



هَيْئَةُ الدَّوَاءِ الْمِصْرِيَّةِ
ثلاث سنوات من الإنجاز



صناعة
الدواء المصرية
صمود أمام التحديات

PAPEX
Pharma



YEARS
SERVING COMMUNITY

www.apexpharmaeg.com

رقم التسجيل الضريبي: 200109545

**FROST
ACT**

**THE ONLY 1
WILL ACT**

The Flexi combo for management osteoarthritis
لتدعيم المفاصل بالحمايه الثلاثيه

Chondroitin

Glucosamine
Hcl

MSM



**MACRO
PHARMACEUTICALS**



رقم التسجيل الضريبي 369-315-197



الهيئة العامة للغذاء والدواء
General Authority for Food and Drug Safety



هيئة الدواء المصرية
Egyptian Drug Authority



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 فتحى

جرافيك
شريف لطفى

التصحيح اللغوي
د. ياسين عطية

تصوير
محمود فاروق
عز حسين

الوكيل الإعلاني
Solutions plus
01146263828

9 الثلاثيني الجديد
متفرع من شارع الهرم الجيزة
جمهورية مصر العربية
01000574112 - 01027385811

كتالوج يصدر بمناسبة 2023
www.souqaldawaa.com

مقال العدد

خطط الإصلاح
وفن إدارة الأزمات

عبدالحليم الجندي
رئيس التحرير

التجربة أثبتت أنه يمكن توجيه السفن فى الاتجاه الصحيح للرياح، والاستفادة من قوة الدفع التى سبقت العاصفة؛ للتكيف مع الأزمة ومواجهتها والخروج منها أكثر قوة.

ويبقى السؤال الذى يطرح نفسه: هل انتهت تحديات سوق الدواء المصرية؟ وهل باتت كل الملفات مغلقة ومكتملة؟

الإجابة يقيناً: «لا»، لكن يمكننا القول إننا وضعنا الأسس السلمية التى يجب أن نبني عليها قطاعاً واعداً صلباً، ليس قادراً فقط على امتصاص الأزمات الداخلية، لكنه فى نفس الوقت قادراً على لعب دور محوري فى المنطقة، ويصدر أدويته للعديد من بلدان العالم، وعلى أن يكون مركزاً إقليمياً لشركات الدواء العالمية، ونقطة انطلاق نحو إفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط.

ولعل ذلك يتطلب جهداً كبيراً من القائمين على القطاع خلال السنوات المقبلة، واتخاذ العديد من القرارات الجوهرية لاستكمال عملية البناء والتطوير؛ أبرزها: وضع سياسة وآلية تسعير مرنة مرتبطة بسعر الصرف والمعطيات العالمية؛ صعوداً وهبوطاً، بشكل يضمن وجود تسعير عادل للشركات والمواطنين؛ حتى نغلق هذا الملف إلى الأبد، ونتفرغ لدعم وتطوير وتنمية ملفات تنعكس إيجاباً على القطاع، ومن ثم المريض المصرى.

كما يجب العمل على إعادة هيكلة وتطوير مصانع الأدوية لتتوافق مع المعايير العالمية؛ حتى تتمكن من التوسع خارجياً، ورفع اسم «صنع فى مصر» فى معظم بلدان العالم، خاصة أننا نمتلك عدداً مهولاً من المصانع وصل إلى أكثر من 170 مصنعاً، لديها 700 خط إنتاج، إضافة إلى 40 مصنعاً تحت الإنشاء.

وإن كانت تكلفة إعادة هيكلة وتطوير تلك المصانع مرتفعة فيجب أن يكون هناك تنسيق ودعم من مركز تحديث الصناعة باتحاد الصناعات المصرية، والقطاع المصرى؛ من أجل توفير التمويلات اللازمة لعملية التطوير بأسعار فائدة غير مبالغ فيها.

كما يتحتم على الهيئة أن تضع معايير صارمة أمام المصانع الجديدة لضمان إنشائها وفقاً لأفضل المعايير العالمية؛ حتى لا تكون عدداً جديداً ينضم إلى قائمة من المصانع التى تحتاج إلى إعادة هيكلة وتطوير يتوافق مع المتطلبات العالمية.

كل ذلك سيجعلنا سوقاً واعداً قادراً على النمو والتوسع محلياً ودولياً؛ من خلال تصدير الدواء المصرى لكل بلدان العالم، خاصة أن التصدير بات أملاً وناجزة قوية للشركات تمكنها من تحقيق ربحية قوية، فضلاً عن توفير احتياجاتها الدولارية، وتقليل الفاتورة الاستيرادية للبلاد، لكن يجب أن يكون هناك «تسعير من أجل التصدير»؛ تماشياً مع المبادرة التى طرحتها هيئة الدواء (التصنيع من أجل التصدير)؛ بحيث يكون هناك سعر محلي مدعوم للمريض المصرى، وآخر مناسب وملائم للتصدير.

سيناريو مُتكرر لأحداث وأزمات متشابهة تلك التى يعيشها العالم منذ بدء حقب الحياة الحديثة حتى الآن؛ فبين حروب ومجاعات وأوبئة تضربه من حين لآخر تستسلم دول للأمم الواقع، وتتكيف دول أخرى، فى حين تخرج بلدان منها أكثر قوة وربحية.

الأزمات الحالية التى انعكست سلباً على كل بلدان العالم خلال السنوات القليلة الماضية، من جراء الحرب الروسية - الأوكرانية، والتوترات الجيوسياسية فى بعض المناطق حول العالم، وأزمة فيروس «كورونا» المستمرة حتى الآن، أثرت على حركة التجارة العالمية وسلاسل الإمداد والتموين، ومن ثم جميع القطاعات، خاصة التى تعتمد بشكل رئيس على استيراد مكونات الإنتاج.

القطاع الدوائى المصرى لم يكن بمعزل عما يحدث فى العالم، ويؤثر من تأثره تبنى الحكومة المصرية سياسة مرنة لسعر الجنيه أمام العملات الأجنبية، إضافة إلى كونه سلة استراتيجية تمثل أمناً قومياً، ومُسخرة «جبرياً»، مما يجعله لا يستطيع التكيف سريعاً مع المتغيرات العالمية والمحلية؛ ارتفاعاً وانخفاضاً فى أسعاره، مما يترتب عليه تحقيق خسائر كبيرة قد تصل إلى تخارج بعض الشركات وتوقف أخرى عن العمل واختفاء أدوية حيوية، لكن تحركات هيئة الدواء المصرية كانت سريعة وحاسمة، كما أن التجربة أثبتت أنه يمكن توجيه السفن فى الاتجاه الصحيح للرياح، والاستفادة من قوة الدفع التى سبقت العاصفة؛ للتكيف مع الأزمة ومواجهتها والخروج منها أكثر قوة.

خطط الإصلاح التى اتخذتها هيئة الدواء المصرية على مدار السنوات الثلاث الماضية، منذ إنشائها مطلع 2020، جعلت القطاع أكثر احترافية وقوة وصلابة، ومكنته من مواجهة الأزمات المتلاحقة وتخفيفها؛ بحيث بات فى وضعية قوية قادرة على تحقيق قفزات أسرع وأكبر نحو النمو والربحية.

المنهجية التى وضعتها هيئة الدواء المصرية للسوق جعلتها تتخطى مرحلة بناء قطاع قوى قادر على النمو والتوسع، وتوفير جميع احتياجات المريض المصرى من الأدوية الآمنة والفعالة بأسعار عادلة، إلى مرحلة التطور وتوطين الأدوية الحيوية، حتى بدأنا نرى للمرة الأولى فى مصر مصانع تُنشأ للأدوية الحيوية، وأخرى للأورام، وثالثة للهرمونات، ورابعة للمواد الخام الدوائية، ما يؤكد أننا نسير على المسار السليم نحو تطوير هذه السوق المهمة ونموها.

ولعل ما حققته الهيئة فى إدارة ملف «كورونا» يمثل تجربة نجاح وحقيقة جليئة؛ ففى الوقت الذى تعرضت فيه بلدان كبرى لنقص شديد فى أدوية بروتوكول «كورونا» لم نشعر بهذا على الإطلاق، بل كنا الدولة الأولى فى الشرق الأوسط التى تنتج أدوية «كورونا» الحديثة، بل وتصنع لقاح مصرى خالص.



