعنا تقديم الدعم اللازم لمختلف الجهات المعنية في مواجهة تلك الجائحة، حفاظاً على حياة المواطنين وحمايتهم من خطر الإصابة بالفيروس.



وهنا أود التأكيد على أن دور الهيئة لا يتوقف عند تسجيل المستحضرات فحسب، بل يتم رقابة مدخلات الإنتاج، ومنها المواد الخام المستخدمة فى المستحضرات الدوائية، وأيضاً مراقبة عمليات الإنتاج داخل مصانع الأدوية، وتخزينها ومتابعة تواجدها فى الصيدليات أيضاً، وكل ذلك يتم بمنتهى الحزم والجدية للتأكد من توافر وجوده ومأمونية وفعالية الأدوية.

الهيئة شاركت فى مؤتمر الغش الدوائى الذى عُقد مؤخراً فى الإمارات؛ فكيف يتم التعامل مع هذا الملف فى مصر؟

الغش الدوائى موجود فى العالم كله وليس فى مصر فقط، ونعمل على مواجهته، وكما تتابعون يتم الإعلان عن ضبطيات لأدوية مهزبة أو مغشوشة بشكل دورى، ومفتشو الهيئة يقدمون مجهوداً كبيراً فى هذا الأمر. وأود التوضيح أن هناك منشآت تابعة لرقابة الهيئة بشكل مباشر، وهى المؤسسات الصيدلانية التى يتم منحها ترخيصاً من الهيئة؛ مثل الصيدليات ومصانع الأدوية.. وغيرهما، وهنا يقوم المفتش الصيدلى بعمل حملات مباشرة، خاصة أنه يمتلك سلطة الضبطية القضائية، أما المنشآت غير التابعة لنا فهناك تعاون كبير وعمل جاد مشترك مع وزارة التموين، وكذلك وزارة الداخلية؛ لضمان سلامة المنتجات الدوائية فى السوق المصرية.

المفتش الصيدلى عليه دور كبير فى إحكام الرقابة؛ فهل انتهت أزمة نقل تبعيته للهيئة من الوزارة؟

لم يكن هناك أزمة بين أى من مؤسسات الدولة، وكل ما فى الأمر أن إنشاء هيئة جديدة للدواء، وباختصاصات كانت فى السابق تؤول لوزارة الصحة، استلزم ما يمكن أن نطلق عليه «المرحلة الانتقالية»؛ حيث يكون هناك عدم وضوح فى الأولويات والاختصاصات لفترة بسيطة، يعقبها وضوح كامل وتحديد ملامح العلاقات المتداخلة بين المؤسسات التى تؤدى خدمات متداخلة للمواطن. القانون ينص على أن عمل مفتشى الصيدلة بالمديريات من اختصاص هيئة الدواء المصرية، ولذلك طلبنا نقلهم إلى الهيئة، عن طريق بروتوكول تعاون بين الهيئة والوزارة.

نظام التتبع الدوائى سيقضى على غش الأدوية ويضبط السوق بنسبة 100%.. ونحتاج من 3 إلى 5 سنوات لتطبيقه بشكل كامل

وكيف شكّلتكم الهيكل التنظيمى للهيئة؟

نحن أنشأنا كياناً جديداً من ثلاثة كيانات كانت قائمة بالفعل؛ هى: الإدارة المركزية للشئون الصيدلانية، والهيئة القومية للرقابة والبحوث الدوائية، والهيئة القومية للبحوث والرقابة على المستحضرات الحيوية، وكان لابد للكيان الجديد أن يتم تأسيسه وفقاً للأسس العلمية والمعايير العالمية، وبما يحقق المستهدف منه ويواكب التطور، وبالفعل تم إنشاء 9 إدارات مركزية متخصصة؛ كل منها يكمل عمل الآخر، وتهدف جميعها إلى ضبط سوق الدواء وتطويرها وضمان فاعلية وجوده ومأمونية وتوافر الأدوية فى مصر.

وكيف أسهم ذلك فى معدلات الإنجاز خاصة أن العديد من الشركات كانت تشتكى من صعوبة تسجيل مستحضراتها، وأن ذلك يستغرق سنوات طويلة؟

وفقاً لقانون إنشاء الهيئة لا يمكن تداول أى مستحضر دوائى إلا بعد موافقة الهيئة وتسجيله، وبالفعل كان هناك صعوبة فى التسجيل سابقاً، لكن الآن أصبح الأمر أكثر سهولة وأسرع كثيراً، وهو ما انعكس على أعداد المستحضرات التى تم تسجيلها خلال العامين الماضيين.

التدريبية وأكثرها تقدماً من خلال خبراء متخصصين باستخدام أحدث الوسائل التكنولوجية لتلبية احتياجاتهم التدريبية بأسعار تنافسية، والعمل على رفع كفاءة العاملين بهيئة الدواء المصرية، بالتعاون مع هيئات محلية وعالمية لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية.

قام المركز وحتى نهاية نوفمبر الماضى بتنظيم أكثر من ١٠٠ برنامج تدريبي، استهدفت ما يقرب من ٢١ ألف متدرب من شركات ومصانع الأدوية، وفى إطار رفع كفاءة العاملين بالهيئة تم تدريب ٢٢٤٠ متديرا من خلال ٦٢ برنامجا تدريبيا.

وكيف تنعكس كل هذه الجهود على الاستثمارات الأجنبية وحجم التصدير؟

انضباط السوق أحد أهم عوامل جذب الاستثمارات الأجنبية، وهو أحد أهداف الهيئة منذ إنشائها لتوطين صناعة الدواء فى مصر وزيادة الاستثمار فى القطاع بما ينعكس بالضرورة إيجاباً على توافر الأدوية بالسوق، وزيادة حجم الصادرات الدوائية على مدار السنوات المقبلة وفقاً لخطة مصر ٢٠٣٠.

العالم يترقب حدوث موجة تضخيمية كبيرة تستلزم رفع أسعار جميع المنتجات؛ فكيف تتعاملون مع هذا الملف الذى يهدد شركات الأدوية؟

الهيئة لديها مرونة لتعديل أسعار بعض الأدوية إذا تقدمت الشركة المصنعة بطلب، ويتم اتخاذ قرار تعديل التسعير من عدمه بعد دراسة لجنة التسعير بالهيئة للمعطيات، متضمنة عدة تفاصيل واعتبارات بما يضمن استمرار توافر تلك الأدوية بالأسواق؛ لأن دور الهيئة الرقابى لا يتمثل فقط فى توفير الأدوية بأمنية وجودة وفعالية كبيرة، بل تمتد إلى تشييط وجذب الاستثمار الدوائى، والأدوية التى تستحق تعديل التسعير، نقوم بدراسة ذلك وفقاً لكل المعطيات، ونبحث فى النهاية عن مصلحة كل من المريض والمستثمر، وضمان استمرار وتوافر الدواء فى السوق المصرية.



لدينا مرونة لتعديل أسعار الأدوية إذا لزم الأمر تماشياً مع التضخم العالمى بعد دراسة جميع المعطيات حول الطلبات المقدمة

هل تتم متابعة الأدوية من حيث أحجام المبيعات، خاصة أن بعض الأدوية يتم استخدامها بشكل خاطئ؟

لدينا متابعة دقيقة لمعدلات بيع الأدوية من خلال شاشة إلكترونية تعرض معدل الاستهلاك الشهرى لمختلف الأصناف الدوائية، وخريطة توزيعها أيضاً، وفى حالة ظهور أى أرقام غير طبيعية مثل معدلات استهلاك زائدة عن الطبيعى يتم مراجعة الأمر فوراً، ولو استدعى الأمر لا نتردد فى دراسة إدخال مثل هذه المستحضرات ضمن الأدوية التى لا تُصرف إلا بروشنة الطبيب لمنع الاستخدام الخاطئ لها.

التتبع الدوائى من أهم المشروعات القادرة على الحد من الغش الدوائى.. ما خطط الهيئة لتنفيذه؟

«التتبع الدوائى» عبارة عن نظام إلكترونى يعتمد على أحدث الوسائل التقنية لتتبع وتعقب جميع الأدوية المسجلة لدى الهيئة، سواء المصنعة داخل مصر أو المستوردة من الخارج، بما يُعزز دور الهيئة فى حماية المجتمع وإحكام الرقابة والتأكد من جودة وسلامة وفعالية الأدوية المتداولة؛ حيث يقدم برنامج التتبع الدوائى كل كبيرة وصغيرة عن سلاسل الإمداد الخاصة بالمستحضرات الدوائية بدءاً من إنتاجها وصولاً للمستهلك، ويتابعها بمنتهى الدقة؛ بما يسهم فى مكافحة الغش الدوائى وضبط سوق الدواء بنسبة ١٠٠٪، وكذلك إحكام الرقابة وضمان مأمونية وفعالية وتوافر الأدوية، وكل ذلك سوف يكون متاحاً للمستهلك من خلال تطبيق إلكترونى عبر الموبايل، يمكن من خلاله معرفة جميع التفاصيل الخاصة بالمستحضر الدوائى.

إلى أين وصل هذا المشروع؟ وهل لدينا قاعدة بيانات كافية لتنفيذه؟

نحن الآن نراجع العروض المقدمة لتنفيذ هذه المنظومة الإلكترونية لاختيار الأفضل منها، ونحن بالفعل نمتلك قاعدة بيانات كافية دقيقة ومؤمنة، مع العلم أن هناك تعاوناً تاماً مع مجمع الوثائق المؤمنة الذى افتتحه الرئيس عبد الفتاح السيسى مؤخراً.

ومتى يمكن أن يعمل هذا المشروع بشكل كامل؟

كما ذكرت نحن الآن نختار من بين العروض المقدمة لتنفيذ المشروع، وسوف يتم العمل فى المرحلة الأولى بشكل تجريبى على عدد من المستحضرات للتعرف على النظام الجديد بشكل أدق، والوقوف على الأمور التى تحتاج لتعديل؛ ليتم ذلك بشكل أسهل، وأعتقد أنه بمجرد اختيار الشركة المنفذة سوف يكون هناك خطوات متسارعة لكى يعمل المشروع بشكل كامل.

الهيئة تهتم بشكل كبير بتدريب الصيادلة والعاملين بشركات الأدوية.. ماذا قدمتم فى هذا الأمر بالتفصيل؟

تم إنشاء مركز التطوير المهنى المستمر وفقاً لقرار مجلس إدارة هيئة الدواء المصرية بتاريخ ٢٧ أكتوبر ٢٠٢٠، وذلك فى ضوء جهود هيئة الدواء المصرية المستمرة الرامية إلى تطوير الصناعات الدوائية، والعمل على الارتقاء بالمستوى المهنى والعلمى والبحثى لجميع العاملين فى شتى مجالات التصنيع الدوائى والممارسات الصيدلانية.

يقوم المركز بتزويد العاملين بالقطاع الصيدلى بأفضل الخدمات

الدكتورة رشا جلال القائم بأعمال مدير إدارة
الأغذية الخاصة بالهيئة القومية لسلامة الغذاء:

8.5 مليار جنيه حجم سوق المكملات
الغذائية في مصر.. وتشجيع
التصدير على رأس أولوياتنا



NFSA

الهيئة القومية لسلامة الغذاء

الهيئة القومية لسلامة الغذاء هيئة مستقلة تهدف إلى حماية صحة المستهلك عن طريق التأكد من أن الغذاء المنتج المصنوع والموزع أو المتداول في السوق يُحقّق أعلى معايير السلامة والصحة، وقد وافق البرلمان على تشكيل الهيئة في يناير 2017 لكي تحقق معايير ذات جودة عالية للمنتجات لتنافس عالمياً.

تعدُّ المُكَمَّلَات الغذائية أحد أهم العناصر التي أسهمت في مواجهة جائحة «كورونا»؛ لرفع مناعة المواطنين، سواء الأصحاء للوقاية أو المصابون للعلاج، وباتت ضمن كل بروتوكولات العلاج على مستوى العالم، ونجحت هيئة سلامة الغذاء المصرية في تلبية جميع احتياجات السوق من المُكَمَّلَات الغذائية؛ حيث تمكنت من تسجيل ١٨٠ مُكَمَّلًا غذائياً في الفترة من مارس ٢٠٢٠ حتى نهاية أغسطس ٢٠٢٠.

الدكتورة رشا جلال، القائم بأعمال مدير إدارة الأغذية الخاصة بالهيئة القومية لسلامة الغذاء، كشفت عن كيفية إدارة مرحلة الأزمة، وكيف انعكست زيادة الطلب على حجم السوق، ومحاور استراتيجية الهيئة لتحقيق معدلات نمو مستدامة، بجانب عملها على ضبط السوق ومكافحة التهريب والغش الذي عانى منه هذا القطاع لفترات طويلة.

«المُكَمَّلَات الغذائية» تمتلك كل مقوّمات النمو والقدرة على جذب مزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية

تسجيل 1108 مُكَمَّلَات غذائية خلال 2021 مقارنة بـ 460 مُكَمَّلًا في 2020 و72 فقط في 2019

في مصر، بما يُمكنها من المنافسة بقوة مع المُكَمَّلَات المستوردة، سواء داخل السوق المحلية أو الأسواق الخارجية؛ حيث نهدف لزيادة حجم صادرات القطاع ضمن خطة الدولة المصرية ٢٠٣٠، من خلال توفير منتجات وفقاً لأعلى معايير الجودة، والالتزام ببطاقة بيانات تتبع الشروط العالمية للتوسيم، كما تسعى الهيئة إلى تقصير فترة تسجيل المُكَمَّلَات لصالح الشركات العاملة في السوق المصرية، وتذليل كل العقبات التي تواجه المستثمرين لدعم هذا القطاع.

كم يبلغ عدد المُكَمَّلَات الغذائية التي تم تسجيلها خلال العام الماضي ٢٠٢١؟

شهد العامان الأخيران نمواً كبيراً في معدلات التسجيل؛ حيث تم تسجيل ٤٦٠ مُكَمَّلًا غذائياً خلال عام ٢٠٢٠، مقابل ٧٢ مُكَمَّلًا غذائياً فقط خلال عام ٢٠١٩، فيما تم تسجيل ١١٠٨ مُكَمَّلَات غذائية خلال ٢٠٢١ بنسبة نمو بلغت نحو ١٤٠٪ وما زلنا نسعى لتسريع الإجراءات بشكل أكبر.

ما حجم سوق المُكَمَّلَات الغذائية في مصر وعدد الشركات المسجلة لديكم بنهاية العام الجاري؟

سوق المُكَمَّلَات الغذائية في مصر إحدى أكبر الأسواق في المنطقة القادرة على تحقيق معدلات نمو مستدامة، بما تمتلكه من فرص استثمارية واعدة وحقيقية، ولقد حققت معدلات نمو كبيرة خلال الفترة الأخيرة؛ حيث بلغ حجم السوق نحو ٨.٥ مليار جنيه بزيادة قدرها ٤ مليارات جنيه منذ إنشاء الهيئة القومية لسلامة الغذاء، ومُسجّل لدينا حتى الآن ٨٢ مصنع دواء، ونحو ١٠ مصانع لإنتاج الأغذية الخاصة والمُكَمَّلَات الغذائية فقط. أما إجمالي الشركات المسجلة لدى الهيئة فقد تخطى ٢٦٠٠ شركة بما يعكس قوة السوق المصرية وامتلاكها طلباً حقيقياً على المُكَمَّلَات الغذائية.

وما أبرز ملامح استراتيجية عمل هيئة سلامة الغذاء فيما يتعلق بملف شركات المُكَمَّلَات الغذائية خلال السنوات المقبلة؟

استراتيجية الهيئة تهدف لرفع مستوى المُكَمَّلَات الغذائية المُصنَّعة

وما أهم الأسواق التي نُصدّر إليها؟ وما الأسواق المستهدفة فتحها خلال العام المقبل وحجم الصادرات المستهدفة كذلك؟

لدينا خطة جيدة للتوسُّع الخارجى من خلال زيادة حجم صادرات القطاع فى السنوات المقبلة؛ تماشياً مع استراتيجية الدولة المصرية فى هذا الملف المهم؛ حيث نعمل على فتح العديد من الأسواق الجديدة أمام المنتجات المصرية فى قارة أفريقيا، إضافة إلى بلدان أمريكا الجنوبية، بجانب زيادة حصة المنتجات المصرية من المُكَمَّلَات الغذائية فى الأسواق التى نتواجد بها.

لدينا حوالى ١٠ مصانع للمُكَمَّلَات الغذائية فى مصر؛ فهل هذا العدد كافٍ وكيف تتم مراقبة هذه المصانع؟

نرغب فى زيادة عدد مصانع المُكَمَّلَات الغذائية فى مصر وزيادة حجم الاستثمارات فى القطاع؛ لمواجهة الطلب المتزايد على المُكَمَّلَات الغذائية؛ فمصر سوق بها قوة شرائية كبيرة تزيد من حجم الفرص الاستثمارية الحقيقية، أما عن الرقابة فتتم مراقبة هذه المصانع بمنتهى الحزم عن طريق إدارة التفتيش على المصانع لدى الهيئة القومية لسلامة الغذاء.

هناك شركات لتصنيع المُكَمَّلَات الغذائية تسعى للتواجد فى المنطقة من خلال إنشاء مصنع لها.. ما الحوافز التى تقدمها الهيئة فى هذا الشأن؟ وهل يتم التواصل مع الشركات العالمية لجذبها للتصنيع فى مصر؟

بالفعل رصدنا رغبة أكثر من شركة عالمية فى دخول السوق المصرية وإنشاء مصانع لها بمصر، كونها سوقاً جاذبة للاستثمار

رغم هذا العدد فإن بعض الشركات ما زالت تشتكى من تأخر عمليات التسجيل؛ فما السبب فى ذلك؟ وما الفترة الزمنية اللازمة لتسجيل المستحضرات حال تقديم أوراقها مكتملة؟

التأخير فى التسجيل كان بسبب العدد الكبير من الشركات المتقدمة لتسجيل المُكَمَّلَات الغذائية؛ لاهتمام المواطن المصرى والعالم بالمُكَمَّلَات بسبب وباء «كورونا»، وكذلك نقص عدد العاملين بالهيئة فى البداية، لكننا استطعنا تجاوز ذلك، وأصبح متوسط الوقت لتسجيل الآن حوالى ٦ شهور، وكما ذكرت فإننا نعمل على تقليل هذه المدة بشكل أكبر.

البعض يطالب بوضع نظام جديد للشركات الجادة لتسريع تسجيل ملفاتها من خلال ما يسمى fast track، فهل يمكن أن نرى ذلك قريباً؟

لم يتم تنفيذ نظام الـ Fastrack حتى الآن، لكننا ندرس الفكرة، خاصة أنه معمول به فى كثير من الجهات الحكومية، وهو أمر يمكن تطبيقه إذا ما تم اتخاذ القرار، لكنه حتى الآن فى مرحلة الدراسة.

وكيف واجهتم عمليات التجارة فى ملفات المُكَمَّلَات الغذائية، خاصة أن ذلك يثقل كاهل الهيئة بالعديد من الملفات؟

هذه الأزمة كانت أحد أهم الأسباب فى تأخر التسجيل بسبب زيادة عدد الملفات المقدمة للتجارة فيها، لذلك كان لا بُدَّ من وجود حل للقضاء على هذه الظاهرة؛ فالعديد من الشركات التى لا يعرفها أحدٌ كانت تتقدم لتسجيل مُكَمَّلَات وتحفظ بالملف أو تبعية، ومن ثم لا يتم تصنيعها، ولذلك أصدرت الهيئة قراراً بتأجيل نقل ملكية أى إخطار صادر من الهيئة حتى يتم وضع سياسة تضمن دخول الجاديين فقط مجال تسجيل وتصنيع المُكَمَّلَات الغذائية.

كيف تنظرون ملف التصدير، خاصة أن المُكَمَّلَات الغذائية إحدى الأدوات لزيادة حجم الصادرات الدوائية بشكل كبير، وكم يبلغ عدد الشركات التى تصدر منتجاتها؟

كما ذكرت فى البداية فملف التصدير يأتى على رأس الملفات لدى إدارة الأغذية الخاصة، ونحن نمتلك المقومات التى تؤهلنا لتحقيق المستهدف فى هذا الملف، ولدينا الآن أكثر من ٥٠ شركة تُصدّر منتجاتها لأفريقيا وآسيا وبعض الدول الأوروبية.



نسعى للإسهام فى فتح أسواق تصديرية بأفريقيا وأمريكا الجنوبية وزيادة صادراتنا للبلدان التى نتواجد بها



جائحة «كورونا» زادت من الطلب على «المكملات» بشكل كبير ومفاجئ.. ونجحنا فى توفير احتياجات السوق بنسبة 100%

تسجيل 180 مُكملاً غذائياً خلال أول 5 أشهر من جائحة «كورونا» مكنتنا من تلبية احتياجات السوق والطلب المتزايد عليها

المُكمل الغذائى وغيره من الأغذية الأخرى أو الأدوية، كما أنه جار العمل على توفير System للتسجيل؛ مما يسهل إجراءات التسجيل فى وقت أسرع.

عدد العاملين بالهيئة غير كاف.. كيف تتعاملون مع ذلك؟ وكم عددهم الآن؟ وما العدد المطلوب للتعين لتسريع وتيرة العمل؟

يتم زيادة عدد العاملين بالإدارة من خلال تكليف حوالى ٣٠ صيدلياً جديداً، وذلك سوف ينعكس على سرعة الإجراءات، سواء المتعلقة بالتسجيل أو غيرها من الملفات.

ملف المكملات المهربة أو المغشوشة.. كيف يتم التعامل معه لإحكام الرقابة وغلق جميع المنافذ لمنع التهريب؟

يتم العمل على ملف المكملات المهربة والمغشوشة أولاً بإحكام الرقابة على الموانئ وكل المنافذ، كما أن الهيئة تسمح بتسجيل المكملات الغذائية المستوردة من الدول المرجعية مما يضيق الخناق على المهربين، كما تم تفعيل الدور الرقابى على الأسواق من خلال الصيدليات بالتعاون مع هيئة الدواء والرقابة على المصانع غير المرخصة لتصنيع المكملات.

وما الرسالة الأخيرة التى تودين إرسالها للقطاع الخاص؟

أخيراً أود التأكيد على أننا نعمل فى منظومة متكاملة، جميع من فيها هم «شركاء النجاح»، ونعد جميع المستثمرين، سواء المحليون أو العرب أو الأجانب، بتذليل كل العقبات التى تواجههم من أجل تحقيق معدلات نمو تنعكس بالضرورة على السوق، ويشعر بها المواطن المصرى؛ حتى تزيد الثقة المتبادلة بين الهيئة والشركات والمواطن.

وللتصدير لأفريقيا والشرق الأوسط وأوروبا، ونحن بدورنا نعمل على تشجيع هذه الشركات من خلال مساعدتها على تسجيل منتجاتها، وتقديم كل النصائح لفهم الإجراءات؛ لأن كثيراً من هذه الشركات لا يتم تسجيل منتجاتها ببلدانها؛ حيث إنها لا تحتاج إلى تسجيل هناك.

كيف أثرت جائحة «كورونا» على معدلات الإقبال على المكملات الغذائية؟ وكيف أسهمت الهيئة فى توفير المكملات اللازمة لبروتوكولات علاج «كورونا»؟

جائحة «كورونا» زادت من الطلب على المكملات بشكل كبير ومفاجئ، لكن- ولله الحمد نجحت الهيئة فى توفير احتياجات السوق من المكملات بشكل كامل، عن طريق إعطاء الأولوية للتسجيل للمكملات الموجودة فى بروتوكولات وزارة الصحة لعلاج كورونا، مثل «فيتامين سى» و«لاكتوفيرين» وغيرهما، وذلك فى الفترة من مارس ٢٠٢٠ حتى نهاية أغسطس ٢٠٢٠، وفعلاً تم تسجيل ١٨٠ مُكملاً غذائياً فى هذه المدة مما ترتب عليه وفرة المكملات الغذائية فى الصيدليات فى الموجات الثانية والثالثة والرابعة.

العديد من الملفات تأتى إليكم غير مكتملة.. كيف تتعاملون مع ذلك؟ وكيف يمكن رفع الوعى لدى العاملين بالشركات فى تلك المسألة؟

تعاملنا مع الملفات غير المكتملة عن طريق نشر نماذج معتمدة لكل الأوراق المطلوبة، وجعلنا الحصول عليها أسهل؛ عن طريق «QR Code»، كما نقابل كثيراً من العاملين فى مجال تسجيل المكملات لنشر الوعى بينهم وتعريفهم بالاختلاف بين تسجيل

الدكتور جمال الليثي رئيس غرفة صناعة الدواء باتحاد
الصناعات ورئيس شركة «المستقبل» للأدوية:

غرفة صناعة الدواء لاعبٌ رئيسٌ في
دعم وتنمية القطاع السنوات المقبلة..
وتوطين الصناعة والتصدير «أولوية»

تأسست شركة **المستقبل للصناعات الدوائية (FPI)** عام 2007، واستطاعت بعدها بناء مصنعها وفقاً لأعلى المعايير الدولية، ومنذ ذلك الوقت وهي تعمل على ضمان توافر الدواء الآمن والفعال للجميع، باعتباره الهدف والدافع الرئيس لجميع العاملين في شركة «FPI». ونجحت الشركة في جذب العديد من الكوادر البشرية المتميزة التي بلغت حتى الآن نحو 600 موظف وأكثر من 200 صيدلي.



تستهدف غرفة صناعة الدواء باتحاد الصناعات استعادة دورها الريادي في دعم وتطوير صناعة الدواء المصرية بعد حالة الهدوء التي شهدتها خلال السنوات الماضية؛ حيث تضع مجموعة من الملفات المهمة والحيوية على رأس أولوياتها، يتمثل أبرزها في دعم مصانع الأدوية في عملية التحديث والتطوير، إضافة إلى توطین صناعة المادة الخام، إلى جانب العمل على مواجهة جميع تحديات ملف التصدير، بالتوازي مع مواجهة تحديات القطاع مع الجهات الحكومية المنظمة.

وقال الدكتور جمال الليثي، رئيس غرفة صناعة الدواء باتحاد الصناعات، رئيس مجلس إدارة شركة «المستقبل» للصناعات الدوائية، إن شركته ستعمل خلال الفترة المقبلة على إنشاء 4 وحدات لتصنيع المواد الخام الدوائية بتكلفة استثمارية 1,1 مليار جنيه وطاقات إنتاجية 400 طن سنوياً، كما تعمل الشركة على إنشاء منطقة عقيمة في مصنعها بمدينة بدر بتكلفة استثمارية 500 مليون جنيه.

سوق الدواء المصرية الأهم والأكثر نمواً وجذباً للاستثمارات الأجنبية في منطقة الشرق الأوسط

«المستقبل» تستهدف إنشاء 4 مصانع لإنتاج المواد الخام الدوائية باستثمارات 1.1 مليار جنيه وطاقات إنتاجية 400 طن سنوياً

٢٠٢٠، وكذلك زيادة معدلات التصدير، خاصة أن مصر تستهدف الوصول بإجمالي صادراتها إلى ١٠٠ مليار دولار مقابل نحو ٤٣ ملياراً في الوقت الحالي.

وماذا يحتاج قطاع الدواء لتحقيق ذلك ومضاعفة صادراته؟

صادرات قطاع الدواء تبلغ نحو ٢٥٠ مليون دولار، وهو رقم ضئيل للغاية، ولا يتناسب أبداً مع حجم سوق الدواء المصرية وتاريخها، ولا بُدَّ من وجود أفكار مبتكرة لتحقيق المستهدف، ومنها ضرورة صدور قرار من هيئة الدواء المصرية بوجود سعر منفصل للتصدير؛ فالسعر المحلي يضرُّ بسمعة الدواء المصري، ويجعل الدول المستوردة تضع المستحضرات المصرية في مكانة متأخرة بسبب تدنى سعرها، إضافة إلى ضرورة تطوير المصانع، وتكثيف جهود مركز تحديث الصناعة، بهدف حصول مصانع الأدوية على اعتماد وكالة الأدوية الأوروبية، وكذلك دول التعاون الخليجي.

وكيف تنظر إلى سوق الدواء المصرية وقدرتها على تحقيق معدلات نمو خلال الفترة المقبلة؟

سوق الدواء المصرية قادرة على جذب استثمارات كبيرة خلال الفترة المقبلة؛ فنحن أهم سوق في المنطقة، ولدينا ١٠٥ ملايين مواطن، وهذا عامل حاسم في قطاعات الغذاء والدواء، حتى في ظل تراجع معدلات الدخل؛ فالمواطن يمكن أن يقلل استهلاكه في مختلف القطاعات، لكن لا

بداية.. تم انتخابك رئيساً لمجلس إدارة غرفة صناعة الدواء باتحاد الصناعات؛ فما خطة الغرفة للنهوض بصناعة الدواء الفترة المقبلة؟

في البداية.. نحن نحتاج إلى أن نجمع شمل الغرفة، ونبدأ في استعادة دورها الإيجابي الذي يساعد على تطوير وتنمية صناعة الدواء، بالتعاون مع كل الجهات المسؤولة عن القطاع والصناعة، سواء هيئة الدواء أو هيئة الشراء الموحد أو التنمية الصناعية، وكذلك جهاز حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية.. وغيرها من الأجهزة والهيئات المسؤولة والمرتبطة بقطاع الدواء في مصر، تماشياً مع خطة الدولة الهادفة إلى توطین صناعة الدواء؛ لما لها من أهمية خاصة تتعلق بالأمن القومي؛ لذا لا بُدَّ من تكاتف الجهود لتحقيق ذلك.

وما أولويات غرفة صناعة الدواء في المرحلة المقبلة؟

الغرفة عبارة عن تجمُّع لشركات الأدوية التي تمتلك مصانع، وتهدف للتسيق ووضع حلول للمشكلات التي تواجه الصناعة؛ من خلال طرح أفكار وخطط لتحقيق التنمية المطلوبة والمرجوة، من أجل الإسهام في إزالة كل التحديات والمعوقات أمام تلك الصناعة المهمة، كما أن تطوير المصانع ورفع كفاءتها أحد الأمور التي ستدعمها الغرفة بقوة؛ حتى تتمكن من توطین صناعة الدواء بشكل كامل وفقاً لاستراتيجية الدولة



نعكف على إنشاء منطقة عقيمة بتكلفة استثمارية 500 مليون جنيه.. وبدء الإنتاج في الربع الثاني من 2023

يمكن فعل ذلك في قطاعي الغذاء والدواء، كما أن العائد على صناعة الدواء في مصر أكبر من أي دولة أخرى؛ فسوق الدواء المصرية لم تقل معدلات نموها عن ١٠٪ سنوياً في أي حال، سواء في فترة التعويم أو الثورات أو حتى الجائحة، وأتوقع أن تحقق ١٥٪ خلال ٢٠٢٢ لتعويض الهدوء الذي شهدناه بسبب جائحة «كورونا» خلال العامين الماضيين. ورغم كل ذلك يجب العمل على وضوح الرؤية بشكل أكبر، سواء فيما يتعلق بتسعير الأدوية وارتباطها بمعدلات التكلفة أو المدد الزمنية للتسجيل.. وغيرها من الأمور الإجرائية التي ينظر إليها المستثمر الأجنبي قبل ضخ استثمارات جديدة.

وزارة قطاع الأعمال العام عقدت بروتوكول تعاون مع شركة هندية لتوطين صناعة المواد الخام.. كيف ترى ذلك؟

جائحة «كورونا» أكدت ضرورة تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع الأساسية، وعلى رأسها الأدوية؛ فخلال فترة كورونا تأثرت بعض الدول بقوة نتيجة توقف سلاسل الإمداد، ومن ثم لا بُدَّ من دخول صناعة المواد الخام ضمن خطة توطين صناعة الدواء بشكل كامل، باعتبارها أمناً قومياً حقيقياً، كما أننا نمتلك تاريخاً كبيراً في هذه الصناعة، وحجم السوق يستطيع استيعاب ذلك.

وماذا عن خطة «المستقبل» للصناعات الدوائية في ذلك؟

«المستقبل» تنظر في المقام الأول لحاجة المريض المصري، وتوجه الدولة والقيادة السياسية، وتدعم ذلك بكل قوة، ونحن نعمل في الوقت الحالي على إنشاء مصنع لإنتاج المواد الخام الدوائية في المنطقة الاقتصادية لقناة السويس، بالتعاون مع شركة النصر للكيماويات وشريك هندي؛ للاستفادة من خبراتهم سواء في التصنيع أو التسويق بمختلف دول العالم.

كما تم تعيين خبير هندي لتتقيق دراسة الجدوى وتحديد الأصناف التي سيتم البدء بها بعد دراسة احتياجات السوق المحلية والأسواق المستهدفة للتصدير.

وما قدرات هذا المصنع وحجم التكلفة الاستثمارية للمشروع؟

المشروع سيضم ٤ وحدات متعددة الأغراض، تمثل كل وحدة منها مصنفاً منفصلاً لإنتاج ١٥ صنفاً من المادة الخام لتصنيع الأدوية، وتتراوح الطاقة الإنتاجية لكل وحدة من ٧٠ إلى ١٠٠ طن مادة خام سنوياً، ونستهدف تغطية من ١٠ إلى ١٥٪ من احتياجات السوق من المواد الخام، بجانب التصدير لأوروبا وأمريكا.

ومن المقرر أن يكون هناك وحدتان بالمنطقة الاقتصادية بقناة السويس، واثنان في مصانع النصر بمنطقة أبو زعبل، وتبلغ التكلفة الاستثمارية لهذا المشروع نحو ١,١ مليار جنيه، والخطة الزمنية المستهدفة لبدء الإنتاج خلال ٤ سنوات.

وما نسبة الشريك الهندي وكذلك شركة النصر؟ وما أهم التحديات؟

الشريك الهندي سوف يشارك بنسبة من ١٠ إلى ١٥٪ من المشروع، فيما ستسهم شركة النصر بنسبة ٢٤٪، بينما تحتفظ «المستقبل» وشركة مصرية أخرى بنحو ٦٠٪.

وأعتقد أن أهم التحديات وأساس نجاح هذا المشروع هو الحصول على اعتماد منظمة الصحة العالمية للمصنع، حتى تتمكن من التصدير لكل دول العالم؛ حيث نستهدف التصدير لأوروبا وأمريكا، باعتبارهما أهم الدول المصنعة للأدوية، وذلك يتطلب إنشاء المصنع وفقاً لأعلى المعايير العالمية لصناعات الخامات الدوائية.

وهل ستكتفون بالعمل على إنشاء مصنع المواد الخام خلال السنوات المقبلة؟

لا بالعكس فنحن بدأنا في إنشاء منطقة عقيمة بمنصننا بمدينة بدر، ستضم ٤ خطوط إنتاج؛ أحدها لإنتاج الفيال، والثاني لإنتاج الأمبول، والثالث لقطرات العيون، والرابع لإنتاج السرنجات سابقة التجهيز، بإجمالي تكلفة نحو ٥٠٠ مليون جنيه.

والى أين وصل هذا المشروع؟

تم الانتهاء من التصميم وفقاً لأعلى معايير الجودة العالمية، ونجهز الآن مستندات الطرح للمقاولين لاختيار الشركة التي ستقوم بالإشاعات والتفديد، كما تم التعاقد على ماكينات من ألمانيا وإيطاليا ذات مواصفات عالية جداً، ومن المقرر اختبارها ببلد المنشأ في أكتوبر ٢٠٢٢، ونستهدف بدء الإنتاج في الربع الثاني من ٢٠٢٣.

وماذا عن مستحضرات الشركة الحالية وحجم مبيعاتها؟

لدينا ٥٦ مستحضراً بالسوق تغطي أغلب القطاعات العلاجية، حققت مبيعات بقيمة ٤٥٠ مليون جنيه خلال ٢٠٢١، بنسبة نمو ٤٠٪، ونستهدف تحقيق ٦٥٠ مليون جنيه في ٢٠٢٢ بنسبة نمو ٣٦٪.

وهل سيتم طرح مستحضرات جديدة خلال ٢٠٢٢ وفي أي القطاعات العلاجية؟

رغم حرصنا على تنوع مستحضرات الشركة فإننا نميل دائماً إلى أدوية الأمراض المزمنة، كما بدأنا في إنتاج بعض أدوية الـ OTC والمكملات الغذائية لتلبية احتياجات السوق والطلب المتزايد نتيجة جائحة «كورونا». ونستهدف طرح ٤ أصناف دوائية جديدة خلال ٢٠٢٢ لعلاج هشاشة العظام وصعوبة الهضم واضطرابات المعدة؛ لنصل إلى ٦٠ مستحضراً لدى الشركة.

كل سنة واحنا منااعتك



مستقبلك x منااعتك



2022

Happy Immune Year

الدكتورة ألفت غراب رئيس مجلس إدارة الشركة:

«أكديما» تستهدف تدشين مصنع لإنتاج المادة الخام الدوائية باستثمارات مليار جنيه خلال عامين



نستهدف ضخ استثمارات جديدة بقيمة 1.3 مليار جنيه في 2022
وتحقيق مبيعات بقيمة 11 مليار جنيه



أنشئت الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (أكديما) عام ١٩٧٦، فى إطار العمل العربى المشترك لتشجيع الصناعات الدوائية والنهوض بهذا القطاع. وتعدُّ «أكديما» ذراع الدولة المصرية القوية لتلبية احتياجات سوق الدواء، من خلال مساهمتها فى ١٩ شركة، بحصص تتراوح بين ٢٥ و ٨٠٪، وتتمثل أبرز تلك المساهمات فى شركات «إبيكو والمهن الطبية وسيدىكو وميباكو وأكتوبر فارما»، وتمتلك تلك الشركات نحو ١١٠٠ صنف دوائى تغطى ٣٧ مجموعة دوائية.