ملف
العدد

هَيْئَةُ الدَوَاءِ الْمِصْرِيَّةِ

هيئة الدواء المصرية 3 سنوات من الإنجاز



شكّلت الأعوام الثلاثة الماضية مرحلة تاريخية في القطاع الدوائي على المستوى العالمي والمحلي؛ حيث تسببت جائحة كورونا والأزمات العالمية التي أعقبتها في عوامل سلبية كبيرة على مستوى المجتمعات والأنظمة الصحية، إلا أنها أحدثت «ثورة» في صناعة الأدوية واللقاحات، دفعت شركات صناعة الدواء لإعادة رسم خريطتها الاستثمارية والبحثية من جديد؛ لتتلاءم مع الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية الجديدة لتلبية الاحتياجات الكبرى للمجتمعات من الدواء، وسط وعي جماعي مُتنامٍ من الحكومات بأهمية هذا القطاع الحيوي في تعزيز مُقدّرات الأوطان وحمايتها.

الدولة المصرية كانت من أوائل الدول الناشئة التي وضعت استراتيجية مُحكّمة ومتطورة للتعامل مع هذه المتغيرات العالمية؛ للاستفادة من مقوّمات صناعة الدواء المصرية وتثبيت أركانها التنموية، والحفاظ على مكتسباتها التاريخية التي صنعها أجيال من الرواد والمهنيين؛ فشرعت في إنشاء هيئة الدواء المصرية في أغسطس ٢٠١٩، في إطار حرص القيادة السياسية على ضمان جودة وفاعلية ومأمونية كل المستحضرات الدوائية والمستلزمات الطبية والمواد الخام؛ لتصبح السلطة الرقابية المسئولة عن القطاع الدوائي المصري، بإصدار القرار الجمهوري رقم ١٨ في ٢٠٢٠ بتشكيل مجلس إدارة هيئة الدواء المصرية، برئاسة الدكتور تامر محمد عصام بدرجة وزير، والدكتور أيمن سعد نصر الدين الخطيب، نائباً لرئيس الهيئة بدرجة نائب وزير؛ ليصبح لقطاع الدواء في مصر «أب شرعى» يتولى قيادة سفينة الصناعات الدوائية.

ونجحت الهيئة خلال هذه الفترة، التي واجهت فيها العديد من التحديات غير الاعتيادية، بدءاً من جائحة كورونا، مروراً باضطرابات سياسية واقتصادية عالمية وتعثرات في سلاسل الإمداد والتموين، وغيرها من تحديات تحرير أسعار الصرف نجحت في تعزيز قدرات القطاع، عبر العديد من السياسات المُحفّزة لتوسيع حجم الاستثمارات المحلية والأجنبية بالقطاع، والتعاون الوثيق مع المنظمات الدوائية العالمية والإقليمية لإقرار معايير إدارة الاستخدام الأمثل للدواء، وتعزيز الأمن الدوائي المصري، وأيضاً تطوير التشريعات بما يتلاءم مع المستجدات العلمية والعالمية، إلى جانب تحسين المستوى الصحي للمواطنين عبر ضمان صحة الدواء وسلامته وجودته.

وتواصل الهيئة خلال الفترة الحالية دورها الحيوي لتعميق توطين صناعة الدواء في مصر، وزيادة الصادرات المصرية من الأدوية والمستحضرات الطبية، وفتح سُبُل التعاون مع جميع المنظمات الدوائية الدولية لتعظيم الاستفادة العلمية والعملية، والتواصل الفعّال مع شركاء الصناعة من الشركات العالمية والمحلية، لتشجيع صناعة الدواء للوصول إلى التميّز والتحوُّط ضد الأزمة الاقتصادية العالمية الحالية وتأثيراتها السلبية على السوق المصرية لكتابة فصل جديد من نجاحات صناعة الدواء في مصر.

وترصد «سوق الدواء» في صفحاتها التالية مزيداً من التفاصيل حول أداء هيئة الدواء المصرية خلال الفترة الماضية، لكنّ قبل الحديث عن النجاحات التي حققتها الهيئة على مدار السنوات الثلاث السابقة يجب توضيح الإجراءات التي اتخذتها لتحقيق تلك النجاحات، والتي تمثّل أبرزها في استراتيجية واضحة وأهداف وآليات تنفيذ واضحة وتعديلات تشريعية تمكّنها من تحقيق هدفها الرئيس لخدمة المريض المصري.

أهداف رئيسة لتعزيز قدرات القطاع



تمثل الهدف الأساس لإنشاء الهيئة في ضمان جودة وفعالية ومأمونية المستحضرات والمستلزمات الطبية والمواد الخام التي تُستخدم في التشخيص أو العلاج أو الوقاية من الأمراض المختلفة، وذلك من خلال الآتي:

- 1** وضع السياسات والقواعد والإجراءات المنظمة لكل ما يتعلق بتنظيم وتنفيذ ورقابة إنتاج وتداول المستحضرات والمستلزمات الطبية والمواد الخام.
- 2** تنظيم ورقابة إنتاج وتداول المستحضرات والمستلزمات الطبية والتحقق من جودتها وفعاليتها ومأمونيتها.
- 3** نشر التوعية الصحية والتثقيف الدوائي لجميع شرائح المجتمع.



5 التعاون والتنسيق وتبادل المعلومات مع جميع المنظمات والجهات الوطنية والدولية والمشاركة في المؤتمرات المحلية والدولية.

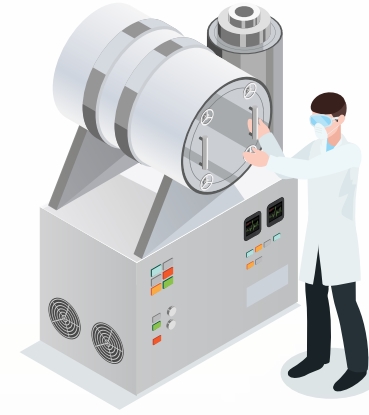


معايير للتنفيذ لتحقيق الأمن الدوائي



يرتكز عمل الهيئة على عدة محاور أساسية لتفعيل اختصاصاتها وتحقيق الأمن الدوائي وتوطين الصناعات الدوائية الحديثة ورفع التنافسية العالمية للمستحضرات والمستلزمات الطبية المصرية.

- تقييم المستحضرات للسماح بتداولها.
- تيسير الحصول على المستحضرات وضمان توافرها.
- متابعة مأمونية المستحضرات.
- إتاحة معلومات موثوقة.
- التفتيش والرقابة على المنشآت الصحية.



معايير تحدد استراتيجية الهيئة للتميز بهدف تعزيز الأمن الدوائي



استراتيجية واضحة ومبتكرة.. كانت أولى خطوات عمل هيئة الدواء المصرية عقب تشكيل مجلس إدارتها وهيكلها التنظيمي، وانعكست تفاصيلها على معدلات الإنجاز وحجم النجاح المستهدف والمطلوب، وتعزيز آلياتها المؤسسية لاستيعاب المتغيرات المحلية والعالمية المؤثرة على صناعة الدواء. وفي ضوء فلسفة المشرع المصري، وتماشياً مع رؤية الدولة المصرية وجهودها في تأمين الاحتياجات الأساسية للمواطن، رسمت الهيئة استراتيجيتها حول هدف أسمى، وهو ضمان توافر المستحضرات والمستلزمات الطبية المهمة للمريض المصري؛ علاوة على مراعاة الأبعاد الاجتماعية الصحية، وكذلك الاقتصادية، لصناعة المستحضرات والمستلزمات الطبية؛ مما يجعلها إحدى ركائز الأمن القومي للبلاد؛ إذ تمثلت محاور استراتيجية عمل الهيئة في الآتي:



إنشاء «المعمل المرجعي» بهدف دعم الصناعة الوطنية وتشجيع البحث والتطوير

نسبة التصنيع المحلي تصل إلى أكثر من 90%
من حيث عدد الوحدات و75% بالقيمة المالية

وبالفعل بدأت المدينة في إنتاج ٤٠ مستحضراً في الوقت الحالي، فيما يبلغ إجمالي المستحضرات المسجلة وتحت التسجيل ١٢٠ مستحضراً، إضافة إلى أنه من المستهدف تصدير من ١٥% إلى ٢٠% من الإنتاج إلى الخارج على مراحل.

كما نجحت مصر في توطيد صناعة دواء فيروس سي بنسبة ١٠٠%، مما أسهم في وصول سعر الدورة العلاجية للفرد محلياً إلى ٢٥ دولاراً، في الوقت الذي يبلغ فيه سعر الدورة العلاجية للفرد عالمياً ١٠ آلاف دولار.

وبلغت نسبة توطيد صناعة المضادات الحيوية الحديثة نحو ٧٩%، تُحقَّق وفراً بنحو ٧٠ مليون دولار نتيجة تقليل الاستيراد، كما بلغت نسبة توطيد صناعة قطرات العيون أحادية الجرعة نحو ٩٥,٥%، مما حقَّق وفراً بقيمة ٥٠ مليون دولار سنوياً.

كما نجحت مصر في توطيد تصنيع الأنسولين في السوق المحلية «خرطوشة» و«فيال»، مُحَقَّقة وفراً خلال ثلاث سنوات بلغ نحو ٣٥,٥ مليون دولار.

يأتي ذلك جنباً إلى جنب مع توطيد تصنيع العديد من الأدوية الحيوية في العديد من المجموعات الدوائية للمرة الأولى في السوق المصرية، منها عقار الأكسباين لعلاج تجلطات الدم، لتصبح مصر أول دولة في الشرق الأوسط تصنع هذا المستحضر، إضافة إلى مستحضرات لعلاج الربو والحساسية والتصلب المتعدد، وهشاشة العظام والتهاب العظام وغيرها من المستحضرات التي تلبي احتياجات المريض المصري.

حيث أسفر الدعم الفني والإجرائي والتقني المقدم لدعم توطيد صناعة المستلزمات الطبية عن توطيد العديد من المنتجات والأجهزة ومنها جهاز طبي وطني محلي الصنع، وهو جهاز المنظار الطبي Endoscope.

الدعم المهني

كما نجحت الهيئة في تقديم الدعم المهني من خلال مركز التطوير المهني المستمر، الذي أنشئ بهدف تدريب ورفع كفاءة العاملين في القطاع الصحي ومقدمي الخدمة الصيدلانية للارتقاء بمستوى الخدمة المقدمة للمرضى على مستوى الجمهورية؛ حيث تم تنظيم ١٢١ برنامجاً تدريبياً للصيدلة العاملين بالهيئة، وبلغ إجمالي عدد المتدربين ٤٢٥٨ متدرباً، كما تم تنظيم ١٤٢ برنامجاً تدريبياً لممثلي الشركات ومقدمي الخدمة الصيدلانية، وبلغ إجمالي عدد المتدربين ٥٧٦٠ متدرباً.

توطيد صناعة الدواء

وباتت الحاجة إلى توطيد صناعة الدواء أمراً جلياً بعد ما شهده العالم من وباء كورونا، الذي أدى إلى إغلاق الحدود بين الدول وتوقف سلاسل الإمداد، بجانب كونه أحد عناصر استراتيجية الدولة المصرية وهيئة الدواء، وأمنياً قومياً لا يمكن إغفاله، مما يُسهم في خفض الفاتورة الاستيرادية للدواء، ويُعزِّز ويضمن توازن الميزان التجاري للدولة. وتعمل هيئة الدواء من خلال منهجية علمية سريعة ومنظمة، وهذه المنهجية لها محوران أساسيان، متمثلان في التوسُّع الرأسي، الذي أسهم في تكوين مخزون استراتيجي من المواد الخام ومستلزمات التشغيل يكفي من ٦ إلى ٩ شهور؛ بهدف منع حدوث أي نقص في الدواء. أمَّا المحور الثاني فيتمثل في التوسُّع الأفقي؛ من خلال زيادة عدد مصانع الأدوية وخطوط الإنتاج؛ حيث بلغ عدد المصانع على مستوى الجمهورية ١٧٤ مصنعاً عام ٢٠٢٢ مقابل ١٣٠ مصنعاً عام ٢٠١٥، بنسبة زيادة ٣٣,٨%، إضافة إلى امتلاك مصر ٧٢٠ خط إنتاج عام ٢٠٢٢ مقابل ٥٠٠ خط إنتاج عام ٢٠١٥ بنسبة زيادة ٤٤%.

كما نجحت مصر في إنشاء مدينة الدواء المصرية، المقامة على مساحة ١٨٠ ألف متر مربع للمرحلتين الأولى والثانية، وتتراوح طاقتها الإنتاجية الآن بين ٢٥٠ مليون و٣٠٠ مليون عبوة سنوياً.

تقديم الدعم الفني والإجرائي والتقني لتوطيد صناعة المستحضرات الطبية



توطيد
الصناعة

دعم
البحوث

التصدير

الرقابة

التنبؤ
بالمشكلات

مرتكزات الإدارة المتكاملة لهيئة الدواء

الوطنية وتشجيع البحث والتطوير، مما يسمح بتطوير دواء آمن وفعال وذو جودة، وليكون بمثابة ذراع قوية للاستثمار الدوائي. ويتضمن المعمل المرجعي البحث والتطوير في المستحضرات البشرية، والعشبية، والمكملات الغذائية، ومستحضرات التجميل، والمستلزمات الطبية، والدويان المقارن، والتحليل الميكروبيولوجي، والبروتينات والأحماض الأمينية، وعامل الحماية من الشمس، والمعادن الثقيلة، والمذيبات المنقبية.

الدعم الفني

ونجحت الهيئة في تقديم جميع سُبل الدعم الفني والإجرائي لشركاء صناعة المستحضرات والمستلزمات الطبية، في مختلف المراحل، بدءاً من إعداد الملف والدراسات اللازمة، وانتهاءً بالتداول بالسوق المصرية، مع تأكيد فتح أسواق تصديرية لها أيضاً.

ترتكز مفاهيم الإدارة المتكاملة لهيئة الدواء المصرية على مجموعة من القواعد الرئيسية للعمل وتحقيق الإنجاز، وتعزيز منظومة الأمن الدوائي، لتكون المرجع الأول لاستدامة نظم إدارة صناعة الدواء في مصر، والهوية المعبرة عنه على المستويين المحلي والعالمي؛ حيث نجحت هيئة الدواء في تقديم كل وسائل الدعم للصناعة الدوائية على مختلف المستويات، مما أسهم في توطيد صناعة العديد من الأدوية والمستحضرات الحيوية باعتبارها أمنياً قومياً، خاصة بعد ما شهده العالم من أزمة في مختلف القطاعات، وخاصة سلاسل الإمداد، نتيجة وباء كورونا.

وتمثلت هذه المرتكزات في عمل هيئة الدواء على تقديم الدعم والمشاركة في عمليات البحث والتطوير في صناعة الدواء المصرية، وكذلك في سبيل دعم ومساندة الشركات الجادة في إجراءات البحث والتطوير، حيث تم إنشاء «المعمل المرجعي» بهدف دعم الصناعة

استحداث آلية ذكية تضمن المتابعة المستمرة لأهم المجموعات العلاجية والتنبؤ المبكر بأي تحديات

توطين تصنيع العديد من الأدوية الحيوية في العديد من المجموعات الدوائية للمرة الأولى في السوق المصرية

نتائج الأنشطة الرقابية لهيئة الدواء

261	ألف زيارة مرور وتفتيش
46	ألف مخالفة تم ضبطها
1000	مكان غير مرخص تم ضبطه
8	ملايين عبوة تم تحريمها
183	مليون جنيه قيمة المضبوطات
123	جريمة مواد دعائية
2000	عملية إلكترونية لمتابعة توافر المستحضرات
3000	مستحضر دوائي تم متابعتها
900	مستحضر تم متابعة رصيدها الاستراتيجي
850	مستحضراً تم متابعة عدالة توزيعها
61	منشور سحب وغش دوائي

التنبؤ المبكر بالمشكلات
يُعدُّ نقص الأدوية أحد أبرز الملفات التي عانت منها مصر خلال السنوات الماضية، لكن ذلك لم يحدث منذ تأسيس هيئة الدواء قبل ثلاثة أعوام، بفضل الإجراءات التي اتخذتها لمواجهة هذه الظاهرة وتأمين احتياجات مصر من الأدوية؛ حيث وضعت هيئة الدواء المصرية ثلاث آليات لضمان توافر مختلف المستحضرات العلاجية والمتابعة الدورية لأهم المستحضرات الدوائية، تمثلت في: آلية ذكية للمتابعة، وفتح السوق وضخ مستمر، وتوفير دعم وإجراءات استثنائية. وتعمل الهيئة وفق آلية ذكية تضمن المتابعة المستمرة لأهم المجموعات العلاجية والتنبؤ المبكر بأي تحديات قد تهدد بحدوث نقص في أي من الأدوية، وبما يضمن اتخاذ الإجراءات الاستباقية اللازمة لتلافي النقص؛ حيث يتم متابعة وضمان توافر كل المستحضرات المهمة والاستراتيجية، التي وصلت إلى 16 فئة علاجية و1900 مستحضر دوائي.