تعتمد الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (أكديما) الاستمرار فى التوسُّع بقوة داخل السوق المصرية؛ عبر ضخِّ استثمارات جديدة بقيمة ١,٣ مليار جنيه من أجل الإسهام فى تأمين جميع احتياجات السوق من الأدوية الاستراتيجية، خاصة الأصناف غير المتوافرة بالسوق، إلى جانب الأصناف التى يتم استيرادها من الخارج، إضافة إلى تأمين احتياجات مصر من الأدوية الحيوية؛ كالأنسولين والبنسلين وأدوية الأورام.. وغيرها من الأدوية الحيوية. وقالت الدكتورة ألفت غراب، رئيس مجلس إدارة الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (أكديما)، إن المجموعة تستهدف إنشاء مصنع جديد لتصنيع المادة الخام للأدوية باستثمارات تصل إلى ٦٥ مليون دولار؛ من أجل تلبية احتياجات الشركات التابعة، موضحة أن المجموعة تستهدف تحقيق مبيعات ١١ مليار جنيه العام الجارى، ١٠٪ منها سيتم تصديرها للخارج.

أسهمنا فى توفير 80% من الأصناف الدوائية داخل بروتوكولات وزارة الصحة لعلاج مرضى «كورونا»

انتهينا من تسجيل مثيل عقار «ميرك» لعلاج «كورونا».. وبدأنا الإنتاج بعد حصول المستحضر على الموافقات التنظيمية

وماذا عن الدور الذى لعبته المجموعة لدعم الدولة المصرية فى مواجهة جائحة «كورونا»؟ قدّمت الشركات التابعة لمجموعة «أكديما» جهداً كبيراً خلال العامين الماضيين فى دعم الدولة المصرية لمواجهة فيروس «كورونا»؛ من خلال العمل على توفير العديد من الأصناف الدوائية التى شملها بروتوكول علاج مرضى «كورونا»؛ حيث وفّرت المجموعة نحو ٨٠٪ من الأصناف الدوائية داخل البروتوكول، ورغم تغيير أدوية البروتوكول تبعاً فإننا دائماً كنا نواكب تلك التغيرات ونعمل على توفير مستحضرات البروتوكول. وتعاملنا مع أزمة «كورونا» منذ بدايتها باعتبارها جائحة تستلزم منا زيادة معدلات العمل والإنتاج من أجل تأمين احتياجات الدولة المصرية من الأدوية الحيوية، ووفرت كل الجهات الحكومية الدعم الكامل لنا لتحقيق ذلك؛ حيث لعبت هيئة الدواء المصرية دوراً

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل مجموعة «أكديما» فى سوق الدواء المصرية خلال السنوات المقبلة؟ مجموعة «أكديما» ذراع الدولة القوية لتلبية احتياجات سوق الدواء المصرية، ومن ثمّ فإنّ استراتيجيتها تستهدف فى المقام الأول توفير جميع احتياجات السوق من الأدوية الاستراتيجية، خاصة الأصناف غير المتوافرة بالسوق، إلى جانب الأصناف التى يتم استيرادها من الخارج، إضافة إلى تأمين احتياجات مصر من الأدوية الحيوية؛ كالأنسولين والبنسلين، وأدوية الأورام.. وغيرها من الأدوية الحيوية، وهو ما دفعنا إلى إنشاء مصنع لأدوية الأورام، وآخر للأدوية الحيوية والبيولوجية جنباً إلى جنبٍ مع تلبية كل احتياجات السوق من الأدوية المثيلة، التى تحقق قيمة مضافة للسوق والمريض المصرى.

إضافة إلى المنطقة العقيمة لشركة «سيديكو» أيضاً، إلى جانب خط إنتاج قطرات العين أحادية الجرعة، وآخر لخرطيش الأنسولين، والمياه المقطرة، وجميعها بشركة المهن الطبية للأدوية. **ما عدد أصناف أدوية الأورام التي سيتم تسجيلها فى مصنع «سيديكو»؟**

انتهت الشركة من تسجيل ٤٦ صنفاً من أدوية الأورام، ومن المقرر أن يتم التصنيع مرحلياً؛ حيث يتم إنشاء هذا المصنع وفقاً لأفضل المعايير العالمية، مما يضمن وجود منتج بمواصفات عالمية.

وماذا عن مصنع مستحضرات البدائل البيولوجية الذى تعكف شركة «إبيكو» على إنشائه؟

مصنع «إبيكو ٢» أكبر وأول مصنع فى مصر والشرق الأوسط لإنتاج البدائل والأدوية الحيوية والبيولوجية؛ حيث يقع بمدينة العاشر من رمضان على مساحة ١٠ آلاف متر مربع، باستثمارات تصل إلى ١,٢ مليار جنيه، وسيتم تنفيذه وفقاً لأحدث الأساليب العالمية.

ومن المتوقع أن يتم بدء الإنتاج منتصف العام المقبل ٢٠٢٣؛ حيث تم تسجيل ٩ أصناف دوائية حتى الآن «أدوية أورام أحادية»؛ حيث سيعمل المصنع على تصنيع المادة الخام والمستحضر النهائى، مما سيجعله مورداً للمادة الخام فى المستقبل.

ما حجم مبيعات المجموعة خلال ٢٠٢١ والمتوقع لها بنهاية العام الجارى؟

نجحت المجموعة فى تحقيق حجم مبيعات جيدة بنهاية ٢٠٢١؛

محورياً فى سرعة التسجيل لتوفير جميع الأدوية المستخدمة فى بروتوكول علاج «كورونا»، إضافة إلى الدعم الكامل من وزارة الصحة وهيئة الشراء الموحد.

حدث نقص ببعض الأدوية المستوردة مع بدء ظهور جائحة «كورونا» ما الذى قد تمموه فى هذا الملف؟

نواقص الأدوية المستوردة كانت تمثل أزمة كبيرة، ليس فقط مع جائحة «كورونا»، ولكن قبل ذلك فى أثناء وبعد تحرير سعر الصرف، وكانت هناك استجابة سريعة لدعم هذا الملف؛ حيث لجأنا لإنتاج العديد من الأدوية الناقصة التى كان يتم استيرادها، مما نتج عنه توفير الأدوية وأيضاً توفير العملة الصعبة.

ولعبت شركة «أكديما إترناشيونال» التى تمتلك مصنع الهرمونات الوحيد فى الشرق الأوسط دوراً حيوياً فى توفير جميع أدوية منع الحمل، وأدوية الكالسيوم، وهشاشة العظام، والغدة الدرقية، والتى كان يعتمد على الاستيراد فى توفيرها بشكل كبير.

كما نجحت شركة «لاكتو مصر»، التابعة للمجموعة، وجهاز الخدمة الوطنية، فى توفير ألبان الأطفال شبيهة لبن الأم، والألبان العلاجية، وذلك بعد نقص كبير فى ألبان الأطفال خلال السنوات الماضية.

يعمل العديد من الشركات العالمية على إنتاج أدوية لعلاج فيروس «كورونا».. هل تدرسون تصنيع مثائل تلك الأدوية فى مصر الفترة المقبلة؟

أكثر من شركة عالمية بدأت فى ذلك خلال الفترة القليلة الماضية، وسجلنا فعلياً مستحضرًا مثيلاً لعقار «ميرك» الأمريكية لعلاج «كورونا»، واشترينا فعلياً المادة الخام، وبدأت عملية الإنتاج فى شركة «إبيكو» للأدوية، وذلك بعد حصولها على موافقة «تصنيع طارئ» من هيئة الدواء المصرية فى ظل اعتماده من قبل هيئة الدواء والغذاء الأمريكية، والوكالة التنظيمية للأدوية ومنتجات الرعاية الصحية فى بريطانيا.

ما أبرز المشروعات التابعة لشركات «أكديما» المقرر افتتاحها خلال الربع الأول من العام الجارى؟

تمتلك المجموعة وشركاتها التابعة مجموعة من المشروعات المتميزة المقرر الانتهاء منها وبدء تشغيلها خلال الربع الأول من ٢٠٢٢، تتمثل أبرزها فى مصنع سيديكو لإنتاج أدوية الأورام،



إنتاج أول صنف من أدوية الأورام بمصنع «سيديكو» خلال الربع الأول من العام الجارى وانتهينا من تسجيل 46 صنفاً



نستهدف بدء الإنتاج من مصنع «إبيكو» للأدوية الحيوية والبيولوجية منتصف 2023.. ونجندنا فى تسجيل 9 أصناف دوائية

حيث حققت مبيعات قدرها ١٠ مليارات جنيهه، ومن المتوقع أن تشهد مبيعات العام الجارى نمواً بنسبة تزيد على الـ ١٠٪ لترتفع إلى نحو ١١ مليار جنيهه.

وماذا عن عدد الأصناف الدوائية التى تمتلكها المجموعة ومستهدفاتكم للعام الجارى؟

تمتلك المجموعة نحو ١١٠٠ صنف دوائى تغطى ٣٧ مجموعة دوائية، ومن المتوقع أن يتم طرح ٤٠ صنفاً دوائياً جديداً خلال العام الجارى.

ما حجم صادرات المجموعة ومعدلات النمو المستهدفة لها فى ٢٠٢٢؟

تستحوذ المجموعة على نحو ٢٥٪ من صادرات مصر الدوائية، تُصدرها لأكثر من ٦٠ دولة حول العالم؛ حيث يصل حجم صادراتنا إلى ١,٢ مليار جنيهه، ومن المتوقع زيادتها فى ٢٠٢٢ بنسبة ١٥٪ على أقل تقدير، وتستهدف المجموعة زيادة عدد وكميات الأدوية المصدرّة للبلدان التى نتواجد بها، إضافة إلى فتح العديد من الأسواق الجديدة.

ما حجم الاستثمارات التى ضختها مجموعة «أكديما» فى سوق الدواء المصرية خلال الفترة الماضية والمستهدف لها خلال ٢٠٢٢؟

تتبنى المجموعة خطة استثمارية توسّعية، ولا تتوانى فى ضخ مزيد من الاستثمارات من أجل توفير مزيد من الأدوية ذات القيمة المضافة للسوق المصرية؛ حيث ضخت المجموعة استثمارات جديدة بقيمة ٢,٥ مليار جنيهه منذ عام ٢٠١٧ حتى نهاية ٢٠٢١، وهو ما انعكس على قيمة أصول الشركات التابعة وعلاماتها التجارية وحصصها السوقية.

وتعتزم المجموعة ضخ استثمارات جديدة فى سوق الدواء خلال العام الجارى بقيمة ١,٣ مليار جنيهه على أقل تقدير؛ للإسهام فى إنشاء مصنع جديد، بجانب إضافة خطوط إنتاج جديدة ببعض المصانع واستمرار عملية التطوير والتحديث التى بدأها قبل سنوات.

هل هناك إمكانية لتصنيع المادة الخام الدوائية فى مصر خلال الفترة المقبلة فى ظل اعتمادنا على استيرادها بنسبة ١٠٠٪؟

تصنيع المواد الخام الدوائية ليس بالأمر السهل، ورغم ذلك بدأنا فعلياً اتخاذ خطوات جادة نحو تبنى مشروع لإنشاء المادة

الخام فى مصر، ومن المقرر أن يكون فى المنطقة الاقتصادية لقناة السويس، ونتفاوض فعلياً للحصول على ٧٥ ألف متر لإقامة المشروع عليها، ومن المقرر أن يكون معنا شريك أجنبى من أجل الإسهام فى نقل الخبرات وتوفير التكنولوجيا المستخدمة فى الإنتاج.

ومن المتوقع أن تتراوح التكلفة الاستثمارية للمشروع بين ٦٠ و٦٥ مليون دولار، ونسير فى ذلك على نهج الرئيس عبد الفتاح السيسى، ودعوته إلى توطین صناعة الدواء، وتوفير احتياجات مصر الدوائية من أجل توفير دواء آمن وفَعَال للمواطن المصرى.

كم عاملاً بالمجموعة؟ وما الدور الذى تقدمه لتوفير كل وسائل الحماية لهم فى مواجهة «كورونا»؟

العاملون فى المجموعة يمثلون رأسمالها الحقيقى، وهو ما يدفعها إلى اتخاذ كل الإجراءات والتدابير الاحترازية اللازمة من أجل توفير جميع سُبل ووسائل الأمان المطلوبة فى ظل حرصهم على تأدية واجبهم لتوفير الدواء للشعب المصرى فى أزمة كورونا؛ حيث يبلغ عدد العاملين فى المجموعة نحو ١٣ ألف و٢٠٠ موظف يمثلون القوة الحقيقية لها.

ونجندنا خلال الفترة الماضية فى توفير اللقاح لكل العاملين فى المجموعة بدعم كبير من كل جهات الدولة فى المحافظات المختلفة التى نتواجد بها، وهو ما يزيد من قدرتنا على العمل والإنتاج، ومن ثمّ توفير الدواء، إلى جانب الحدّ من العدوى وانتشار فيروس كورونا.

وماذا عن خططكم للتوسّع فى أفريقيا من خلال شركة «أفرى فارما» التابعة لكم؟

نجندنا خلال الربع الأخير من العام الماضى فى افتتاح المركز الطبى AFRI Egypt للرعاية الصحية بدولة أوغندا، الذى يحتوى على ٨ عيادات على أعلى مستوى.

ومن المقرر أن تشهد الفترة المقبلة توسّع الشركة فى العديد من البلدان الأفريقية عبر إقامة مراكز طبية مماثلة فى بوركينافاسو وتزانيا.

MADDOVIT FAMILY

Maddox
MADDOVIT COMPLETE A-Z
+ LUTEIN & Q10



BALANCED FORMULA
MADDOVIT EVE
+ ALOE VERA



BALANCED FORMULA
MADDOVIT 50+
+ GINSENG



MADDOVIT B12
25 µg Vitamin B12



MADDOVIT Junior



MADDOVIT D3
DROPS 400 IU / 1 ml



BONE HEALTH

FREEMOVE



Maddox
CALCIUM & VIT. C



Maddox
COLLAGEN JOINTS
5000 mg



Maddox
CALCIUM & VIT. D3



STAY ACTIVE

Maddox
MULTIVITAMIN Maddox
VITAMIN C Maddox
VITAMIN C 1000



OMEGADDOX-3
1000 mg



OMEGADDOX COMPLEX
1800 mg



BABY FIRST STEP

OMEGADDOX
Liquid



CALDDOX



FOLIDDOX



BEAUTY FORMULA

Maddox
COLLAGEN Beauty
5000 mg



**SKIN
HAIR
NAILS**



MADDOZINC



بُريد و زكام



هااااات!

كونجيسيتال

Congestal

For Common Cold and Flu

Paracetamol 650 mg, Chlorpheniramine maleate 4 mg
Pseudoephedrine hydrochloride 60 mg

20 Tablets



سيجما

رقم التسجيل الطبي: 24-174-2014

يحتوي على: استامينوفين 650مجم • كلورفينيرامين ماليت 4مجم • سودوافدرين هيدروكلوريد 60مجم • فيس وفان 14 ساعات بعد أكله في 12 ساعة للتعبير والامتصاص أكثر من 12 سنة زوال عن يحدث من شخص بالغ • لا يجب استعمال كونجيسيتال أكثر من 7 أيام أو إذا لم يتحسن المريض أو إذا كان يتناول على استامينوفين أو مشتقات الأوكسيكودون أدين أو من المشروبات الكحولية • لا يجب استعمال كونجيسيتال أكثر من 7 أيام أو إذا لم يتحسن المريض أو إذا كان يتناول على استامينوفين أو مشتقات الأوكسيكودون أدين أو من المشروبات الكحولية • لا يجب استعمال كونجيسيتال أكثر من 7 أيام أو إذا لم يتحسن المريض أو إذا كان يتناول على استامينوفين أو مشتقات الأوكسيكودون أدين أو من المشروبات الكحولية

تعزز شركة «ابن سينا فارما» ضخ استثمارات جديدة خلال العام الجاري ٢٠٢٢ بقيمة ٤٥٠ مليون جنيه، تُوجّه ٢٠٠ مليون جنيه منها لتوسّعات الفروع وتحديثها وزيادة أسطول التوزيع، إضافة إلى المشروعات التكنولوجية لدعم العمليات التشغيلية، في حين يُستخدم المبلغ المتبقى البالغ ٢٥٠ مليون جنيه من خلال الذراع الاستثمارية للشركة (AIM)؛ للتوسع والاستحواذ على كيانات قائمة في بعض القطاعات، أبرزها قطاع اللوجستيات والتحوّل الرقمي.

وقال عمر عبد الجواد، الرئيس التنفيذي والشريك المؤسس لشركة «ابن سينا فارما»، إن «ابن سينا فارما» تستهدف خلال ٢٠٢٢ تحقيق مبيعات تبلغ ٢٣ مليار جنيه بنسبة نمو ١٨٪ مقارنة بالعام الماضي، مستحوذة على حصة سوقية ٢٣٪، وزيادة في الربحية تتخطى ٤٠٪ مقارنة بالعام الماضي.

**عمر عبد الجواد الرئيس التنفيذي
والشريك المؤسس للشركة:**

**«ابن سينا فارما» تستهدف ضخ
450 مليون جنيه استثمارات جديدة
خلال العام الجاري**

تأسست «ابن سينا فارما» عام ٢٠٠١ شركة متخصصة في مجال توزيع الأدوية، بمقتضى اتفاقية الشراكة بين تحالف من المستثمرين المصريين مع مجموعة «يورو فارما» الفرنسية، وكانت تُعرف آنذاك باسم «ابن سينا لابوريكس فارما»، وفي عام ٢٠٠٦ استحوذ الجانب المصرى على ١٠٠% من أسهم الشركة وتم تغيير اسمها التجاري ليصبح «ابن سينا فارما»؛ حيث تُعدُّ الشركة الأسرع نمواً في سوق توزيع الأدوية داخل السوق المصرية، ونجحت في زيادة حصتها السوقية إلى ٢٣%.

استحوذنا على 23% من سوق توزيع الدواء المصرية في 2021.. ونستهدف قيماً بيعية تقارب 23 مليار جنيه ونمو 18% في 2022

وأؤكد أن السوق المصرية بها فرص حقيقية للاستثمار مقارنة بالأسواق المجاورة في المنطقة؛ لما نمتلكه في مصر من قوة شرائية حقيقية تزيد على ١٠٠ مليون مواطن، إضافة للإجراءات التي تتخذها الحكومة لتهيئة مناخ الاستثمار، كما أن أسعار الأسهم داخل سوق المال جاذبة للغاية، ومن ثمَّ فإن صناديق الاستثمار تبحث عن مثل هذه الظروف لضخ استثماراتها.. كل ذلك يجعلنا نتوقع قدوم مزيد من الاستثمارات الأجنبية وتحقيق السوق معدلات نمو جيدة خلال السنوات المقبلة.

وكم يبلغ معدل النمو المتوقع لسوق الدواء المصرية خلال عام ٢٠٢٢؟

دراساتنا للسوق تتوقع تحقيق معدل نمو يبلغ نحو ١٢% لسوق الدواء المصرية خلال العام الجارى (٢٠٢٢)، وهو معدّل جيد للغاية، على أن ترتفع تلك النسبة تبعاً مع تحسُّن واستقرار الأوضاع الاقتصادية العالمية.

وهل استثمار الحكومة في قطاع الدواء

يقلق القطاع الخاص أو المستثمر الأجنبي؟

توسُّع الدولة في الاستثمار بقطاع الدواء حقٌّ أصيل لها باعتبارها قطاعاً حيويًا، ويتعلَّق بالأمن القومى، ولا يمكن أن تتركه الدولة بشكل كامل للقطاع الخاص، لكن التحدّى الحقيقي هو ضرورة تأكيد وجود ضمانات كافية للقطاع الخاص تجعله يعمل بشكل مستقر وغير مضطرب.

كيف ترى أداء سوق الدواء المصرية في ظل جائحة «كورونا» التي هاجمت جميع دول العالم وما نتج عنها من موجة تضخمية شملت معظم المنتجات؟

قطاع الدواء في مصر أحد أبرز القطاعات التي تمتلك بنية تحتية قوية تُمكنه من النمو، وجذب مزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية المباشرة، واستطاع القطاع إثبات جدارته خلال أزمات متتالية على مدار السنوات العشر الماضية، بدءاً من ٢٠١١ وأحداث الثورات، وما أعقبها من تحرير سعر الصرف عام ٢٠١٦، ثم جائحة «كورونا»، ونتوقع أن تُصَحَّح السوق من أدائها في ٢٠٢٢، ومن ثمَّ العودة إلى مسارها الصحيح وتحقيق معدلات نمو ما قبل الجائحة.

لكن هل ستُغيّر أزمة التضخم هذه التوقعات؟

التضخم الذى يشهده العالم يحتاج قطعاً لاتخاذ إجراءات

سريعة حاسمة، لكن الأزمة ليست كارثية؛ فنحن اجتزنا أزمة التعويم التي ضاعفت تكلفة المواد الخام بنسبة ١٠٠%، وكذلك أزمة «كورونا» وما شهدتها من تحديات أثرت على

ساعات العمل بالمصانع والشركات، وأوقفت سلاسل

الإمداد العالمية، ورغم كل هذه الأزمات حققت

سوق الدواء المصرية معدلات نمو ليست بالسيئة،

ما يؤكد قدرة السوق على التعامل مع أزمة

التضخم وغيرها من أزمات؛ فنحن أصبح لدينا

خبرة كبيرة في التعامل مع مثل هذه الأمور.

وهل سيؤثر ذلك على معدّل

الاستثمارات الأجنبية القادمة للسوق

المصرية خلال العام المقبل؟

على العكس.. أعتقد أن صعود الأسواق أو انخفاضها يُمثّل فرصاً استثمارية جيدة، والقطاع الصحى في مصر لا يزال يحتاج إلى ضخّ استثمارات كبيرة لتقديم خدمات أكثر، ولذلك أتوقع دخول استثمارات خليجية وأجنبية للسوق المصرية خلال الفترة المقبلة.



200

مليون جنيه استثمارات جديدة لدعم قطاع التوزيع



نعمل على إنشاء مخزن مساحته 31 ألف متر بالعاشر من رمضان خلال 2022 للتوسع في تقديم الخدمات اللوجستية للغير

وماذا عن استثمارات شركة «ابن سينا» خلال 2022، هل تعتزمون ضخ استثمارات جديدة؟

نمتلك خطاً توسعياً خلال 2022؛ حيث نستهدف ضخ 200 مليون جنيه استثمارات جديدة لدعم قطاع التوزيع بالشركة عن طريق إضافة مخازن جديدة، ورفع كفاءة المخازن الحالية، إلى جانب المشروعات التكنولوجية، وزيادة أسطول السيارات لخدمة الصيدليات بكفاءة وسرعة أعلى، إضافة إلى ضخ 250 مليون جنيه من خلال الذراع الاستثمارية للشركة (AIM) للتوسع والاستحواذ على كيانات قائمة في قطاع اللوجستيات والتحول الرقمي؛ لذلك قامت شركة (AIM)، ذراع الشركة الاستثمارية، بتأسيس شركة «رامب للخدمات اللوجستية»، وهي شركة متخصصة في تقديم الخدمات اللوجستية للغير، بما يشمل خدمات التخزين والنقل؛ استجابة للطلب المتزايد على الخدمات اللوجستية.

إن وجود شركة متخصصة في تقديم الخدمات اللوجستية بفريق إدارة منفصل سيُتيح للشركة الجديدة فرصة التركيز على تنمية هذا النشاط، وزيادة القدرات التخزينية، مع ضمان تقديم أعلى مستويات الجودة وسرعة الخدمة وكفاءة أنظمة التشغيل مع الحصول على الدعم اللازم من «ابن سينا فارما».

وما هي خطة الشركة الجديدة «رامب»؟

تستهدف شركة «رامب للخدمات اللوجستية» إنشاء مخزن جديد على مساحة 31 ألف متر بالعاشر من رمضان بجانب مواقعها الحالية للتوسع في مجال اللوجستيات، ولن يتوقف تقديم الخدمات اللوجستية على القطاع الصحي، بل سيتمد لقطاعات أخرى؛ فنحن نؤمن تماماً بأن اللوجستيات قطاع واعد جداً، وبه العديد من الفرص الاستثمارية.

وفيما يتعلق بمحور التطور الرقمي تُجدد الشركة التزامها بمواصلة تقديم خدمات ابتكارية يعكس مردودها الإيجابي على سوق الدواء المصري، وهو ما بدأته الشركة من خلال تطبيق «ابن سينا فارما» المخصص للصيدليات، والذي يتيح لها إرسال طلبات الشراء إلكترونياً، ومتابعة جميع أعمالهم مع الشركة من خلال التطبيق.

ومن هذا المنطلق تمضي الشركة بخطوات ثابتة نحو إطلاق نظام إدارة الصيدليات، وهو عبارة عن منظومة تكنولوجية لإدارة الصيدليات، تسمح للعملاء بدمج أنظمة صيدلياتهم مع المنصة الرقمية التابعة للشركة، مما سيُثمر عنه تحسين عمليات الإمداد والتوريد، ومن جانب آخر طوّرت الشركة منصة رقمية مماثلة خاصة بالموردين، ستُسهم أيضاً في تعزيز مبيعات الموردين من خلال التقارير المتخصصة.

كم عدد مخازن «ابن سينا فارما»؟ وعدد العاملين بالشركة؟

لدينا 64 مخزناً موزعة على مستوى جميع المحافظات، وتعتمد على أحدث أنظمة التخزين، ومن المتوقع إضافة خمسة فروع جديدة خلال العام الجاري، كما يعمل بالشركة نحو 7500 موظف يمثلون رأس مال الشركة الحقيقي، بجانب 46 ألف عميل؛ من صيدليات ومستشفيات عامة وخاصة هم شركاء النجاح.

وما نسبة التمويل البنكي في هذه الاستثمارات الجديدة؟

التمويل الذاتي بنسبة 40%، ولدينا علاقات جيدة وممتدة مع العديد من البنوك العاملة في مصر، ولا يوجد أي عقبات في الحصول على التمويل البنكي بقيمة 60% من المستهدف.

وهل تراجعتم عن التفكير في الاستحواذ على إحدى شركات الأدوية؟

لم نتراجع عن ذلك، لكننا نبحث عن فرص استثمارية مناسبة، وإن كنا نركز الآن على التوسع في قطاع اللوجستيات والتحول الرقمي.



5

فروع جديدة تدرس الشركة افتتاحها في 2022

نستهدف زيادة أرباحنا بنسب تتجاوز 40% عما تم تحقيقه في 2021.. وتحسين معدلات الربحية تدريجياً خلال السنوات القادمة

هل لديكم وكالات لشركات أدوية أجنبية؟

ليس لدينا وكالات لشركات معينة، لكننا نستورد العديد من المستحضرات الدوائية، ونوزعها بشكل حصري حتى لشركات التوزيع العاملة في مصر، وهذه الأدوية نمت خلال 2021 بنسبة 50% وأصبحت تمثل 8% من حجم مبيعاتنا مقابل 4% فقط في 2020.

وماذا عن حجم مخصصات الشركة لقطاع المسؤولية المجتمعية ومصادر إنفاقها؟

نرصد سنوياً أكثر من 10 ملايين جنيه بقرار من الجمعية العمومية يتم إنفاقها من خلال الجمعيات والمؤسسات الأهلية، مثل «صندوق تحيا مصر» و«مؤسسة مصر الخير».. وغيرهما، ونفضل دائماً العمل في إطار تقديم هذا الرقم في صورة منتجات في قطاع الرعاية الصحية، وأذكر من ذلك مشاركتنا في حملة دعم غزة التي نظمها صندوق تحيا مصر.

وكيف ترى المنافسة بين شركات الأدوية المحلية والأجنبية في قطاع صناعة الدواء؟

الشركات المحلية لديها ميزة تنافسية تتركز في انخفاض أسعار منتجاتها، كما أن التأمين الصحي الشامل يزيد من فرص الشركات المحلية في تحقيق معدلات نمو أكبر، من خلال اقتناص المناقصات الخاصة بمستشفيات التأمين الصحي.

وماذا عن حجم مبيعات الشركة خلال 2022؟

نستهدف تحقيق مبيعات تقارب 23 مليار جنيه بنسبة نمو 18% مقارنة بالعام الماضي بحصة سوقية 23%.

وماذا عن أداء السهم خلال الفترة الأخيرة؟

شهد عام 2020 العديد من التحديات في ظل انتشار أزمة فيروس «كورونا» على مستوى العالم وما تبعه من إجراءات احترازية لفرض التباعد الاجتماعي لمنع انتشار الفيروس، وهو ما ترتب عليه إغلاق للأنشطة التجارية، وتأثر المستشفيات والعيادات العامة والخاصة، ولا سيما خلال الربع الثاني من العام، ولا تزال آثار الفيروس السلبية ممتدة على حركة الاقتصاد بصورة عامة وقطاع الدواء بصورة خاصة، وهو ما انعكس على نتائج أعمال الشركة؛ لذلك درست الشركة كل السبل الممكنة لتحقيق أفضل معدلات النمو والربحية من خلال استراتيجية مبنية على أربعة محاور؛ هي: النمو، والاستخدام الأمثل للموارد، والتحول الرقمي، والاستثمار، وهو ما انعكس على نتائج الأعمال لعام 2021، كما قامت الشركة بالاستثمار في 4 ملايين سهم خزينة خلال الفترة الماضية؛ لإيماننا التام بقدره السهم على تحقيق معدلات نمو جيدة خلال المرحلة المقبلة.



64

عدد مخازن «ابن سينا فارما» على مستوى الجمهورية

مسعود عبد المجيد العضو المنتدب
لـ«مجموعة شركات أدوية الحكمة – مصر»:

مصر من أكثر بلدان الشرق الأوسط جذباً للاستثمار الدوائي



**«مجموعة شركات أدوية الحكمة» تمتلك أول مصنع لأدوية الأورام
في مصر.. وتعمل منذ سنوات على توطيد هذه الصناعة الحيوية**

تمتلك «مجموعة شركات أدوية الحكمة مصر» استراتيجية تستهدف من خلالها التوسع في سوق الدواء المصرية في السنوات المقبلة؛ من خلال طرح العديد من المستحضرات الدوائية الجديدة التي تلبي احتياجات السوق، إلى جانب السعي نحو توطيد صناعة أدوية الأورام في السوق المصرية.. مزيد من التفاصيل في الحوار التالي مع مسعود عبد المجيد، العضو المنتدب لمجموعة شركات أدوية الحكمة – مصر.

مجموعة شركات أدوية الحكمة تأسست عام ١٩٧٨ بالأردن، واستطاعت سريعاً أن تضع نفسها بين عمالقة صناعة الدواء، حيث تمتلك ٣١ مصنعاً موزعة في ١١ دولة و٧ مراكز للأبحاث والتطوير حول العالم، وبلغت إيرادات المجموعة عالمياً ما قيمته ٢,٣ مليار دولار عام ٢٠٢٠. وتتواجد في السوق المصرية منذ عام ٢٠٠٧؛ حيث تمتلك ثلاث منشآت تصنيع مَرِنَة من الدرجة الأولى قادرة على إنتاج أدوية معقّدة، ويعمل بها ١١٠٠ موظف.

hikma.

كيف ترى مناخ الاستثمار في مصر بشكل عام وفي قطاع الدواء على وجه الخصوص ومدى قدرة القطاع على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية الفترة المقبلة؟

مصر إحدى أفضل الأسواق الاستثمارية في منطقة الشرق الأوسط؛ حيث تشهد معدلات نمو وفرصاً استثمارية واعدة؛ بفضل الإصلاحات الاقتصادية والتشريعية النوعية التي اتخذتها الدولة خلال السنوات القليلة الماضية، وامتلاكها منظومة متكاملة لتمكين صناعات حيوية لتنويع الاقتصاد، وتعزيز مرونته، وتوفير فرص عمل للكفاءات المحلية المدربة والتمكنة مثل صناعة الأدوية. وعلى الرغم من التأثيرات السلبية لجائحة فيروس «كورونا»، التي طالت دول العالم أجمع، فإن الاقتصاد المصري تمكن من الصمود أمام تلك الأزمة، والتعامل معها باحترافية وتوازن. وتعد مصر منصة إطلاق مهمة لأحدث المنتجات الدوائية في المنطقة؛ نظراً لموقعها الاستراتيجي في قلب منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وماذا عن قدرة سوق الدواء والرعاية الصحية المصرية على جذب مزيد من الاستثمارات خلال السنوات المقبلة؟

سوق الدواء في مصر إحدى أكبر الأسواق في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومن المتوقع زيادة الإنفاق بشكل عام على تعزيز قطاع الرعاية الصحية، وهو ما يُحقق المزيد من الاستثمارات في هذا القطاع. وتُقدّم هيئة الدواء المصرية وهيئة الشراء الموحد الدعم الكامل للصناعة خلال الفترة الأخيرة؛ مما يساعد ويشجّع على جذب المزيد من الاستثمارات وتوطين صناعة الدواء.

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل «مجموعة

شركات أدوية الحكمة مصر» في سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟ وهل تمتلكون خطة للتوسع في السوق المصرية الفترة الحالية؟

استراتيجية عمل «مجموعة شركات أدوية الحكمة مصر» مدعومة بالفرص التي توفرها رؤية مصر ٢٠٣٠ في مجال الرعاية الصحية، بما في ذلك توفير سُبُل الحماية المثالية للأجيال القادمة؛ عبر

قمنا بـ بخ استثمارات جديدة في مصر بقيمة 276 مليون جنيه خلال 3 سنوات.. ولدينا برامج وخطط سنوية لمزيد من الاستثمارات مستقبلاً

دعم التصنيع المحلي للأدوية بما يتناسب مع المعايير الدولية. نحن نتواجد في السوق المصرية منذ عام ٢٠٠٧، ويبلغ عدد القوى العاملة لدينا ١١٠٠ موظف، إضافة إلى ثلاث منشآت تصنيع مَرِنَة من الدرجة الأولى، قادرة على إنتاج أدوية معقّدة، ونحرص على دعم استثمار «الحكمة» بنجاح في مصر من خلال ضخ الخبرات العالمية من شركائنا ومصانعنا في الولايات المتحدة الأمريكية والبرتغال وألمانيا ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ لدعم عملياتنا المحلية وتعزيزها، وإضافة إلى منشآت التصنيع الثلاث فإن لدى الشركة مركزاً للبحث والتطوير في مصر، هدفه مواصلة الابتكار، كما تركز على تطوير الاستثمارات في مجالات العلاجات المتطورة والاستمرار في توفير صحة أفضل للمرضى.

وتعمل «مجموعة شركات أدوية الحكمة - مصر» على توفير المستحضرات الدوائية المُصنّعة محلياً للأورام بجميع أشكالها منذ عدة سنوات وبجودة عالية، كما طرحت في نهاية عام ٢٠٢٠ مستحضرات جديدة لعلاج سرطان الرئة، مما شكّل إضافة نوعية لمحفظة «مجموعة شركات أدوية الحكمة» في مصر في مجال علاج الأورام، التي تشمل علاجات أمراض سرطان الدم النخاعي المزمن والورم النقوي المتعدّد وسرطان الثدي وسرطان القولون والمستقيم.

ونسعى إلى بناء وتعزيز محفظة مستحضرات دوائية محلية لعلاج الأورام بجميع أشكالها وبجودة عالية، كما نواصل جهودنا في مجال الأبحاث والتطوير والابتكار؛ من أجل الوصول إلى حلول



2.3%

حصتنا السوقية من مبيعات سوق الدواء المصرية



نعمل على توفير وإتاحة الأدوية والعقاقير التي تعتمد على تكنولوجيا متطورة للمريض المصري بجودة عالية وأسعار معقولة

متقدمة، من شأنها أن تساعد أفراد المجتمع على تعزيز صحتهم، وتوفير البديل المحلى بدلاً من الاستيراد.

كيف يُسهم مصنع إنتاج أدوية الأورام فى السوق المصرية؟

نمتلك أول مصنع لأدوية الأورام فى مصر، ونحن فخورون بكوننا الشركة الوحيدة المصنعة لأدوية الأورام محلياً بجمهورية مصر العربية، مما يساعد على توفير العلاجات لمرضى الأورام فى مصر، وقدّمنا خلال السنوات الماضية كثيراً من احتياجات السوق من أدوية الأورام، خاصة الأدوية التى تُعطى عن طريق الحقن والفم، ومن المتوقع إضافة عدد من أدوية مثبطات المناعة عن طريق الفم خلال الفترة القادمة.

ونعمل على توفير وإتاحة الأدوية والعقاقير التى تعتمد على تكنولوجيا متطورة للمصريين بجودة عالية وبأسعار معقولة، ونعمل خلال الفترة المقبلة على توطئ المستحضرات الجديدة والمتطورة فى مجال علاج الأورام وأمراض السرطانات المختلفة.

ما حجم الاستثمارات التى ضحّتها «الحكمة» فى سوق الدواء المصرية؟

خلال ٢٠١٩٢٠٢٠ قمنا بضخّ استثمارات بقيمة ١٩٦ مليون جنيه مصرى، وخلال ٢٠٢١ بقيمة ٨٠ مليون جنيه مصرى، كما تقوم الشركة بضخّ استثمارات كبيرة فى تطوير إمكانيات التصنيع ونقل التكنولوجيا، ونخطط لضخّ استثمارات جديدة سنوياً لتطوير تقنيات التصنيع الحديثة باستمرار.

ومن الجدير بالذكر أن الجهود والتغييرات التى تقوم بها هيئة الدواء وهيئة الشراء الموحد فى تسهيل الأعمال من المحفّزات لضخّ المزيد من الاستثمارات فى مصر.

ويُعدّ الاستثمار السنوى الإضافى امتداداً لاستثمارات «مجموعة شركات أدوية الحكمة مصر»؛ عبر الاستفادة من نقل واستقطاب الخبرات والتكنولوجيا المماثلة لمصانع «الحكمة» فى كل من البرتغال والولايات المتحدة الأمريكية وإيطاليا وألمانيا لإنتاج مستحضرات علاجية محلية مماثلة فى مصر.