متابعة يومية
وتتابع الهيئة بشكل يومي مع كبار شركات توزيع الأدوية، وتشمل المتابعة الآتي: الأرصدة اليومية لتلك المستحضرات، وحركة البيع للصيديات، والكميات التي يتم توريدها من شركات الأدوية، ومتابعة توزيع وتداول تلك المستحضرات مع الشركات بالتنسيق مع التفتيش الصيدلي، إضافة إلى التحقق الفعلي من توافر تلك المستحضرات ومثيلاتها بالصيديات عن طريق عمل عدة محاولات شراء للمستحضرات المختلفة من العديد من الصيدليات على مدار الشهر.

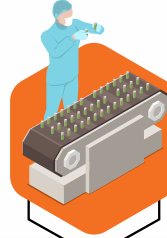
فتح السوق الدوائية
كما تعمل الهيئة على فتح السوق الدوائية المصرية والتوسُّع في إنتاج وضخ المستحضرات الدوائية المهمة بشكل عام، من خلال التوسُّع الرأسي، الذي يضمن ضخ كميات متزايدة من المستحضرات الموجودة بالفعل في السوق المصرية وضمان تناسبها لمعدلات الطلب والاستهلاك، إضافة إلى سرعة استيراد شحنات إضافية من المواد الخام الفعالة وجميع مستلزمات الإنتاج، إلى جانب استغلال الطاقة الإنتاجية بالشكل الأمثل لتشغيل خطوط الإنتاج بالمصانع، ومتابعة توزيع وتداول تلك المستحضرات، إضافة إلى التوسُّع الأفقي الذي يضمن فتح السوق الدوائية لزيادة المائل العلاجية المتوفرة والبدائل المتاحة، من خلال تشجيع الشركات على سرعة تسجيل مستحضرات جديدة لتأمين احتياجات السوق الدوائية المحلية والقطاع الحكومي، وهو الأمر الذي تكفل بالنجاح من خلال توطين العديد من المستحضرات المهمة. وتقوم الهيئة أيضاً بتوجيه الدعم ووضع إجراءات استثنائية لتجَنُّب نقص المستحضرات الاستراتيجية المهمة، وقد أسفرت تلك الجهود عن عدد من المستحضرات التي لولا مجهودات الهيئة لعانت السوق من نقصها.

مواجهة الغش الدوائي
واتخذت هيئة الدواء العديد من الإجراءات لتحقيق الهدف الرئيس لها في الحفاظ على فعالية وجودة ومأمونية الدواء، من خلال ضبط السوق وإحكام الرقابة عليها، عبر القضاء على بؤر الأدوية المغشوشة بالتعاون مع الجهات المعنية، وتكثيف حملات التفتيش على المنشآت لضبط المخالفات، إضافة إلى استحداث وحدة جديدة مختصة بالجرائم الإلكترونية المتعلقة بالمستحضرات الصيدلانية والأدوية ورصدها، إلى جانب تطبيق آلية ذكية لمتابعة وضمان توافر المستحضرات الاستراتيجية،

ملف العدد

هيئة الدواء المصرية 3 سنوات من الإنجاز

300 مليون عبوة لمدينة الإنتاجية الدواء



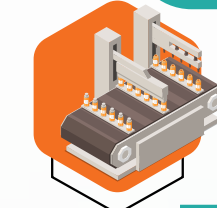
300

لمدينة الإنتاجية الدواء



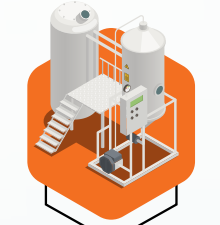
40

مصنعاً تحت الإنشاء



720

خط إنتاج



174

مصنعاً



90%

من الأدوية من حيث عدد الوحدات

75% من الأدوية من حيث القيم المالية



95.5%

من قطرات العيون أحادية الجرعة



79%

من المضادات الحيوية الحديثة



100% من إنتاج الأنسولين «فيال»



100%

من أدوية فيروس سي

«قصة نجاح كبرى».. مصر أول دولة في الشرق الأوسط تحقق الاكتفاء الذاتي من بروتوكولات أدوية «كورونا»



بمتوسط سعر ١٠ إلى ٢٠٪ من السعر العالمي، كما تم تصدير جزء من الإنتاج للخارج. كما منحت هيئة الدواء المصرية رخصة الاستخدام الطارئ للعديد من اللقاحات الدولية المضادة لفيروس كورونا، في إطار جهود الدولة المصرية لتوفير اللقاحات الآمنة والفعالة للشعب المصري، وهو ما نتج عنه توفير كميات ضخمة من اللقاحات مكّنت من السيطرة على انتشاره في مصر. وعلى المستوى المحلي لعبت الهيئة دوراً جوهرياً في خروج لقاح «سينوفاك/ فاكسيرا» المُصنَّع محلياً للنور من خلال تقديم الدعم الفني والإجرائي حتى منحه رخصة الاستخدام الطارئ، كما أشرفت على التجارب السريرية لمشروع اللقاح المصري «كوفي فاكس»، الذي يتم بالتعاون بين وزارة التعليم العالي وشركة فاكسين فالي، إضافة إلى لقاح «إيجي فاكس»، الذي تتعاون فيه وزارة الدفاع ووزارة التعليم العالي ووزارة الزراعة.

سطرت صناعة الدواء المصرية قصة نجاح شهد لها الجميع خلال جائحة كورونا، من خلال قدرتها على توفير اللقاحات لمواطنيها وتوطين تصنيعها محلياً، وتسجيلها في وقت قياسي وفقاً لآلية الاستخدام الطارئ؛ حيث تم توطين صناعة كل مستحضرات بروتوكول علاج فيروس كورونا، بما حقّق وفراً بقيمة ٢ مليار دولار نتيجة لتقليل الاستيراد خلال العامين السابقين، من خلال توفير ٢٣٠ مليون عبوة دواء. وكانت مصر من أوائل دول العالم التي تُصنَّع عقار «المولونبيرافير» المُعالج لفيروس كورونا محلياً، وأول دولة في الشرق الأوسط تحقق الاكتفاء الذاتي من هذا العقار، من خلال ١٤ شركة مصرية، حيث يصل إجمالي ما تم إنتاجه من العقار ٢٤٠ ألف عبوة، فيما تمتلك شركات الإنتاج مواد خام تكفي لإنتاج ٤٥٠ ألف عبوة. كما تم توطين تصنيع مستحضر «الريمديسفير» و«الفافيبيرافير»، المستخدم في علاج بروتوكول كورونا وتوفيرها بسعر محلي منافس



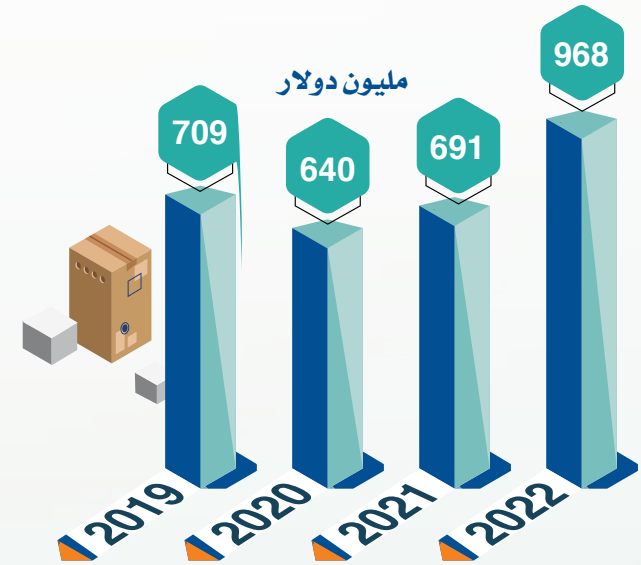
١٠٠ مليار دولار سنوياً، أطلقت هيئة الدواء في فبراير ٢٠٢١ «مبادرة دعم التصدير»، التي استهدفت تيسير إجراءات التصدير، ورفع مستوى التنافسية العالمية للمستحضرات المصرية، والتي تهدف إلى دعم الصادرات المصرية من المستحضرات والمستلزمات الطبية، من خلال تيسير إجراءات التصدير والعمل على تذليل كل التحديات التي تقف أمام انسيابها وتدفعها للأسواق الخارجية، ورفع مستوى التنافسية العالمية للمستحضرات المصرية؛ حيث بدأت المبادرة بمراجعة وتحديث جميع إجراءات وقواعد ونماذج عملية التصدير بهيئة الدواء المصرية؛ إذ كان أهم الإجراءات التي تم تحديثها نظام «التصنيع بغرض التصدير»؛ وكانت أهم مزايا مخرجات النظام هي انخفاض دورة العمل، ورفع مؤشرات التصدير.

وحققت في ذلك نجاحات كثيرة انعكست على جودة السوق؛ حيث قامت بحملات تفتيشية بالتنسيق مع الجهات الرقابية المختلفة من أجل ضبط وإحكام الرقابة على المستحضرات الدوائية المتداولة ومداومة أماكن تداول الأدوية والمستلزمات الطبية غير المرخصة.

آليات محورية لدعم صادرات الدواء المصري

ويعد التصدير الملف الأهم أمام الدولة المصرية بكل قطاعاتها خلال الفترة الحالية، في ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية العالمية التي أثّرت سلباً على حركة التجارة العالمية، مما يسهم في تقليل الفاتورة الاستيرادية للبلاد وتوفير عملة صعبة. وتماشياً مع رؤية مصر ٢٠٣٠ للوصول بالصادرات المصرية إلى

مؤشرات نمو صادرات المستحضرات والمستلزمات الطبية



أبرز مؤشرات نمو صادرات المستحضرات البشرية



الحصول على الاعتمادات الدولية لفتح أسواق تصديرية جديدة

ويُعدُّ التعاون مع المنظمات الصحية الدولية أحد أبرز العوامل التي تسهم في مواكبة المستجدات العالمية على مستوى القطاع، وهو ما سعت إليه هيئة الدواء منذ التأسيس؛ حيث نجحت في الحصول على العديد من الاعتمادات الدولية، مما يسهم في فتح أسواق تصديرية للمستحضرات والمستلزمات الطبية محلية الصنع، ونتج عن تلك الاعتمادات عضوية مصر في العديد من المنظمات ومنها:

- عضوية مصر في التعاون الدولي لتنظيم مستحضرات التجميل ICCR
- عضوية مصر في المجلس الدولي لتنسيق وتوحيد المتطلبات الفنية للتسجيل
- عضوية مصر في التحالف الدولي للسلطات الرقابية للأدوية ICMRA
- اعتماد منظمة الصحة العالمية لهيئة الدواء المصرية

كما حصلت هيئة الدواء المصرية في مارس ٢٠٢٢ على اعتماد المستوى المتقدم من منظمة الصحة العالمية في مجال اللقاحات؛ حيث تم اختيارها واحدة من أول ٦ دول تتلقى تكنولوجيا إنتاج اللقاحات بتقنية mRNA. استند التقييم إلى مجموعة من أكثر من ٢٦٠ مؤشراً تغطي كل الإجراءات الرقابية، بدءاً من التسجيل ومروراً بالاختبارات اللازمة ومراقبة السوق، والقدرة على الكشف على أي ممارسات خاطئة، مضيفاً كذلك أنه تم التأكيد على أن هيئة الدواء المصرية تحقق أداءً جيداً مقارنة بمعظم المؤشرات الواردة في تقييم المنظمة.

التوسع في تصدير الدواء «مسار إجباري» و«التسعير من أجل التصدير» آلية هامة

حماية المجتمع وإحكام الرقابة والتأكد من جودة وسلامة وفعالية الأدوية المتداولة؛ حيث يقدم برنامج التتبع الدوائي كل كبيرة وصغيرة عن سلاسل الإمداد الخاصة بالمستحضرات الدوائية بدءاً من إنتاجها وصولاً للمستهلك، ويتابعها بمنتهى الدقة، بما يسهم في مكافحة الغش الدوائي وضبط سوق الدواء بنسبة ١٠٠٪، وكذلك إحكام الرقابة وضمان مأمونية وفعالية وتوافر الأدوية، وكل ذلك سوف يكون متاحاً للمستهلك من خلال تطبيق إلكتروني عبر الموبايل، يُمكن من خلاله معرفة كل التفاصيل الخاصة بالمستحضر الدوائي.

5

توطين صناعة المواد الخام الدوائية

في ظل التحديات الاقتصادية العالمية، وخاصة تأثر سلاسل التوريد والإمداد، وزيادة تكلفتها، أصبحت الحاجة ملحة إلى العمل على البدء في توطين صناعة المواد الخام الدوائية، من أجل تأمين وتوفير جزء من احتياجات مصر الاستراتيجية من المواد الخام الدوائية الفعالة، مما يسهم في تقليل الفاتورة الاستيرادية إلى جانب تخفيف الأعباء المالية على الرعاية الصحية عن طريق تعزيز المكون المحلي وتقليل العنصر الأجنبي، ومن ثم زيادة الدخل من العملات الأجنبية من خلال زيادة فرص التصدير ووضع مصر على خارطة التصديرية للمواد الخام الفعالة، وهو ما يتطلب توفير كل سبيل الدعم للشركات التي خطت خطوات في هذا الملف، ومنحها العديد من الحوافز الاستثمارية، وحث الشركات على تكوين تحالفات للتوسع في هذا المجال.

الفاتورة الاستيرادية من خلال توفير العملة الصعبة، وتحقيق الربحية للمؤسسات، وهو ما يتطلب دعماً قوياً من الهيئة من خلال طرح برنامج جديد مماثل لبرنامج «التصنيع من أجل التصدير» يتمثل في «التسعير من أجل التصدير»، خاصة أن كل البلدان تطلب سعر بلد المنشأ عند التصدير، مما يعيق تنافسية صادرات الدواء المصري بسبب التسعير الداعم للمواطن المصري.

3

ترويج الدواء المصري

بات الترويج للدواء المصري وفعاليتها ومأمونته خارجياً ملفاً مهماً أمام هيئة الدواء المصرية خلال الفترة المقبلة لدعم الشركات في تصدير الدواء، ورفع اسم «صنع في مصر» بالعديد من بلدان العالم، وذلك عبر توقيع اتفاقيات مع العديد من المنظمات الصحية والتكتلات العالمية من أجل تيسير دخول وتسجيل الدواء المصري، إضافة إلى تسويق زيارات لتلك التكتلات إلى مصانع الأدوية المصرية للتعرف على قدراتها التصنيعية وجودتها ومأمونيتها، إضافة إلى تشجيع ودعم مصانع الدواء المصرية في التوافق مع المعايير العالمية، والحصول على الاعتماد من المنظمات الصحية العالمية، مثل وكالة الدواء الأوروبية، وغيرها من المنظمات التي تيسر من توسعها خارجياً.

4

تفعيل منظومة التتبع الدوائي

تواجه هيئة الدواء المصرية بشكل حاسم ظاهرة الغش الدوائي التي يعاني منها العالم أجمع، إلا أن القضاء عليها نهائياً بات مطلباً رئيساً لضبط السوق، مما يتطلب تطبيق منظومة التتبع الدوائي بشكل تدريجي، من خلال نظام إلكتروني يعتمد على أحدث الوسائل التقنية لتتبع وتعقب جميع الأدوية المسجلة لدى الهيئة، سواء المصنعة داخل مصر أو المستوردة من الخارج، بما يعزز دور الهيئة في

تقديم حوافز للشركات وحثها على تكوين تحالفات لتوطين صناعة المواد الخام الدوائية



ملفات رئيسية على أجندة المستقبل لهيئة الدواء المصرية

5

سياسة مرنة لأسعار صرف الجنيه مقابل العملات الأجنبية، مما أدى إلى زيادة تكلفة الإنتاج على المستويين المحلي والعالمي - يجب وضع سياسة وآلية مرنة لتحديد أسعار الأدوية، وفقاً للمعطيات المتجددة، مما يضمن استمرارية الإنتاج ونمو وتطور السوق. ويتطلب وضع تلك السياسة حواراً مجتمعياً مع القائمين على صناعة الدواء المصرية؛ من أجل الوصول إلى نظام يضمن استمرار توافر أدوية آمنة وفعالة بأسعار عادلة.

2

التسعير من أجل التصدير

أصبح توسع الشركات في تصدير الدواء مساراً إجبارياً يُحقق لها العديد من الفوائد، يتمثل أبرزها في تقليل حجم

رغم مُعدلات الإنجاز الضخم التي حققتها هيئة الدواء المصرية على مدار السنوات الثلاث الماضية في جميع الملفات فإن التطورات العالمية تفرض العديد من التحديات التي تتطلب تعاملًا مرناً وسريعاً لمواجهتها، بما يضمن تأمين احتياجات البلاد من الدواء الآمن والفعال، وتحقيق الاكتفاء الذاتي، وتشجيع الاستثمارات الجادة، وأيضاً دعم وتشجيع التصدير؛ حيث تتمثل أبرز تلك الملفات في 5 ملفات رئيسية.