ما حجم مبيعات شركتكم خلال العام الجارى وحصتها السوقية وعدد المستحضرات التى تمتلكها؟

تحتل «مجموعة شركات أدوية الحكمة مصر» المركز التاسع من ناحية حصتها فى السوق المصرية للعام الحالى بحصة سوقية تساوى ٢,٣٪ طبقاً لآخر تقارير السوق، وإضافة إلى امتلاكها أكثر من ٩٠ مستحضراً بأشكال دوائية متنوعة فهى تعمل سنوياً على طرح عدد من المستحضرات الجديدة فى مجالات علاجية مختلفة.

ما الدور الذى لعبته شركتكم فى دعم

الدولة المصرية لمواجهة «كوفيد-١٩»، سواء

من خلال توفير أدوية تدعم مواجهة

الجائحة أو عبر برامج وحملات التوعية؟

وقّرت الشركة، بالتعاون مع هيئة الدواء

المصرية وهيئة الشراء الموحد، الكميات اللازمة

من فيتامين «سى ريتارد» ممتد المفعول، الذى

يُعدّ أحد أهم المكملات العلاجية المستخدمة

فى البروتوكول الرسمى لعلاج فيروس «كورونا»؛

لتأمين احتياجات مستشفيات العزل القائمة على علاج

فيروس «كورونا» المستجد، من ناحية أخرى قمنا بتوزيع لوازم

السلامة للوقاية من فيروس «كورونا» على مستشفيات العزل،

ودعمنا حملات التوعية حول الفيروس التى تستهدف المدارس

المجتمعية فى صعيد مصر.

كما تبرّعت «أدوية الحكمة - مصر» بالأدوية الأساسية لدعم

مرضى فيروس «كورونا» فى العديد من المؤسسات فى جميع

أنحاء مصر، ونظراً للحاجة إلى إجراءات صارمة للحد من انتشار

الفيروس قمنا أيضاً بتقييم عدد من مراكز الأورام الرئيسة فى

جميع أنحاء جمهورية مصر العربية.



1100

عدد كوادرن البشرية
فى مصر

مجموعة «الحكمة» تمتلك 31 مصنعا موزعة في 11 دولة و7 مراكز للبحث والتطوير حول العالم

٥٨٢ مستحضراً دوائياً ينتج عنها ١٦٠٠ شكل صيدلي، كما أنها متخصصة في إنتاج الأدوية لعلاج العديد من الأمراض، وأهمها حالياً أدوية الأورام.

ومنذ أكثر من ٤٠ عاماً تعمل «الحكمة» على تطوير وتصنيع وتسويق الأدوية الجينية والأدوية ذات العلامة التجارية المسجلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما تزود ١٨ سوقاً في المنطقة بهذه الأدوية.

وعلى المستوى العالمي تتواجد «الحكمة»، المدرجة في كل من بورصة لندن وبورصة ناسداك دبي، في ثلاث مناطق عالمياً؛ هي: الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والولايات المتحدة الأمريكية، وأوروبا، ولديها ٣١ مصنعا موزعة في ١١ دولة و٧ مراكز للأبحاث والتطوير حول العالم، وتوظف ٨٦٠٠ موظف من الكفاءات المتقدمة لإنتاج أكثر من ٧٨٠ منتجاً لتشارك في تحقيق رسالتها بالإسهام في توفير صحة أفضل في متناول الجميع كل يوم؛ عبر تصنيع أدوية عالية الجودة، واتباع نهج إبداعي لتحويل العلوم الحديثة إلى حلول مبتكرة تُغيّر حياة الناس نحو الأفضل؛ للوصول إلى عالم أكثر صحةً.

ما الدور الذي لعبته شركتكم في مجال المسؤولية الاجتماعية خلال ٢٠٢١؟

دعم المجتمعات جزءاً لا يتجزأ من أعمالنا واستثمارتنا، ونحرص على توفير الدعم اللازم للفئات المتعددة؛ عبر تقديم عدد من الحملات في المجالات المختلفة؛ مثل التعليم والصحة أو التوعية المجتمعية، كما أن التعاون مع الجمعيات الطبية لتثقيف مرضانا وإخصائى الرعاية الصحية حول أمراض مختلفة وطرق التشخيص يُعزّز رسالتنا التي تتمثل في المساعدة على تحسين حياة مرضانا كل يوم.

ما نسبة مبيعات «مجموعة شركات أدوية الحكمة» في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟ وما عدد المستحضرات التي تمتلكها عالمياً؟

تحتل «الحكمة» المركز الخامس في قائمة شركات الأدوية الأكثر مبيعاً في المنطقة، كما تُعدّ الوحيدة عربياً التي تُصدّر إلى الولايات المتحدة من مصانعها العديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

واستجابة للاحتياجات المتغيرة للفئات الاجتماعية التي تخدمها تُوسّع «الحكمة» مجموعة أدويتها العلاجية للأمراض المزمنة؛ مثل أدوية النظام العصبى المركزى، وأدوية الأمراض القلبية والأوعية الدموية، وأدوية السكرى، والأورام، وتوفر الشركة حالياً ما يزيد على ٢٧٥ دواءً تدرج ضمن الأدوية الجينية والأدوية ذات العلامة التجارية المسجلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، علماً بأن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا شكلت عام ٢٠٢٠ نسبة ٣٣٪ من عائدات «الحكمة» التي يعمل لديها نحو ٥٦٠٠ موظف في المنطقة؛ حيث تمتلك الشركة في المنطقة مصانع متطورة لإنتاج أدوية للأورام موافق عليها من هيئة الغذاء والدواء الأمريكية والاتحاد الأوروبي، وقد بلغت إيرادات المجموعة عالمياً ما قيمته ٢,٣ مليار دولار عام ٢٠٢٠، كما تمتلك «الحكمة» حالياً نحو



90
مستحضراً تمتلكها
«الحكمة».. وتطرح
سنوياً 5 مستحضرات
جديدة



تعزز شركة «ماركيل» للصناعات الدوائية التوسُّع بقوة فى سوق الدواء المصرية خلال السنوات المقبلة، مدعومة بطرح العديد من المستحضرات الحيوية، إلى جانب فتح مزيد من الأسواق للتصدير، وإضافة العديد من خطوط الإنتاج وإنشاء المنطقة العقيمة والانتهاؤها منها بحلول عام ٢٠٢٤ بتكلفة استثمارية تصل إلى ٥٠٠ مليون جنيه. وقال الدكتور وجدى منير، مدير عام شركة «ماركيل» للصناعات الدوائية، إن شركته تدرس عرضاً مقدماً من أحد صناديق الاستثمار الأجنبية الكبرى للاستحواذ على ٢٠٪ من الشركة، وهو ما يدعم خطط الشركة التوسُّعية خلال السنوات المقبلة حال الموافقة عليه، والتوصُّل لاتفاق نهائى.

الدكتور وجدى منير مدير عام الشركة:

نمتلك عروضاً من صناديق استثمار كبرى للاستحواذ على 20% من «ماركيل للصناعات الدوائية».. والتصدير هدف رئيسى



شركة ماركيрил للصناعات الدوائية تأسست عام 1998، وفي يناير 2002 حصلت على موافقة وزارة الصحة لبناء مصنعها الأول بمدينة العبور، الذي يضم أحدث الماكينات ذات أعلى معايير الجودة العالمية، ثم تمكنت من بناء مصنعين آخرين بجانب امتلاكها عناصر متميزة بقسم البحث والتطوير. وتحرص «ماركيрил» منذ البداية على تطبيق أحدث لوائح GMP بجميع إداراتها لضمان الجودة والفاعلية والسلامة.

صادراتنا من خلال فتح مزيد من الأسواق الجديدة؛ حيث نستهدف طرح من 20 إلى 25 مستحضراً جديداً خلال 2022، بجانب ما لدينا من مستحضرات يبلغ عددها نحو 112 مستحضراً دوائياً تغطي جميع القطاعات العلاجية المختلفة، وهو ما ينعكس بشكل إيجابي على حجم مبيعاتنا وحصتنا السوقية.

ما حجم مبيعاتكم العام الماضي (2021)؟ وما المستهدف خلال العام الجاري؟

نجحنا في تحقيق معدلات نمو جيدة في حجم مبيعاتنا خلال العام الماضي، انعكست على حصتنا السوقية التي تجاوزت 2%، ببيعنا تجاوزت 1,8 مليار جنيه خلال 2021، كما نستهدف تحقيق معدلات نمو تصل إلى 25% خلال 2022 للوصول بمبيعاتنا إلى 2,3 مليار جنيه، وهو ما يجعلنا ضمن الشركات العشر الأعلى مبيعاً في سوق الدواء المصرية، وسيدعمنا في ذلك كما ذكرت طرح مستحضرات جديدة ومبتكرة، بجانب فتح أسواق تصديرية جديدة لزيادة حجم صادراتنا.

وماذا عن ملف التصدير في شركة

«ماركيрил» ومستهدفاتها في العام الجاري؟

نصدر إلى 15 دولة في أفريقيا والمنطقة العربية والشرق الأوسط، وبلغ حجم صادراتنا خلال 2021 نحو 60 مليون جنيه، ونستهدف الوصول إلى 100 مليون جنيه خلال 2022؛ من خلال فتح أسواق جديدة في أفريقيا؛ مثل تنزانيا وأوغندا، كما ندرس التعاقد للتصنيع هناك لتسهيل عمليات التصدير وزيادة حصتنا السوقية هناك من خلال الأدوية التي سنطرحها في هذه الأسواق.

كما أنه من المقرر حصول مصنعنا على اعتماد من وكالة الأدوية الأوروبية والسعودية خلال الربع الأول من هذا العام، مما يدعم نمو صادرات «ماركيрил» بشكل جيد ومستدام خلال السنوات المقبلة.

بداية.. كيف تقيّم أداء سوق الدواء المصرية خلال العام الماضي؟

رغم سيطرة جائحة «كورونا» على جميع القطاعات خلال العام الماضي وتراجع معدلات نموها فإن الطلب المتزايد على المضادات الحيوية والمكملات الغذائية والفيتامينات دفع صناعة الدواء للحفاظ على جزء من نموها خلال العام الماضي، لكن ذلك لا يمنع تأثير شركات الأدوية بشكل طفيف نتيجة الجائحة، خاصة في ظل توقف تنظيم المؤتمرات العلمية وتراجع الزيارات للأطباء، وهو ما منع طرح أدوية جديدة في قطاعات علاجية كثيرة.

وأتوقع بدء تصحيح السوق للأرقام التي شهدناها خلال الفترة الماضية، وتحقيق معدلات نمو أعلى، كما أتوقع طرح العديد من المستحضرات الدوائية خلال 2022 لتعويض الفترة الماضية.

وكيف ترى فرص الاستثمار في سوق الدواء المصرية خلال الفترة المقبلة؟

مصر إحدى أهم وأبرز الأسواق في منطقة الشرق الأوسط، وأكثرها امتلاكاً للفرص الاستثمارية ومعدلات النمو، وذلك بفضل الإصلاحات الاقتصادية والاستقرار السياسي والمالي الذي تشهده خلال الفترة الحالية، ويدرس العديد من صناديق الاستثمار العالمية والخليجية العديد من فرص الاستثمار في قطاع الدواء المصري الذي يعد القطاع الأعلى نمواً والأقل تأثراً جراء جائحة «كورونا».

وهل يمكن أن تتجه شركة «ماركيрил» لبيع حصة منها لأحد صناديق الاستثمار المقبلة؟

«ماركيрил» واحدة من أبرز الشركات العاملة في سوق الدواء المصرية التي حققت نجاحات كبيرة خلال السنوات الماضية؛ مما يجعلها دائماً محط أنظار صناديق الاستثمار والمستثمرين الأجانب الراغبين في الاستثمار بقطاع الدواء المصري، وندرس خلال الفترة الحالية عرضاً مقدماً من أحد صناديق الاستثمار الأجنبية للدخول شريكاً في المجموعة بحصة تصل إلى نحو 20%، لكننا لم نصل إلى اتفاق نهائي حتى الآن.

وما أبرز ملامح استراتيجية شركة «ماركيрил» في سوق الدواء المصرية المقبلة؟

نمتلك استراتيجية توسعية داخل السوق تستهدف الاستحواذ على حصة أكبر في سوق الدواء، وهو ما يتطلب طرح العديد من المستحضرات الحيوية داخل السوق السنوات المقبلة، وزيادة حجم



100
مليون جنيه صادرات
مستهدفة العام
الجاري

**نستهدف إنشاء منطقة عقيمة
بتكلفة استثمارية 500 مليون
جنيه.. وبدء التشغيل في 2024**



نتطلع للحصول على اعتماد لمصنعا من وكالة الأدوية الأوروبية والمملكة العربية السعودية فى الربع الأول من 2022

دائماً ما تكون «ماركيزل» فى صدارة الشركات التى تنتج الأدوية الحيوية التى تُسهم فى مواجهة الأوبئة، وحدث ذلك فى فيروس (سى).. ماذا عن خططكم لتصنيع أدوية كورونا؟

لا تتوانى شركة «ماركيزل» فى تحقيق ذلك؛ حيث قمنا فعلياً بتسجيل مثيل عقار «ميرك» تحت اسم «palnopravir» وبدأنا إنتاجه، كما تقدمنا لتسجيل مثيل عقار «فايزر» تحت اسم «paxlovid»، ومنتظر موافقة الهيئة وأتوقع البدء فى إنتاجه قبل نهاية الربع الأول من ٢٠٢٢.

أخيراً.. كيف تنظر «ماركيزل» للمسئولية المجتمعية؟

نؤمن تماماً بمسئولياتنا تجاه المجتمع، ومن هذا المنطلق نشترك فى كل الحملات القومية والمبادرات التى تطلقها وزارة الصحة، وأرجو زيادة هذه الحملات من خلال برنامج منظم لدعم المنظومة الصحية تبنّاه غرفة صناعة الدواء، وبرعاية هيئة الدواء المصرية ووزارة الصحة، وتشارك فيه كل شركات الأدوية، وهو ما يضمن تحقيق الاستمرارية والاستدامة.

هل ستحتاج هذه المستهدفات زيادة فى عدد العاملين بالشركة أو سيتم الاعتماد على فريق العمل الحالى؟

نمتلك فريق عمل ذا كفاءة عالية للغاية، يضم نحو ٩٠٠ موظف و٨٠٠ مندوب، ونستهدف تعيين ٤٠٠ موظف جديد خلال ٢٠٢٢؛ للوصول إلى ٢٠٠٠ موظف، وأود التأكيد على أننا نؤمن تماماً بأننا جميعاً أسرة واحدة، ونجاحنا ينعكس على الجميع، فنحن لم نستغن عن أى موظف خلال فترة «كورونا»، وحرصنا على دعم جميع موظفينا، كما أن «ماركيزل» ضخّت ١٤ مليون جنيه لإنشاء نظام جديد، ستعتمد عليه إدارة الشركة بدءاً من هذا العام؛ بما يقضى على وجود المستندات الورقية بشكل كامل. أعلنتم عن نيتكم إنشاء منطقة عقيمة خلال الفترة المقبلة.. ماذا تم فى هذا الأمر؟

بدأنا فعلياً إنشاء منطقة عقيمة تضم «خط إنتاج السرنجات سابقة التجهيز، وخطاً آخر للفيال، وخطاً لقطرات العين، وآخر للأمبول»، بإجمالى تكلفة استثمارية تصل إلى ٥٠٠ مليون جنيه، ومن المقرر الانتهاء منها فى الربع الأخير من ٢٠٢٣، وبدء التشغيل بداية ٢٠٢٤، ومن المستهدف ضخ استثمارات فيها خلال العام الجارى تصل إلى ٣٠٠ مليون جنيه.



2.3

مليار جنيه مبيعات
مستهدفة خلال
2022

Nutritru

مكملات غذائية مصرح بها
من الهيئة القومية لسلامة الغذاء



بطاقة ضريبية رقم ٧٩٤-١٣١-٢٠٥



تستهدف مجموعة «جلوبال» للصناعات الدوائية» أن تصبح واحدة من أعلى عشر شركات مبيعاً في سوق الدواء المصرية خلال العام الجارى ٢٠٢٢، مدعومة بامتلاكها خططاً توسعية تستهدف من خلالها طرح من ١٥ إلى ٢٠ مستحضراً جديداً، إضافة إلى تحقيق نمو فى حجم مبيعاتها يصل إلى ٢٠٪.

وقال الدكتور بيتر مكرم مهنا، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة شركات «جلوبال للصناعات الدوائية»، إن شركته تستهدف التوسع الإقليمي من خلال إنشاء مصنع فى السعودية بتكلفة استثمارية ٢٠٠ مليون ريال، ومن المتوقع بدء تشغيله خلال ٢٠٢٣، إلى جانب إنشاء مصنع فى إثيوبيا، لكن ذلك رهنً باستقرار الأوضاع السياسية والأمنية، وهو ما يزيد حجم صادراتنا فى السنوات المقبلة.

**الدكتور بيتر مكرم مهنا
رئيس مجلس إدارة الشركة:**

**«جلوبال» بين الشركات العشر
الأعلى مبيعاً فى سوق الدواء
المصرية خلال العام الجارى.. و20%
نمواً مستهدفاً**

«**جلوبال للصناعات الدوائية**» هي مجموعة شركات متخصصة أسَّسها الراحل الدكتور مكرم مهنا عام ١٩٩٧، تمتلك المجموعة ٣ مصانع عملاقة لإنتاج الأدوية في مصر وفقاً لمعايير GMP، وتنتج عشرات المستحضرات التي تُلبّي احتياجات المرضى في كل المجموعات العلاجية. وتعمل «جلوبال» وفقاً لنمط متكامل من العلاقات التجارية مع إدارة مستقلة بشكل كامل، لتزويد المستهلك والمرضى بأفضل المنتجات والخدمات.

للمريض المصري، خاصة في ظل جائحة «كورونا» والأزمات التي تتعرّض لها سلاسل الإمداد في العالم، و«جلوبال نابي» كان لها دورٌ كبيرٌ في توفير أدوية بروتوكولات العلاج منذ ظهور فيروس «كورونا» في مصر، وسوف نسعى خلال ٢٠٢٢ إلى التوسّع داخل السوق من خلال إنشاء خطوط إنتاج جديدة، ورفع كفاءة مصانعنا لزيادة الطاقة الإنتاجية، إلى جانب العمل على طرح العديد من الأصناف الدوائية الجديدة، والعمل على تسجيل وتصنيع الأدوية الحديثة الخاصة بعلاج «كورونا» من أجل الإسهام في مكافحة تلك الجائحة، إضافة إلى سعينا الدائم نحو زيادة حجم صادراتنا وفتح مزيد من الأسواق الجديدة.

ما عدد مستحضرات «جلوبال» الحالية وحجم مبيعاتها؟ وهل ستطرحون منتجات جديدة خلال ٢٠٢٢؟

تمتلك «جلوبال نابي» نحو ١٦٠ مستحضراً تغطّي كل المجموعات الدوائية القادرة على تلبية احتياجات المريض المصري، والتي نوفرها بأعلى فاعلية وأمان، ونستهدف طرح عدد من المستحضرات الجديدة خلال العام الجاري تتراوح بين ١٥ و ٢٠ مستحضراً. ووفقاً لمؤسسة IQVIA العالمية للمعلومات الدوائية حققت «جلوبال نابي» حجم مبيعات في أول ١١ شهراً من العام الماضي، تجاوزت نحو ١,٧ مليار جنيه، ونستهدف تحقيق معدلات نمو تتراوح بين ١٥ و ٢٠% مدعومة بطرح العديد من الأصناف الدوائية المهمة، وهو ما يضعنا بين الشركات العشر الأعلى مبيعاً في سوق الدواء المصرية. **تمتلكون استراتيجية للتوسّع إقليمياً في العديد من البلدان بقارتى أفريقيا وآسيا.. ماذا تم في هذا الإطار؟**

نمتلك استراتيجية تستهدف التوسّع الخارجي على المستويات كافة، ليس فقط من خلال زيادة حجم

كيف ترى سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية وقدرتها على جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؟

السوق المصرية واحدة من أكثر الأسواق نمواً على مستوى العالم، والأكثر جذباً للاستثمارات الأجنبية المباشرة في القارة السمراء، وسوق الدواء المصرية باتت مهيأة لجذب العديد من الاستثمارات الأجنبية، ولاحظنا ذلك من خلال توقيع صناديق استثمار أجنبية وخليجية أكثر من صفقة استحواذ في السوق العام الماضي ٢٠٢١ بقيم تقترب من المليار دولار.

ومن عوامل جذب الاستثمار في قطاع الدواء المصري تأسيس هيئة الدواء المصرية، التي تمكّنت من وضع استراتيجية واضحة المعالم؛ مما يسهّل على المستثمرين اتخاذ القرار، ونجحت الهيئة خلال الفترة الماضية في توفير الدواء الآمن والفعال للمريض المصري بأقل تكلفة ممكنة، كما أنها تعمل على تحقيق التوازن بين دعم المريض المصري وتنشيط وجذب الاستثمار، وهو ما جعل العديد من صناديق الاستثمار العالمية تسعى بالفعل لدخول السوق المصرية.

وما أبرز ملامح استراتيجية «جلوبال نابي» في سوق الدواء المصرية خلال العام الجاري ٢٠٢٢؟

«جلوبال نابي» هدفها الرئيس توفير الدواء الآمن والفعال

طرح 20 مستحضراً جديداً في 2022.. وتوفير الدواء الآمن والفعال للمريض المصري هدفنا الرئيسي



15

مليون دولار حجم
استثمارات مصنعنا
في إثيوبيا



ما عدد المستحضرات المتوقع تسجيلها فى السوق السعودية الفترة المقبلة؟

نعمل على تسجيل أكبر قدر ممكن من المستحضرات الدوائية فى السوق السعودية السنوات المقبلة، ونستهدف تسجيل من ٤٠ إلى ٥٠ مستحضراً قبل بدء تشغيل المصنع، ومن المقرر أن يُسهم هذا المصنع فى زيادة حجم تواجدها فى السوق الخليجية خلال السنوات المقبلة.

وماذا عن خططكم للتواجد فى السوق الأفريقية؟

نسعى للتواجد فى السوق الأفريقية بقوة خلال السنوات المقبلة من خلال محورين رئيسيين، يتمثل الأول فى إنشاء مصنع بأحد البلدان الأفريقية، وهو ما شرعنا فى إنشائه منذ فترة بدولة أثيوبيا؛ حيث انتهينا فعلياً من تنفيذ الإنشاءات الخاصة بالمصنع البالغ حجم استثماراته نحو ١٥ مليون دولار، لكن العمل به توقف خلال الفترة الماضية لسببين؛ الأول يتعلق بالاضطرابات الأمنية والسياسية التى تعانى منها البلاد، إلى جانب توتر العلاقات المصرية الإثيوبية خلال الفترة الماضية بسبب التعتن الإثيوبى فى ملف المياه.

وماذا عن المحور الثانى الذى تعتمدون عليه للتوسع فى أفريقيا؟

نُسهم بحصة تُقدَّر بنحو ٢٠٪ فى شركة «أفري فارما»، ونسعى من خلالها إلى إقامة مراكز طبية فى العديد

صادراتنا، ولكن أيضاً من خلال التصنيع فى البلدان الأفريقية والخليجية، أو عبر التواجد عن طريق مراكز طبية ببعض البلدان، وشرعنا خلال السنوات الماضية فى التواجد بمنطقة الخليج من خلال إنشاء مصنع فى المملكة العربية السعودية بتكلفة استثمارية تصل إلى ٢٠٠ مليون ريال سعودى، وتُسهم «جلوبال نابى» فى هذا المصنع بحصة ٤٠٪ بينما يتقاسم باقى الحصة شريك سعودى وآخر سورى؛ حيث تم الانتهاء من إنشاءات المصنع بالكامل، وتم التعاقد على الماكينات، ومن المقرر الانتهاء من كل الأعمال فى المصنع خلال العام الجارى ٢٠٢٢، وبدء الإنتاج فى ٢٠٢٣، حيث كان من المقرر الانتهاء من المصنع وتشغيله قبل هذا الموعد، لكن جائحة «كورونا» تسببت فى التأخير.

160

عدد مستحضراتنا التى تغطى كل المجموعات الدوائية

**نعمل على إنشاء مصنع فى
السعودية باستثمارات 200
مليون ريال.. وبدء الإنتاج 2023**



نعمل على تسجيل وتصنيع مثيل عقار «ميرك» و«فايزر» لعلاج «كورونا» للإسهام في مواجهة الجائحة

توفير الدواء للمريض المصرى بصرف النظر عن الربحية، و«جلوبال نابى» إحدى هذه الشركات التى تشارك فى كل الحملات القومية الصحية، مثلما حدث فى حملة فيروس (سى) التى نفخر بها جميعاً.

ونحن جزءٌ من المجتمع، ولا بُدَّ من القيام بدورنا؛ لذلك نُوجِّه ١٪ من إجمالى مبيعاتنا لدعم منظمات المجتمع المدنى ومبادرات أندية الروتارى وبيت الزكاة.. وغيرها من مؤسسات المجتمع المدنى، كما نركز على دعم القوافل الطبية بالمحافظات.

من البلدان الأفريقية، وهو ما يضمن تواجد أدويتنا بتلك البلدان؛ حيث نجحنا خلال فترة الربع الأخير من العام الماضى فى افتتاح المركز الطبى AFRI Egypt للرعاية الصحية بدولة أوغندا، الذى يحتوى على ٨ عيادات على أعلى مستوى.

ومن المقرر أن تشهد الفترة المقبلة توسُّع الشركة فى العديد من البلدان الأفريقية عبر إقامة مراكز طبية مماثلة فى بوركينافاسو وتنزانيا.

ما حجم صادرات «جلوبال نابى» وعدد البلدان التى تصدرون إليها؟

صادراتنا من الأدوية لا تمثل سوى ٥٪ من حجم مبيعاتنا، ونسعى إلى زيادة هذا الرقم بشكل جيد خلال السنوات المقبلة من خلال التوسُّع الإقليمى الذى تحدَّثنا عنه وزيادة حصتنا بالأسواق التى نتواجد بها.

وأسهمت جائحة «كورونا» على مدار الفترة الماضية فى دخولنا العديد من الأسواق الجديدة؛ حيث تمكَّنَّا من تصدير مثيل عقار «ريمديسيفير» لعلاج «كورونا» إلى نحو ٢٤ دولة، بعضها بدون اشتراط تسجيلنا فيها، وهو ما أسهم فى زيادة معرفتنا بهذه الأسواق، وزاد أيضاً من ثقة هذه الدول بمنتجاتنا.

نجحتم فى تسجيل مثيل عقار «ريمديسيفير» فهل ستشهد الفترة المقبلة تسجيل الأدوية الحديثة لعلاج «كورونا»؟

كما ذكرت هدفنا الأساس هو توفير الدواء لتلبية احتياجات المريض والسوق، ونمتلك القدرات الكافية لتحقيق ذلك، ونعمل بالفعل على تسجيل وتصنيع مثيل عقارى «فايزر» و«ميرك» لعلاج «كورونا»، وأتوقع أن تكون البداية بتصنيع عقار «ميرك» خلال يناير ٢٠٢٢، على أن يعقبه بنحو ثلاثة أشهر تصنيع مثيل عقار «فايزر».

شركة «رامكو» التابعة لكم تم اسناد استيراد أدوية الضمور العضلى إليها.. ماذا تم فى هذا الأمر؟

هناك بعض الأدوية التى يصعب تصنيعها محلياً، فنحرص على توافرها للمريض المصرى عبر الاستيراد، كما حدث فى توفير العلاج لمصابى الضمور العضلى من الأطفال فوق سن العامين ضمن مبادرة الرئيس عبدالفتاح السيسى لعلاج مصابى الضمور العضلى، وتجاوبت شركة «بيوجين» معنا بشكل كبير، وأعطت سعراً غير موجود فى العالم، وبالفعل وصلت أول شحنة من دواء الضمور العضلى الذى يُعدُّ الأعلى فى العالم.

أخيراً.. ماذا عن ملف المسؤولية الاجتماعية؟

كما ذكرت وأكرر.. هناك شركات مصرية هدفها الرئيس



تضع شركة نوفو نورديسك «خدمة المريض» على رأس أولوياتها داخل سوق الدواء المصرية، عبر توفير جميع الأدوية الآمنة والفعّالة له، في أربعة علاجات رئيسة تتمثل في أدوية علاج السكري والسمنة والهييموفيليا واضطرابات هرمون النمو، ضمن استراتيجية متكاملة تهدف دائماً إلى تقديم أفضل الخيارات للمريض، وتوفير الدعم اللازم والتوعية بمخاطر تلك الأمراض وتوفير الحلول لمواجهتها. وقال الدكتور أيمن سعد حسن، رئيس مجلس الإدارة، مدير عام شركة «نوفو نورديسك مصر»، إن «نوفو نورديسك» تستهدف استثمار ٧٠ مليون جنيه في دعم مرضى السكري خلال عام ٢٠٢٢، من خلال توفير أقلام الأنسولين مجاناً للمرضى التابعين للهيئة العامة للتأمين الصحي، مؤكداً أن كفاءة الخدمات التي تقدمها الشركة ومعدلات نموها تعود إلى العاملين فيها الذين يمثلون رأسمالها الحقيقي القادر على تحقيق الربحية والنمو؛ لذا توليهم «نوفو» اهتماماً كبيراً، وتعمل دائماً على تدريبهم وتطويرهم لرفع كفاءتهم.

الدكتور أيمن سعد حسن رئيس مجلس الإدارة ومدير عام الشركة في مصر:

«نوفو نورديسك» تضع خدمة المريض المصري وتوفير الأدوية الآمنة والفعّالة على رأس أولوياتها

«نوفو نورديسك» شركة عالمية رائدة فى مجال علاجات مرض السكرى تأسست عام ١٩٢٣؛ حيث تستحوذ على ٥٠% من إنتاج الأنسولين عالمياً، وتوفّر مستحضراتها فى نحو ١٦٩ دولة، وتمتلك نحو ١٠ مراكز بحث وتطوير فى خمسة بلدان هى: الدنمارك، الصين، الهند، المملكة المتحدة، والولايات المتحدة؛ حيث تُخصّص أكثر من مليار دولار للبحث والتطوير، كما تمتلك ١٦ موقعا للإنتاج فى ٩ دول، هى: الجزائر، البرازيل، الصين، الدنمارك، فرنسا، اليابان، روسيا، المملكة المتحدة، والولايات المتحدة.



novo nordisk

أدوية السكرى والسمنة والهيپوفيليا واضطرابات هرمون النمو.. أربعة علاجات رئيسة تُوفّرها للسوق

النظام الغذائى والتمارين الرياضية، ويمكن استخدامه بمفرده أو بجانب بعض الأدوية الأخرى التى تعمل على ضبط نسبة السكر فى الدم.

ويساعد العقار الذى يؤخذ مرة واحدة أسبوعياً بشكل ملحوظ فى خفض نسبة السكر فى الدم، فضلاً عن انخفاض وزن الجسم، وتقليل خطر الإصابة بأمراض القلب والأوعية الدموية؛ مثل السكتة الدماغية والنوبات القلبية، وثق بأن العقار سيساعد فى تلبية الاحتياجات الحقيقية للمرضى الذين يعانون من هذا المرض الخطير.

وما الذى قدّمته الشركة للتوعية بمكافحة السمنة؛ كونها أصبحت مرضاً يُسبب أعباء مالية كبيرة ويجب التعامل معه ومواجهته؟

تم تحديد تكلفة السمنة فى مصر من خلال دراسة نشرت فى مجلة «فرونترز» الطبية، تؤكد أن السمنة تُسبب عبئاً اقتصادياً بحوالى ٥٠ مليار جنيه سنوياً، وهو ما يتطلب مواجهتها للحد من تلك التكلفة الضخمة التى تتحمّلها الدولة؛ حيث أطلقنا حملة توعية قومية فى وسائل الإعلام كافة حول عبء السمنة وأثرها على نمط حياة المصابين بها، إضافة إلى حملات توعية فى النوادى ومراكز التسوق والجامعات.. وغيرها من الأماكن المزدهمة، التى قمنا خلالها بقياس مؤشر كتلة الجسم لدى أكثر من ٢٠ ألف شخص، وتم تثقيفهم حول مخاطر السمنة، كما قمنا بدعم تعليم واعتماد ١٠٠٠ من مقدّمى الرعاية الصحية فى مصر من خلال شهادة «سكوب»، وهى أعلى شهادة مرخّصة من الاتحاد العالمى للسمنة، إلى جانب تنظيمنا القمة العلمية المصرية الأولى للسمنة، التى ناقشت كل

تستحوذون على الحصة الأكبر عالمياً فى علاج السكرى.. ماذا تقدّم «نوفو نورديسك» لمرضى السكرى فى مصر؟

مرضى السكرى فى مصر على رأس أولوياتنا، ونحرص دائماً على توفير أحدث العلاجات الخاصة بالسكرى فى نفس التوقيت الذى يُسمح فيه بتداولها فى الأسواق الخارجية؛ حيث وفرنا «أنسولين» طويل المفعول يُستخدم لعلاج مرض السكرى، وتم توفيره فى منظومة التأمين الصحى، كما ندعم أكثر من ١٥٠ ألف مريض سنوياً لتترك استخدام «السرِنجة» واستخدام قلم الحقن (نوفوبن) بالمجان؛ من أجل سهولة الاستخدام وتحسين صحتهم.

وما حجم استثمارات «نوفو نورديسك» فى دعم مريض السكرى المصرى سنوياً؟

اهتمامنا الرئيس فى سوق الدواء المصرى هو خدمة المريض، وتوفير كل الأدوية الآمنة والفعّالة له؛ حيث استثمرنا نحو ٦٠ مليون جنيه فى دعم مرضى السكرى فى مصر خلال عام ٢٠٢١ مقابل ٥٠ مليون جنيه فى ٢٠٢٠، ونستهدف زيادة تلك الاستثمارات بنسبة ٢٠% خلال العام الجارى ٢٠٢٢.

وما الأوجه التى تنفّق فيها تلك الاستثمارات؟

هذه الاستثمارات تنفّق على توفير أقلام الأنسولين لعلاج السكرى، التى يتم توزيعها مجاناً على المرضى التابعين للهيئة العامة للتأمين الصحى، إضافة إلى تطوير مراكز رعاية مرضى السكرى على مستوى الجمهورية وتأهيلها؛ للإسهام فى الكشف المبكر عن هذا المرض والتوعية بمخاطره وكيفية الوقاية منه للحد من انتشاره، كما تُوجّه تلك الاستثمارات أيضاً للإنفاق على برامج لتدريب شباب الأطباء والصيادلة على كل ما يتعلق بمرضى السكرى؛ من أسباب وأعراض ومضاعفات وتشخيص دقيق، إلى جانب توفير جميع برامج التوعية بقواعد التعامل السليمة مع مرضى السكرى تجنباً لمضاعفاته.

وما أبرز العلاجات التى طرحتموها مؤخراً لعلاج مرضى السكرى فى مصر؟

نجنحنا فى إطلاق عقار جديد فى مصر يُستخدم مرة واحدة أسبوعياً، وهو لعلاج مرض السكرى من النوع الثانى، إلى جانب



1000

طبيب دعمناهم
للحصول على شهادة
من الاتحاد العالمى
للسمنة

لنتائج مسح حملة «١٠٠ مليون صحة» تبين أن نسبة السمنة والسمنة المفرطة وزيادة الوزن يُمصر تصل إلى ٧٥٪، في حين أن النسب العالمية أقل من ذلك بكثير.

وما الدور الذى تقدمه شركة «نوفو نورديسك» لدعم مرضى الهيموفيليا؟

«الهيموفيليا» هو اضطراب وراثى نادر، ناجم عن نقص أو غياب أحد عوامل التجلط فى الدم، ونولى مواجهته فى مصر أهمية كبيرة؛ حيث أنشأت «نوفو نورديسك» أول مركز لعلاج ورعاية مرضى الهيموفيليا فى مصر؛ للتعامل معهم طبقاً لأحدث الأساليب العلمية والعلاجية المطبقة على مستوى العالم، إلى جانب العمل على تطوير عيادات الهيموفيليا القائمة، كما أعدنا العديد من البرامج لأطباء الهيموفيليا، وأحد تلك البرامج يُتيح قضاء الطبيب مدةً زمنيةً فى أحد مراكز الهيموفيليا فى المملكة المتحدة أو بلجيكا؛ لرفع مهاراته فى علاج مرضى الهيموفيليا، كما نعدُّ برنامجاً آخر يحاضر خبير دولى فى الهيموفيليا، وتنظيم جولة له فى مراكز الهيموفيليا المحلية؛ لإكساب الأطباء المصريين خبرته فى التعامل مع هذا المرض.

وماذا عن دوركم فى مواجهة أزمة نقص هرمون النمو؟

نتعاون مع هيئة التأمين الصحى فى العديد من حملات مكافحة التقزم؛ من أجل الإسهام فى رفع الوعى باضطراب هرمون النمو، وزيادة معدّل تشخيص قصر القامة، كما نقوم بتسهيل تقديم العديد من الدورات التعليمية للأطباء على مستوى الجمهورية؛ لتقديم كل ما هو جديد فى هذا الإطار. **ما حجم مبيعاتكم فى مصر بنهاية عام ٢٠٢١؟ وما مستهدفاتكم للعام الجارى؟**

اهتمامنا الأول هو تقديم الأفضل للمريض المصرى؛ لتقليل المعاناة قدر الإمكان، ونؤمن بأن النتائج تتحقق تلقائياً من خلال المصداقية والاهتمام بالمريض المصرى، وشاهدنا معدلات نمو جيدة فى سوق الدواء المصرى خلال العام الماضى؛ لتتجاوز المبيعات نحو ١,١٥٠ مليار جنيه بنسبة نمو تتخطى معدلات نمو السوق، ونتوقع خلال العام الجارى معدلات نمو تصل إلى ٢٠٪، كما نستهدف طرح ٣ مستحضرات جديدة خلال عام ٢٠٢٢.