1

آلية مرنة لتحريك أسعار الأدوية

في ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية التي تعاني منها كل بلدان العالم، وانعكاس ذلك على الاقتصاد المصري، ووضع

FPI
Future Pharmaceutical industries

Future Pro

www.fpi-futurepharma.com



The **Future**
is here

9
Therapeutic
Areas

Future Pharmaceutical industries

FPI

رقم التسجيل الضريبي: 245163476



الصفى للمقاولات والتعمير
تأسست عام "1980"

CEO Message
As President & CEO of ALSAFA CBC for construction & rebuilding, I firmly believe that if we can achieve a place in the heart & mind of our customers as a provider of innovative solutions for integrated communities that suit every need and fulfill all dreams, the possibilities for the growth of Delta will be unlimited no matter how challenging the construction environment.
ALSAFA CBC is a business truly capable of benefiting and profiting both society and our shareholders. Chairman quote (sleep early get up early).
I would like to take this opportunity to pledge that I and the ALSAFA CBC team will endeavor to devote our full efforts to exceed our customers' expectations & fully satisfy their needs and requirements.

Thank you.
Yours sincerely,
Saeid Marzouk



خبرة أكثر من 35 عام في المقاولات العامة والتعمير
من أعمال الشركة في مجال الصناعات الدوائية



GEN TECH
consulted by **SABBOUR**



FPI PRO
consulted by **PCE**



FPI
consulted by **SABBOUR**

Construction Building Company

alsafacbc1980@gmail.com
+201000552092

10th of Ramadan city
MASRYA CENTER 1 - ENTRANCE B
رقم التسجيل الضريبي: 207435812

نعمل على صياغة نظام تسعير وقائمة تكلفة لكل شكل صيدلي تتسم بالعدالة والمرونة وتتماشى مع الأسعار العالمية



الدكتور

جمال الليثي

يمتلك خبرة كبيرة في مجال صناعة الدواء تمتد لأكثر من أربعين عاماً تدرج خلالها في العديد من المناصب المهمة.

تنقل بين العديد من كبريات شركات الأدوية العالمية، مثل «فايزر وايلي ليلي» بما أكسبه مزيجا من الثقافات والخبرات المتنوعة.

أسس شركة «المستقبل للصناعات الدوائية» عام ٢٠٠٩، وحقق من خلالها العديد من النجاحات.

تولى «الليثي» العديد من عضويات مجالس إدارة المؤسسات ومنظمات مجتمع الأعمال والجامعات، منها: مجلس أمناء كلية الصيدلة بالجامعة الروسية، ولجنة دراسات القطاع الصيدلي بالمجلس الأعلى للجامعات.

حدّد الدكتور جمال الليثي، رئيس غرفة صناعة الدواء باتحاد الصناعات، رئيس مجلس إدارة شركة المستقبل للصناعات الدوائية، العديد من التحديات التي تواجه سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية، والتي يتمثل أبرزها في عدم وجود آلية تسعير واضحة ومبرنة وعادلة، في ظل تحرير سعر الصرف، وهو ما يتطلب صياغة نظام تسعير وقائمة تكلفة لكل شكل صيدلي، تكون عادلة ومبرنة، وتتماشى مع الأسعار العالمية، مما يضمن معدلات نمو هذه السوق التي تمثل أمناً قومياً.

وكشف الدكتور جمال الليثي عن استراتيجية شركته التي تستهدف التوسع داخل السوق من خلال تحقيق معدلات نمو جيدة تصل إلى 40% خلال العام الجاري بقيم بيعية 850 مليون جنيه، إضافة إلى التوسع في التصدير للوصول بحجم الصادرات إلى 1.5 مليون دولار في 2023 ونحو 4 ملايين دولار في 2024.



850

مليون جنيه تكلفة المنطقة العقيمة التي يتم إنشاؤها

ما أبرز التحديات التي تواجه سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية والحلول المقترحة لها؟

قطاع الدواء المصري يواجه العديد من التحديات التي تعوق معدلات نموه، لكن أبرز تلك التحديات يتمثل في نظام التسعير الدوائي؛

حيث لا يوجد نظام تسعير شفاف وواضح ومبرن وعادل، يتيح للمستثمر المحلي والأجنبي اتخاذ قراره الاستثماري وفقاً لتلك المعطيات، خاصة مع مرونة سعر الصرف وتراجع الجنيه أمام العملات الأجنبية، وهو ما يتطلب تكاتف كل الأجهزة المرتبطة بقطاع الدواء الذي يُعدّ أمناً قومياً؛ من أجل دعمه وإزالة تحدياته.

وما الدور الذي تلعبه غرفة صناعة الدواء في مواجهة هذا التحدي؟

نعمل على مخاطبة هيئة الدواء لوضع حلول جذرية لهذا التحدي، من خلال تكوين فريق عمل من أساتذة جامعيين متخصصين في التكاليف؛ لصياغة نظام تسعير وقائمة تكلفة لكل شكل صيدلي، تكون عادلة ومبرنة، وتتماشى مع الأسعار العالمية؛ ارتفاعاً وانخفاضاً، وهو ما يُطبّق في العديد من بلدان العالم، وهو نظام استباقي للأزمات، خاصة أن الدواء هو السلعة الوحيدة المُسعّرة جبرياً وغير مدعومة في مصر؛ وهل هناك تحديات أخرى تواجه القطاع تتطلب حلاً؟

من هيئة الدواء؟
مُدّد التسجيل وتكلفة خدمات هيئة الدواء من التحديات التي تُمثّل عبئاً إضافياً على الشركات خلال الفترة الحالية، خاصة أن المستثمر، سواء المحلي أو الأجنبي، يحتاج إلى فترة زمنية واضحة لتنفيذ مشروعه، وتسعى هيئة الدواء جاهدة إلى تيسير الإجراءات وفقاً لتوقيتات محددة، إلا أنه دائماً ما تمتدّ فترات الإجراءات، وتصل في بعض الأحيان مدة تسجيل المستحضر إلى ثلاث سنوات، وهي فترة كبيرة يجب تقليلها إلى ١٢ شهراً؛ حتى تُسرّع وتيرة الاستثمار وجذب المستثمرين بما لا يُخل بجودة المستحضر الدوائي وفعالته وأمانه.

نستهدف 2 مليار دولار صادرات خلال 3 سنوات تمثل 75% من احتياجات قطاع الدواء السنوية من العملة الصعبة

كما أنه يجب أن تعيد هيئة الدواء النظر في أسعار الخدمات التي تقدمها؛ بحيث تكون أسعاراً معقولة، ولا تمثل تحدياً ومعوقاً للشركات.

ملف التصدير من أبرز الملفات التي توليها الدولة المصرية اهتماماً كبيراً الفترة الحالية.. ما الأليات التي تعملون وفقاً لها لتنشيط وزيادة صادرات قطاع الدواء؟

صادرات قطاع الدواء ومستحضرات التجميل تزيد عن ٩٠٠ مليون دولار، وهو رقم ضئيل للغاية، ولا يتناسب أبداً مع حجم سوق الدواء المصرية وتاريخها، وتواجه صادرات الدواء المصري ثلاثة تحديات رئيسية، نعمل على مواجهتها خلال الفترة الحالية، تتمثل في: التسعير، وتوافق المصانع مع المتطلبات والمعايير العالمية، إضافة إلى التسويق الجيد للمنتج المصري، وهو ما يُمكننا من تحقيق صادرات تتراوح بين ١,٥ و ٢ مليار دولار خلال ٣ سنوات تمثل ٧٥% من احتياجات القطاع الدوائية السنوية.

وكيف ستُحل مشكلة التسعير الضعيف للمستحضر المصري لتصديره للأسواق الخارجية؟

هيئة الدواء المصرية تولي ملف تصدير الدواء وإزالة جميع تحدياته اهتماماً كبيراً؛ حيث توصلنا إلى اتفاق مع الهيئة لوضع سعرين للدواء الذي يُصنّع في مصر: سعر للمريض المصري مدعم للمرضى، وسعر آخر للتصدير، وهو ما يضع حلاً جذرياً لأزمة تسعير الدواء المصري خارجياً؛ حيث نطالب دائماً أثناء التصدير بسعر بلد منشأ الدواء، وعندها لا نتكّن من التصدير لسعر الدواء المنخفض الذي لا يُمكننا من المنافسة وتحقيق الربحية.



هيئة الدواء تولى ملف التصدير اهتماماً كبيراً.. وتضع سعراً تصديرياً لكل مستحضر دوائى بداية من العام الجارى

لكن مستحضرات فى الربع الأخير من ٢٠٢٢، مما يشير إلى تحقيق معدلات نمو جيدة خلال العام الجارى.