2

مليار يورو حجم إنفاق «نوفو نورديسك» على البحث والتطوير سنوياً

القضايا المتعلقة والمرتبطة بالسمنة، ولا تتوانى «نوفو نورديسك» فى دعم جميع الجمعيات الطبية المتعلقة بالسمنة ومرض السكرى من خلال المشاركة فى أنشطتها بمحتوى علمى للغاية، وتوفير أحدث البيانات السريرية حول منتجات «نوفو نورديسك» الحالية والمستقبلية.

وماذا عن أبرز العقاقير التى طرحتها «نوفو نورديسك» فى مصر لمواجهة السمنة؟

نجحنا خلال العام الماضى ٢٠٢١، وتحديداً فى شهر مارس، فى إطلاق عقار بالسوق المصرية لعلاج أمراض السمنة والوزن الزائد، بما يُعدُّ فرصة جديدة لكل الذين يعانون من زيادة الوزن، وما يترتب عليها من أمراض؛ مثل القلب والسكر وارتفاع ضغط الدم والكوليسترول. ويأتى إطلاق «نوفو نورديسك مصر» للدواء الجديد بالتوازي مع توجه الدولة المصرية وحملتها القومية (١٠٠ مليون صحة) للقضاء على السمنة والأنيميا والتقزم؛ فوفقاً



نستهدف استثمار أكثر من 70 مليون جنيه فى دعم مرضى السكرى العام الجارى

العاملون فى «نوفو نورديسك» هم رأسمالها الحقيقى القادر على تحقيق الربحية والنمو

قبل الماضى ٢٠٢٠، وهو ذروة جائحة «كورونا»؛ بفضل معدلات النمو والأداء الجيد للشركة فى السوق المصرية، إضافة إلى ترقية ١٥٪ على الأقل من العاملين على كل المستويات، ولدينا نظم ولوائح وقوانين يتم العمل بها، وملتزمون تماماً بها، ونقيس رضا العاملين عن بيئة العمل دورياً.

ما حجم إنفاقكم على تدريب العاملين بالشركة وتطويرهم سنوياً؟

التدريب والتطوير أحد الملفات التي نوليها اهتماماً كبيراً؛ حيث نعمل على تدريب العاملين داخلياً بالشركة، من خلال «نوفو أكاديمى للتدريب والتعليم»؛ من أجل الإسهام فى تنمية ورفع مستوى العاملين، ولا يقل حجم الإنفاق السنوى على العاملين عن ٥ ملايين جنيه.. نؤمن بأن القوى البشرية هم سبب أى نجاح، وهم رأسمال «نوفو نورديسك» الحقيقى؛ لذلك نعمل على رفع مستوى زملائنا دائماً.

وماذا عن المعايير الأخلاقية فى العمل للحفاظ على صحة المريض والبيئة التي تعملون فيها؟

هذا الملف فى غاية الأهمية، ليس فقط فى «نوفو نورديسك مصر»، وإنما من خلال «الشركة الأم»، التي تضع أعلى المعايير الأخلاقية فى ممارسة العمل، وهدفنا الأساس هو تقديم دواء آمن وفعال للحفاظ على صحة المواطنين، كما نعمل جاهدين للحفاظ على البيئة، والإسهام فى خفض معدلات الانبعاثات من ثانى أكسيد الكربون، و«الشركة الأم» توجه دائماً بذلك، وتدفع الموظفين نحو استخدام المعدات التي تقلل الانبعاثات، وكذا فى كل الأدوات المستخدمة فى حياتهم الشخصية.

د. أيمن.. ما حصة «نوفو نورديسك» من إنتاج الأنسولين عالمياً وقيمة الإنفاق على البحث والتطوير؟

«نوفو نورديسك» تستحوذ على أكثر من ٥٠٪ من إنتاج الأنسولين لعلاج السكرى عالمياً، ويدعمها فى ذلك التواجد فى أكثر من ١٧٠ دولة حول العالم، إضافة إلى استثمارها أكثر من مليار يورو سنوياً على الأبحاث والتطوير؛ من أجل إحداث نقلات نوعية متطورة فى علاج السكرى سنوياً، كما تأتى شركة «نوفو نورديسك» فى مركز متقدم بين قائمة شركات الأدوية، من حيث القيمة على مستوى العالم، وهذا يضع مسؤولية كبرى ومهمة على عاتق الشركة للاستمرار فى توفير أحسن الابتكارات والخدمات وأفضلها للمرضى.



كيف تديرون ملف القوى البشرية بالشركة؟ وكيف تعاملتُم معها منذ بدء جائحة كورونا؟

هنا أفضل مشاركة مدير القوى البشرية فى «نوفو نورديسك» المهندس أحمد وفا.

المهندس أحمد وفا.. هل من الممكن أن تعطينا فكرة عن هذا الموضوع؟

الحقيقة أن القوى البشرية على رأس أولويات الشركة، وتعدُّهم رأسمالها الحقيقى؛ لذا نعمل طول الوقت على توفير أفضل بيئة عمل داخل السوق تتوافق مع المعايير العالمية، وهو ما ينعكس إيجاباً على نتائج الشركة ونموها وربحياتها.

ومنذ بداية جائحة «كورونا» تعاملنا مع هذا الملف بجديّة وسرعة وحذر كبير؛ من أجل حماية العاملين فى الشركة وعدم تعرُّضهم للمخاطر؛ حيث قسّمنا فترات العمل بين العاملين وحفّضنا ساعات العمل، إلى جانب إعداد دورات توعية حول «كوفيد-١٩»، ووفّرنا أدوات الحماية بشكل كامل؛ من كحول وكمامات.. وغيرهما، سواء فى المنزل أو أماكن العمل.

كم عاملاً فى الشركة؟ وهل انخفض عدد العاملين أثناء الجائحة أو على الأقل فى عامها الأول؟

يعمل فى «نوفو نورديسك» أكثر من ٢٠٠ كادر على المستويات الوظيفية كافة، وتعد الشركة من أكثر الشركات جذباً للعمل، ونقيس ذلك بفرص العمل التي نطرحها وعدد المتقدمين إليها، إضافة إلى المدد الزمنية لبقاء العاملين فى الشركة؛ حيث لا يتعدى تغيير الموظفين نسبة ٤٪ سنوياً، ويكون ذلك التغيير إمّا للحصول على فرصة ترقٍ وإمّا للعمل والدراسة خارج مصر. ودعنى أؤكد هنا أن أعلى معدّل توظيف بالشركة تم أثناء العام



الدكتور عمرو مرسى العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة:

«راميدا» بين الشركات الـ10 الأعلى مبيعاً في سوق الدواء المصرية خلال 3 سنوات.. ومنفتحون على دراسة جميع فرص الاستثمار

تتبنى شركة «راميدا» للأدوية استراتيجية طموحة تستهدف من خلالها أن تصبح بين أعلى ١٠ شركات أدوية مبيعاً في سوق الدواء المصرية في فترة تتراوح بين ٣ و٥ سنوات على أقصى تقدير؛ حيث تستهدف «راميدا» طرح من ٨ إلى ١٠ أصناف دوائية سنوياً، إلى جانب زيادة حجم صادراتها إلى ١٢٠ مليون جنيه العام الجارى. وقال الدكتور عمرو مرسى، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة «راميدا» للأدوية، إن خطط الشركة التوسعية تستهدف دراسة جميع الفرص الاستثمارية المميزة، سواء من خلال الاستحواذ على شركات دواء قائمة أو من خلال شراء مستحضرات دوائية متميزة تُحقق مبيعات جيدة وقيمة مضافة للمريض المصرى.



«راميدا للأدوية» شركة رائدة فى قطاع الأدوية تنتج مجموعة متكاملة من المستحضرات الدوائية فائقة الجودة تُغطّي مختلف القطاعات العلاجية. وتركز «راميدا» بصفة خاصة على 6 مجموعات دوائية، تشمل المضادات الحيوية، وأدوية علاج الجهاز الهضمي، وأدوية علاج أمراض الجهاز البولي والتناسلي، وأدوية علاج القلب والأوعية الدموية، وأدوية علاج الجهاز العصبي، وأدوية مضادات التجلط. وتمتلك «راميدا» 3 مصانع، و20 خط إنتاج رئيساً.



وما الأسباب التى مكنتكم من أن يكون لكم الأسبقية فى تسجيل مثل تلك الأدوية؟

هذا يؤكد نجاح «راميدا» فى تنويع محفظة أدويتها بمختلف القطاعات، كما يؤكد امتلاكنا فريق عمل لديه رؤية واستراتيجية وقدرة على استشراف المستقبل، وهو ما انعكس على معدلات نمو الشركة خلال السنوات الأخيرة؛ فرغم ما تعرضت له السوق فإن «راميدا» ظلت بين أفضل شركات الأدوية نمواً فى السوق المصرية؛ لتحقيق ثالث أعلى نسبة نمو تراكمى خلال السنوات الثلاث الماضية، وصلت إلى 26% مقارنة بنسبة نمو 10% لسوق الدواء المصرى، بما يؤكد قوة «راميدا» وفريق عملها.

وماذا عن خطط «راميدا» ومستهدفاتها المستقبلية؟

نمتلك استراتيجية طموحة مرنة نستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية، والاستحواذ على حصة جيدة من هذه السوق المهمة؛ حيث نستهدف أن نصبح ضمن قائمة الشركات العشر الأعلى مبيعاً فى مصر خلال مدة تتراوح بين 3 و5 سنوات، ویدعمنا فى ذلك طرح من 8 إلى 10 مستحضرات جديدة سنوياً، بجانب ما نمتلكه من مستحضرات متنوعة تصل لنحو 80 مستحضراً.

وما محاور هذه الاستراتيجية؟

ندرس كل فرص التوسع داخل السوق المصرية، سواء من خلال شراء مستحضرات واعدة، ونمتلك حصة جيدة من السوق فى مجموعات دوائية حيوية؛ حيث اشترينا منتصف 2021 مستحضراً دوائياً ينتمى إلى العقاقير المضادة للجلطات، أو من خلال الاستحواذ على شركات قائمة خلال المرحلة المقبلة، وقد تقدمنا للاستحواذ على شركة «جلاكسو سميثكلين مصر» خلال 2021 مما يؤكد قدراتنا المالية، من خلال شركاء ومستثمرين، ورؤيتنا نحو التوسع فى السوق، وأؤكد مجدداً أن هدفنا الأسمى هو الإسهام فى إنقاذ حياة المرضى من خلال توفير الدواء الآمن والفعال وبأسعار تنافسية.

كيف تُقيّم سوق الدواء المصرية خلال العام الماضى 2021؟

السوق تأثرت بقوة بجائحة «كورونا» مثل كل القطاعات الاقتصادية، ويمكن أن نرى ذلك بوضوح فى معدلات النمو التى تحققت خلال عام 2021؛ فهى لم تتجاوز 4%، وفى 2021 بلغت نحو 6% حتى شهر نوفمبر، وهى أرقام ضئيلة مقارنة بقدرات سوق الدواء المصرية التى تمتلك مقومات كبيرة للنمو، ونتمنى أن تعكس هذه المقومات على السوق خلال 2022.

بعض الناس يرى أن جائحة «كورونا» مثلت فرصاً إضافية لشركات الأدوية.. كيف تعاملت «راميدا» مع ذلك؟

«راميدا» كانت أول شركة فى مصر تُقدّم مثل العقار اليابانى «أفيجان» لعلاج مصابى «كورونا»؛ حيث كان لنا السبق فى تسجيله منذ عام 2014، وهو ما أسهم فى توفيره بشكل كبير فى بروتوكولات العلاج منذ بداية الجائحة، كما تميّزنا بتقديم مثل عقار «ريمديسفير» فى شكلين دوائيين مختلفين (بودرة، وسائل)، فى حين قدّمته مختلف شركات الأدوية فى مصر فى شكله السائل فقط، وهو ما أضاف ميزة تنافسية لعقار «راميدا»؛ حيث إن «البودرة» تميّز بسهولة التخزين والتصدير. وهنا لا بد أن نؤكد أننا نؤمن تماماً بمسئولية شركات الأدوية فى إنقاذ حياة الناس، وهو هدفنا الأسمى والأساس فى «راميدا» التى تنظر دائماً إلى مصلحة المريض قبل النظر إلى الربحية.

حققنا ثالث أعلى نسبة نمو تراكمى فى سوق الدواء خلال السنوات الثلاث الماضية بنسبة 26%



مستحضرات جديدة نستهدف طرحها سنوياً



نستهدف تصدير أدوية «راميدا» إلى السعودية والإمارات.. ونملك خطة لاقتحام أسواق الخليج السنوات المقبلة

وهل هناك نية لإضافة خطوط إنتاج جديدة لمصنع «راميدا» خلال العام الجاري؟

المصنع يمتلك قدرات عالية جداً؛ حيث تم إنشاؤه وفقاً لأحدث المواصفات العالمية، وباستخدام ماكينات متقدمة لإنتاج الأدوية المختلفة، مما يسهم في زيادة حجم الإنتاج وتخفيض التكلفة.

ولماذا لم تخض «راميدا» تجربة إنتاج أحد لقاحات كورونا في ظل الطلب العالمي عليه على غرار تصنيع الأدوية؟

نحن جاهزون تماماً لإنتاج لقاح «سينوفارم» الصيني المضاد لفيروس «كورونا»، وزار مصنعنا مسئولو الشركة الصينية، وأكدوا صلاحيته لإنتاج اللقاح، واعتمدوه بشكل نهائي، وتقدمنا بطلب لهيئة الدواء لبدء مراحل الإنتاج، لكن الدولة حتى الآن لم تسمح للقطاع الخاص بتصنيع لقاحات «كورونا».

هل هناك نية لتصنيع مثيل عقار «ميرك» أو «فايزر» لعلاج «كورونا»؟

العالم يتحدث الآن عن عقارين لعلاج فيروس «كورونا»، أحدهما طوّرت شركة «ميرك»، والآخر طوّرت «فايزر»، ونحن قمنا بالفعل بتسجيل مثيل عقار ميرك (مولنوبيرافير) لدى هيئة الدواء المصرية.

كم يبلغ حجم صادرات «راميدا»؟ وما أبرز الأسواق التي تصدر إليها؟

نحن نُصدّر إلى 6 دول منها اليمن وليبيا والسودان والعراق، بصادرات تُقدّر بنحو 100 مليون جنيه، وهو ما يعادل أكثر من 10٪ من إجمالي مبيعاتنا، ونستهدف زيادة هذا الرقم إلى 120 مليوناً خلال 2022، كما نستهدف فتح أسواق جديدة في دول الخليج، منها البحرين والإمارات والكويت، إضافة إلى بلدان الأردن ومولدوفا وباكستان.

وما خططكم للتواجد في الخليج؟ وهل تفكرون في إنشاء مصنع لشركة «راميدا» في أي من هذه الدول؟

ندرس تصنيع أدوية «راميدا» في مصانع سعودية وإماراتية؛ لتسهيل تواجدها في الخليج، لكننا لا نفكر في إنشاء مصنع؛ فالسوق المصرية لا تزال هي الأكثر جذباً للاستثمار بالمنطقة، والعاقد على رأس المال هو الأعلى؛ حيث يتراوح بين 15 و20٪، بجانب أن الاقتصاد المصري أحد الاقتصادات القليلة التي حققت نمواً رغم «كورونا»، وكذلك

استراتيجية الدولة المصرية تهدف لجذب استثمارات عربية وأجنبية، وتعمل على تسهيل كافة الإجراءات لهم، بما يؤكد أن السوق سوف تحقق معدلات نمو أعلى خلال السنوات المقبلة.

هناك توقعات كبيرة بارتفاع معدل التضخم عالمياً.. كيف تنظرون لذلك؟

جميع المعطيات تؤكد ارتفاع معدل التضخم عالمياً؛ فأسعار المواد الخام سواء القادمة من الصين أو الهند سوف تزداد بنسبة 30٪ تقريباً، ولذلك اتخذنا إجراءات سريعة وتعاقدنا على كميات من المواد الخام، لكن حتماً تكلفة الإنتاج سوف تزداد نتيجة ارتفاع رسوم الشحن وأسعار مواد التغليف وغيرها، ولا بد أن تتفاعل هيئة الدواء المصرية مع هذا التضخم العالمي المؤكد حدوثه، ولا بد من إعادة النظر في أسعار الأدوية وفقاً للتكلفة الجديدة، وإلا ستعرض السوق والشركات لخسائر كبيرة.

في النهاية كيف ترى أداء هيئة الدواء المصرية؟ وما المطلوب منها خلال الفترة المقبلة

للهوض بصناعة الدواء في مصر؟

الدكتور تامر عصام، رئيس هيئة الدواء المصرية، يتعاون بشكل كبير مع الشركات، ويستمع لمطالبها للهوض بالصناعة وقطاع الأدوية في مصر، وبالفعل اتخذ العديد من القرارات التي من شأنها تطوير السوق، وزيادة معدلات نموها، وجعلها أكثر جذباً للاستثمار، وزيادة الصادرات وتسريع إجراءات التسجيل، لكننا لا نزال نستغرق وقتاً أطول من المطلوب، وأتمنى ألا يزيد وقت تسجيل الأدوية على 24 شهراً.

120

مليون جنيه
حجم صادراتنا
في 2021



"هدفنا الجودة"
من أجل صحة أفضل للجميع



ramedia

Quality For All

تتبنى شركة «باير» للأدوية استراتيجية تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية خلال عامي ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣، وفقاً لخطة طموحة تعتمد على أربعة محاور رئيسية، يتمثل أبرزها في طرح أربعة أدوية مبتكرة تلبي احتياجات مرضى السكري والهييموفيليا وسرطان البروستاتا، وتحقق قيمة إضافية لمنظومة الرعاية الصحية في مصر.

وقال الدكتور سامر لزيق، المدير العام لشركة «باير مصر»، رئيس المنطقة التجارية قسم الأدوية، إن «باير» نجحت في مضاعفة حجم مبيعاتها في سوق الدواء المصرية خلال السنوات الثلاث الماضية؛ لتصل إلى ١,٣ مليار جنيه خلال الفترة من نوفمبر ٢٠٢٠ إلى أكتوبر ٢٠٢١ وبنسبة نمو تجاوزت الخمسين في المائة، كما نسعى إلى الإسهام في توطيد صناعة الدواء المصرية من خلال تصنيع ستة أدوية للشركة في مصر خلال العام الجاري.



الدكتور سامر لزيق المدير العام لشركة «باير مصر»:

**«باير» تتبنى استراتيجية بناءة في مصر
ترتكز على 4 محاور رئيسية أهمها تلبية
احتياجات المريض المصري**

شركة باير العالمية للأدوية تأسست عام ١٨٦٣، لتصبح إحدى أكبر شركات الأدوية في العالم، ويقع مقرها الرئيس في مدينة ليفركوزن بألمانيا. وتنقسم «باير» إلى عدة قطاعات تتمثل في: «صناعة الدواء وصحة المستهلك وصحة الحيوان، والكيمويات الزراعية والبذور»، وتتواجد باير في الشرق الأوسط منذ أواخر ثمانينيات القرن التاسع عشر.



نستهدف طرح العديد من الأدوية المبتكرة التي تحقق قيمة إضافية للمريض المصري خلال الثلاث سنوات المقبلة مما يؤدي لمضاعفة حجم مبيعاتنا

٢٠٢٤، وهو رقم جيد وجاذب للمستثمرين الذين يبحثون عن سوق واعدة تمتلك فرصاً حقيقية للنمو، وكما أكدت فسوق الدواء المصرية إحدى أهم الأسواق في المنطقة؛ فمصر تشهد حالة تحول كبير وجذري في ظل المبادرات الرئاسية وبدء تنفيذ التأمين الصحي الشامل الذي سيغطي جميع محافظات مصر بشكل كامل عام ٢٠٢٠، بما يزيد من هذه الفرص أمام شركات الأدوية ويرفع من مستوى الرعاية الصحية المقدمة للمواطن.

ما مستهدفات «باير» لطرح مستحضرات دوائية جديدة في السوق المصرية العام الجاري؟

تحرص «باير» دائماً على طرح كل الأدوية الحديثة والمبتكرة التي تحقق قيمة مضافة داخل السوق المصرية، ومن المقرر أن نقوم خلال عامي ٢٠٢٢ و٢٠٢٣ بطرح أربعة أصناف دوائية تسهم في مواجهة المرض وتقلل فترة العلاج، وكذلك الآثار الجانبية للعلاج مما ينعكس على خفض تكلفة الرعاية الصحية وتطورها في مصر.

وما القطاعات التي تستهدفها هذه الأدوية الأربعة الجديدة؟ وإلى أين وصلت مراحل التسجيل؟

وفقاً للمبادرة الرئاسية فإن الأرقام توضح أن ما بين ٤٠ و٥٠ في المائة من المصريين يعانون من أمراض غير سارية، ولذلك تركز «باير» على توفير مستحضرات دوائية مبتكرة لتسهيل حياة هؤلاء المرضى؛ فالأدوية الأربعة التي سيتم طرحها تقدم فائدة إضافية تتمثل في التخفيف من الآثار الجانبية التي تسببها الأدوية الحالية، أو زيادة الفاعلية، بما يقلل تكلفة الرعاية الصحية بشكل عام.

بداية.. ما أبرز محاور استراتيجية عمل شركة «باير» للأدوية في مصر خلال الفترة المقبلة؟

«باير» تنظر للسوق المصرية باعتبارها واحدة من أهم الأسواق في المنطقة؛ لما تمتلكه من فرص نمو واعدة وقدرة شرائية حقيقية تزيد على ١٠٠ مليون مواطن، ومنظومة صحية متكاملة، وهدفنا الرئيس في «باير» هو توفير الأدوية المبتكرة والفعالة والآمنة.

وتعتمد استراتيجيتنا في سوق الدواء المصرية على أربعة محاور رئيسية، يتمثل أولها في العمل على طرح أدوية جديدة ذات قيمة إضافية حقيقية، وثانيها: التوازن في مبيعاتنا بين سوق الصيدليات والمستشفيات؛ لتلبية احتياجات المجتمع بشكل كامل، بينما يتمثل المحور الثالث في العمل على تحقيق الاستدامة والشراكة مع الجهات الحكومية المنظمة لقطاع الرعاية الصحية والأدوية في مصر؛ مثل وزارة الصحة وهيئة الدواء والشراء الموحد، إضافة إلى هيئة التأمين الصحي.

في حين يتمثل المحور الرابع في زيادة حجم التعاون مع الجمعيات المتخصصة في قطاع الصحة؛ لرفع مستوى الوعي الدوائي لدى الطبيب والصيدلي والمواطن من خلال تنظيم حملات توعية ودورات تدريبية متخصصة للأطباء والصيدلانية على أحدث النظم الدوائية في العالم؛ حيث يمثلون حائط الصد الرئيس في مواجهة الأمراض ورفع مستوى الصحة في المجتمع، ولذلك لا بد من المساهمة في رفع مهاراتهم وتدريبهم بشكل منتظم.

ما حجم مبيعات «باير» في السوق المصرية ومعدلات نموها خلال ٢٠٢١ والمستهدف لها العام الجاري؟

نجحت شركة «باير» في تحقيق نتائج بيعية جيدة خلال السنوات الثلاث الماضية، التي تضاعف على إثرها إجمالي مبيعاتها ليصل إلى ما يقرب من ١,٣ مليار جنيه بنهاية ٢٠٢١، وبنسبة نمو تجاوزت الخمسين في المائة، مقارنة بمبيعات ٢٠٢٠، ونستهدف مضاعفة حجم مبيعاتنا خلال السنوات الثلاث المقبلة؛ تماشياً مع خططنا التوسعية في مصر الفترة المقبلة، ودعني أؤكد أن أسعار أدوية «باير» في مصر تعتبر من أقل الأسعار مقارنة بأى من البلدان التي تتواجد «باير» فيها حول العالم.

وما معدلات النمو المتوقعة لسوق الدواء المصرية خلال ٢٠٢٢؟

الأبحاث المتخصصة تتوقع نمو السوق بمعدل سنوي مركب يبلغ ١٢٪ بين عامي ٢٠١٩ و٢٠٢٤، ليصل إلى ١٢٨,٤ مليار جنيه بحلول عام



1.3

مليار جنيه حجم مبيعاتنا في الفترة من نوفمبر 2020 إلى أكتوبر 2021



نعتزم طرح 4 أدوية مبتكرة خلال عامين لمرضى السكري والهييموفيليا وسرطان البروستاتا وفشل القلب

تنظيم برنامج لتدريب أمهات مرضى الهييموفيليا على طريقة استخدام هذه الأدوية من خلال توفير ممرضة تذهب لتعليم هؤلاء الأمهات داخل منازلهن.

ولا يزال المستحضر الرابع المستهدف طرحه أمام لجنة براءة الاختراع للموافقة عليه، ومازلنا ننتظر الموافقة عليه، حيث لم نحصل على موافقة حتى الآن، رغم حصوله على براءة اختراع في أكثر من 80 دولة حول العالم، وآمل أن تكون سرعة المراجعة مطابقة للقوانين الجيدة المعمول بها بالفعل، وسيؤدي ذلك إلى تسريع توفير الأدوية المبتكرة الجديدة للمريض المصري، وأنا على تمام الثقة أن مصر قادرة على مواكبة التطورات الحالية في مجال حماية الملكية الفكرية لما له من أثر كبير على قدرة الشركات علي طرح مستحضراتها في نفس توقيت طرحها عالمياً.

لكن مرضى الهييموفيليا في مصر قليلون، بما يهدد أرباح هذا المستحضر؛ فكيف تنظرون لذلك، خاصة أن هناك أدوية أخرى في السوق المصرية لهذا الغرض؟

بالفعل مرضى الهييموفيليا لا يتجاوز عددهم في مصر 5 آلاف مريض، لكننا في «باير» لا ننظر إلى الربح فقط بقدر أهمية توفير الدواء للمريض؛ فهناك أدوية ربحيتها منخفضة جداً بسبب التسعير وقلة عدد المرضى، لكننا حريصون على وجودها وتوفيرها للمريض المصري، ودعم المنظومة الصحية.

وأول هذه الأدوية هو دواء لمرضى السكري من النوع الثاني؛ حيث تم تسجيله بالفعل لدى هيئة الدواء المصرية، وسوف يتم طرحه خلال الشهر الأول من العام ٢٠٢٢، حيث يقى المصابين بالسكري من خطر التليف الكلى الذي يهددهم بقوة مع الأدوية الحالية، خاصة مع استمرار تناول الدواء لفترات طويلة.

وماذا عن باقى الأدوية التى سيتم طرحها خلال

العام الجارى؟

من المقرر أيضاً أن نطرح دواءً لعلاج سرطان البروستاتا، ويتميز بأنه سيكون مطابق لمطابق لفعالية العلاجات القياسية الحالية وبسلامة محسنة، وهنا أود الإشارة إلى أن هذا المرض الخطير غالباً ما يتم اكتشافه متأخراً، بما يجعل العلاج أكثر صعوبة، ولذلك سوف تعمل «باير» على تنظيم حملات توعية كاملة للمرض للكشف المبكر عن الإصابة بسرطان البروستاتا، بالتعاون مع وزارة الصحة وجمعيات الأطباء المتخصصة في علاج هذا النوع من السرطان؛ لأن تشخيص المريض في وقت متأخر يجعل العلاج أصعب كثيراً،

وسنطرح أيضاً دواءً مبتكراً لعلاج مرضى الهييموفيليا، ويتميز عن غيره كونه يُستخدم حتى مرة واحدة أسبوعياً، وليس ثلاث مرات كما في الأدوية الشائعة، كما يمكن استخدامه في المنزل بدلاً من ضرورة التوجه للمستشفيات، بما يُقلل من معاناة المرضى بشكل كبير، وسوف يتم



6

**أدوية سيتم تصنيعها
في مصر العام
الجارى**



89%

من الدواء المستخدم
في مصر يُصنع محلياً

**أعدّ نفسي سفيراً
لمصر لدى الشركة الأم
في ألمانيا.. وأسعار
أدويتنا في مصر من بين الأقل
في البلدان التي نتواجد بها**

وماذا عن تدريب هؤلاء الموظفين؟

«باير» تدعم تدريب موظفيها بشكل كبير، من خلال تنظيم دورات تدريبية لم تتوقف رغم «كورونا»، لكننا أصبحنا نعتمد على التدريب عن بُعد عن طريق الإنترنت، كما تدعم «باير» كل موظفيها الراغبين في الحصول على شهادات علمية أو دورات تدريبية خارجية بحد أقصى 10 آلاف يورو، كل عامين؛ «مايعادل 180 ألف جنيه مصري»؛ لرفع خبراتهم في مختلف المجالات ولكل المستويات. في النهاية فإننا نعمل في مصر ليس بالمنظور التجاري البحت بل نعتبر أنفسنا شركاء لدعم وتمتية نجاح المنظومة الصحية.

أما فيما يتعلق بوجود أدوية بديلة فكما ذكرت نحن حريصون على تقديم قيمة إضافية؛ فهذا الدواء يُستخدم حتى مرة واحدة أسبوعياً، وكذلك يمكن استخدامه في المنزل بما يقلل معاناة الذهاب للمستشفيات، خاصة في ظل جائحة «كورونا» التي تزيد من فرص الإصابة بفيروس «كورونا».

دائماً ما نتحدث عن الابتكار.. كم تنفق «باير» على قطاع البحث والتطوير؟

الشركات متعدّدة الجنسيات تعمل كثيراً على البحث والتطوير، و«باير» تنفق عالمياً نحو 5 مليارات يورو سنوياً على هذا الملف، تمثل 18% من حجم إيراداتنا؛ فتقريباً كل 5 يورو تدخل إلى «باير» تنفق منها يورو واحداً على البحث والتطوير لتخفيف معاناة المرضى حول العالم.

ذكرت أيضاً حرص «باير» على تدريب الصيادلة وتوعية المجتمع؛ فما أبرز مبادراتكم في هذا المجال؟

لدينا العديد من المبادرات التي أطلقناها «باير» في هذا الشأن، وعلى سبيل المثال عقدنا شراكة مع هيئة التأمين الصحي التي تغطي 60% من المواطنين بمختلف المحافظات؛ لتدريب الصيادلة على تقديم أدوية الأورام بشكل دقيق وتحديد مصادر المعلومات الدقيقة، وتمتد هذه الشراكة لمدة 3 سنوات، وبدأنا بالفعل بدعم جهود الهيئة بتدريب أكثر من 50 صيدلياً يعملون بكل مراكز الأورام المختلفة المنتشرة بمحافظات الجمهورية، وسوف نواصل تدريبهم لصقل مهاراتهم بشكل أكثر احترافية؛ حتى يقوموا بدورهم في تدريب زملائهم بالمراكز التي يعملون بها.

مصر تسعى لتوطين صناعة الدواء؛ فكيف تدعم «باير» ذلك؟

أعتقد أن مصر عليها أن تفخر بما تقدمه في قطاع صناعة الدواء؛ فكل 100 عبوة دواء تُستخدم في مصر يتم تصنيع 89 عبوة منها محلياً، و«باير» بدورها سوف تبدأ تصنيع 6 مستحضرات لها في مصر، أحدها سيتم تصنيعه بشكل حصري وتصديره لكل دول العالم من مصر مدعوماً بشعار «صُنِعَ في مصر».

وأؤكد أن «باير» تنظر لمصر باعتبارها إحدى أهم الأسواق بالمنطقة، كما أعدّ نفسي سفيراً لمصر لدى الشركة الأم في ألمانيا، ونسعى دائماً لتقديم كل الدعم للمجتمع المصري والمنظومة الصحية.

ما عدد العاملين في «باير مصر» وكيف تعاملتم معهم في مواجهة «كورونا»؟

لدينا الآن أكثر من 200 موظف، جميعهم من المصريين، وهذا يساعد في فهم السوق كثيراً، وذلك مقابل 193 موظفاً خلال العام قبل الماضي، وهو ما يعني أننا قمنا بزيادة عدد العاملين خلال 2021 رغم جائحة «كورونا»، التي التزمنا فيها بكل التدابير الخاصة بمواجهة الجائحة منذ اللحظة الأولى لها.

وأود هنا التأكيد على أن 25% من العاملين معنا في مصر من السيدات في مختلف المراحل، ونستهدف الوصول بعدد العاملين من السيدات بالشركة إلى 50% خلال السنوات الثلاث المقبلة. ومنذ بداية جائحة «كورونا» لا تشترط إدارة «باير» الحضور لمقر الشركة، لكن يمكن العمل عن بُعد؛ من أجل المحافظة على العاملين في مواجهة «كورونا».



تستهدف شركة «ماش بريمير» للصناعات الدوائية إنشاء مصنع جديد للأدوية الحيوية «ماش تك»، تُقدَّر التكلفة الاستثمارية للمرحلة الأولى منه بنحو ٣٥٠ مليون جنيه، وعلى مساحة تصل إلى ٢٧ ألف متر، على أن تشمل المرحلة الثانية منطقة خاصة بإنتاج أدوية الهرمونات والأورام ومركزاً للأبحاث والتطوير. وقال الدكتور السيد الهنداوي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة، إن شركته تستهدف نمواً في حجم مبيعاتها خلال العام الجاري بنسبة ١٥٪، إضافة إلى الوصول بحجم صادراتها إلى ٢٥ مليون جنيه للأدوية و٥ ملايين جنيه لمستحضرات التجميل.

الدكتور السيد الهنداوي رئيس مجلس إدارة الشركة:

«ماش بريمير» تستهدف إنشاء
مصنع جديد للأدوية الحيوية بتكلفة
استثمارية 350 مليون جنيه

Mash Premiere

For Pharmaceutical Industry

«ماش بريمير» تأسست عام ١٩٨٦، وتمكّنت من أن تصبح إحدى أبرز شركات الأدوية الرائدة في السوق المصرية؛ حيث تهدف إلى تحسين نوعية الحياة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا؛ من خلال التصنيع المحلي، وتطوير أحدث الابتكارات في صناعة الأدوية، كما تهدف لقيادة صناعة الأدوية في مصر من خلال التغيير والابتكار؛ لتصبح شركة دولية تقدم رعاية صحية أفضل لمزيد من المرضى.

هل تدرسون طرح جزء من أسهم الشركة في البورصة خلال الفترة المقبلة أو أن الآليات التمويلية؛ كالبونوك والتأجير التمويلي، هي البديل الأقرب لتلبية توسّعاتكم الاستثمارية؟

تمتلك الشركة سيولة جيدة قادرة على تلبية احتياجاتها التوسّعية خلال الفترة الحالية، لكن ندرس جيداً طرح حصة من الشركة في البورصة الفترة المقبلة، ولكن سيكون ذلك رهناً بالانتهاء من إنشاء مصنع «ماش تك»، ومن ثمّ تكوين شركة قابضة تضم كل استثماراتنا في «ماش بريمير» و«ماش تك»، وطرح حصة منها في البورصة لتحقيق مزيد من التوسّع.

ما حجم مبيعات شركتكم خلال العام الجاري؟ وما حصتها السوقية؟ وما المستهدف لها خلال العام المقبل؟

حققنا معدّلات نمو جيدة في حجم مبيعاتنا خلال العام الماضي (٢٠٢١)، ووفقاً لمؤسسة IQVIA العالمية للمعلومات الدوائية تجاوز حجم مبيعات الشركة في الشهور العشرة الأولى من ٢٠٢١ نحو مليار ومائتي مليون جنيه، بحصة سوقية تُقدّر بنحو ٩,٩٪ من سوق الدواء المصرية، ومن المستهدف زيادة حجم مبيعاتنا خلال العام الجاري (٢٠٢٢) بنسبة ١٥٪.

كم مستحضراً تمتلكها شركتكم في سوق الدواء المصرية الفترة الحالية؟ وما أبرز المستحضرات التي تعتمرون طرحها خلال ٢٠٢٢؟

نمتلك مجموعة من المستحضرات الدوائية التي تُحقّق قيمة مضافة للمريض المصري والسوق؛ حيث بلغ عدد المستحضرات المسجّلة والمتداولة في السوق حوالى ١٣٠ مستحضراً، ما بين مستحضرات دوائية ومُكمّلات غذائية ومستحضرات تجميل طبية، وسوف يتم طرح أدوية جديدة العام الجاري من الأدوية الأساسية التي تحتاجها سوق الدواء.

تمتلكون استراتيجية للتوسّع داخل السوق الفترة المقبلة من خلال إنشاء مصنع «ماش تك» للأدوية الحيوية؛ فما حجم استثماراته ومستهدفاته السنوات المقبلة؟

نمتلك استراتيجية تستهدف تلبية احتياجات سوق الدواء المصرية من الأدوية الحيوية التي تُحقّق قيمة مضافة للمريض وللوق؛ حيث نعمل خلال الفترة الحالية على إنشاء مصنع «ماش تك» بتكلفة استثمارية تُقدّر بنحو ٢٥٠ مليون جنيه، ومساحة بنائية تصل إلى ٢٧ ألف متر على ثلاثة أدوار.

ويحتوى مصنع «ماش تك» على خطوط إنتاج أقراص وكبسولات، وكذلك أمبولات عقيمة، وحقن عقيمة، ومراهم، وبيودرات، وجار تسجيل المستحضرات الخاصة بهذا المصنع في هيئة الدواء المصرية التي تُشجّع على إنشاء المصانع الجديدة القائمة على أحدث الأساليب العلمية.

وهل سينتج المصنع أدوية الهرمونات أو الأورام، أو أنكم أرجأتم تلك الخطوة؟

المرحلة الثانية من مصنع «ماش تك» ستشمل منطقة خاصة بإنتاج أدوية الهرمونات والأورام، وسوف يتم البدء فيها بعد الانتهاء من المرحلة الأولى للمصنع، كما سنعمل على إنشاء مركز كبير في المصنع على مساحة ١٥٠٠ متر للبحث والتطوير، وسوف نستعين فيه بخبرات أجنبية لتصنيع الأجسام المضادة داخل مصر.

1.9%

حظتنا السوقية
في سوق الدواء

نعتمز إنشاء منطقة لإنتاج
أدوية الهرمونات والأورام
ومركزاً للبحث والتطوير في
مصنع «ماش تك»



نستهدف زيادة حجم مبيعاتنا بنسبة 15% خلال العام الجارى وطرح مجموعة من المستحضرات التى تلبي احتياجات السوق

السبّاقة فى تغطية احتياجات السوق المصرية من أدوية علاج جائحة كورونا، ناهيك عن المشاركة فى الحملات الطبية التى تستهدف النجوع والقرى، والتى تتم تحت إشراف أساتذة من الجامعات، وتحتوى على جميع التخصصات الطبية، والتى توفر العلاج بالمجان لمختلف الأمراض لأهالينا فى المحافظات.

ما أبرز الفرص الاستثمارية ومعدلات النمو التى تمتلكها سوق الدواء المصرية.. والتحديات التى تواجهها والحلول المقترحة لمواجهتها؟
تعدّ مصر أحد أسرع بلدان الشرق الأوسط نمواً، وأكثرها تحقيقاً للعائد على رأس المال، وامتلاكاً للفرص الاستثمارية فى كل القطاعات بشكل عام، وفى قطاع الدواء على وجه الخصوص؛ حيث باتت مصر تمتلك بنية تحتية قوية واستقراراً سياسياً ومالياً وتشريعياً يؤهلها لجذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

أما بالنسبة للتحديات فسوق الدواء تواجه تحديات عالمية تتمثل فى زيادة أسعار الشحن العالمية، وكذلك زيادة سعر الخامات، مما يجعل هناك تحدياً قوياً أمام شركات الأدوية فى توفير دواء آمن وفعال وبسعر مناسب للمريض المصرى.

ما نسبة التصدير من إجمالي مبيعات الشركة، والمستهدف لها خلال السنوات المقبلة؟ وما أبرز البلدان التى تعكفون على فتح أسواقها والتصدير إليها الفترة المقبلة؟

نضع ملف التصدير على رأس أولوياتنا خلال السنوات المقبلة، وتمكناً خلال العام الماضى «٢٠٢١» من مضاعفة حجم صادراتنا، مقارنة بصادرات ٢٠٢٠، ونجحنا فى فتح مجموعة من الأسواق فى العديد من البلدان الأفريقية؛ مثل: نيجيريا والنيجر والجزائر وبوركينا فاسو، وكذلك بعض البلدان العربية؛ مثل: العراق واليمن.

ومن المتوقع أن نتوسع فى العديد من الدول الأفريقية خلال ٢٠٢٢ تماشياً مع خطة الدولة للتواجد بقوة فى القارة السمراء؛ حيث نستهدف الوصول بإجمالى التصدير لهذه الدول خلال العام الجارى لنحو ٢٥ مليون جنيه للدواء و٥ ملايين جنيه لمستحضرات التجميل.

ما أبرز حملات التوعية التى أطلقتها شركتكم أو أسهمت فيها خلال العام الجارى؟ وما مستهدفاتكم للعام المقبل؟
أسهمنا مع وزارة الصحة فى العديد من حملات التوعية الخاصة بـ«كوفيد ١٩»، كما كانت شركة «ماش بريمير» من الشركات



130

عدد مستحضراتنا المنتجة فى مصر

Safetrium

Complete from A to Zinc

سيفتريوم

قينا مينات بنتكملك





تمتلك شركة «أدويا» للصناعات الدوائية استراتيجية تهدف للتوسُّع بقوة داخل السوق المصرية خلال العام الجارى ٢٠٢٢؛ عبر ضخ استثمارات جديدة تصل إلى مليار ونصف المليار جنيه، تُوجَّه حصيلتها إلى اقتناص فرص استثمارية جديدة، إضافة إلى تطوير مصنع الشركة وإضافة العديد من خطوط الإنتاج. وقال الدكتور محمد خطاب، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة، إن «أدويا» تمتلك العديد من الفرص الاستثمارية المميزة، القادرة على تحقيق نقلة نوعية للشركة السنوات المقبلة؛ حيث تستهدف توطين صناعة أدوية الأورام والأدوية البيولوجية، مستفيدة من خبرة الشركات الشقيقة المتخصصة فى إنتاجها.

الدكتور محمد خطاب

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة:

«أدويا» تستهدف ضخ استثمارات جديدة بقيمة 1.5 مليار جنيه فى سوق الدواء المصرية خلال العام الجارى

ادوية Via

أدوية للصناعات الدوائية تأسست عام ١٩٨٤؛ بهدف الإسهام في توفير أحدث التقنيات العالمية في صناعة الدواء بالسوق المحلية، وبدأت أبحاثها فور إنشائها، وتوسّعت في الإنتاج والتوزيع عام ١٩٩٨ قبل أن يعلن تحالف استثمار بقيادة البنك الأوروبي لإعادة الإعمار، وصندوق استثمار (DPI) الأفريقي، ومجموعة (CDC) المملكة المتحدة استحواذه على الشركة في نوفمبر ٢٠٢٠.

التحالف الإنجليزي يمتلك مصنعاً في الهند متخصصاً في صناعة أدوية الأورام.. هل ستشهد الفترة المقبلة تحالفاً معه للاستفادة من خبرته، ومن ثم إنتاج أدوية أورام في مصر؟

التحالف يمتلك عدة شركات خارج مصر في الهند ومالطا، ويمتلك المصنع الخاص بالشركة في مالطا تكنولوجيا متقدمة في صناعة أدوية الأورام، وهو حاصل على إجازة من الوكالة الأوروبية للأدوية، ومن الأولويات الاستراتيجية للشركة الاستفادة من نقل الخبرات وتكنولوجيا صناعة هذه الأدوية في مصر السنوات المقبلة.

ما عدد المستحضرات التي تمتلكها شركتكم في سوق

الدواء المصرية الفترة الحالية؟

تمتلك الشركة ١٤٥ مستحضراً مسجلاً، وهناك ما يقرب من ١٢٥ مستحضراً تحت التسجيل من الأدوية البشرية، وسيتم طرح ١١ مستحضراً العام الجاري في المجموعات الدوائية والمضادات الحيوية والقلب والسيولة وأمراض الذكورة.

تمتلكون محفظة جيدة لأدوية صحة الحيوان.. ما توجّهكم للتعامل معها خلال الفترة المقبلة؟

تعدّ شركة «أدوية» من أهم الشركات المصرية المنتجة للأدوية الخاصة بصحة الحيوان، ليس فقط على المستوى المحلي، بل تُصدرها لأكثر من ٤٠ دولة حول العالم؛ لما تتميز به من مجموعة مستحضرات متنوعة، سواء في قطاع الدواجن أو الخيول، إضافة إلى الخطة الطموح للشركة لطرح أكثر من ٣٥ مستحضراً لتلبية احتياجات سوق الإنتاج الحيواني؛ من المضادات الحيوية ورافعات المناعة وعلاج الطفيليات وزيادة التمثيل الغذائي، إضافة إلى المستحضرات الخاصة بالحيوانات الأليفة.



11

مستحضراً نعزّم طرحها العام الجاري

بعد استحواذ التحالف الإنجليزي على شركة «أدوية».. ما أبرز ملامح استراتيجية عمل شركتكم في سوق الدواء المصرية خلال السنوات المقبلة؟

تمتلك الشركة استراتيجية طموحة تستهدف من خلالها الدخول في مجال تصنيع الأدوية ذات التكنولوجيا المتطورة وتوطينها محلياً؛ حيث تعاني السوق المصرية باستمرار من وجود نقص في توافرها، وتمثل عبئاً على ميزانية الدولة؛ نظراً لاعتمادنا فقط على استيرادها، وخصوصاً فيما يتعلق بالأدوية البيولوجية وأدوية الأورام وأمراض المناعة والحالات الحرجة.

هل من المتوقع أن يستحوذ التحالف الإنجليزي على

شركة أدوية جديدة عاملة في السوق المصرية

الفترة المقبلة لتكوّن تحالفاً أقوى مع شركة «أدوية»؟

سوق الدواء المصرية من أكثر الأسواق الجاذبة للاستثمار في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، وتمتلك كل معدّلات

الربحية والنمو؛ حيث تجاوزت مبيعاتها نحو ٩ مليارات دولار في عام ٢٠٢١، وتحقّق معدل نمو سنوياً يتجاوز ١٠٪، مما يدعو المستثمرين في القطاع الصحي حول العالم للبحث عن العديد من الفرص الاستثمارية في السوق المصرية، ومن ثم مازال التحالف المالك لشركة «أدوية» يدرس العديد من الفرص الاستثمارية في السوق المصرية خلال الفترة الحالية.

ما حجم استثمارتكم في سوق الدواء

المصرية والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

تمتلك الشركة استثمارات جيدة في سوق الدواء المصرية، بلغت نحو ٣ مليارات جنيه، إضافة إلى وجود أكثر من فرصة استثمارية قيد الدراسة حالياً مخطط تنفيذها في العام الجاري ٢٠٢٢، تتجاوز المليار ونصف المليار جنيه؛ وذلك لخدمة استراتيجية الشركة التوسّعية، إضافة إلى تحديث المصانع وخطوط الإنتاج، إلى جانب إضافة العديد من المستحضرات الدوائية القادرة على تلبية احتياجات السوق.

ما حجم مبيعات شركتكم خلال ٢٠٢١ وحصتها السوقية

والمستهدف لها خلال العام الجاري؟

حقّقنا كثيراً من النجاحات خلال العام المنتهى ٢٠٢١، انعكست إيجاباً على حجم المبيعات التي تخطت المليار جنيه، بحصة سوقية ١٪، ونسبة نمو ٤٠٪ مقارنة بمبيعات ٢٠٢٠، كما نستهدف تحقيق مبيعات بقيمة مليار و٢٥٠ مليون جنيه خلال ٢٠٢٢ بمعدل نمو ٢٥٪.

نعمل على توطين صناعة الأدوية البيولوجية وأدوية الأورام في مصر مستفيدين من خبرات شركتنا الشقيقة في هذا المجال



نستهدف تحقيق مبيعات 1.250 مليار جنيه خلال العام الجاري بنسبة نمو 25% عن مبيعات 2021

كم تبلغ نسبة التصدير من إجمالي مبيعات الشركة والمستهدف لها خلال السنوات المقبلة؟

يُعدُّ التصدير من الأولويات الاستراتيجية للشركة، مما يسهم بشكل كبير في تديير احتياجات الشركة من العملة الصعبة لتغطية استيراد المواد الخام ومستلزمات الإنتاج؛ حيث بلغ حجم التصدير بالشركة في ٢٠٢١ ما يقرب من ٦٠ مليون جنيه، وهناك خطة طموح لمضاعفة هذا الرقم خلال العام الجاري من خلال فتح أسواق جديدة؛ حيث تُصدّر «أدوية» مستحضراتها إلى ١٥ دولة حول العالم، كما نعمل على فتح أسواق جديدة خلال ٢٠٢٢؛ منها العراق وليبيا والسودان، وسيدعمنا في ذلك حصول مصنعنا على اعتماد وزارة الصحة العراقية، وكذلك اعتماد مجلس التعاون الخليجي ومعظم دول القارة الأفريقية.

ما هو الدور الذي لعبته شركتكم في دعم الدولة المصرية لمواجهة فيروس كورونا؟

منذ ظهور جائحة «كوفيد ١٩» وضعت الشركة على رأس أولوياتها ترسيخ الإجراءات السريعة والفعّالة لحماية الموظفين والزائرين، كما قامت بعدة حملات للتوعية باتخاذ الاحترازمات اللازمة في وضع أدوات التطهير الصحية والتعقيم على مسافات قصيرة في جميع الأماكن بالشركة، مع مراعاة التباعد الاجتماعي قدرَ الإمكان في أثناء العمل وفي أثناء نقل الموظفين من وإلى الشركة . كذلك بذلت الشركة كل الجهود لضمان توافر منتجات الشركة، سواء المستحضرات الخاصة بفيروس كورونا أو المستحضرات الأخرى بشكل منتظم دون انقطاع، مع الإغلاق الذي تم في العالم وخصوصاً الهند والصين .

من جهة أخرى حرصت الشركة على توفير أكبر كميات ممكنة من إنتاج المضادات الحيوية اللازمة للعلاج؛ مثل حقن المضاد الحيوي (الميراج) الضروري حسب بروتوكولات العلاج المعتمدة .

ما أبرز الفرص الاستثمارية ومعدّلات النمو التي تمتلكها سوق الدواء المصرية.. والتحديات التي تواجهها والحلول المقترحة لمواجهتها؟

سوق الدواء المصرية سوق جاذبة للاستثمارات، وتُعدُّ سوقاً واعدة، خاصة أن معدّل النمو السكاني يزيد بنسبة ٢,٥٪ سنوياً، ومعدّل نمو السوق يصل إلى ١٠٪ سنوياً، وهو من المعدّلات المرتفعة عالمياً، كما شهد القطاع الدوائي اهتماماً وتطوراً كبيراً في الفترة الأخيرة من جانب الدولة من خلال هيئة الدواء وهيئة سلامة الغذاء، كما أن مبادرة سيادة الرئيس عبد الفتاح السيسي بإنشاء منظومة التأمين الصحي الشامل لها أكبر الأثر في تطوير منظومة الرعاية الصحية ومنها القطاع الدوائي .

وهناك بعض التحديات، التي تمثلت في زيادة التكلفة في الآونة الأخيرة، نتيجة لآثار جائحة «كورونا»، وخصوصاً الارتفاع الملحوظ في أسعار المواد الخام والشحن، ما أدى إلى ارتفاع غير مسبوق في تكلفة الإنتاج بما قد يؤثر بشكل سلبي على توافر المنتجات في السوق المصرية بشكل منتظم، وهناك جهود مبذولة من كل الأطراف المعنية للتغلب على هذا التحدي؛ بحيث لا يؤثر على توافر الأدوية في الفترة القصيرة القادمة.



120

مليون جنيه
مبادرات مستهدفة
خلال 2022



شركة أدوية

شركة رائدة في مجال الأدوية

- تأسست الشركة في عام 1984 بأعلى المعايير الدولية في عالم صناعة الدواء بهدف كسب ثقة الملايين من الاطباء والمرضى.
- شعارنا هو توفير احداث الادوية في كافة المجالات الطبية بأعلى جودة لتلبية احتياجات سوق الدواء المصري.
- حصلت شركة ادوية على المركز السادس بين الشركات التي تصدر لأكبر عدد من الدول.



Head Office: Bureau 175 South 90th street - The Fifth settlement New Cairo Tel.: +20 221258900 - 01001679064 - 01001679071

Factory : 10th of Ramadan City, Indust. Area - Tel.: (2055) 4413104, Fax: (2055) 4413107,

E-mail: adwia@adwia.com Web: www.adwia.com



كشف الدكتور صلاح موسى، الرئيس التنفيذي لشركة «الفرعونية» و«دلتا فارما»، عن استراتيجية الشركتين في سوق الدواء المصرية خلال السنوات المقبلة، التي تستهدف مواصلة التوسُّع داخل السوق، وضح مزيد من الاستثمارات الجديدة؛ عبَّر تحديث خطوط الإنتاج بالشركتين، وإنشاء مصنع جديد لـ«دلتا فارما»، إلى جانب طرح مزيد من الأصناف الدوائية التي تلبي احتياجات السوق، إضافة إلى التوسُّع خارجياً من خلال زيادة حجم الصادرات وفتح أسواق جديدة.. العديد من خطط الشركة تطالعوها في الحوار التالي.

الدكتور صلاح موسى الرئيس التنفيذي للمجموعة في مصر:

«دلتا فارما» و«الفرعونية» تمتلكان استراتيجية توسُّعية في سوق الدواء المصرية.. وتلبية احتياجات المريض على رأس أولوياتنا

«دلتا فارما والفرعونية للأدوية» من شركات الأدوية الرائدة في السوق المصرية التي تهدف إلى رفع تصنيفها بين مصنعي الأدوية العرب، لتصبحا من أكبر شركات الأدوية العاملة في المنطقة خلال السنوات القادمة. بدأت دلتا فارما والفرعونية للأدوية عملهما في مصر منذ عام ١٩٩٧ ويقوما بتصنيع وتسويق المئات من المستحضرات التي تغطي تقريباً جميع المجموعات العلاجية.



PHARAONIA
PHARMACEUTICALS

رصدنا 330 مليون جنيه لتحديث خطوط الإنتاج والتوسع في مصنعى الدلتا والفرعونية خلال 2022/2021

يساعد على النهوض بالدواء المقدم للمريض المصرى، ويفتح أبواب التصدير للخارج وزيادتها إلى الدول العربية والأفريقية لتعزيز تواجد الصناعة الدوائية المصرية في هذه الدول، وما يحققه من جلب عملة صعبة، إضافة إلى الاهتمام بقطاع المكملات الغذائية، وإطلاق مجموعات علاجية تختص بصحة الرجال والنساء والأطفال في ظل انتشار فيروس «كورونا»، إلى جانب الاستثمار في العنصر البشرى؛ من خلال برامج تدريب وتطوير قدرات العاملين في مختلف الإدارات وتحفيزهم بالشكل المناسب، وذلك لتأهيل الكوادر والقيادات المستقبلية وإعطاء فرص أكثر للشباب، مع جذب خبرات جديدة من الكوادر المصرية التي بإمكانها إضافة الكثير للصناعة الدوائية، بما يمتلكونه من خبرات اكتسبوها من خلال عملهم مع الشركات العالمية.

هل تدرسون التوسع في التصنيع في مصر خلال الفترة المقبلة من خلال إضافة خطوط إنتاج جديدة لمصانعكم في السوق المصرية؟

يأتى ذلك ضمن استراتيجية الشركة المعتمدة من مجلس الإدارة للتوسع في السوق من تحديث خطوط الإنتاج بالشركتين لأعلى المستويات العالمية، وتوريدها من شركات أوروبية، إلى جانب الإسراع في تكملة المصنع الجديد لشركة دلتا فارما على مساحة ٣٧٠٠ متر مربع، وهو بمنزلة توسع وامتداد للمصنع الحالى، والشركة المالكة حريصة على التواجد داخل السوق المصرية، بل والتوسع في ذلك وتنويع وزيادة استثماراتها داخل هذه السوق الواعدة. وتقدر الإستثمارات التي تم رصدتها خلال الفترة السابقة وحتى نهاية

كيف ترى مناخ الاستثمار في مصر المرحلة الحالية بشكل عام وفى قطاع الدواء على وجه الخصوص، ومدى قدرة القطاع على جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية الفترة المقبلة؟

هناك تحسُّن مُطرد وغير مسبوق فى مناخ الاستثمار فى مصر فى الوقت الحالى، وهو نتيجة طبيعية لجهود الدولة الحثيثة لتحسين بيئة الاستثمار، مما يساعد على جذب مزيد من الاستثمارات فى العديد من المجالات؛ حيث صنَّف مؤشر RMP مصر أفضل دولة جاذبة للاستثمار فى قارة أفريقيا خلال عام ٢٠٢١، صعوداً من المركز السادس فى ٢٠١٤، ومما لاشك فيه أن قطاع الدواء كان وسيظل على رأس القطاعات التي تُوفَّر للمستثمرين فرصاً استثمارية واعدة؛ حيث يشهد هذا القطاع نمواً مستمراً عاماً بعد عام.

ويشهد القطاع الصحى فى مصر طفرة كبرى حالياً فى جميع مؤشرات، مدعوماً بنجاح المبادرات الصحية الرئاسية فى الكشف المبكر عن الأمراض، وخاصةً المزمرة منها، إضافة إلى نجاح مشروع التأمين الصحى الشامل فى تحقيق التغطية الصحية الشاملة للمواطنين بمحافظة المرحلة الأولى؛ حيث يسير تنفيذ بوتيرة سريعة الآن ليشمل جميع محافظات مصر، وتوفير الخدمات والرعاية الصحية المتكاملة لجميع المصريين وبجودة عالية، مما يجعل السوق المصرية جاذبة جداً، ويُعزِّز من فرص ضخ مزيد من الاستثمارات إليها، ويجعل هذا القطاع الرعاية الصحية محور اهتمام للمستثمرين الأجانب والمحليين، حتى مع جائحة كورونا.

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل «دلتا فارما» و«الفرعونية» فى سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟ وهل تمتلكون خطة للتوسع فى السوق المصرية الفترة الحالية؟

تتمثل أبرز ملامح استراتيجية شركتنا فى الاهتمام الكبير بالبحث والتطوير لتوفير أحدث الأدوية العالمية فور تسجيلها وإطلاقها فى الأسواق الخارجية؛ لطرحتها فى السوق المصرية؛ من أجل خدمة قطاع الرعاية الصحية بأكمله، إضافة إلى العمل على توافر الدواء بجودة عالية تضاهى الموجود فى الأسواق الخارجية، إلى جانب استخدام أحدث خامات ومستلزمات الإنتاج؛ للوصول إلى المضاهاة العالمية؛ مما



21%

نمواً في مبيعات «دلتا فارما» خلال 2021



نحن الآن في المراحل النهائية لتكملة المصنع الجديد لدلتا فارما على مساحة 3700 م² وهو ملاصق تماماً للمصنع القائم ويعد امتداداً له

٢٠٢٢ لتحديث خطوط الإنتاج والتوسُّع في مصنعى الدلتا والفرعونية بما يزيد عن ٢٣٠ مليون جنيه، وهو ما يُمثل نقلة نوعية حقيقية نحو تعزيز جودة المنتج، بما يُمثله من ثقل كأحد أهم ركائز صناعة الدواء. **ما حجم مبيعات «دلتا فارما» و«الفرعونية» خلال العام الماضى ٢٠٢١؟**

تسارع نموُّ الشركتين فى السوق المحلية خلال عام ٢٠٢١؛ حيث حققت شركة الدلتا معدّل نمو ٢١٪ والشركة الفرعونية ١٧٪، مقارنة بعام ٢٠٢٠، ونتوقع الاستمرار فى النمو بوتيرة أسرع خلال عام ٢٠٢٢. **وماذا عن عدد المستحضرات التى تمتلكها شركتا «دلتا فارما» و«الفرعونية»؟ وما أبرز المستحضرات التى تعتمرون طرحها فى مصر العام الجارى؟**

يبلغ عدد الأدوية المسجّلة بمختلف تركيباتها وصورها الصيدلانية حوالى ٥٠٧، وتتوزّع بين الأدوية البشرية والمكّمّلات الغذائية، والمستحضرات البيطرية، طبقاً لقاعدة بيانات هيئة الدواء المصرية. وتختص الأدوية البشرية بمعالجة مجموعة الأمراض المعروفة والمنتشرة فى مصر؛ مثل العدوى البكتيرية، وأمراض الجهاز الهضمى، ومضادات الالتهاب ومخفضات الحرارة، وأمراض الجهاز العصبى، والأمراض الجلدية، ومخفضات ومضادات الكوليسترول.

ونعتزم إطلاق مجموعة مهمّة وحديثة لعلاج أمراض الجهاز الهضمى، ومرض السكرى، وأمراض الفصام العقلى والاكْتئاب، وعلاج جديد للالتهابات، والمضادات الحيوية (فم/ حقن)، ومضادات الكوليسترول ودهون الدم، وارتفاع ضغط الدم، إلى جانب فيتامينات للأطفال.

ونعتزم أيضاً توفير المستحضرات الجديدة العالمية لعلاج جائحة «كورونا»، ونسعى لأن نكون من أوائل الشركات التى تُوفّر هذه النوعية من العلاجات، بتعاون ومساعدة من هيئة الدواء المصرية، ولدينا خطة طموح لإطلاق عدد من المستحضرات الجديدة فى التخصصات المختلفة لكل شركة سنوياً حتى عام ٢٠٢٥ وما يليها من أعوام مما يُمكننا من خدمة المريض المصرى بطريقة أفضل. **ما الدور الذى لعبته «دلتا فارما» و«الفرعونية» فى دعم الدولة المصرية لمواجهة «كوفيد-١٩»، سواء من خلال توفير أدوية تدعم مواجهة الجائحة أو عبر برامج وحملات التوعية؟** تضافرت جهود إدارة الشركتين فى دعم الدولة المصرية لمواجهة جائحة «كورونا»؛ عن طريق توفير العلاجات المتخصصة حسب بروتوكولات

اللجنة العلمية لمحاربة «كورونا»؛ مثل المستحضرات التى تحتوى على مادة «أزيثروميسين» ومادة «إيفيرميكتين»، إلى جانب الالتزام بالإجراءات الاحترازية داخل المصانع أو أثناء قيام فريق المبيعات بأعمالهم، وتوعية العاملين بالمرض، ومدى إسهامهم فى وقف انتشار الفيروس عند الالتزام بالإجراءات الاحترازية، إضافة إلى التعاون والتنسيق التام مع وزارة الصحة لإرسال الأطقم الطبية لإعطاء اللقاح فى مصانعنا والمقار الإدارية لكل العاملين بالشركتين، كما تم توزيع برامج التوعية على عيادات الأطباء والمرضى، وإلزام جميع الموردّين والمتعاملين والزوّار بالالتزام بالإجراءات الاحترازية، إلى جانب توزيع مطهرات الأيدي والقفازات والماسكات الطبية على العيادات والأطباء بصورة دائمة.

ما أبرز حملات التوعية التى أطلقتها الشركتان أو أسهمتاً فيها خلال العام الماضى؟

نفذت الشركتان العديد من حملات التوعية فى مجالات مختلفة؛ مثل حملات توعية لمرض التهاب الأعصاب الطرفية لدى مرضى السكر وإصابات الظهر السُّفلية، والتوعية بخطورة ارتفاع نسبة الكوليسترول فى الدم، ومدى فائدة الالتزام بنمط الحياة الصحية بجانب استشارة الطبيب، والتوعية بمرض الاكتئاب، ومدى انعكاسه على صحة الإنسان، وفائدة الالتزام بمساعدة الطبيب، إضافة إلى حملات توعية لمرضى الجهاز الهضمى، وضرورة الالتزام باستشارة الطبيب، وأخطار السُّمنة، وفائدة الالتزام بالحفاظ على الوزن الطبيعى وضرورة استشارة الطبيب، وسوف نستمر فى هذه الحملات، إضافة إلى تضافر جهودنا مع مبادرات رئيس الجمهورية للحفاظ على صحة المرأة والطفل.



17%

نموّاً فى مبيعات
«الفرعونية»
خلال 2021

لعبنا دوراً حيوياً فى توفير العديد من أدوية بروتوكولات علاج «كورونا».. ونفذنا حملات للتوعية فى مجالات مختلفة

مرنة لعملية الاستحواذ والاندماج بين الشركات، ودور هيئة الدواء للموافقة على ذلك سوف يؤدي لزيادة فرص الاستثمار، إضافة إلى ضرورة الاتجاه إلى تخفيف القيود والضرائب في بداية المشروع مما يؤدي إلى مزيد من المرونة وجذب رأس المال.

كيف ترى زيادة عدد الجهات الرقابية لقطاع الرعاية الصحية فى مصر خلال الفترة الحالية؛ هل سينعكس بشكل إيجابى على أداء السوق أو سيؤدى إلى تضارب فى اتخاذ القرار؟

قطاع الدواء والخدمة الصحية مجال حساس جداً، ويندرج تحت بند الأمن القومى، ومن وجهة نظرنا فإن زيادة عدد الجهات الرقابية سوف يسهم بالتأكيد فى النمو والرقي، وتحسين الجودة، ومن ثم الوصول بالدواء المنتج إلى مصاف الجودة العالمية.

المطلوب ألا يكون هناك تضارب بين تلك الجهات مع بعضها، وتوفير نظام رقمى معتمد لإنهاء المعاملات الورقية، وتوفير بيئة رقمية متكاملة للتعامل بين الجهات الرقابية والنظامية مع قطاع الدواء، وسوف ينتج عنه تحسُّن ملحوظ وقوى فى أداء القطاع الصحى، مع ضمان السرعة فى التنفيذ، وكذلك تأكيد الرقابة على الجودة.

ما حجم مساهماتكم فى برامج المسؤولية المجتمعية؟

تعدُّ الشركةُ المسؤولةً المجتمعية التزاماً منها تجاه المجتمع الذى تعمل فيه، وتتَّوَعَّ قنوات هذه المسؤولية فى مختلف المجالات الصحية؛ على سبيل المثال: دعم الجمعيات الخيرية المعتمدة من الدولة (غير الهادفة للربح)؛ من خلال تقديم المساعدات العينية والنقدية لتمكينها من تقديم أفضل سبُل الرعاية للمحتاجين، إضافة إلى التبرع العيني والنقدى لبعض مستشفيات العلاج المجانى، إلى جانب الإسهام فى قوافل طبية للكشف المبكر فى بعض القرى المحتاجة.

ما أبرز الفرص الاستثمارية ومعدلات النمو التى تمتلكها سوق الدواء المصرية؟ وما التحديات التى تواجهها والحلول المقترحة لمواجهتها؟

أهم الفرص الاستثمارية هى الموجهة لقطاع الأدوية البيولوجية الجينية والمثيلة، ونقل التكنولوجيا الخاصة بها؛ حيث إن هناك حاجة شديدة لهذه النوعية من الأدوية، وهناك نوعان منها؛ النوع الأول هو الدواء الذى تنتجه الشركة المخترعة، ويكون ثمنه شديد الارتفاع، والحصول عليه صعب، أما النوع الثانى فيتمثل فى مثل هذه الأدوية المعتمدة أيضاً فى الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبى، ويكون ثمنه مناسباً بالمقارنة بالدواء المبتكر، مع احتفاظه بنفس الفاعلية، وهو ما يسهم فى توفيره للمريض داخل السوق المصرية، وكلا النوعين مطلوب؛ الأول من خلال الاتصال بالشركات العالمية وتوفير الاستثمار اللازم لنقل التكنولوجيا، والثانى من خلال توفير البدائل المعتمدة دولياً أو إنتاجها محلياً للسوق المصرية والأفريقية والعربية.

وتتمثل أهم التحديات فى توفير رأس المال، وتسهيل الإجراءات الرقابية والحكومية، ويمكن القول إن الحكومة الحالية فى ظل توجيهات الرئيس السيسى أدركت هذه المعطيات فأجاز قانون البورصة تكوين شركات «الشيك على بياض»؛ لتكوين كيانات مالية تتيح توافر رأس المال للاستحواذ أو الاستثمار فى القطاع الصحى، كما يجب خلق آلية



الدكتور أسامة عباس رئيس مجلس إدارة الشركة:

«أوركيديا» تستحوذ على 25% من سوق أدوية العيون في مصر.. وتستهدف معدّلات نمو 15% العام الجاري



استحوذت شركة «أوركيديا للصناعات الدوائية» على ٢٥٪ من مبيعات سوق أدوية العيون في مصر، بنهاية العام الماضي ٢٠٢١، وتستهدف تحقيق معدّلات نمو في هذه السوق المهمة خلال العام الجاري بنسبة ١٥٪. وقال الدكتور أسامة عباس، رئيس مجلس إدارة شركة «أوركيديا»، إن شركته تمتلك استراتيجية مرنة تستهدف من خلالها التوسّع في العديد من المجموعات الدوائية، جنباً إلى جنب مع أدوية العيون خلال السنوات المقبلة؛ حيث توسّعت «أوركيديا» في خطوط إنتاج جديدة للمُكمّلات الغذائية والفيتامينات، تضمُّ بشكل مبدئي ثلاثين مستحضراً.

تأسست **أوركيديا** عام ١٩٩٣؛ حيث بدأت في مصر بهدف توفير الخدمات الترويجية لشركات الأدوية المختلفة، وعملت وكيلاً محلياً لعدد من شركات الأدوية متعددة الجنسيات حتى عام ٢٠٠٢، وفي عام ٢٠٠٣ تم توسيع أنشطة الشركة، وظهرت في السوق بوصفها شركة مُصنّعة تحمل اسم «أوركيديا فارما»، وفي عام ٢٠٠٥ بدأت في بناء مصنعها المتخصص في إنتاج قطرات العيون بتقنية Blow-fill-seal التكنولوجية؛ لتصبح الشركة الأولى في مصر والشرق الأوسط التي تُدخل هذه التقنية التكنولوجية لعملية التصنيع.



نملك استراتيجية مرنة للتوسع في مجموعات علاجية جديدة أبرزها المكملات الغذائية ومستحضرات التجميل الدوائية

عالية الجودة، وهو ما يكسبنا خبرات جديدة في مجالات علاجية أخرى.

ما حجم حصتكم السوقية من سوق قطرات العيون ومعدلات النمو المستهدفة الفترة المقبلة؟

استحوذت «أوركيديا» على نحو ٢٥٪ من مبيعات سوق أدوية العيون في مصر بنهاية العام الماضي (٢٠٢١)، ونجحنا في تحقيق معدلات نمو بلغت نسبتها ١٢٪، ومن المستهدف تحقيق معدلات نمو في هذه السوق المهمة العام الجاري بنسبة ١٥٪.

هل تدرس «أوركيديا» طرح مزيد من المستحضرات الدوائية أو المكملات الغذائية الفترة المقبلة لتصبح شركة أدوية شاملة؟.. وكيف ترى المنافسة بعيداً عن التخصص؟

بالفعل نُوسّع خطوط الإنتاج في الشركة من خلال ضخ استثمارات جديدة في مجال إنتاج المكملات الغذائية ومستحضرات التجميل العلاجية لإمداد السوق المصرية بمجموعة ثرية من المكملات الغذائية العلاجية باستخدام أحدث التقنيات الإنتاجية العالمية، ومن هذه المكملات: مُكَمَّل الحديد، وهو تركيبة دوائية جديدة من نوعها لعلاج حالات نقص الحديد باستخدام تقنية جديدة تضمن أعلى درجات الامتصاص داخل الجسم.

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل شركة «أوركيديا» للصناعات الدوائية» في سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟

تمتلك الشركة استراتيجية مرنة تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق في العديد من المجموعات العلاجية المختلفة، جنباً إلى جنب مع التركيز على أدوية العيون المختلفة، التي تميّزنا فيها على مدار السنوات السابقة، وشهد العام الماضي التوسع في خطوط إنتاجنا؛ ليشمل المكملات الغذائية والفيتامينات التي تضم بشكل مبدئي حوالي ثلاثين مستحضراً.

وطرحنا حتى الآن مستحضر «الأسكوزنك»، الذي يُعدُّ تركيبة مميزة من فيتامين C ٦٠٠ مجم والزنك ٢٠ مجم؛ لتقوية الجهاز المناعي ومكافحة العدوى ومختلف الفيروسات، وكذلك مُكَمَّل الحديد «ليبوفريك فوليك»، وهو تركيبة دوائية جديدة من نوعها للوقاية وعلاج حالات أنيميا نقص الحديد، باستخدام

تقنية جديدة تضمن أعلى درجات الامتصاص داخل الجسم، إضافة إلى التوسع بالقطاع الطبي العلاجي في «مستحضرات التجميل العلاجية»؛ حيث نستهدف

١٢ منتجاً جديداً عالي الجودة؛ لتضع «أوركيديا» في قلب الشركات المُصنّعة لمستحضرات التجميل العلاجية. وعلى صعيد آخر تتوسع الشركة في إنتاج المراهم باستخدام أحدث التقنيات العالمية.

ما الذي دفعكم إلى تنويع منتجاتكم واستثماراتكم وطرح مستحضرات جديدة بخلاف مستحضرات العيون.. ومدى انعكاس تلك الخطوة على أداء الشركة؟

نجحنا خلال السنوات الماضية في تلبية جميع احتياجات السوق المصرية من أدوية العيون التي تُغطّي مختلف المجالات، ومن هنا جاءت فكرة البحث والتوسع في أسواق جديدة؛ لذا لجأنا إلى مجال المكملات الغذائية ومستحضرات التجميل العلاجية؛ من أجل الإسهام في سد احتياجات السوق المصرية في هذا القطاع، وأدى هذا التوسع إلى إثراء السوق بالمنتجات



60

مستحضراً تمتلكهم الشركة وتستهدف زيادتها العام الجاري



حققنا صادرات 6 ملايين دولار في 2021.. ونستهدف زيادتها إلى 7.5 مليون دولار خلال 2022

ولأول مرة في السوق المصرية ستقدم شركة أوركيديا الشكل النشط لحمض الفوليك (ميثيل فولات)، الذي يضمن أقصى قدر من الفاعلية، والكالسيوم باستخدام تقنية جديدة أيضاً تضمن أعلى فاعلية وأمان.

ما عدد المستحضرات التي تمتلكها شركتكم في سوق الدواء المصرية الفترة الحالية؟ وما أبرز المستحضرات التي تعتمرون طرحها العام المقبل؟

تمتلك شركة «أوركيديا» العديد من المستحضرات الدوائية المميزة، التي تصل إلى ما يقرب من 60 مستحضراً، ونعتمز خلال الفترة المقبلة طرح المزيد من المكملات الغذائية ومستحضرات التجميل العلاجية.

كم تبلغ نسبة التصدير من إجمالي مبيعات الشركة؟ وما المستهدف لها خلال السنوات المقبلة؟ وما أبرز البلدان التي تعكفون على فتح أسواقها والتصدير إليها مستقبلاً؟

نولي ملف تصدير الدواء اهتماماً كبيراً؛ تماشياً مع خطة الدولة المصرية 2030 في هذا المجال؛ حيث استحوذت صادراتنا على 20% من إجمالي مبيعات الشركة خلال العام الماضي 2021، بحجم مبيعات بلغ نحو 6 ملايين دولار، ومن المستهدف أن ترتفع تلك الصادرات إلى 7,5 مليون دولار خلال العام الجاري. وأبرز البلدان التي نُصدّر مستحضراتنا إليها: بلدان غرب أفريقيا (الفرانكفون)، إضافة إلى بلدان الأردن والسودان والعراق

والإمارات، ونستهدف خلال العام الجاري التصدير لبلدان روسيا والمملكة العربية السعودية وأوغندا وغانا.