ما حجم صادرات الشركة بنهاية العام الجارى؟ وما المستهدف لها خلال العام المقبل؟

التصدير أحد أبرز الملفات التى نوليها اهتماماً كبيراً خلال الفترة الحالية فى ظل الأوضاع الاقتصادية وتحرير سعر الصرف؛ حيث حققنا زيادة فى صادراتنا خلال ٢٠٢٢ بنسبة ٤٠٪ بحجم صادرات ٧٥٠ ألف دولار، ونستهدف زيادتها إلى ١,٥ مليون دولار خلال ٢٠٢٣، و٤ ملايين دولار عام ٢٠٢٤.

كم بلدًا تصدر لها شركة «المستقبل»؟ وما المستهدف لها خلال ٢٠٢٣؟

مصنع المستقبل للأدوية معتمد ومُسجّل فى العديد من البلدان، منها: السعودية، الإمارات، اليمن، العراق، ليبيا، إثيوبيا، نيجيريا، السودان، لبنان، ونُصدّر فعلياً لبلدان اليمن والسودان والعراق وليبيا ونيجيريا، ومن المتوقع بدء التصدير إلى لبنان الأيام القادمة، كما ندرس التصدير إلى كينيا من خلال شركة إماراتية مالكة لشركة هناك.

أعلنتم عن إنشاء مصنع جديد للأدوية العقيمة العام الماضى.. ماذا تم فى هذا المصنع حتى الآن؟

بدأنا إنشاء منطقة عقيمة فى مصنعنا بمدينة بدر، ستضم ٤ خطوط إنتاج أحدها لإنتاج الفيال، والثانى لإنتاج الأمبول، والثالث لقطرات العيون، والرابع لإنتاج السرنجات سابقة التجهيز، ومن المقرر الانتهاء من الأعمال الخرسانية للمصنع المكوّن من ٤ أدوار بنهاية شهر مارس من العام الجارى.

كما تم الانتهاء من الاتفاق على الماكينات الخاصة بالمصنع، التى سيتم توريدها من ألمانيا وفقاً لأحدث المعايير والتكنولوجيات العالمية المتطورة، ومن المقرر أن نسلّمها فى شهر مارس ٢٠٢٣ أيضاً.

مركز تحديث
الصناعة
مطالب بلعب
دور جوهري
فى دعم
مصانع الأدوية
للتوافق
مع المعايير
العالمية من
أجل التوسّع
فى التصدير

ما أبرز ملامح استراتيجية شركة المستقبل للصناعات الدوائية خلال العام الجارى ٢٠٢٣؟

نمتلك استراتيجية طموحة نستهدف من خلالها التوسّع داخل السوق المصرية لتلبية احتياجات المريض المصرى من الأدوية، إلى جانب التوسّع للخارج من خلال التصدير؛ حيث نستهدف تحقيق معدلات نمو فى حجم مبيعاتنا بنسبة ٤٠٪ من حيث القيمة وعدد الوحدات، ومن المتوقع أن نحقق مبيعات بقيمة ٨٥٠ مليون جنيه فى العام الجارى، مقارنة بنحو ٤٣٠ مليون جنيه فى عام ٢٠٢٢.

ما عدد مستحضرات الشركة والمستحضرات المقرر طرحها العام الجارى؟

نمتلك ما يقرب من ١٠٠ مستحضر تُغطى معظم المجموعات الدوائية، ومن بينها ١٠ مستحضرات لغرض التصدير، ومن المقرر أن نطرح ٥ إلى ٧ مستحضرات خلال العام الجارى، إضافة إلى طرح ٨ مستحضرات مكملات غذائية، كما طرحنا ٥

١٧٤ مصنعاً، و٤٠ مصنعاً
أخرى تحت الإنشاء، وتكثيف جهود
مركز تحديث الصناعة لدعم توافقها مع
المعايير العالمية، بهدف حصول مصانع الأدوية
على اعتماد وكالة الأدوية الأوروبية، وكذلك
دول التعاون الخليجى، إلى جانب الحصول على
التمويل اللازم لعملية التحديث، وأيضاً توفير
التمويل اللازم للشركات لتسجيل مستحضراتها
خارجياً، ومن ثمّ يبقى التسويق الجيد
للمستحضرات الدوائية المصرية التى تتمتع
بفعالية وأمان جيد جداً لا يقلان عن مثيلاتها
العالمية.

1.5
مليون دولار صادرات
مستهدفة 2023

وما الفترة المقررة لتدشين المصنع الجديد وبدء الإنتاج؟

نستهدف الانتهاء من تنفيذ المصنع قبل نهاية العام الجارى، ومن ثمّ بدء الإنتاج فى الربع الأخير من ٢٠٢٣، والانتهاء من الإجراءات والتحليل الخاصة بها، على أن يتم الإنتاج الفعلى والطرح فى السوق فى الربع الأول من عام ٢٠٢٤.

وهل ارتفعت التكلفة الاستثمارية للمصنع بسبب تحرير سعر الصرف؟

بالفعل ارتفعت التكلفة الاستثمارية للمشروع من ٥٠٠ مليون جنيه إلى ما يقرب من ٨٥٠ مليون جنيه سيتم تمويل جزء منها ذاتياً، على أن يُموّل أحد البنوك نسبة من احتياجات المشروع، ومن المقرر أن يقوم المصنع الجديد بالتصنيع للغير داخل السوق فى ظل امتلاكه ماكينات ضخمة وحديثة قادرة على إنتاج أصناف دوائية لا تُصنّع فى السوق المصرية بشكل كبير، ومن المقرر أن يوفر المصنع نحو ٥٠٠ فرصة عمل.

ما عدد المستحضرات التى تم تسجيلها للمصنع الجديد؟ وهل سيتم تخصيص عدد منها للتصدير؟

انتهينا من تسجيل ٥٠ مستحضرًا سيتم تصنيعها فى المصنع الجديد، ومن المقرر أن يكون ٣٠ مستحضرًا منها لغرض التصدير، وهو ما يُسهم فى توفير أدوية مهمة للسوق المحلية، وفتح أسواق جديدة للتصدير تنعكس إيجاباً على الاقتصاد المصرى عبر توفير العملة الصعبة للبلاد، ورفع شعار «صنّع فى مصر» بالعديد من بلدان العالم.

أعلنتم العام الماضى عن السعى نحو الاستثمار فى تصنيع المواد الخام الدوائية.. ما الخطوات التى تم اتخاذها فى هذا المشروع؟

تصنيع الخامات الدوائية هدف قومى واستراتيجى نعمل على تنفيذه وفقاً لأعلى المعايير العالمية؛ حيث نعمل خلال الفترة الحالية

«المستقبل للأدوية» تستهدف
تحقيق معدلات نمو 40% فى
مبيعاتها خلال العام الجارى بقيمة
850 مليون جنيه

على الانتهاء من دراسة واضحة المعالم حول جدوى المشروع الاستثمارية، خاصة أن مثل تلك المشروعات يحتاج إلى شركاء لديهم خبرة كبيرة فى هذا القطاع، ويمتلكون أسواقاً تصديرية تُمكننا من تصدير ٤٠ إلى ٥٠٪ من الإنتاج.

وخلال الفترة الماضية توصلنا إلى اتفاقات مبدئية مع ثلاث شركات هندية، لديها خبرة كبيرة فى الخامات الدوائية وأسواق تصديرية، ونعمل خلال الفترة الحالية على وضع التصور النهائى لها، وربما تشهد الفترة القليلة المقبلة شركات محلية كبيرة.

وما أبرز ملامح مشروع الخامات الدوائية؟

تصوّرنا للمشروع أن يضم ٤ وحدات متعددة الأغراض، تمثل كل وحدة منها مصنعاً 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 فى مصانع النصر بمنطقة أبو زعبل، والخطة الزمنية المستهدفة لبدء الإنتاج خلال ٤ سنوات.

وأعتقد أن أهم التحديات وأساس نجاح هذا المشروع هو الحصول على اعتماد منظمة الصحة العالمية للمصنع، حتى نتمكن من التصدير لكل دول العالم؛ حيث نستهدف التصدير لأوروبا وأمريكا، باعتبارهم أهم الدول المصنّعة للأدوية، وذلك يتطلب إنشاء المصنع وفقاً لأعلى المعايير العالمية

لصناعات الخامات الدوائية.