ما حجم إسهاماتكم في برامج المسؤولية المجتمعية في مصر خلال السنوات الماضية، وحجم الأموال التي رصدتها شركتكم لأنشطة المسؤولية المجتمعية العام المقبل؟

خدمة المجتمع وتنميته جزء لا يتجزأ من حجم أعمالنا التجارية والاستثمارية؛ لذا نحرص على طرح العديد من المبادرات الحيوية والفعالة؛ حيث أطلقنا عام 2018 حملة «عنيك في عينا»، التي تستمر حتى نهاية العام الجاري؛ حيث قامت الحملة بالكشف وإجراء العمليات الجراحية لأكثر من مائتي ألف مواطن على مستوى الجمهورية دون أي مقابل مادي. كما تبرعت الشركة بأحدث الأجهزة الطبية للمستشفيات الحكومية بقيمة 5 ملايين جنيه، وتعتمز أيضاً استمرار التبرع بأحدث الأجهزة لتحسين الخدمة الطبية التي يحصل عليها المريض المصري.

وماذا عن البرامج العلمية التدريبية لأطباء العيون؟

نحرص على تنفيذ البرامج التعليمية المستمرة لأطباء العيون؛ حيث أطلقنا برنامج «عقول عظيمة»، وهو عبارة عن عدّة لقاءات علمية لصفار أطباء العيون مع نخبة من أطباء العيون بمصر والشرق الأوسط، كما طرحت الشركة مؤخراً مشروع See The Impact، الذي يلقي الضوء على أمراض سطح العين وطرق علاجها، كما يتناول تأثير المادة الحافظة على المدى البعيد على سطح العين.

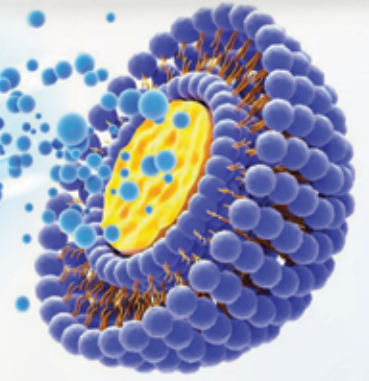


5

ملايين جنيه قيمة تبرعاتنا
بأجهزة عيون طبية
للمستشفيات

أطلقنا حملة «عنيك في عينا»
في 2018 وأسهمت بالكشف
وإجراء العمليات الجراحية لأكثر
من 200 ألف مواطن بالمجان

ORCHIDIA BRINGING THE FUTURE



AVAILABLE NOW

- ✓ *Liposomal Iron 30 mg*
- ✓ *Vitamin C 70 mg*
- ✓ *Folic Acid 1 mg*
- ✓ *Vitamins B6, B12 & D3*



COMING SOON



رقم التسجيل الضريبي 093-07-111



اقتنصت شركة «فيتابيو توكس»
صدارة مبيعات سوق المكملات
الغذائية في مصر بنهاية عام
٢٠٢١ بقيمة بيعية بلغت ٦٠٠
مليون جنيه تمثل حصة سوقية
١٠٪ من إجمالي مبيعات
هذه السوق، بفضل خطتها
التوسعية التي تتبناها في
مصر.

وقال الدكتور شريف راشد،
رئيس شركة «ماجيك فارما»،
الشريك الرئيس لمجموعة
«فيتابيو توكس» في مصر، إن
السوق المصرية تُعدُّ السوق
الأهم استثمارياً، والأعلى
امتلاكاً لمعدلات النمو في
المنطقة، وهو ما يدفع
«فيتابيو توكس» للتوسع في
مصر؛ حيث تستهدف مبيعات
بقيمة مليار جنيه العام الجاري
وزيادة عدد مستحضراتها إلى
١٤ مستحضرًا.

**الدكتور شريف راشد رئيس شركة «ماجيك
فارما» الشريك الرئيس للشركة في مصر:**

**«فيتابيو توكس» على قمة شركات
المكملات الغذائية في مصر.. وتستحوذ
على 10% من مبيعات السوق**

تمتلك **شركة فيتابيوتكس البريطانية** خبرة تتجاوز 50 عاماً، حيث تعد شركة الفيتامينات الأولى في المملكة المتحدة والحاصلة على جائزة «الملكة» للابتكار مرتين. وتعد ماجيك فارما التي تأسست عام ٢٠١١، هي الشريك الرئيسي لمجموعة فيتابيوتكس في مصر، حيث تعمل ماجيك فارما على تسويق وتصنيع المنتجات الطبية عالية الجودة التي تلبى احتياجات المرضى. وتركز على تعزيز الصحة العامة بمجموعة واسعة من المعادن والفيتامينات والمكملات الغذائية.

VITABIOTICS

هو الحال في إنجلترا، وبلغ نصيبها حوالى ١٠٪ من إجمالي مبيعات سوق المكملات الغذائية الرسمية في مصر. ونستهدف مبيعات تصل إلى مليار جنيه مصرى.

ما عدد مستحضرات الشركة في سوق الدواء المصرية والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

عدد مستحضراتنا المتداولة في السوق المصرية تبلغ ١٠ منتجات ونستهدف طرح ٤ منتجات جديدة خلال العام الجارى لنصل إلى ١٤ مستحضراً في ٢٠٢٢.

كيف ترى تواجد شركات المكملات الغذائية العالمية مثل «فيتابيوتكس» في السوق المصرية؟

تواجد الشركات العالمية مثل «فيتابيوتكس» في السوق المصرية له أعظم الأثر في توطین صناعة المكملات الغذائية في واحد من أكبر الأسواق في الشرق الأوسط، كذلك ينعكس إيجابياً على حماية السوق المصرية من كل أشكال الغش والتهرب والأسواق الموازية، مما يضمن سلامة المواطن من خلال توافر مكملات غذائية معلومة المصدر ومسجلة رسمياً بهيئة سلامة الغذاء التي أود أن أشير إلى دورها الفعال في توطین هذه الصناعة، وحماية المستهلك، ودعم الشركات المنتجة، وحماية علاقاتها التجارية وملكيته الفكرية لجميع مستحضراتها كما هو الحال في الأسواق العالمية.

ما الدور الذى لعبته شركتكم في دعم الدولة المصرية

لمواجهة «كوفيد-١٩»؟

لعبت شركة «فيتابيوتكس» في مصر دوراً حيوياً في دعم الدولة المصرية أثناء ذروة جائحة «كورونا» من خلال توفير المنتجات ذات المبيعات الضخمة (فيروجلوبين وأستيوكير)، وكذلك من خلال طرح

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل «فيتابيوتكس» في سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟ وهل تمتلكون خطة للتوسع الفترة الحالية؟

شركة «فيتابيوتكس» هي الشركة الإنجليزية والعالمية التي آمنت بقدره السوق المصرية على جذب الاستثمارات؛ حيث أنشأت مصنعها الخاص في مصر عام ٢٠٠٨ في برج العرب في الإسكندرية على مساحة ١٨ ألف متر مربع، وفي عام ٢٠١٥ غيّرت شركة «فيتابيوتكس» العالمية في استراتيجيتها في السوق المصرية؛ حيث أبرمت عقوداً تسويقية وتوزيعية مع شركة «ماجيك فارما»، مما أثر بالإيجاب على معدلات نمو الشركة حتى أصبحت من أعلى الشركات في السوق المصرية من حيث معدلات النمو، حتى احتلت المركز ٣٧ في قائمة الشركات الأكثر مبيعاً في مصر، إلى جانب كون منتجاتها؛ مثل «فيروجلوبين وأستيوكير وبريجناكير»، تحتل المركز الأول في حجم مبيعاتها وسط مثيلاتها من المكملات الغذائية، إلى جانب ذلك ترتكز استراتيجية «فيتابيوتكس» العالمية في مصر على ترسيخ قيادتها لهذا القطاع المهم (سوق المكملات الغذائية)؛ من خلال طرح العديد من المنتجات العالمية في السوق المصرية، وبأسعار تتناسب مع دخول الفئات المستهدفة.

وهل أسهم إنشاء مصنع خاص بكم في مصر خلال الفترة الماضية في تطور صناعة المكملات الغذائية؟

وجود مصنع خاص لشركة «فيتابيوتكس» العالمية في مصر أسهم في نقل تكنولوجيا تصنيع المكملات الغذائية بأيدٍ مصرية وبعمالة ماهرة ومُدربة، مما أثر بطريقة مباشرة على جودة المنتجات المُصنَّعة، التي حازت رضا المستهلك المصري، مما دفع شركة «فيتابيوتكس» لزيادة خطوط الإنتاج في المصنع لسد حاجة السوق المصرية؛ حيث تنتج الشركة ما يزيد على ١٤ مليون عبوة سنوياً تُباع لسوق القطاع الخاص في مصر من صيدليات وسلاسل.

كم يبلغ حجم مبيعاتكم في السوق المصرية؟ وما المستهدف لها خلال العام الجارى؟

استراتيجيتنا الطموح أسهمت في زيادة مبيعات شركة «فيتابيوتكس» في السوق المصرية لتصل إلى ٦٠٠ مليون جنيه عام ٢٠٢١ لتصبح شركة «فيتابيوتكس» شركة المكملات الغذائية رقم ١ في مصر، كما



نستهدف تحقيق مبيعات بقيمة مليار جنيه خلال العام الجارى مقابل 600 مليون جنيه العام الماضى

نعمل على ترسيخ قيادتنا لسوق المُكمّلات الغذائية من خلال طرح منتجات عالمية بأسعار تنافسية



ولقد أدى هذا المردود الإيجابي إلى توسُّع نطاق برنامج «رحلة حامل» ليشمل قريبا قطاعات صحية أخرى في مصر من أجل النهوض بصحة المرأة التي تمثل الركيزة الأساسية لصحة مستقبل مصر، إلى جانب الدعم المستمر من المبادرات الرئاسية مثل حملة «١٠٠ مليون صحة».

كيف ترى مناخ الاستثمار في مصر الفترة الحالية بشكل عام وفي قطاع المُكمّلات الغذائية على وجه الخصوص، في ظل وجود هيئة مستقلة لسلامة الغذاء؟

مناخ الاستثمار في مصر مشجّع جداً على الرغم من كل العثرات الاقتصادية العالمية الناتجة عن جائحة كورونا، التي أثرت بالسلب على معدلات النمو العالمي، وعلى النقيض من ذلك أسهمت تلك الجائحة في تسريع وتيرة توطين صناعة المُكمّلات الغذائية في مصر، مما يمثل تطوراً إيجابياً في بناء المحاور الاقتصادية لتلك الصناعة الحيوية المهمة. وقطاع المُكمّلات الغذائية هو أكثر القطاعات نمواً في السوق المصرية للدواء؛ حيث يمثل هذا القطاع ١٠٪ على أقل تقدير، ومعدلات نموه تزيد على ١٠٠٪، مما يعكس زيادة الوعي بين المستهلكين؛ لأهمية الوقاية وسبل مكافحة العدوى، وهو ما دفع العديد من الشركات المحلية لزيادة حجم استثماراتها في السوق المصرية.

مجموعة «ألترامTM» التي تشمل «ألترافيتامين سي وألترافيتامين سي»؛ لما لها من دور فعال ضمن بروتوكول علاج فيروس كورونا المستجد، وأخيراً من خلال طرح فيتامينات «أميونيزTM» فيتامين المناعة الأكثر تطوراً، والمثبت علمياً بدراسات أجريت في مختلف دول العالم والمقرر توافره هذا الشهر في السوق المصرية.

ما أبرز حملات التوعية التي أطلقتها شركتكم أو أسهمت فيها خلال العام الجاري؟ وما مستهدفاتكم للعام المقبل؟

لا يقتصر دور شركة «فيتابيوتكس مصر» على دعم الدولة المصرية لمواجهة جائحة كورونا فقط، بل إن شركة «فيتابيوتكس» لها دور فعال في دعم صحة المرأة المصرية في مختلف المراحل العمرية، خاصة في فترة الحمل والرضاعة من خلال حملتها التوعوية «رحلة حامل» التي أصبحت من أكثر الحملات فاعلية في توعية المرأة بأهمية التغذية أثناء هذه الفترة المهمة في حياة المجتمع، التي تصبح فيها المرأة نصف الحاضر وكل المستقبل.

وتقوم الحملة على ثلاثة محاور أساسية؛ هي: تدريب الأطباء من خلال نخبة من أساتذة النساء والتوليد، إضافة إلى زيادة التوعية من خلال منصات التواصل الاجتماعي التي أصبحت أكثر انتشاراً منذ جائحة «كورونا» مما جعل حملة «رحلة حامل» من الحملات المؤثرة تأثيراً مباشراً في صحة المرأة والمجتمع ككله.

14

مليون عبوة حجم إنتاج
«فيتابيوتكس»
سنوياً

Perfectil[®]
ORIGINAL

جمالك
يبتدى من جوه

الوحيد ثلاثي المفعول

لشعر صحي

وبشرة نظرة

وأظافر قوية

الآن فى مصر



953 - 634 - 379

magicpharma



VITABIOTICS
SCIENCE OF HEALTHY LIVING



فيتامين الجمال
رقم 1 فى إنجلترا



اتخذت شركة «إنسبير فارما» خطوات كبيرة نحو إنشاء مجمّع صناعى متكامل على أعلى مستوى من التكنولوجيا، ومعتمد من الجهات الصحية العالمية، وهو ما يدعم استراتيجية الشركة التوسّعية الهادفة إلى أن تصبح واحدة من أعلى ثلاثين شركة عاملة فى سوق الدواء المصرية خلال السنوات الثلاث المقبلة.

وقال محمد عثمان، المدير العام لشركة «إنسبير فارما»، إن الشركة حقّقت معدّلات نمو خلال ٢٠٢١ تصل إلى ٣٥٪، بقيمة مبيعات ٥٠٠ مليون جنيه، وتستهدف مزيداً من معدّلات النمو القوية فى ٢٠٢٢ مدعومة بطرح العديد من المستحضرات الدوائية المميزة التى تمثّل قيمة مضافة للسوق والمريض المصرى.

محمد عثمان المدير العام للشركة:

«إنسبير فارما» تعتزم إنشاء مجمّع صناعى متكامل يدعم استراتيجيتها التوسعية محلياً وخارجياً



«إنسبير فارما» هي شركة أدوية مصرية تأسست عام 2007؛ لتكون نموذجاً تجارياً فريداً في مجال الرعاية الصحية. نجحت خلال فترة وجيزة في اكتساب مواهب متميزة على عدة مستويات لدفع وتقديم مؤشرات الأداء الرئيسية التنظيمية، تحرص الشركة دائماً على إقامة الندوات العلمية وإثراء سوق الدواء المصرية بعلاجات دوائية ذات قيمة مضافة للسوق والمريض المصري.

نستهدف أن نصبح ضمن قائمة الـ 30 الأعلى مبيعاً في سوق الدواء المصرية خلال ثلاث سنوات

وما أبرز المستحضرات التي تعتمرون طرحها خلال هذا العام؟

لدينا عقار (Empagliflozin) (Faglozino) الذي يُعدُّ أحد أهم المستحضرات التي سيتم طرحها خلال 2022، وهو مضاد لمرض السكر، ويُستخدم عن طريق الفم، ويرتبط بفئة SGLT2 التي تُقدِّم قيمة مضافة تتجاوز التحكم في مستوى الجلوكوز في الدم، وتعمل على تقليل عبء مضاعفات المرض على القلب والكلية مع خفض ضغط الدم الانقباضي ووزن الجسم.

وما أبرز المجموعات الدوائية التي تركزون عليها وتستهدفون التوسع فيها خلال الفترة المقبلة؟

كما ذكرت فإن الهدف الرئيس لشركتنا هو توفير الدواء الآمن والفعال للمريض؛ ولذلك نركز على أدوية الأمراض المزمنة؛ لأنها تهدف إلى تخفيف العبء عن أصحاب الأمراض المزمنة غير المعدية في مصر، وتحديدًا أمراض القلب والأوعية الدموية والأمراض العصبية والنفسية؛ من خلال تقديم أفضل الحلول وبأسعار معقولة وعالية الجودة.

كيف ترى خطة الدولة لزيادة حجم صادرات

قطاع الدواء وخطة «إنسبير» في هذا الشأن؟

تطبيق منظومة الرعاية الصحية الشاملة أو (التأمين الصحي الشامل) سيؤدي إلى زيادة الطلب على الأدوية في السوق المحلية بشكل كبير؛ ولذلك فنحن مستعدون لهذه الخطوة الكبيرة من خلال إنشاء مصنع للإسهم في تلبية احتياجات السوق المحلية؛ حيث اتخذنا خطوات كبيرة لإنشاء مجمع صناعي متكامل على أعلى مستوى من التكنولوجيا،

بداية.. ما أبرز ملامح استراتيجية عمل شركة «إنسبير فارما» في سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟

«إنسبير فارما» تمتلك استراتيجية طموحاً، تستهدف التوسع داخل السوق في السنوات المقبلة؛ للإسهام في توفير الدواء الآمن والفعال للمواطن المصري؛ من خلال طرح منتجات مبتكرة وذات قيمة مضافة، كما تستهدف تحقيق معدلات نمو مضاعفة؛ لنصبح بين أعلى ثلاثين شركة مبيعاً في سوق الدواء المصرية خلال السنوات الثلاث القادمة.

ما حجم مبيعات شركتكم خلال 2021 وحصتها السوقية، والمستهدف لها خلال 2022؟

حققت شركة إنسبير فارما معدل نمو بلغ 25% خلال 2021، وتجاوزت مبيعاتها 500 مليون جنيه، تمثل 6.6% من حجم سوق الدواء؛ لتأتي في المركز الـ 39 في قائمة الشركات الأكثر مبيعاً بين 800 شركة دواء تعمل في مصر، كما تستهدف تحقيق مزيد من النمو القوي خلال العام الجاري.

وكم عدد المستحضرات التي تمتلكها شركتكم في السوق المصرية؟

لدينا نحو 12 منتجاً دوائياً مختاراً بعناية، تُقدِّم قيمة مضافة لمختلف المرضى تُغطّي أكثر من قطاع علاجي، كما تتطلع «إنسبير فارما» إلى طرح مزيد من الأدوية في القطاعات العلاجية التي تعمل بها، مثل أدوية السكري وأدوية فيروس كورونا والأدوية والبدايل الحيوية «Biosimilar».

وما أكثر المستحضرات مبيعاً لديكم؟

عقار ريفاروسبير (Rivaroxaban) هو المنتج الأكثر مبيعاً بين مستحضراتنا، ويمثل أكثر من 60% من قيمة مبيعات التجزئة لدينا، وأكثر من 120% نمواً سنوياً، ووصل إجمالي مبيعات الوحدات السنوية منه إلى نحو مليون و227 ألفاً و612 وحدة، كما أن عقار «ريفاروسبير» هو الأكثر مبيعاً في السوق مقارنة بكل مضادات التجلط عن طريق الفم؛ بما يجعله يمثل قصة نجاح حقيقية لشركة إنسبير فارما.



500

مليون جنيه حجم مبيعاتنا العام الماضي



عقار «ريفاروسبير» يُمثّل قصة نجاح مصرية.. وحصته السوقية أكبر من أدوية التجلُّب العالمية في السوق

ومعتمد من أعلى الجهات الصحية في العالم؛ ليساعد الشركة في تحقيق خططها المستقبلية، ومنها التصدير لكل دول العالم؛ فنحن نؤمن بأن وجود مصنع إنتاج خاص بنا سيجعلنا قادرين على تعزيز فرصة المنافسة على مستوى الأسعار في أفريقيا ومنطقة آسيا الوسطى.

كيف ترون التسعير الجبى للأدوية في مصر؟ وكيف يؤثر ذلك على فرص التصدير؟

تطبيق سياسة التسعير الإجبى له تأثير مزدوج؛ فالأمر له بُعد اجتماعى؛ حيث يُسهم في توفير الدواء لغير القادرين مادياً، لكن في الوقت نفسه لا بُدَّ أن نراعى تكلفة استيراد ٨٥٪ من المواد الفعّالة المستخدمة في تصنيع الدواء بالكامل من الخارج، وتأثرها بمعدلات التضخم والشروط المالية العالمية التى تُسبب ضغوطاً شديدة على صافى أرباح الشركات، مما يمنعا من مواصلة أعمالها في مصر؛ لذا فإن فكرة ربط السعر العام بالتغيّرات العالمية التى ستحدث في أسعار الخامات (API) صعوداً وهبوطاً يمكن أن تؤدي إلى استراتيجية مربحة للجانبين، كما يمكن أن يساعد تطبيق التسعير القائم على القيمة الذى بدأته وزارة الصحة مؤخراً في هذا الصدد.

كيف تعاملتم مع أزمة «كورونا»، سواء على مستوى العمل الإدارى أو الفرص التى أتاحت أمام شركات الأدوية؟

«إنسبير» كانت من أوائل الشركات التى تعاملت بسرعة مع أزمة فيروس «كورونا» على المستويين الخارجى والداخلى؛ حيث حرصنا على تأمين إمدادات أدويتنا المزمّنة وجعلها في المتناول، وفي الوقت نفسه امتنعنا عن القيام بالتعامل المباشر واستبدلنا به التواصل عن بُعد، كما حرصنا على عقد العديد من الندوات عبر الإنترنت عن الفيروس والاضطرابات ذات الصلة للمشاركة في التوعية بخطر الفيروس وطرق الوقاية منه، بجانب إرسال معدّات الحماية الشخصية إلى العديد من العيادات والصيدليات في جميع المحافظات.

كم عاملاً بالشركة؟ وكيف تعاملتم معهم خلال جائحة «كورونا»؟ وهل هناك فرص عمل ستوفرها الشركة خلال العام المقبل؟
تمر شركة «إنسبير فارما» بمرحلة إعادة هيكلة ونمو

كبيرة، ويصل إجمالى عدد الموظفين لدينا إلى أكثر من ٧٠٠ موظف، ومع استمرار استراتيجيتنا للنمو نهدف إلى مضاعفة هذا العدد في غضون ٥ سنوات قادمة، خاصة مع بناء المصنع.

كيف تنظرون إلى برامج المسؤولية الاجتماعية في مصر؟

لدينا قناعة تامة بأن نمو المجتمع سوف ينعكس علينا بالضرورة، كما نؤمن بمسؤولياتنا تجاه المجتمع والإسهام في النهوض به؛ ولذلك تشرفت الشركة بالمشاركة في مشروع «١٠٠ مليون صحة» عن طريق توفير اختبار فحص مجانى للمساعدة في الكشف عن المرضى غير المشخصين، وتوفير برنامج تعليمى للمرضى، كما أننا من أولى الشركات في مصر التى شاركت في حملة القضاء على التهاب الكبد الوبائى (فيروس سى)، الذى يُمثّل قصة نجاح للدولة المصرية نفخر بها جميعاً، وأيضاً أسهمت «إنسبير» مع وزارة الصحة في مبادرة الكشف المبكر عن أمراض سرطان البروستاتا في محافظة الأقصر.

أخيراً.. ما أبرز الفرص الاستثمارية المتاحة داخل سوق الدواء المصرية؟

هناك فرص استثمارية كبيرة في سوق الدواء المصرية؛ لما تمتلكه السوق من مقوّمات تدفعها لتحقيق معدلات نمو جيدة، كما أود التأكيد على أن توافر البدائل الحيوية (Biosimilar and small active molecules) التى تستخدم لعلاج أمراض المناعة والأورام، وكيفية الوصول إليها وبأسعار معقولة، بحاجة إلى دعم حكومى أكبر؛ من خلال تشجيع شركات الأدوية الوطنية التى ترغب في المشاركة في هذه السوق، وتقديم تمويل داعم؛ لتتمكّن من علاج عدد كبير من هؤلاء المرضى والتقليل من فاتورة الاستيراد وتوفير العملة الأجنبية، كما أننا فى أمسّ الحاجة إلى توافر الشركات المحلية المتخصصة في إنتاج المواد الخام، وهو نهج نتخذه الدولة وتسير فيه بشكل جيد، وأتمنى أن نحقق نجاحات كبيرة في هذا المجال خلال الفترة المقبلة.



12

مستحضراً دوائياً مبتكراً
نمتلكها.. جميعها يُقدّم
قيمة مضافة



We inspire hope

Tax Registration No.:
262-245-299

4-El-Tahrir St., Masaken Sheraton. Cairo, Egypt
Tel. Office: 02-22699347/ 8. Fax Office: 02-22699346

www.inspirepharma.com medical.info@inspirepharma.com safety@inspirepharma.com

تستهدف شركة «الإسراء» فارماسوتيكال أوبتيما، إنشاء مصنعاً جديداً للمُكمّلات الغذائية، للإسهام في تلبية احتياجات السوق المصرية في هذا المجال المهم والحيوي؛ من خلال تصنيع مستحضرات الشركة والتصنيع للغير، بطاقة إنتاجية سنوية ١٢٠ مليون عبوة.

وقال خالد الجبة، الرئيس التنفيذي للشركة، إن شركته تتبنى استراتيجية تركز على دعم وتحسين صحة المواطن، وتوفير كل الأدوية التي يحتاجها بأعلى جودة وأمان، مشيراً إلى امتلاك «الإسراء» ٥٠ مستحضرًا دوائياً ومكملًا غذائياً في السوق، واستهدافها طرح مزيد من المستحضرات الحيوية الفترة المقبلة.

خالد الجبة الرئيس التنفيذي للشركة:

**استراتيجية «الإسراء» فارماسوتيكال»
ترتكز على دعم صحة المواطن المصري
وتحسينها وتوفير جميع الأدوية بأعلى
مواصفات الجودة والأمان**

نعمل على إنشاء مصنع للمكملات الغذائية وفقاً لأعلى المعايير العالمية.. وزيادة الطاقة الإنتاجية لمصنع الأدوية

تأسست شركة الإسراء للصناعات الدوائية عام 1998، ويتمثل عملها في تصنيع أفضل المنتجات الصيدلانية المتنوعة بجودة وخدمة لا مثيل لهما لتغطية الاحتياجات الحديثة لقطاع الصحة في الشرق الأوسط بأكمله، ويدعمها في ذلك امتلاك منشآت للتصنيع على أعلى مستوى من المعايير التكنولوجية ومتوافقة مع المعايير الصحية العالمية، إضافة إلى مجموعة من الكوادر البشرية والخبرات الفنية الكبيرة، مما يمنحها القدرة على إنتاج المستحضرات الدوائية وفقاً لأفضل المعايير العالمية.



هل هناك خطة لفتح أسواق خارجية للتصدير؟

بالنسبة للتصدير فإننا نعمل حالياً على فتح أسواق خارجية جديدة والحصول على الشهادات اللازمة، وحالياً تتوافر منتجات الشركة في بعض الدول العربية والأفريقية .

قمتم خلال الفترة القليلة الماضية برعاية بحث مصرى لطريقة تصنيع «الميتفورمين» المستخدمة فى أدوية بشكل آمن 100%.. حدثنا عن هذا الأمر وماذا تم فيه وانعكاسه على تصنيع أدوية السكر الفترة المقبلة، وهل هناك اتجاه لاستمرار دعم الأبحاث؟

بالنسبة لموضوع NDMA فهو موضوع مثار منذ فترة ويحظى باهتمام عالمي، وقد بدأ لأن هذا المركب يرتبط بالتركيب الكيميائي للمادة الفعالة، وقد تعاملت هيئة الدواء المصرية معه بشكل احترافي وممنهج لضمان وجود هذا العنصر في الحدود المسموح بها عالمياً، ويعتمد ظهور NDMA في بعض المستحضرات إما لاتحاده بالمركب الكيميائي أثناء تصنيع المادة الفعالة؛ مثل حالة الرانيتيدينول هذا تم وقف الأدوية التي تحتوي على هذه المادة وإما لظهوره بعد تصنيع المنتج النهائي نتيجة دخول عناصر أخرى في تركيبة الدواء. وقد دعمنا هذا البحث لأهميته ولتأثيره على كل مرضى السكر؛ حيث تعد مادة الميتفورمين دواءً أساسياً لعلاج مريض السكر من النوع الثاني.

ويهدف هذا البحث إلى الوصول لطريقة تصنيع مختلفة لضمان عدم وجود هذا المكون في المنتج النهائي، وتم نشر البحث في إحدى كبريات الدوريات العلمية، وهي: Expert opinion in Drug Safety ، وقام البحث بتوفير دراسة تفصيلية شملت أسباب المشكلة وكيفية تلافيها، وأيضاً المواد المناسبة كمواد



120

مليون عبوة سنوياً
الطاقة الإنتاجية لمصنعا
المكملات الغذائية

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل شركة «الإسراء» في سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟

ترتكز استراتيجية عمل الشركة في الأساس على دعم وتحسين صحة المواطن المصري؛ من خلال توفير الدواء بأعلى مواصفات الجودة، وتوفير الأدوية الحديثة بالسوق المصرية في أسرع وقت ممكن، والتحليل الدوري والمستمر لسوق الدواء للوقوف على ما يحتاجه المريض والعمل على توفيره، إلى جانب التطوير المستمر لمصنعنا، وإمداده بأحدث الماكينات؛ لضمان توفير المستحضرات، سواء كانت هذه المستحضرات للشركة أو أدوية لشركات أخرى تنتج في مصنعنا، إضافة إلى البحث عن شراكات عالمية متخصصة في أدوية محدودة لتوفيرها للمريض المصري عن طريق نقل تكنولوجيا التصنيع .

تعكفون على إنشاء مصنع لـ «المكملات الغذائية»... لماذا هذا الاتجاه؟ وكم تبلغ طاقته الإنتاجية؟

بالفعل نعمل الآن على إنشاء مصنع متخصص للمكملات الغذائية، وقد جاء هذا القرار بعد إنشاء هيئة سلامة الغذاء، وفصل المكملات الغذائية عن هيئة الدواء المصرية؛ لذا لجأنا لإنشاء هذا المصنع لتوفير المكملات الغذائية بنفس المواصفات القياسية لتصنيع الدواء، ومن ثم ضمان توفير المكملات الغذائية بجودة عالية، وهو ما سينعكس على ثقة المواطن بمنتجاتنا ورضائه عنها.

كذلك جاءت فكرة إنشاء مصنع المكملات الغذائية لرفع الطاقة الإنتاجية لمصنع الإسراء للأدوية بطريقة غير مباشرة؛ حيث سيتم نقل تصنيع المكملات الغذائية للمصنع التخصصي الجديد، ومن ثم توفير طاقة إنتاجية فائضة لاستغلالها لإنتاج الأدوية، وتبلغ الطاقة الإنتاجية المبدئية لمصنع المكملات الغذائية 120 مليون عبوة سنوياً.

كم مستحضراً تمتلكها شركتكم في سوق الدواء المصرية الفترة الحالية؟ وما أبرز المستحضرات التي تعتمرون طرحها العام المقبل؟

في الفترة الحالية تبلغ منتجات الشركة أكثر من خمسين مستحضراً دوائياً ومكماً غذائياً، ومن أبرز المستحضرات المتوقع طرحها: مستحضر «دابلكس ميت» لعلاج مرضى السكري من النوع الثاني، وهو من الأدوية المهمة والجديدة؛ نظراً لطريقة عمله المختلفة عن الأنواع الأخرى من العلاجات، كما أنه يحمي مريض السكر من مخاطر أمراض الكلى وأمراض القلب.

نجننا في رعاية بحث مصرى
لطريقة تصنيع «الميتفورمين»
بشكل آمن 100% نشرته أكبر دورية
علمية في سلامة الدواء

أسهمنا فى مواجهة «كورونا» من خلال طرح الأدوية التى تحد من الإصابة بالفيروس.. ونعمل على إنتاج مثل عقار «ميرك» لعلاج «كورونا»



50

مستحضراً
تمتلكها الشركة
فى السوق



التعاون مع الجامعات المصرية لتدريب طلاب كليات الصيدلة فى الجامعات المختلفة؛ لتأهيلهم عملياً لخوض غمار سوق العمل بعد إتمامهم دراساتهم الجامعية.

ما الدور الذى لعبته شركتكم فى دعم الدولة المصرية لمواجهة «كوفيد-19» من خلال توفير أدوية تدعم مواجهة الجائحة خلال 2021؟ وما مستهدفاتكم فى هذا الإطار خلال 2022؟

خلال فترة فيروس «كورونا» عملت الشركة على توفير الفيتامينات المخصصة لرفع المناعة؛ فمن حيث الأدوية المتوفرة كان لدينا مستحضر Solvazinc الذى يحتوى على 50 مجم زنك، وهو مهم فى رفع كفاءة الجهاز المناعى؛ فعملنا على زيادة الطاقة الإنتاجية لضمان توافر المستحضر لتتواكب مع الزيادة المطلوبة.

كذلك قامت الشركة بتوفير مستحضر Triguard المكون من أهم ثلاثة عناصر لدعم المناعة، والمتمثلة فى الزنك، فيتامين C، وكذلك فيتامين D، وهو من المستحضرات القليلة فى السوق المصرية التى تجمع هذه العناصر فى كبسولة واحدة، ولهذا يتمتع المستحضر بثقة شركاء النجاح من الأطباء والصيدالدة، وتعمل الشركة حالياً على إنتاج مستحضر «المولنوبريفير»، مثل عقار «ميرك» المضاد لفيروس «كوفيد-19» وتوفيره للمريض المصرى.

سواغ، وطرق التصنيع الآمنة التى تضمن سلامة المنتج النهائى وجودته.

ونحن حريصون على دعم الأبحاث التى تُعنى بسلامة المنتج النهائى وأمانه؛ لضمان كفاءة المنتج طوال فترة الصلاحية، ونحن الآن بصدد عمل بروتوكولات تعاون مع الجامعات المصرية للاستمرار فى دعم الأبحاث العلمية.

هل هناك اتجاهات أخرى لدعم صناعة الدواء المصرية؟

التطوير المستمر فى منظومة الدواء منذ إنشاء هيئة الدواء المصرية فى جميع النواحي؛ من تدريب للعاملين، وأيضاً إطلاق هيئة الدواء حزمة من البرامج التدريبية للمصانع؛ لرفع كفاءة العاملين فى قطاع الدواء، وتسهيل وميكنة إجراءات التسجيل، وإدارة المنظومة بحرفية، سواء فى التسجيل أو الرقابة والمتابعة هذا التطوير يتيح للمستثمرين فى قطاع الدواء مواكبة هذا التطور، وبذل الجهد لدعم وتطوير الصناعة، وزيادة الاستثمارات، وتأهيل المصانع، والحصول على شهادات تأهيل دولية لتصدير الدواء المصرى لكل دول العالم، وكذلك فإن إنشاء هيئة الشراء الموحد يدفع إلى تنظيم ووضوح الرؤية فى العملية الإنتاجية والتخطيط، مما يؤدى إلى رفع كفاءة وحرفية القطاع ككل.

ومن النقاط المهمة التى تحرص شركة «الإسراء» عليها هى



ALESRAA
PHARMACEUTICALS

Commitment to Excellence

ALESRAA
مركز الدواء والبحوث
إبوظبي



www.esraapharma.com
Tax Card: 212-899-066



دخلت شركة «لوراكس كابيتال بارتنرز للاستثمار المباشر» في شراكة مع «الشركة المصرية لتصنيع مستحضرات التجميل» (ECC)؛ من خلال الاستحواذ على ٣٤٪ منها، وهو ما يدعم استراتيجية «ECC» التوسعية في سوق الدواء المصرية محلياً وإقليمياً في السنوات المقبلة.

وكشف الدكتور أحمد أبو الحمائل، العضو المنتدب لشركة «إنفينيتي»، التابعة لـ «الشركة المصرية لتصنيع مستحضرات التجميل»، عن استراتيجية «ECC»، التي تستهدف معدلات نمو تصل إلى ٤٠٪، إضافة إلى تدشين مصنع للمُكمّلات الغذائية بتكلفة استثمارية ٨٠ مليون جنيه، إلى جانب التحوّل الرقمي الكامل من خلال تطبيق «برنامج ساب SAP» في جميع تعاملات المجموعة.

الدكتور أحمد أبو الحمائل العضو المنتدب لـ «إنفينيتي» والشريك المؤسس لـ «ECC»:

«لوراكس كابيتال» تستحوذ على 34% من «المصرية لتصنيع مستحضرات التجميل».. وخطّة طموحٍ للتوسّع محلياً وإقليمياً



INFINITY
SPANISH INNOVATION FOR ENDLESS BEAUTY

«إنفينيتي كلينك فارما» هي شركة نشطة تُركّز على تطوير وتصنيع وتسويق منتجات العناية بالبشرة والشعر، وتشمل منتجات مستحضرات التجميل الجلدية للعناية الشخصية والوجه والجسم والعناية بالشعر. تأسست «إنفينيتي كلينك فارما» عام ٢٠٠٥ بوصفها مكتباً علمياً للشركة المصرية لمستحضرات التجميل (ECC). وطوّرت «إنفينيتي فارما» وحدة أعمال جديدة تُركّز على تطوير وتصنيع وتسويق جميع أشكال المنتجات الغذائية والفيتامينات المتعددة.

نستهدف تحقيق معدلات نمو 40% في حجم مبيعاتنا هذا العام.. والوصول بها إلى 800 مليون جنيه

قادرة على خلق كيان قادر على تحقيق طفرات كبيرة في سوق مستحضرات التجميل الطبية والمُكمّلات الغذائية السنوات المقبلة. وهل تضعون طرح حصة من المجموعة في البورصة على أجندتكم خلال المرحلة المقبلة؟

بالفعل نحن نستهدف الطرح في البورصة خلال ٢ سنوات، وهي مدّة كافية لإعادة الهيكلة والتطوير في جميع نواحي الشركة؛ إدارياً وتصنيعياً، والتحوّل الرقمي بشكل كامل، وهو ما يضمن لنا التوسّع داخل السوق والحصول على حصة سوقية أكبر. وقد بدأنا بالفعل العمل على برنامج «SAP»، الذي يعتمد على التعاملات الإلكترونية ويلغى التعاملات الورقية بشكل كامل، ونستهدف التركيز الفترة المقبلة على قطاع البحث والتطوير للوصول لمنتجات مبتكرة تقدم قيمة مضافة للمستهلك، كما نعمل على إطلاق «تطبيق» للمجموعة عبر الهاتف المحمول. **ذكرت أنكم تمتلكون مصنعاً للمُكمّلات الغذائية تحت الإنشاء؛ فما تكلفته الاستثمارية وموعد تدشينه وعدد المستحضرات التي تم تسجيلها؟**

تقدّر التكلفة الاستثمارية للمصنع بنحو ٨٠ مليون جنيه، تم إنفاق ٥٠ مليوناً منها حتى الآن، وسيتم ضخ ٣٠ مليوناً الشهور المقبلة؛ حتى تتمكن من تشغيله قبل نهاية النصف الأول من ٢٠٢٢، وحتى الآن تم تسجيل ١٢ مستحضراً، ونرغب بالتصنيع للغير؛ حيث نستهدف الوصول لتصنيع ٦٠٠ مستحضر مختلف الشركات خلال ٢٠٢٢، خاصة أننا نمتلك سُمعةً طيبة وثقة أغلب الشركات العاملة في السوق المصرية، من خلال تصنيع مستحضراتها للتجميل في مصانعنا.

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل شركتكم في سوق الدواء المصرية خلال السنوات المقبلة؟

نمتلك خطة طموحاً نستهدف من خلالها التوسّع بقوة في سوق مستحضرات التجميل الطبية والمُكمّلات الغذائية على المستويين التجاري والتصنيعي؛ من أجل زيادة حصة الشركة السوقية محلياً خلال السنوات المقبلة، والتوسّع خارجياً من خلال التصدير والتصنيع الخارجي؛ حيث نستهدف تحقيق معدلات نمو سنوية تصل إلى نحو ٤٠٪، وسيدعمنا في ذلك سعينا نحو رفع كفاءة خطوط الإنتاج الخاصة بنا، إلى جانب تدشين مصنع للمُكمّلات الغذائية، وهو ما يُمكننا من التوسّع محلياً وخارجياً.

ما أبرز الآليات التمويلية التي ستعتمدون عليها في تحقيق تلك الخطة؟

نمتلك السيولة الجيدة لتحقيق ذلك، إلى جانب علاقاتنا القوية في القطاع المصرفي وشركات التأجير التمويلي، القادرة على تلبية احتياجاتنا التوسّعية، إلا أننا فضلنا توجّهاً آخر؛ هو دخول شريك استراتيجي بحصة في المجموعة المصرية لتصنيع مستحضرات التجميل «ECC»، التي تدرج تحتها كل شركاتنا، ومنها «إنفينيتي».

ومن الشريك الاستراتيجي الذي أسهم في «ECC» وما نسبة إسهامه؟

شريكنا الجديد في المجموعة المصرية لتصنيع مستحضرات التجميل هو شركة «لوراكس كايبتال» بارتيزر للاستثمار المباشر، التي باتت تمتلك ٢٤٪ من المجموعة، في حين تتوزع باقي مساهمات المجموعة بين الدكتور محمد صلاح والدكتور أحمد أبو الحمائل بالتساوي بينهما؛ حيث تمتلك المجموعة مصنعين لمستحضرات التجميل، وآخر لإنتاج العبوات، ومصنعاً تحت الإنشاء للمُكمّلات الغذائية، كما تمتلك العلامات التجارية «إنفينيتي» و«هيردو» و«بويانا».

وما القيمة المضافة التي ستقدمها «لوراكس كايبتال» للمجموعة من هذه الشراكة؟

«لوراكس كايبتال» تمتلك قدرات وخبرة اقتصادية كبيرة، وأسهمت في تحقيق شراكات ناجحة في العديد من الشركات داخل السوق المصرية، وطرحها في سوق المال؛ حيث مزيد من الشفافية والحوكمة، كما أنها تمتلك خبرة كبيرة في التحوّل الرقمي، وسيعكس ذلك على أدائنا وتسريع وتيرة التوسّع داخلياً وخارجياً، ومن ثمّ فهي شراكة



35%

حصتنا من تصنيع
مستحضرات التجميل
لشركات التول
في مصر

تدشين مصنع للمُكمّلات الغذائية خلال النصف الأول من 2022 بتكلفة استثمارية 80 مليون جنيه



وكيف تقيّمون سوق مستحضرات التجميل الطبية فى مصر؟، وهل تتوقع دخول رؤوس أموال جديدة فى هذا القطاع خلال العام الجارى؟

صناعة الدواء والمُكمّلات الغذائية والتجميل فى مصر من القطاعات الحيوية التى تُحقّق عائداً جيداً، كما أن الدراسات تتوقع تحقيق معدلات نمو تصل إلى ٣٠٪ خلال السنوات الخمس المقبلة؛ لذلك أتوقّع جذب مزيد من الاستثمارات فى هذا القطاع، سواء من خلال صناديق استثمار أو شركات عالمية تبحث عن فرص حقيقية.

وكم عدد العاملين بالمجموعة؟ وما المستهدف لهم خلال العام الجارى؟

تولّى المجموعة قوّتها البشرية اهتماماً كبيراً؛ حيث يعمل بمصانعها نحو ٨٠٠ موظف، إلى جانب ٤٠٠ موظف بالقطاع التجارى، ما يرفع إجمالي العاملين إلى ١٢٠٠ عامل، ومن المتوقع زيادتهم بنسبة لن تقل عن ١٠٪ خلال العام الجارى.

وكيف تديرون ملف المسؤولية الاجتماعية بالمجموعة؟

نؤمن تماماً بمسئولياتنا تجاه المجتمع الذى نعيش فيه، ونعمل على دعم كل المبادرات الصحية، سواء بالأدوية أو مختلف الأمور التى تحتاجها، وكنا أول من وقّع بروتوكول تعاون مع مستشفى «بهية»، كما تقدّم الكحول للعديد من المستشفيات مجاناً؛ لحماية الطواقم الطبية والمرضى من خطر الإصابة بفيروس «كورونا»؛ حيث لدينا خط إنتاج للكحول بطاقة ٨٠ ألف وحدة شهرياً، يتم توزيعها مجاناً على المستشفيات.

ما عدد شركات «التول» التى تُصنّع مستحضرات تجميل لديكم؟

نُصنّع لنحو ٢٠٠ شركة فى مصانعنا، تُمثّل ٢٥٪ من حجم شركات التول فى مصر، بإجمالى أصناف تصل إلى ١٢ ألف مستحضر، ونحو ٤ ملايين وحدة شهرياً تُمثّل ٥٠٪ من الطاقة الإنتاجية للمصنعين، ولدينا ٩٠ مستحضرًا خاصاً بنا، كما تُصنّع لدينا ٤ شركات عالمية.

وما حجم مبيعاتكم خلال ٢٠٢١، والمستهدف لها فى العام الجارى، ونصيب الصادرات منها؟

حققنا مبيعات بقيمة ٦٠٠ مليون جنيه خلال ٢٠٢١، ونستهدف زيادتها خلال العام الجارى إلى نحو ٨٠٠ مليون جنيه؛ من خلال طرح العديد من المستحضرات الجديدة، إلى جانب تدشين مصنعنا للمُكمّلات الغذائية، وبلغ حجم صادراتنا فى ٢٠٢١ نحو ٤٢ مليون جنيه تقريباً، ونسعى لزيادتها خلال العام الجارى عبر فتح أسواق جديدة بالخليج وأفريقيا والعراق واليمن، كما أنشأنا مصنعاً لنا بالسودان؛ لأنها سوق كبيرة، وكنا نُصدّر لها بقيمة ٢ مليون دولار خلال السنوات الماضية، لكن مؤخراً تراجع هذا الرقم نتيجة الأوضاع السياسية هناك، كما أن القوانين السودانية الخاصة بالضرائب والجمارك صعبت من دخول الواردات، وتم الانتهاء من أعمال الإنشاء فى المصنع بشكل كامل، ونعمل على تسجيل المستحضرات هناك، وسوف يبدأ التشغيل بداية الربع الثانى من هذا العام.



12

ألف مستحضر تجميل
نُصنّعها لصالح
200 شركة



INFINITY
CLINIC PHARMA

SUPPLEMENTS

مكملات غذائية بالتركيبة الإسبانية
للعناية بالصحة والشعر والأظافر

BIOVITA



يحمي الشعر والبشرة والأظافر
ويحافظ على صحة

FEVITRO



يقوّي مناعة
الجسم

OMEGA RX



يساعد على تحسين
وتقوية الذاكرة



الدكتور محمود فراج الرئيس التنفيذي للشركة:

«بارك فيل» تُدشّن مصنعاً لمستحضرات التجميل بتكلفة استثمارية 100 مليون جنيه خلال العام الجاري



نستهدف طرح أدوية لسرطان «القولون والبروستاتا والرئة والدم» خلال 2024

تعتزم شركة «بارك فيل» للأدوية تدشين مصنع لمستحضرات التجميل بتكلفة استثمارية ١٠٠ مليون جنيه، وطاقّة إنتاجية ٢٧ مليون وحدة سنوياً، وذلك خلال الربع الثالث من العام الجاري، مما يدعم خططها التوسّعية في السوق المحلية والتصدير للخارج.

وقال الدكتور محمود فراج، الرئيس التنفيذي للشركة، إن شركته تستهدف التوسع في مجال الطب التجميلي عن طريق الحصول على العديد من الوكالات الأوروبية، التي تسهم في تلبية إحتياجات السوق والمريض المصري، بالإضافة إلى طرح العديد من مستحضرات التجميل والوصول بها إلى ٣٠٠ مستحضر العام المقبل، إضافة إلى طرح ١٥ مُكملاً غذائياً العام الجاري، إلى جانب طرح العديد من الأدوية في ٢٠٢٤، أبرزها لعلاج أربعة أنواع من أمراض السرطان.

تأسست شركة بارك فيل للأدوية عام ٢٠٠٧، واستطاعت تحقيق العديد من النجاحات داخل السوق في مجال مستحضرات التجميل والأدوية والمكملات الغذائية؛ لتصبح في عام ٢٠١٨ الشركة الأعلى نمواً في سوق الدواء المصرية، وتعمل خلال الفترة الحالية على إنشاء مصنع لمستحضرات التجميل بتكلفة استثمارية ١٠٠ مليون جنيه، وتهدف «بارك فيل» إلى تصنيع وتوزيع منتجات فريدة يمكنها تلبية احتياجات المرضى من خلال الفهم الواضح والشامل لاحتياجاتهم.



القوة البشرية هي رأسمانا الحقيقي والمحرك الرئيس للربحية والنمو.. وحصلنا على جائزتي «أفضل مكان للعمل» و«ستيفي»

على زيادة الخصوبة لدى الرجال، وهو سبق في السوق المحلية، كما تتنوع الأنشطة الخاصة بشركة «بارك فيل» أيضاً في امتلاكها عدداً من المطهرات والمستلزمات الطبية المسجلة باسمها في السوق الأوروبية والمحلية.

ونستهدف أيضاً التوسع في مجال الطب التجميلي عن طريق الحصول على العديد من الوكالات الأوروبية، التي تسهم في تلبية إحتياجات السوق والمريض المصري، بالإضافة إلى الإهتمام بالتعليم الطبي المستمر لشباب الأطباء المتخصصين في الأمراض الجلدية من أجل المساهمة في بمستواهم ورفع قدراتهم العلمية للأطلاع على الأحدث في هذا المجال.

تعكفون على إنشاء مصنع لمستحضرات التجميل.. إلام وصلتكم فيه حتى الآن؟ وما حجم استثماراته؟

التصنيع هو التطور الطبيعي للنجاح الكبير الذي حققته شركة «بارك فيل» في سوق مستحضرات التجميل السنوات الماضية، ومع زيادة حصتنا السوقية وزيادة عدد مستحضراتنا بدأنا في إنشاء مصنع لمستحضرات التجميل، وقطعنا شوطاً كبيراً في عملية الإنشاء، حيث نعتمد على أحدث طرق التصنيع، خطوط إنتاج هي الأولى من نوعها في مصر، كونها موفرة للطاقة ومحافظة على البيئة، كما نعتمد على خطوط تعبئة لشركات عالمية رائدة، حيث نستهدف جذب الشركات متعددة الجنسيات التي تستورد منتجاتها الي التصنيع لدينا.

تبلغ التكلفة الاستثمارية للمصنع، الذي يقع على مساحة ٢٢٠٠ متر مربع، نحو ٨٥ مليون جنيه بنسبة تمويل ذاتي ٦٥٪، في حين

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل شركة «بارك فيل» في سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟

تمتلك «بارك فيل للأدوية» استراتيجية مرنة تستهدف التوسع بشكل جيد داخل سوق الدواء المصرية خلال السنوات المقبلة؛ عبّر طرح العديد من مستحضرات الأدوية، والمكملات الغذائية، ومستحضرات التجميل المميّزة التي تلبّي جزءاً من احتياجات السوق، وتصدير حصة منها للأسواق الخارجية، كما نعمل على إنشاء مصنع لمستحضرات التجميل، سيُتمثل إضافة كبيرة للشركة في الفترة المقبلة.

ما عدد المستحضرات التي تمتلكها شركتكم في سوق الدواء المصرية الفترة الحالية؟ وما أبرز المستحضرات التي تعتزمون طرحها العام المقبل؟

تمتلك شركة «بارك فيل» محفظة متنوعة من الأدوية البشرية ومستحضرات التجميل والمكملات الغذائية؛ حيث تمتلك نحو ١٦ مستحضراً دوائياً مسجلاً، ونحو ٤ مستحضرات تحت التسجيل، وتم تسويق ثلاثة مستحضرات منها فقط حتى الآن، وتعتزم الشركة طرح مجموعة من الأدوية لعلاج أمراض القلب والسكر، إضافة إلى أدوية لعلاج أمراض السرطان المختلفة (القولون، البروستاتا، الرئة، واللوكيميا)، ونعمل على طرحها في السوق خلال ٢٠٢٤.

وماذا عن مستحضرات التجميل التي تمثل اللاعب الرئيس لشركة «بارك فيل»؟

لدينا مجموعة من مستحضرات التجميل المميّزة، التي مكنتنا من الاستحواذ على حصة جيدة من هذه السوق المهمة؛ حيث بلغت نحو ٢٢١ مستحضراً، تم تسويق ٥٦ مستحضراً منها حتى الآن، إضافة إلى ٦٠ مستحضراً تم الاستحواذ عليها وشراء ملكيتها من شركات محلية، ونخطط للوصول بعدد مستحضرات التجميل المملوكة للشركة إلى ٣٠٠ مستحضر قبل نهاية ٢٠٢٢.

كما تمتلك الشركة مجموعة من مستحضرات المكملات الغذائية بين محليّ ومستورد، وجار تسجيل ١٥ مستحضراً غذائياً للعظام والمفاصل والشعر ومعالجة الإجهاد الذهني والبدني، إلى جانب مستحضرات للحفاظ على الوزن، إضافة إلى مُعززات المناعة، وفيتامينات تساعد على تقوية النظر، وأيضاً مستحضر يساعد



27

مليون وحدة الطاقة الإنتاجية المتوقعة لمصنعنا سنوياً



نستهدف 40% نمواً فى حجم مبيعاتنا خلال العام الجارى.. وتخصيص 3% من ميزانيتنا للمسئولية المجتمعية

يتم توفير النسبة المتبقية عبر التمويل البنكى، ولدينا خطة طموح للتصنيع للغير؛ حيث تبلغ الطاقة الإنتاجية للمصنع حوالي 27 مليون وحدة سنوياً ومن المتوقع أن يتم بدء الإنتاج فيه خلال الربع الثالث من العام الجارى.

هل تدرسون طرح جزء من أسهم الشركة فى البورصة خلال الفترة المقبلة أو أن الآليات التمويلية؛ كالبنوك والتأجير التمويلي، هي البديل الأقرب لتلبية توسعاتكم الاستثمارية، أو أنكم تفضلون مساهمة شريك دولي؟

نمتلك السيولة اللازمة لتمويل توسعاتنا الاستثمارية خلال الفترة الحالية، كما نمتلك علاقات جيدة بالعديد من البنوك التي تمول جزءاً من توسعاتنا، لكن ذلك لا يعنى انفتاحنا على كل الفرص الاستثمارية المتاحة؛ سواء كانت من خلال شريك دولي، أو من خلال طرح حصة من الشركة فى البورصة، ولكن هذا على المدى البعيد.

ما حجم مبيعات شركتكم خلال العام الجارى وحصتها السوقية والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

حققنا معدلات نمو جيدة فى حجم مبيعاتنا خلال العام الماضى؛ بفضل خطط التوسع التي ننتهجها، إضافة إلى طرح مجموعة من المستحضرات المميزة، ومن المستهدف أن نحقق نمواً فى حجم مبيعاتنا خلال العام الجارى يصل إلى 40%، كما أننا نولي ملف التصدير اهتماماً كبيراً، جنباً إلى جنب مع التوسع محلياً؛ من خلال السعى نحو التصدير لبلدان السودان والعراق وليبيا واليمن.

ما الاستراتيجيات التي تعتمدونها فى تحقيق أفضل

قيمة مضافة لكوادركم البشرية لضمان انعكاس ذلك بشكل إيجابى على نتائج أعمال «بارك فيل»؟

القوة البشرية هي رأس مالنا الحقيقي والمحرك الرئيس للربحية والنمو؛ لذا نوليهم اهتماماً كبيراً، ونعمل على التطوير والتعليم المستمر لهم، وندعمهم بالتدريب والتأهيل من خلال مركز التدريب بالشركة، وهو ما يخلق كفاءات أعلى وكوادر مؤهلة ومتطورة.

وبفضل الاهتمام الكبير بهذا الملف الحيوى حصلنا على عدة جوائز؛ أهمها جائزة أفضل مكان للعمل «The best place for work»، التي تعتمد على استطلاع رأى العاملين بالشركة ومُعدّل رضاهم عن بيئة العمل معنياً، كما حصلنا على جائزة «ستيفى» التي تتم وفقاً لقواعد صارمة لاختيار الفائزين بها.

ما حجم مساهماتكم فى برامج المسؤولية المجتمعية خلال السنوات الماضية، وحجم الأموال التي رصدتها شركتكم لأنشطة المسؤولية المجتمعية العام المقبل؟

المسئولية المجتمعية أحد الملفات التي تعطيها شركة «بارك فيل» أهمية كبيرة؛ حيث نعمل دائماً على دعم المجتمع من خلال تخصيص 3% من ميزانية الشركة للتنمية المجتمعية، ونسعى إلى زيادة تلك النسبة خلال السنوات المقبلة.

ما أبرز الفرص الاستثمارية ومعدلات النمو التي تمتلكها سوق الدواء المصرية.. والتحديات التي تواجهها والحلول المقترحة لمواجهتها؟

قامت الحكومة المصرية بخطوات جريئة ومؤثرة فى الإطار التنظيمى لعمل قطاع الدواء؛ من خلال إنشاء هيئة الدواء المصرية التي تعمل على وضع القواعد والضوابط المنظمة للقطاع التي تضمن توفير الدواء بأمان وفعالية وسعر ملائم، بالتوازي مع تشجيع وجذب الاستثمار، وأتوقع أن ينعكس ذلك على مناخ وبيئة الاستثمار فى القطاع القادر على جذب استثمارات كبيرة الفترة المقبلة.

كما أن سعى الدولة المصرية نحو توطین صناعة الدواء بدعم كبير من الرئيس عبدالفتاح السيسى سيكون له تأثير قوي على تنشيط القطاع وجذب مزيداً من الاستثمارات اليه، خاصة وأن مصر تمتلك البنية الأساسية الأقوى لقطاع الدواء فى المنطقة، والتي تؤهلها لجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ورغم ذلك لا تزال بعض التحديات قائمة، يتمثل أبرزها فى عدم تفعيل منظومة «التتبع الدوائى» بشكل كامل، والكفيلة بالقضاء على ظاهرة الأدوية المغشوشة، التي تؤثر على سمعة السوق وتنافسيتها، كما أن الاعتماد بنسبة 100% على استيراد المادة الخام الدوائية وعدم السير فى توطین صناعتها محلياً من المشكلات الرئيسة التي تتطلب حلولاً عاجلة.



220

مستحضر تجميل نمتلكها
ونستهدف الوصول إلى
300 مستحضر



Parkville
PHARMACEUTICALS

Vilzolid

Sulfax

IBUMENTOL

Ibuprofen 50 mg/ 1 gm Levomenthol 30 mg/ 1gm

StrongVille

SUPER
KIDS



seropipe

StarVille

GLAMY LAB

NOLAVER

BOBAI

CLARY®

SHAAN

Selengena

ENERA

**WE BUILD
BRANDS**

www.parkvillepharma.com

تعزز شركة كوباد إيجيبت للتجارة والصناعات الدوائية «كوباد فارما» طرح العديد من الأصناف الدوائية خلال العام الجارى، وفقاً لتقنيات وتركيبية جديدة يتم تداولها للمرة الأولى فى السوق المصرية، تتمثل فى مستحضرات خاصة بالعظام والمفاصل، إلى جانب طرح مستحضرات أخرى لعلاج الإدمان تُوفّر للمرة الأولى فى السوق المصرية. وقال الدكتور أحمد حسنى، رئيس مجلس إدارة شركة «كوباد فارما»، إن شركته من أسرع شركات الأدوية العاملة فى سوق الدواء نمواً خلال السنوات القليلة الماضية؛ حيث تستهدف تحقيق مبيعات خلال العام الجارى بقيمة ٧٥٠ مليون جنيه، مشيراً إلى أن نسبة التصدير منها تصل إلى ٥٪، تُصدّر للعديد من بلدان أفريقيا وشرق أوروبا.

الدكتور أحمد حسنى رئيس مجلس إدارة الشركة:

«كوباد فارما» تستهدف مبيعات بقيمة 750 مليون جنيه العام الجارى.. وطرح مستحضرات تُداول فى مصر للمرة الأولى

تأسست شركة **كوباد فارما** عام ١٩٨٩، ومنذ ذلك الحين تطوّرت بشكل كبير؛ لتتمكّن من توسيع نطاق عملها للوصول إلى الأسواق الإقليمية والعالمية تصديراً واستيراداً؛ ففي عام ٢٠١١ أنشأت مصنعاً في مدينة العبور لإنتاج مجموعة كبيرة من المستحضرات الطبية والبيطرية، وفي عام ٢٠١٨ أنشأت مصنعاً للأغذية والأغذية الطبية لإنتاج مجموعة متنوّعة من المكّمّلات الغذائية، وكلاهما يلائم معايير GMP الأوروبية لتقديم منتجات رعاية صحية عالية الجودة.



نملك 150 مستحضراً دوائياً.. ولدينا 100 مستحضر في مراحل التسجيل المختلفة تغطي كل المجموعات الدوائية

إلى طرح مجموعة من أدوية التهاب الأعصاب والمضادات الحيوية وأدوية الجهاز الهضمي.

ما نسبة التصدير من إجمالي مبيعات الشركة؟ والام
ستصل خلال السنوات المقبلة؟ وما أبرز البلدان التي تعكفون
على فتح أسواقها والتصدير إليها الفترة المقبلة؟

لم نتوسّع في عملية التصدير بشكل كبير حتى الآن؛ رغبةً منا في تلبية احتياجات السوق المحلية أولاً، ومن ثمّ التوجّه نحو التصدير، لكننا لا نغفل هذا الملف تماماً؛ حيث تبلغ نسبة التصدير ٥% من إجمالي مبيعات الشركة، ويتم تصديرها للعديد من البلدان الأفريقية وبلدان شرق أوروبا.

لجأتم إلى إنشاء مصنع للمكّمّلات
الغذائية فكيف تقيّمون تلك التجربة؟
وهل تدرسون إضافة خطوط إنتاج جديدة
مستقبلاً؟

كانت شركة «كوباد فارما» أولى الشركات التي قامت بتأسيس وتجهيز وترخيص مصنع منفصل لإنتاج المكّمّلات الغذائية يتبع الهيئة القومية لسلامة الغذاء، على مساحة ٤٠٠٠ متر، بطاقة إنتاجية عالية، ونصنّع لعدد كبير من الشركات المصرية الكبيرة والمتوسطة، وشركات التول، يصل إلى ما يقرب من نحو ١٥٠ شركة، وكان ذلك في الوقت الذي يتم فيه طرح مشروع إنشاء الهيئة القومية لسلامة الغذاء، التي اضطلعت

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل «كوباد فارما» في سوق
الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟

تعدّ شركة «كوباد فارما» واحدة من أسرع شركات الأدوية العاملة في مصر نمواً خلال العام الماضي ٢٠٢١، وستعمل على الاستمرار في تحقيق هذا النمو من خلال التوسّع في السوق السنوات المقبلة، والاستحواذ على حصة بيعية جيدة، وسوف يدعمنا في ذلك التوجّه نحو إنتاج مستحضرات مبتكرة باستخدام تكنولوجيا جديدة تساعد في سد عجز سوق الدواء في الأصناف الاستراتيجية، إضافة إلى توسّعنا في سوق المكّمّلات الغذائية عبر طرح العديد من الأصناف الدوائية المميزة والمبتكرة التي تلبي احتياجات جميع أفراد الأسرة، ويساعدنا في ذلك امتلاكنا مصنعاً للمكّمّلات الغذائية هو الأحدث داخل السوق المصرية.

ما حجم مبيعات شركتكم خلال ٢٠٢١؟ والمستهدف خلال
العام الجاري؟

تستهدف شركة «كوباد فارما» تحقيق نمو كبير في حجم مبيعاتها، بما يُمكّنها من أن تصبح بين أعلى ٣٥ شركة مبيعاً في سوق الدواء المصري خلال ٢٠٢٢؛ من خلال الوصول بحجم البيع بسعر المستهلك إلى ٧٥٠ مليون جنيه، ويُسهّم في ذلك العديد من المستحضرات الحيوية التي سيتم طرحها.

كم يبلغ عدد المستحضرات التي تمتلكها
شركتكم في سوق الدواء المصرية في الفترة
الحالية؟ وما مستهدفاتكم للفترة المقبلة؟

تمتلك شركة «كوباد فارما» مجموعة مميزة من الأصناف الدوائية التي تغطي معظم المجموعات الدوائية؛ حيث نملك نحو ١٥٠ مستحضراً، إضافة إلى امتلاكنا نحو ١٠٠ مستحضر في مراحل التسجيل المختلفة.

ومن المقرر أن نطرح خلال العام الجاري مستحضرات خاصة بالعظام والمفاصل بتقنية وتركيبية جديدة يتم تداولها في السوق المصري لأول مرة من خلالنا، إلى جانب طرح مستحضرات خاصة بعلاج الإدمان سيتم توفيرها في السوق المصرية للمرة الأولى، إضافة



5%

نسبة التصدير من
مبيعات «كوباد فارما»
السنية



طرح مستحضرات خاصة بالعظام والمفاصل بتقنية وتركيبية جديدة يتم تداولها في مصر لأول مرة العام الجاري



150

شركة تُصنّع لها
مكملات غذائية
في مصنعنا

على رأس تلك الأدوية، كما أسهمت الشركة في العديد من حملات التوعية بخطورة فيروس كورونا وكيفية التعامل معه ومواجهته والوقاية منه، وذلك بشكل مباشر من خلال الفعاليات وفي عيادات الأطباء أو من خلال اللقاءات عبر الإنترنت.

ما أبرز الفرص الاستثمارية ومعدلات النمو التي تمتلكها سوق الدواء والمكملات الغذائية؟

من أهم الفرص الاستثمارية التي تمتلكها مصر أهمية دراسة إنتاج الخامات الدوائية الفعّالة وغير الفعّالة، وخامات المُكمّلات الغذائية، وأرجو أن تدعم الجهات المعنية هذا التوجّه كما تدعم حالياً صناعة الأدوية والمُكمّلات؛ حيث تمتلك سوق الدواء المصرية وسوق المكملات الغذائية معدلات نمو جيدة، وفرصاً كبيرة للتوسّع، مدعومة بقوة السوق وقدرتها على تحقيق عائد جيد على رأس المال، وتوافر قوة بشرية هائلة تغيّرت ثقافتها كثيراً جرّاء جائحة «كورونا»، وبيات الحصول على المُكمّلات الغذائية ثقافة لدى المواطنين لحماية أنفسهم وزيادة مناعتهم في مواجهة الأوبئة.

بدورها في تقديم الدعم الفني لإنشاء مصنع مطابق لمواصفات الهيئة والأساليب العلمية الحديثة لإنتاج المُكمّلات الغذائية والأغذية الخاصة، ويتم دراسة إضافة بعض الخطوط الإنتاجية في عام ٢٠٢٢.

هل تدرسون طرح جزء من أسهم الشركة في البورصة أو أن الآليات التمويلية؛ كالبنوك والتأجير التمويلي، هي البديل الأقرب لتلبية توسّعاتكم الاستثمارية؟

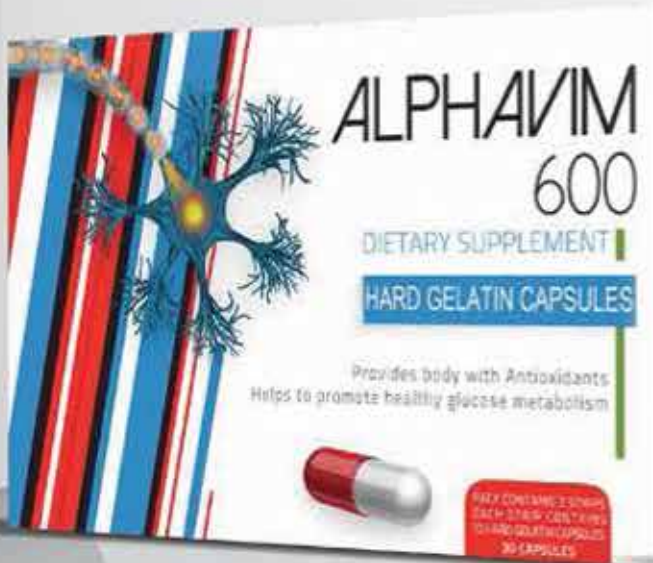
نمتلك السيولة الكافية للتوسّع في السوق المصرية خلال الفترة الحالية، ولسنا في حاجة للطرح في البورصة، وإن كانت تلك الخطوة قيد الدراسة، لكن في المستقبل غير القريب.

ما الدور الذي لعبته شركتكم في دعم الدولة المصرية لمواجهة «كوفيد ١٩» سواء من خلال توفير أدوية تدعم موجة الجائحة أو عبر برامج وحملات التوعية؟

أسهمت «كوباد فارما» بشكل فعّال في توفير العديد من الأدوية والمُكمّلات الغذائية التي تُسهّم في دعم المواطنين من جميع الأعمار في مواجهة فيروس «كورونا»، وكانت المستحضرات التي تدعم المناعة



COPADTM PHARMA



رقم التسجيل الضريبي: ٥٤٣-٣٢٦-٣٣٢

تستهدف شركة «مادوكس» فارما سويس مصر، التوسُّع في مصر خلال العام الجارى ٢٠٢٢، من خلال طرح العديد من مستحضرات المُكمَّلات الغذائية المتميزة والمبتكرة، التى تنعكس على زيادة حجم مبيعاتها إلى ٣٣٠ مليون جنيه خلال العام الجارى، مقارنة بحجم مبيعات بلغت نحو ١١٠ ملايين جنيه فى ٢٠٢١، ونحو ٨٥ مليون جنيه فى ٢٠٢٠، وهو العام الذى دشَّنت فيه الشركة أعمالها بسوق الدواء المصرية.

وقال الدكتور محمد متولى، المدير الإقليمي لشركة «مادوكس» فارما سويس مصر، إن شركة «مادوكس فارما» تمتلك استراتيجية تستهدف من خلالها التوسُّع داخل السوق المصرية خلال السنوات الخمس المقبلة؛ لتصبح واحدة من أعلى ٢٠ شركة مبيعاً فى سوق الدواء المصرية، مشيراً إلى امتلاك «مادوكس» مصر» نحو ٢١ مستحضرًا تُغطِّي احتياجات جميع أفراد الأسرة، ومن المقرر إطلاق العديد من المستحضرات الاستراتيجية التى تُخدم تخصصات مختلفة العام الجارى.

الدكتور محمد متولى المدير الإقليمي للشركة:

«مادوكس فارما» ضمن أعلى 20 شركة مبيعاً فى سوق الدواء المصرية خلال السنوات الخمس المقبلة

«مادوكس فارما» شركة أدوية أوروبية تأسست عام ٢٠١٥، متخصصة في كل من الأدوية والمكملات الغذائية. وتعمل على تعزيز صحة المواطنين وجودة حياتهم؛ من خلال توفير المزيد من المنتجات والخدمات عالية الجودة في أسواقها المختلفة؛ لتلبية احتياجات هذه الأسواق، كما تتبع نظاماً قوياً للتأكد من استدامة منتجاتها والتحكم فيها وفقاً لأعلى المعايير.

MADDOX
Pharma Swiss

نستهدف تحقيق 330 مليون جنيه مبيعات خلال العام الجاري مدعومة بخططنا التوسعية

هل هناك أي نية للتصنيع في مصر خلال الفترة المقبلة، سواء لدى الغير أو من خلال إنشاء مصنع جديد؟

طبقاً لاستراتيجيتنا في شركة «مادوكس» بتوفير المنتج المستورد للسوق المصرية لا توجد نية لفتح مصنع في الفترة القليلة المقبلة، وإن كان التصنيع في مصر على «رادار» الشركة.

ما حجم مبيعات شركتكم خلال العام الجاري وحصتها السوقية والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

حققنا نتائج أعمال جيدة فيما يتعلق بمبيعات الشركة؛ حيث نجحنا في تحقيق مبيعات بقيمة ٨٥ مليون جنيه عام ٢٠٢٠ ارتفعت إلى ١١٠ ملايين جنيه في ٢٠٢١، ونستهدف تحقيق ٣٣٠ مليون جنيه خلال العام الجاري، كما تستهدف «مادوكسي» أن تصبح واحدة من أعلى ٢٠ شركة مبيعاً في سوق الدواء المصرية خلال السنوات الخمس المقبلة.

ما عدد المستحضرات التي تمتلكها شركتكم في سوق الدواء المصرية الفترة الحالية؟ وما أبرز المستحضرات التي تعتمرون طرحها في مصر العام المقبل؟

نمتلك خلال الفترة الحالية في سوق الدواء المصرية نحو ٢١ مستحضرًا تغطي احتياجات جميع أفراد الأسرة المصرية من عمر يوم إلى ما شاء الله، وبأشكال مختلفة وتكنولوجيا تصنيع

كيف ترى مناخ الاستثمار في قطاع المكملات الغذائية على وجه الخصوص ومدى قدرة القطاع على جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية الفترة المقبلة في ظل وجود هيئة مستقلة لسلامة الغذاء؟

تمر مصر بشكل عام بمرحلة ازدهار في الاستثمار في شتى المجالات، وبالأخص في قطاع المكملات الغذائية بسبب الظروف التي يمر بها العالم أجمع من جائحة كورونا، والتي زادت من الطلب على المكملات الغذائية.

كما أن توجه الدولة لاستحداث هيئة مستقلة للإشراف على قطاع المكملات الغذائية من خلال إنشاء «الهيئة المصرية لسلامة الغذاء»، التي كان لها الدور الرئيس في ضبط هذا القطاع، وخاصة بعد الإقبال الكبير عليه، وضبط إجراءات الاستيراد لمنتج نهائى.

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل «مادوكس» في سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟ وهل تمتلكون خطة للتوسع في السوق المصرية الفترة الحالية؟

خلال السنوات الماضية ونحن مطلعون على المعاناة التي يعانيها الشعب المصرى الراغب فى مُكملات غذائية مستوردة، وعدم قدرة الصيدلى على توفيرها، ومن هنا بدأت توجهات «مادوكس فارما» السويسرية بالمبادرة بالدخول لهذه السوق؛ فكنّا من أوائل الشركات التي وفرت المنتج المستورد المرخص فى مصر؛ لتلبية احتياجات جميع فئات الأسرة المصرية، ولتخفيف العبء عن الشعب المصرى الطامح للمنتج المستورد.

ما حجم استثمارتكم فى السوق المصرية والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

السوق المصرية من الأسواق الجاذبة للاستثمار بشكل عام، كما أن قطاع المكملات الغذائية من القطاعات التي تنمو بشكل كبير، ونحن فى «مادوكس» نمتلك عدداً كبيراً من المستحضرات، كما أنه يوجد عدد آخر سيُطرح فى السوق المصرية خلال ٢٠٢٢، ونستهدف مبيعات بقيمة ٣٣٠ مليون خلال عام ٢٠٢٢.



21

عدد مستحضراتنا المتداولة فى السوق المصرية



هيئة سلامة الغذاء أسهمت فى ضبط سوق المُكمّلات الغذائية وتوفير المنتجات المستوردة بشكل قانونى

جديدة، ومن المتوقع خلال العام الجارى (٢٠٢٢) أن نطلق العديد من المستحضرات الاستراتيجية التى تخدم تخصصات مختلفة، ولكن دعنا نتحدث عنها وقتها.

كيف ترى المنافسة فى السوق المصرية فى قطاع المُكمّلات الغذائية؟ وما خطة «مادوكس» لمواجهتها؟

المنافسة فى السوق المصرية منافسة محتدمة بين العديد من الشركات الكبيرة والمتخصصة فى المُكمّلات الغذائية؛ فلدينا كثير من التحديات، ولكننا نتميز عن الآخرين، سواءً بالعنصر البشرى المحب للكيان أو المستحضرات.

ما الدور الذى لعبته شركتكم فى دعم الدولة المصرية لمواجهة «كوفيد-١٩»، سواء من خلال توفير أدوية تدعم مواجهة الجائحة أو عبر برامج وحملات التوعية؟

منذ بداية الجائحة، ومع النقص الشديد فى العديد من المُكمّلات الغذائية كانت بداياتنا؛ ظهرنا بقوة ووفّرنا العديد من

التقييم فى أماكن التجمعات المختلفة. ونستهدف أن يكون لنا دور أكبر فى هذا الإطار خلال السنوات المقبلة؛ إيماناً منا بالدور المجتمعى لكل مؤسسة؛ لنترقى بالمواطن المصرى.

ما أبرز حملات التوعية التى أطلقتها شركتكم أو أسهمت فيها خلال ٢٠٢١ وما مستهدفاتكم للعام الجارى؟

نظمنا العديد من حملات التوعية على مستوى الأندية؛ مثل الأهلى وسموحة.. وغيرهما، كما نظمنا حملات فى العديد من الوزارات؛ مثل وزارة الرياضة؛ للإسهام فى توعية المصريين بأهمية المُكمّلات الغذائية، ودورها فى بناء جسم صحى ومناعة قوية باعتبارها خط الدفاع الأول لمواجهة الأوبئة، وسوف نعمل على زيادة حملات التوعية التى نقوم بها خلال ٢٠٢٢ انطلاقاً من المسئولية المجتمعية.

ما أبرز الفرص الاستثمارية ومعدّلات النمو التى تمتلكها سوق الدواء المصرية فى المُكمّلات الغذائية.. والتحديات التى تواجهها والحلول المقترحة لمواجهتها؟

السوق المصرية من الأسواق الجاذبة للاستثمار بشكل كبير، وبمعدلات نمو كبيرة كما ذكرنا؛ فكلنا نواجه كثيراً من التحديات فى الاستيراد قبل استحداث الهيئة المصرية لسلامة الغذاء، ولكن باستحداثها تمت مواجهة هذه الأزمة بشكل جيد.



110

ملايين جنيه
حجم مبيعاتنا
فى 2021

المُكمّلات الغذائية قادرة على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية وفتح أسواق تصديرية جديدة



MADDOX PHARMA SWISS

Is a European Pharmaceutical Company, specialized in both Pharmaceuticals and Food supplements.

We supply high quality products across our global markets.

L'OXYMORE PHARMA

THE EXCLUSIVE AGENCY FOR

MADDOX PHARMA SWISS

IN EGYPT

MADDOX
Pharma Swiss

Maddox Pharma Swiss GmbH
Markgrafenstrasse64,
10969 Berlin
Tel: +49 163 8683610
Germany



Exclusive Importer In Egypt

L'OXYMORE
PHARMA

15 Sayed Zakaria St.,
Masaken Sheraton Heliopolis
Floor 6, Apt. 11, Cairo - Egypt
Office +2 22677088

الدكتور أشرف سعد سليمان الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب للشركة:

«نكست فارما» تحصل على وكالة عالمية
للمُكمّلات الغذائية.. وتستهدف أن تصبح بين
الـ 100 شركة الأعلى مبيعاً في مصر خلال عامين



تُخطّط شركة «نكست فارما إيجيبت» للتوسّع بقوة داخل السوق المصرية خلال العامين المقبلين؛ لتصبح واحدة من أعلى مائة شركة مبيعاً في سوق الدواء المصرية بحجم مبيعات ١٠٠ مليون جنيه، مرتكزة على خططها التوسّعية نحو طرح العديد من المستحضرات الدوائية المميزة، إضافة إلى الحصول على حقوق وكالة للمُكمّلات الغذائية.

وقال الدكتور أشرف سعد سليمان، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة «نكست فارما إيجيبت»، إن شركته توصلت إلى اتفاق مع شركة عالمية للمُكمّلات الغذائية لتكون وكيلاً لها في مصر بنحو ٣٠ مستحضراً، ومن المتوقع أن تحصل على موافقات تسجيل ٨ مستحضرات منها خلال العام الجاري، وهو ما يُسهم في توسّع مبيعات الشركة ونموّها السنوات المقبلة.



نكست فارما تأسست عام ٢٠٠٨، وطرحت أول مستحضراتها فعلياً فى السوق عام ٢٠١٤، وأسهمت فى توفير العديد من المستحضرات الحيوية، التى تتمثل فى أمراض القلب والأوعية الدموية والسكري ومضادات العدوى والأمراض الجنسية. وتهدف «نكست فارما» إلى الإسهام فى تحسين خدمات الرعاية الصحية فى السوق؛ من خلال تشجيع الابتكار وتصنيع أدوية عالية الجودة وبأسعار معقولة.

ويبلغ عدد الأصناف التى تم الاتفاق بشأنها نحو ٣٠ مُكْمَلًا غذائياً تُلبى احتياجات جميع الفئات العمرية المختلفة، ومن المتوقع أن تحصل «نكست فارما» على موافقات تسجيل من هيئة سلامة الغذاء بواقع ٨ مستحضرات مكملات غذائية خلال العام الجارى ٢٠٢٢؛ حيث تستهدف الشركة من هذه المنتجات الجديدة حجم مبيعات يتجاوز ١٥ مليون جنيه فى العام الأول لها.

كم يبلغ حجم مبيعات شركتكم خلال العام الجارى؟ وما حصتها السوقية؟ وما المستهدف لها خلال

العام المقبل؟

نجحت شركة «نكست فارما» فى تحقيق حجم مبيعات بقيمة ٥٠ مليون جنيه خلال العام المنتهى ٢٠٢١، وتستهدف الشركة نمواً متراكماً فى المبيعات بنسبة كبيرة سنوياً؛ من أجل الوصول إلى حجم مبيعات يتجاوز المائة مليون جنيه عام ٢٠٢٤؛ حيث تطمح الشركة لأن تكون من ضمن أعلى ١٠٠ شركة مبيعاً للأدوية فى مصر خلال العام المقبلين.

ما عدد المستحضرات التى تمتلكها شركتكم فى سوق الدواء المصرية الفترة الحالية؟ وما أبرز المستحضرات التى تعتمرون طرحها العام المقبل؟

«نكست فارما» تنتج للسوق المحلية سبعة أصناف من المستحضرات الدوائية المتميزة، وتعتمرون زيادة عدد المستحضرات الدوائية التى تنتجها إلى ١٥ دواءً العام القادم، فى مجموعة من العلاجات الدوائية المهمة؛ مثل علاجات القلب والضغط والسكري،

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل شركة «نكست فارما» فى سوق الدواء المصرية خلال السنوات القليلة المقبلة؟

نمتلك استراتيجية وخططاً طموحة للتوسع داخل سوق الدواء المصرية خلال العام المقبلين؛ من خلال طرح العديد من الأصناف الدوائية فى المجموعات الدوائية الحيوية، إضافة إلى الحصول على وكالات أجنبية لشركات عاملة فى مجال المُكْمَلات الغذائية، إلى جانب مضاعفة استثماراتنا سنوياً فى الأعوام المقبلة، وهو ما يُسهِم فى تنفيذ خططنا الساعية لأن تصبح شركة «نكست فارما» ضمن الشركات المائة الأعلى مبيعاً فى سوق الدواء المصرية.

هل تدرسون إنشاء مصنع للأدوية خلال الفترة المقبلة، أو تركزون فى التوقيت الحالى على التوسع فى طرح مزيد من المستحضرات التى تلبى احتياجات السوق؟

تسعى الشركة جاهدة لتحقيق هدف إنشاء مصنع لها، وخاصة فى ظل ما يشهده قطاع صناعة الدواء من اهتمام كبير لإزالة جميع التحديات التى تواجهه، إضافة إلى أنه يشهد نمواً كبيراً خلال الفترة الماضية بفضل خطة الدولة الطموح لتوطين صناعة الدواء، إلا أن جائحة «كورونا» تسببت فى تأخرنا نحو اتخاذ تلك الخطوة، وسوف نستأنف تلك المساعي من جديد العام الجارى، ونعمل حالياً على توفير احتياجات السوق المحلية من المستحضرات الدوائية الاستراتيجية؛ مثل أدوية مرضى السكري.

تعكفون منذ فترة على التعاقد مع مجموعة من الشركات العالمية العاملة فى مجال المُكْمَلات الغذائية للحصول على وكالات منها.. ماذا تم فى هذا الأمر؟ وما عدد المستحضرات التى سيتم التعاقد عليها؟ وما المبيعات المتوقعة منها؟

تعاقدت الشركة فعلاً مع إحدى الشركات الكندية المهمة فى صناعة المُكْمَلات الغذائية العلاجية والاستراتيجية؛ بحيث تصبح «نكست فارما» الوكيل الوحيد لها فى مصر، وهى خطوة جيدة، وستوفر العديد من المُكْمَلات الحيوية التى تدعم السوق المصرية فى مواجهة جائحة «كورونا».



50

مليون جنيه حجم مبيعاتنا فى 2021

نسعى للحصول على موافقات من هيئة سلامة الغذاء بتسجيل 8 مُكْمَلات غذائية وطرحتها فى السوق خلال العام الجارى



نستهدف طرح أكثر من 40 صنفًا دوائياً جديداً على مدار السنوات الثلاث القادمة منها 15 صنفاً خلال 2022

والإسهام المهم والفَعَال في تميته، خاصة في قطاع الرعاية الصحية مجال عملنا؛ حيث نفّذت الشركة وأسهمت في العديد من القوافل الطبية المختلفة، وكانت «نكست فارما» من أوائل الشركات التي نظمت قوافل طبية في حلايب وشلاتين ووفرت الدعم الطبى لأهاليها في تلك المنطقة الغالية على قلوبنا، إضافة إلى توفير العديد من السلع الغذائية.

ما أبرز الفرص الاستثمارية ومعدلات النمو التي تمتلكها سوق الدواء المصرية؟ وماذا عن التحديات التي تواجهها والحلول المقترحة لمواجهتها؟

تمتلك مصر كثيراً من المزايا المتأصلة، المثلة في عبقرية موقعها الاستراتيجي بين دول العالم، والإرث الثقافي العريق، والتعداد السكاني الكبير والمتنامي، إضافة إلى قطاع خاص قيد التطور ويتيح فرصاً كبيرة للتوسع.

ويعد قطاع الصناعات الدوائية واحداً من أقدم القطاعات الاستراتيجية في مصر؛ حيث ظهر عام ١٩٣٩، وتمتعت صناعة المستحضرات الطبية في مصر بتطور كبير في السنوات الأخيرة؛ فهناك قطاع إنتاج محلي قوى، ورغم أن غالبية الإنتاج موجهة للسوق المحلية، وأن الواردات تلعب دوراً مهماً، فقد ظهرت مصر دولة مُصدرة رئيسة للمستحضرات الطبية إلى الأسواق العربية والآسيوية وأوروبا الشرقية.

وخلال الفترة الأخيرة ظهرت قوة سوق الدواء المصرية وقدرتها على جذب مزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة؛ بفضل النمو الكبير الذي تمتلكه، والعائد الجيد على رأس المال، وفرص التوسع الكبير؛ مما يضمن استدامة النمو والربحية.

والمكّمات الغذائية، كما تعتزم أن تضيف إلى سوق الدواء المصرية أكثر من ٤٠ صنفاً جديداً على مدار السنوات الثلاث القادمة، بما يُسهم بشكل كبير في زيادة مبيعات الشركة ونموها.

هل سيكون للتصدير نصيبٌ من مبيعاتكم الفترة المقبلة أو أن التركيز أكثر على التوسع في السوق المحلية؟

لا يزال التركيز على السوق المحلية، وهي سوقٌ ضخمة جداً، لكنّ أعيننا تنظر عالياً لبدء أعمال التصدير من العام القادم، وربما نسابق الزمن لنبدأ بغزو أسواق أفريقية وربما خليجية قبل نهاية ٢٠٢٣.

ما الدور الذي لعبته شركتكم في دعم الدولة المصرية لمواجهة «كوفيد ١٩»؟ وما دوركم في مجال المسؤولية المجتمعية؟

لم تتوان الشركة منذ بداية جائحة «كورونا» مارس ٢٠١٩ في الإسهام في دعم المنظومة الصحية عبر توفير آلاف العبوات من «الماسكات» والكحول للعديد من المستشفيات من أجل دعم جيش مصر الأبيض، والمساعدة في حمايته في ظل شراسة الفيروس، وتعرّضهم المباشر للتعامل اليومي مع المصابين به. كما تؤمن الشركة بدورها في دعم المجتمع الذي تعمل فيه،

جائحة «كورونا» أجّلت خططنا نحو البدء في إنشاء مصنع للأدوية.. والفترة المقبلة ستشهد تحركاً سريعاً لتحقيق ذلك



100

مليون جنيه مبيعات
مستهدفة في عام
2024

خليك جاهز وقفنك علينا

Whenever you want



Not when you can



Contact Next Pharma:

8 D Taksim Asmaa Fahmy
Golf land, Cairo, Egypt.

+2 02 2690 9703
+2 02 2690 9704

info@nextpharma-eg.com

For more information about Next Pharma Egypt

www.nextpharma-eg.com

رقم التسجيل الضريبي ٧١٠-٦٦٥-٢٨١





د. محمد صبحى عثمان
رئيس مجلس إدارة الشركة:

«شيرا فارما» تُدشّن مصنعها لمستحضرات التجميل الطبية خلال العام الجارى بتكلفة استثمارية 100 مليون جنيه

بدأت شركة «شيرا فارما» أعمالها فعلياً فى سوق الدواء المصرية من خلال طرح أول منتجاتها فى قطاع المُكمّلات الغذائية «إيروفاست»، وتستهدف تسجيل ١٥٠ منتجاً خلال ٥ سنوات ما بين مُكمّلات ومستحضرات تجميل؛ حيث سجلت نحو ٢٠ مستحضراً فعلياً على أن يتم طرحها فى الأسواق تباعاً.

وقال الدكتور محمد صبحى عثمان، رئيس مجلس إدارة شركة «شيرا فارما» لصناعة الأدوية ومستحضرات التجميل، إن شركته تستهدف إنشاء أكبر مصانع مستحضرات التجميل الطبية فى مصر، بتكلفة استثمارية ١٠٠ مليون جنيه، ومن المقرر افتتاحه وبدء التصنيع فيه قبل نهاية العام الجارى.

نستهدف تسجيل 100 منتج مُكمّلات غذائية ومستحضرات تجميل خلال 5 سنوات.. وانتهينا فعلياً من تسجيل 20 منتجاً

شيرا فارما شركة أدوية مصرية أسسها الدكتور محمد صبحى عثمان عام ٢٠٢٠ لإنتاج وتوزيع المستحضرات الدوائية ومستحضرات التجميل، والمكملات الغذائية. تعمل الشركة على إنشاء مصنع خاص لها طبقاً لأعلى معايير الجودة العالمية لإنتاج المستحضرات الطبية، وتتضمن أقسام المصنع، إضافة إلى الإنتاج والجودة، أقساماً خاصة بالأبحاث وتطوير المنتجات والتسويق والاستيراد والتصدير، ومن المقرر افتتاحه، وبدء التصنيع فيه قبل نهاية العام الجارى.



فى النصف الثانى من ٢٠٢٢ بطاقة إنتاجية ١٠٠ مليون عبوة فى وردية التشغيل الواحدة سنوياً، وتتضاعف مع دورة تشغيل أخرى توضع لاحقاً.

ويقع المصنع على مساحة تبلغ ٧٥٠٠ متر، منها ٥٠٠٠ متر مرحلة أولى و ٢٥٠٠ متر مرحلة ثانية سيتم تدشينها خلال عامين لثلاثة أعوام، أما بالنسبة للتصنيع للغير فهو جزء أساسى فى منظومة المصنع، وسيكون جاهزاً من حيث التصنيع والتطوير والإنتاج بإدارة قوية، ويقدم خدمة متميزة للسوق المصرية، ومن المستهدف أن يتم تخصيص ٥٠٪ من الطاقة الإنتاجية للتصنيع للغير؛ لسد العجز فى الطاقة التشغيلية للتصنيع للغير، خاصة فى القاهرة الكبرى والدلتا وشمال الصعيد، كما أن المصنع سيكون مرتكزاً لكثير من الشركات العالمية التى تريد دخول السوق المصرية عن طريق التصنيع فى مصنع يحمل كل المواصفات المطابقة للسوق الأوروبية، مما سيخفض من فاتورة الاستيراد، وسيزيد من فرص التصدير لكل المنتجات التى تُنتج داخل مصنعنا، وسنبدأ الطاقة الإنتاجية لمصنعنا بحوالى ٤٠٪ منها فى البداية، وترتفع إلى ٦٠٪، وفى المرحلة الثانية تصل إلى الطاقة القصوى للإنتاج؛ حيث إن هذه الطاقة الإنتاجية تقارب إنتاج ١٠ مصانع مستحضرات تجميل متوسطة الحجم .

متى سيتم تدشين عمل شركة «شيرا فارما» فى السوق المصرية؟ وما أبرز ملامح استراتيجيتها الفترة المقبلة؟

بدأت شركة «شيرا فارما» أعمالها فى السوق المصرية مطلع العام الجارى ٢٠٢٢، من خلال طرح أول منتجاتها فى السوق المحلية يناير الجارى، وسيكون المنتج «إيروفاست» من فئة المكملات الغذائية باكورة إنتاج شركة «ceutika» التابعة لـ«شيرا فارما»، وسيعقبه طرح مجموعة أخرى من المنتجات فى مجال المكملات والمستحضرات على مدار ٢٠٢٢.

وتتمثل أبرز ملامح استراتيجيتها فى بناء فريق عمل تسويقى (بيع، تطوير منتجات)، وآخر تصنيعى للمصنع، مع التركيز على الجودة العالية واحتياجات السوق الحقيقية، وتوفير منتجات ليس لها بدائل محلية، والعمل فى قطاعات التجميل والمستلزمات والمكملات، مع إمكانية التصدير للأسواق العربية والأفريقية. ويُمكننا من ذلك إنشاء مصنع بمعايير الجودة العالمية QA, QC، وأيضاً العمل على الحصول على شهادات متميزة تُمكننا من التصدير إلى السوق الأوروبية، والعمل على الاستثمار فى العامل البشرى؛ لأنه أهم عامل فى المؤسسة الناجحة من حيث التدريب والتعليم ورفع الكفاءة فى جميع القطاعات، مع التركيز على العمل مع أفضل وأقوى الموزعين فى السوق المحلية.

تعكفون على إنشاء مصنع لمستحضرات التجميل.. ما حجم استثماراته.. طاقته الإنتاجية.. مساحته.. وخطة التصنيع للغير.. ومتى سيتم تدشينه؟

حاولنا فى إطار حرص الدولة على مشاركة القطاع الخاص بقوة فى الاقتصاد المصرى على أن ندفع بكل طاقتنا فى اتجاه استثمار قوى يتماشى مع هذا الاتجاه؛ فلجأنا إلى السعى نحو إنشاء مصنع لمستحضرات التجميل بتكلفة استثمارية ١٠٠ مليون جنيه فى المرحلة الأولى التى سوف يتم تدشينها

1000

فرصة عمل نستهدف توفيرها خلال السنوات المقبلة

التصنيع للغير سوف يستحوذ على 50% من الطاقة الإنتاجية للمصنع.. ونستهدف دعم المصنّعين لدينا بالخبرات الفنية اللازمة للتسجيل والتسويق



هيئة سلامة الغذاء تلعب دوراً جوهرياً في دعم سوق المكملات الغذائية وتنميتها.. وتفعيل آلية «Fast Track» في التسجيل يدعم السوق

ما إجمالي استثماراتكم في السوق المصرية وعدد المستحضرات التي لديكم الآن؟

تشمل الاستثمارات استثمارات المصنع بقيمة استثمارية ١٠٠ مليون جنيه، إضافة إلى ما يتم استثماره في مصاريف التشغيل والتسويق، ونعكف على تسجيل عدد كبير من المستحضرات لتصل إلى ١٥٠ منتجاً خلال ٥ سنوات ما بين مكملات ومستحضرات تجميل.

كم مستحضراً مسجلاً في سوق الدواء المصرية تمتلكها شركتكم؟ وما أبرز المستحضرات التي تعتمنون طرحها العام المقبل؟ وما الميزة التنافسية لهذه المنتجات؟

نُعد الان لتسجيل ما يزيد على ١٠٠ مستحضر، وتم تسجيل أكثر من ٢٠ مستحضراً ما بين مكملات غذائية ومستحضرات تجميل، وسيتم طرح في الأسواق بداية العام الجاري، مع العلم أن هذه المستحضرات لها ميزة تنافسية؛ لأنها كلها مميزة وابتكارية وتحتوي على انفرادات تلبى احتياجات السوق، سواء في المكملات أو في المستلزمات الطبية أو مستحضرات التجميل.

هل هناك خطط تصديرية لهذه المنتجات؟ وما الأسواق المستهدفة وحجم التصدير المستهدف؟

الدولة تشجع بكل طاقتها التصدير، وسهّلت هذه المهمة لجميع المصدرين، وهذا ما شجّعنا على أن نضع خططا طموحة للتصدير؛ حيث نستهدف في عام ٢٠٢٢ التصدير للأسواق العربية وشمال أفريقيا وبعض أسواق وسط آسيا، وحجم التصدير المستهدف سيكون متناسبا مع حجم الإنتاج، خاصة أن المصنع سيكون على أعلى مستويات الجودة التي تضمن تسجيله بسهولة في الدول المختلفة، وسيتم التصدير لمنتجات «شيرا فارما»، والمنتجات التي سيتم تصنيعها داخل مصنع «شيرا»؛ ولذلك متوقع أن تحقق الصادرات أرقاما قياسية في سوق مستحضرات التجميل الطبية لم تحدث من قبل.

كيف ترون دور هيئة سلامة الغذاء منذ تأسيسها في دعم صناعة المكملات الغذائية؟ وما أهم وأبرز العقبات التي تواجهكم في التعامل مع الهيئة؟

الهيئة تقوم بدور مهم وحيوي؛ حيث حلت أزمة موجودة منذ ١٥ عاماً في مجال المكملات حُرمت السوق المحلية من فرص استثمارية وتصديرية كبيرة، ثم جاءت هيئة الغذاء لتسمح بوجود منتج محلي جيد مطابق للمعايير الأوروبية، وهو دور مهم وحاسم، ولكن هناك بعض العقبات مثل انتظار عرض الملفات للتسجيل، ولكن هذه العقبة تتلاشى بالفعل الآن، ومعدل الأداء في تحسّن مستمر، وأيضاً تقديم الملفات على نوعية واحدة normal track ونتمنى وجود نوعية أخرى وهي fast track كفرصة سريعة تدعم المستثمر الجاد.

البحث والتطوير هو عماد صناعة الأدوية والمكملات ومستحضرات التجميل، كيف تتعاملون مع هذا الملف؟

البحث والتطوير هو العمود الفقري للصناعة، ويُعد قسم تطوير المنتجات والأبحاث والتطوير أكبر أقسام الشركة، ويُخصّص له أكبر مساحة، ونحشد له أهم الكفاءات، وتُخصّص له أكبر ميزانية بالتوازي مع التسويق والبيع، ونرفع كفاءة كوادره بالدورات المكثفة والتدريب المستمر والتعاون مع المؤسسات الدولية البحثية والداخلية، مثل المركز القومي للبحوث والمؤسسات العلمية الرائدة.. شعارنا هو الابتكار وإنتاج منتجات فريدة من نوعها تضيف للسوق وتحمي اقتصاديات الشركة من المنافسات السهلة.

ما أبرز الفرص الاستثمارية ومعدلات النمو التي تمتلكها سوق المكملات الغذائية ومستحضرات التجميل المصرية.. والتحديات التي تواجهها والحلول المقترحة لمواجهتها؟

تنتظر صناعة المكملات فرصاً واعدة في السوق المحلية والتصدير، خاصة أن هذا القطاع



1500

منتج سجلتها هيئة سلامة الغذاء في عامين

نستهدف توفير منتجات فريدة من نوعها ومبتكرة تضيف للسوق وتحمي اقتصاديات الشركة من المنافسات السهلة

فى البداية وسنزيد من أعداد أقسام البيع والأبحاث والتطوير والإدارات المالية والإدارات الأخرى المساعدة، حتى نصل بإجمالى أعداد البيع والتسويق والتصنيع والوظائف المساعدة إلى ١٠٠٠ شخص.

المسئولية المجتمعية محور مهم فكيف تنظرون لهذا الملف.. وما خططكم المجتمعية؟

الشركة من اليوم الأول تضع نصب أعينها المسئولية المجتمعية، وتعدّها ركناً رئيساً فى المؤسسات، الإحساس بالمسئولية ورد الجميل للمجتمع الذى تبنى هذا الاستثمار، من خلال توفير فرص العمل، وتقديم برامج تدريب لشباب الصيادلة والأطباء، ودعم التعليم الطبى والصيدلى المستمر من خلال برامج تدعمها الشركة، كما نعمل على دعم الدولة فى خططها التنموية ومؤازرتها شكلاً وموضوعاً؛ لذلك بدأنا من اليوم الأول فى ذلك؛ حيث إننا نؤمن بأن المسئولية المجتمعية يجب ألا تتأخر حتى تمام نضج المؤسسات اقتصادياً.

كان دون المعدلات الطبيعية للنمو لمدة ١٥ عاماً، ولكن بعد تقنين هذه الصناعة وظهور هيئة سلامة الغذاء أصبح له فرص واعدة. لقد تم تسجيل ١٥٠٠ منتج خلال العامين الماضيين، وتم تشجيع شركات التول (التصنيع لدى الغير) على الدخول فى مجالات المكملات الغذائية؛ فأصبح هناك فرص لخفض الاستيراد وتلبية احتياجات السوق المحلية، ولهذا نتظر معدلات نمو فى صناعة المكملات تزيد بكثير على متوسط معدلات النمو الخاصة بسوق الدواء المصرية. ونفس الأمر ينطبق على مستحضرات التجميل؛ فسوف نتظر أيضاً نسب نمو تزيد على معدلات نمو سوق الدواء، ومما يزيد من فرص نمو هذه الصناعات التركيز على اعتماد مصانع التجميل والأغذية الطبية فى الخارج، مما يُسهّل عملية التصدير ورفع كفاءة هذه المصانع، وكذلك المشاركة فى المعارض الدولية للخروج بفرص تصديرية واعدة.

كم فرصة عمل وفرتها الشركة، وسوف يوفرها المصنع؟ وكيف تتعاملون مع ملف القوة البشرية؟

نحاول مساعدة الدولة فى حرصها على توفير فرص عمل أكبر عدد ممكن من العمالة المصرية؛ فقمنا بالتعامل مع هذا الملف بمنتهى الفاعلية واليقظة، وتم إنشاء قسم موارد بشرية من أول يوم وحشد أهم الكفاءات له.

نحن نؤمن بأن النجاح بشر والفشل بشر، وكل قصص النجاح كلمة السر فيها هى البشر، حتى الآن نحن فى مرحلة أول منتج، وتم تعيين حوالى ٥٠ شخصاً، ونجهز لأول فريق مبيعات من حوالى ٥٠ إلى ٦٠ شخصاً، والمصنع حوالى ٢٠٠ شخص



Commitment to Patients

Improving Access to Medicines for Patients Worldwide



Takeda's Access to Medicines (AtM) programs continue to positively impact the lives of patients, particularly those with rare and complex diseases in underserved communities around the world.

Our approach to improving access is sustainable and targeted, aiming to help strengthen health systems, working with strategic partners, at every stage of the healthcare journey - from awareness and diagnosis, to treatment and ongoing patient support.



Continued to secure external recognition and industry leading positions in the 2021 Access to Medicine Index: Takeda was ranked **6th overall** and **leads the industry** in Governance of Access



Our flagship *Blueprint for Innovative Healthcare Access* program, piloted in Meru County, Kenya, resulted in more than **46,000 screenings** for cancer, diabetes and hypertension provided to almost **13,000 patients**



Supported healthcare providers in screening over **1.1 million patients** for cancer, hypertension and diabetes



Trained over **4,000** healthcare providers and community health workers to provide improved patient care

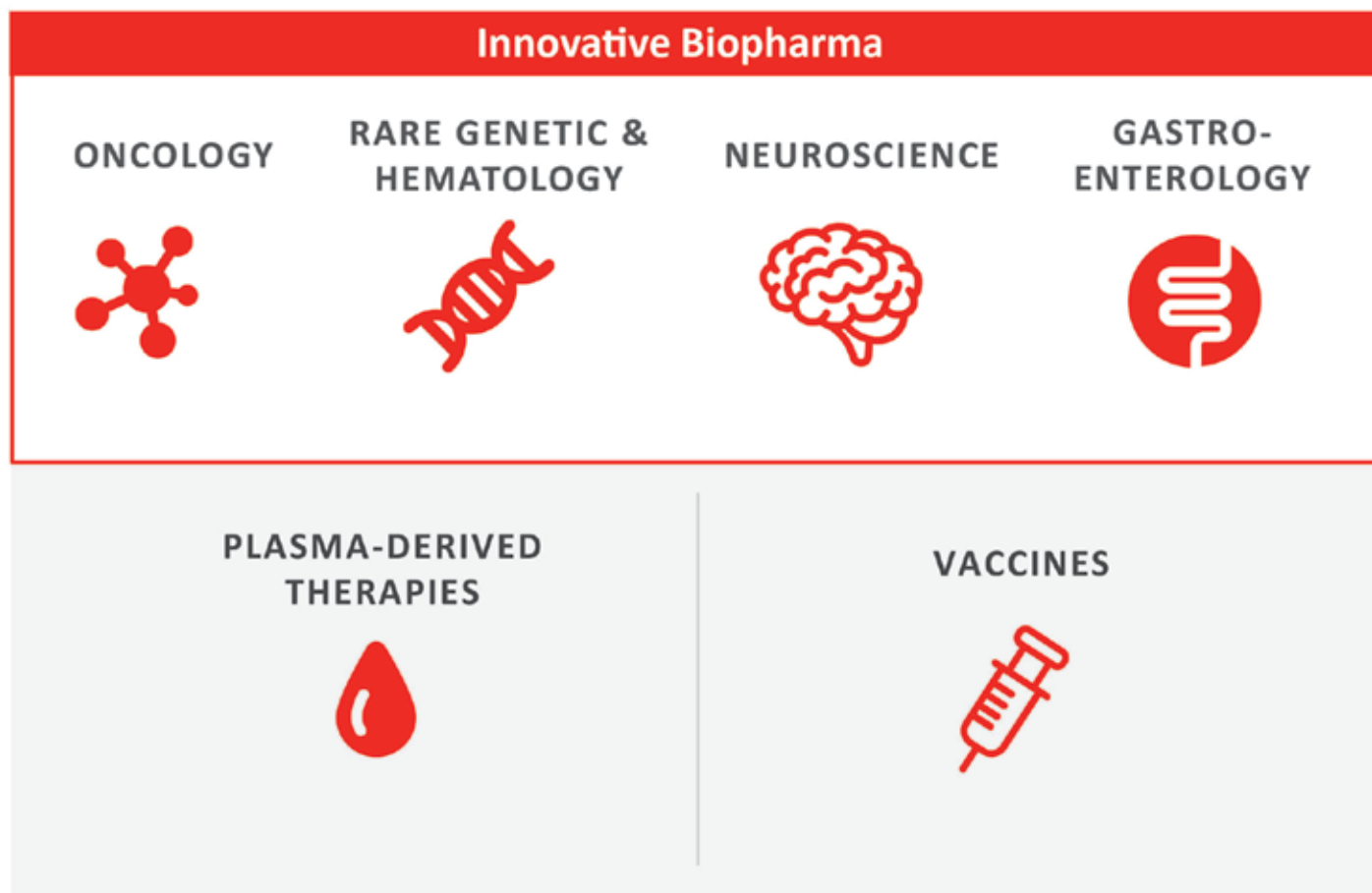
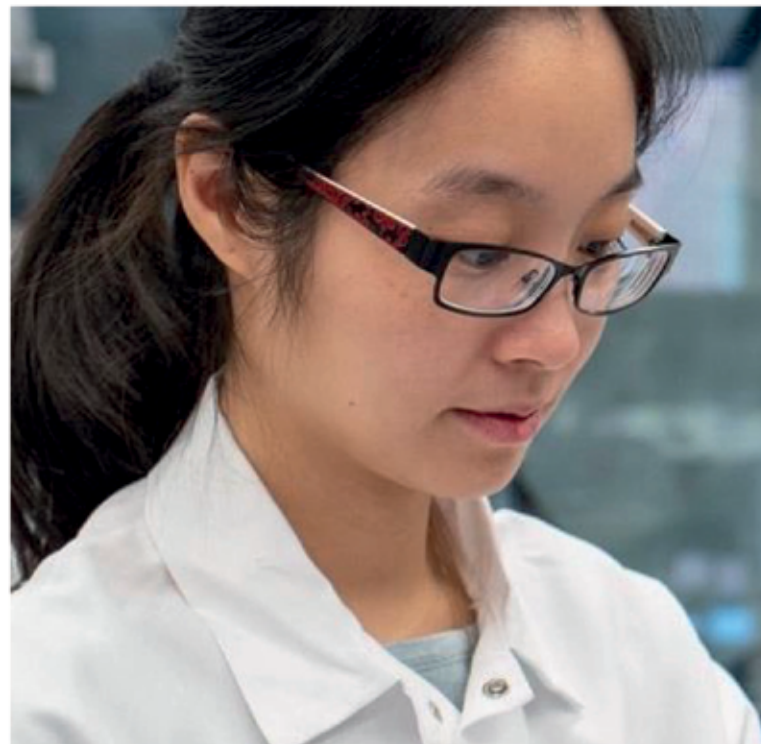


Implemented patient-focused access programs in **52 countries and territories**

[LEARN MORE IN THE 2020 ACCESS TO MEDICINES PROGRESS REPORT ON TAKEDA.COM](#)

Our R&D Focus

We are a patient-driven, science first R&D organization. We combine our focus on core therapeutic areas with cutting-edge technologies.



[LEARN MORE ABOUT OUR PIPELINE ON TAKEDA.COM](https://www.takeda.com) 

Our Corporate Philosophy

PURPOSE

Better health for people, brighter future for the world

VISION

Discover and deliver life-transforming treatments, guided by our commitment to patients, our people and the planet.

VALUES: TAKEDA-ISM

We are guided by our values of Takeda-ism which incorporate **Integrity, Fairness, Honesty** and **Perseverance**, with Integrity at the core. They are brought to life through actions based on **Patient-Trust-Reputation-Business**, in that order.



IMPERATIVES

PATIENT

- Responsibly translate science into highly innovative, life-changing medicines and vaccines
- Accelerate access to improve lives worldwide

PEOPLE

- Create an exceptional people experience

PLANET

- Protect our planet

UNLEASH THE POWER OF DATA AND DIGITAL

- We strive to transform Takeda into the most trusted, data-driven, outcomes-based biopharmaceutical company



Better Health, Brighter Future

Takeda is a global, R&D-driven biopharmaceutical company committed to discovering and delivering life-changing treatments and vaccines that have a lasting impact on society.

Since our founding in 1781 in a market stall in Osaka, Japan, our values endure by putting patient needs first, building trust with society, strengthening our reputation, and developing the business - in that order.

www.takeda.com



دلتا فيت ب ١٢

قرص واحد
تحت اللسان يوميا



يستخدم لعلاج اعراض نقص فيتامين ب12
وتأثيره على الجهاز العصبي



الأثار الجانبية المحتملة نادرا (أقل من واحد في الألف حساسية من الدواء والتي تشمل تورم حكة حمى طفح جلدي

قشعريرة احمرار وتورم الوجه واللسان والحلق

التحذيرات و الإحتياطات: يجب استشارة الطبيب أو الصيدلي قبل تناول فيتامين ب 12

أخبر طبيبك أو الصيدلي اذا كنت تتناول أدوية أخرى مع فيتامين ب 12

القيادة واستخدام الآلات : لا يؤثر دلتا فيت ب 12 على القيادة واستخدام الآلات

رقم التسجيل الضريبي 205-005-977



DELTA PHARMA



ترينوتريكس

لتحسين النشاط الذهني و البدني

مكمل غذائي للنشاط البدني والذهني

٣٤ جنية

٢٠ كبسولة

- لكل حالات ضعف الذاكرة والتركيز.
- المجهود الذهني والبدني المستمر.
- تحفيز القدرة الجنسية عند الرجال.
- لكل حالات الدوار ، الدوخة ، طنين الاذن.

روبال جبلي
٦٠٠ مجم

الجينكوبيلوبا
٦٠ مجم

الجنسنج
١٠٠ مجم

Trinutrex
Improving mental & physical activity

Trinutrex
Improving mental & physical activity

Trinutrex
Improving mental & physical activity

30 Hard gelatin capsules

etary supplement

الجرعة من ١ الي ٢ كبسولة يوميا
رقم التسجيل الضريبي: ٢٠١١٨٧١

UTOPIA
THE LIFE YOU DESERVE

الرائدة عالميا فى مجال علاج
أمراض السكر والسمنة

شركة نوفو نورديسك

«نضع خدمة المريض المصرى
وتوفير الأدوية الآمنة والفعّالة
على رأس أولوياتنا»

د. أيمن حسن

رئيس مجلس الإدارة والمدير العام
نوفو نورديسك مصر



novo nordisk®

changing
diabetes®

changing
obesity™

رقم التسجيل الضريبي: ٢٠٥٤٣٣٣٨٣