7
مستحضرات نستهدف
طرحها العام الجارى

تصنيع
الخامات
الدوائية
هدف قومى
واستراتيجى
نعمل على
تنفيذه
وفقاً لأعلى
المعايير
العالمية



نجحنا فى تحقيق الاكتفاء الذاتى من الأنسولين «فيال».. ونعمل على توطین صناعة علاجات الأورام والأدوية الحيوية والبيولوجية والهرمونية



ACDIMA

نستهدف تحقيق صادرات تتجاوز 2 مليار جنيه خلال العام الجارى بنسبة نمو 20%

تعمل مجموعة «أكديما» القابضة، التى تمتلك حصة سوقية تتراوح بين 16 و20% من مبيعات سوق الدواء المصرية من حيث القيمة وعدد الوحدات، على الإسهام بقوة فى توطین صناعة الأدوية الحيوية فى السوق المصرية؛ من أجل توفير الأدوية للمريض المصرى بأعلى معايير الكفاءة والأمان، وفى وقتها، بأسعار أقل 50% من المستوردة، مما يُقلل من الفاتورة الاستيرادية ويؤمّر العملة الصعبة، إلى جانب تشغيل الخريجين الجدد من الصيادلة فى التخصصات الجديدة، ومن ثمّ زيادة حجم الصادرات الدوائية. وقالت الدكتورة ألفت غراب، رئيس مجلس إدارة الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (أكديما)، إن المجموعة نجحت فى توطین صناعة الأنسولين «فيال»، وتحقيق الاكتفاء الذاتى منه، كما تعمل على توطین صناعة أدوية الأورام، والأدوية الحيوية والبيولوجية، وكذلك توطین المواد الخام الدوائية، إضافة إلى الأدوية الهرمونية. وأشارت إلى استهداف المجموعة تحقيق مبيعات تصل إلى 14.5 مليار جنيه خلال العام الجارى، وصادرات تتجاوز 2 مليار جنيه، إلى جانب طرح 50 مستحضراً جديداً فى السوق؛ للوصول بحجم مستحضرات المجموعة إلى 1200 مستحضر.

نخطط لتحقيق 14.5 مليار جنيه مبيعات فى 2023

مقارنة بـ 13 مليار جنيه بنهاية العام الماضى

الدكتورة

ألفت غراب

تمتلك خبرة كبيرة فى مجال صناعة الدواء تمتد لأكثر من ٤٣ عاماً.

شغلت العديد من المناصب القيادية، أبرزها: رئاسة مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الجمهورية للأدوية، والعربية للأدوية.

شغلت منصب رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة للمستحضرات الحيوية واللقاحات (فاكسيرا).

حصلت على لقب «أفضل رئيس شركة أدوية تابعة لشركة القابضة للأدوية، مرتين، إضافة إلى لقب «أفضل صيدلى» ثلاث مرات، إلى جانب لقب «الصيدلى المثالى» ٥ مرات.

الأنسولين التابع لنا إلى نحو ٢٠ مليون «فيال» سنوياً، فى حين أن احتياجات مصر الفعلية تصل إلى ١٨ مليون «فيال»، مما يتيح لنا الإسهام بشكل كبير فى تلبية احتياجات السوق والتصدير للخارج، كما نعمل خلال الفترة الحالية على توطین الشكل الصيدلى الجديد والمتطور من أدوية السكرى؛ حيث نجحنا فى توطین صناعة خراطيش الأنسولين التى نستهدف تصدير جزء كبير منها للخارج خلال الفترة المقبلة، خاصة أننا نقوم بتصنيعه وفقاً لأعلى المعايير العالمية.

وماذا عن مشروعات أدوية الأورام والأدوية الحيوية والبيولوجية؟

نعكف على إنشاء مشروع هو الأول من نوعه فى مصر والشرق الأوسط لتصنيع الأدوية الحيوية والبيولوجية، سيكون نواة لتصنيع المواد الخام لأدوية الأورام، وربما الأنسولين على سبيل المثال؛ حيث راعينا فى هذا المشروع التوافق الكامل مع أفضل ما توصلت إليه التكنولوجيا الحديثة والمبتكرة. ومن المتوقع أن يتم بدء الإنتاج بداية عام ٢٠٢٤؛ حيث تم تسجيل ١٢ صنفاً دوائياً حتى الآن (أدوية أورام حديثة)؛ حيث سيعمل المصنع على تصنيع المادة الخام والمستحضر النهائى، مما سيحمله مورداً للمادة الخام فى المستقبل. وبالنسبة لمصنع الأورام تم الانتهاء من إنشاء المرحلة الأولى له، ومن المقرر بدء الإنتاج منه الفترة الحالية، على أن يتم الإنتاج الفعلى للسوق

يواجه العالم العديد من التحديات الاقتصادية التى انعكست آثارها بشكل كبير على الأسواق الناشئة، ومنها مصر.. ما الدور الذى تلعبه مجموعة «أكديما» فى الحد من تلك التحديات بقطاع الدواء المصرى؟

مجموعة «أكديما» ذراع الدولة القوية لتلبية احتياجات سوق الدواء المصرية، التى تعمل وفقاً لمنهج الرئيس عبد الفتاح السيسى وفكره؛ بتوطین الصناعات المصرية، ولواجهة التحديات القائمة نعمل على توطین الصناعات الدوائية، والاعتماد على المنتج المحلى، من خلال توطین صناعة الأنسولين وتحقيق الاكتفاء الذاتى منها، إضافة إلى توطین صناعة الأورام والأدوية الحيوية والبيولوجية، إلى جانب توطین المواد الخام الدوائية؛ حيث تركز استراتيجيتنا على توفير الأدوية الجديدة للمريض المصرى بأعلى معايير الكفاءة والأمان، وفى وقتها، بأسعار أقل ٥٠% من المستوردة، مما يُقلل من الفاتورة الاستيرادية ويؤمّر العملة الصعبة، إلى جانب تشغيل الخريجين الجدد من الصيادلة فى التخصصات الجديدة ومن ثمّ زيادة حجم الصادرات الدوائية.

وما أبرز المشروعات التى تعمل عليها «أكديما» وشركاتها خلال الفترة الحالية لتحقيق تلك الاستراتيجية؟

أبرز تلك المشروعات هو الأنسولين؛ حيث نجحنا فى الوصول بالطاقة الإنتاجية لمصنع



700

مليون جنيه استثمارات مستهدفة 2023



الانتهاء من تنفيذ مصنع الأدوية الحيوية والبيولوجية العام الجارى بتكلفة استثمارية 2 مليار جنيه

ولعبت شركة «أكديما» دوراً حيوياً - من خلال مصنع الهرمونات الوحيد في الشرق الأوسط التابع لها - في توفير جميع أدوية منع الحمل، وأدوية الكالسيوم، وهشاشة العظام، والغدة الدرقية، التي كان يُعتمد على الاستيراد في توفيرها بشكل كبير.

أعلنتم السعى نحو إنشاء مجمع لتصنيع المادة الخام الدوائية في مصر.. ماذا تم في هذا الأمر؟

نسير في هذا المشروع على نهج الرئيس عبد الفتاح السيسي ودعوته إلى توطين صناعة الدواء وتوفير احتياجات مصر الدوائية؛ من أجل توفير دواء آمن وفعال للمواطن المصري؛ حيث انتهينا بالفعل من تأسيس شركة لتصنيع المواد الخام الدوائية تحت اسم «الشركة العربية للخامات الدوائية»، سنتوزع حصصها بين مجموعة «أكديما» وشركة «إبيكو» بنسبة ٧٠٪، بينما تشارك «فاركو» بنسبة ١٠٪، ونستهدف أن يُسهم بالنسبة المتبقية صناديق سيادية عربية وشركات ومؤسسات لديها خبرة في تصنيع وتسويق المواد الخام الدوائية؛ من أجل الإسهام في نقل الخبرات وتوفير التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج.

ونفاضل الآن بين أكثر من منطقة لإقامة المشروع فيها، وذلك بين المنطقة الاقتصادية لقناة السويس، والعين السخنة، والمثلث الذهبي، وربما يكون في منطقة قريبة من القاهرة، خاصة أننا نعتزم إنشاءه وفقاً لأعلى المعايير العالمية، كما أنه مجال ليس ملوثاً للبيئة.

ما حجم الاستثمارات التي تعتزم ضخها مجموعة «أكديما» في سوق الدواء المصرية خلال ٢٠٢٣؟

تتبنى المجموعة خطة استثمارية توسعية، ولا تتوانى في ضخ مزيد من الاستثمارات من أجل توفير مزيد من الأدوية ذات القيمة المضافة للسوق المصرية، وتعتزم المجموعة ضخ استثمارات جديدة في سوق الدواء خلال العام الجارى بقيمة ٧٠٠ مليون جنيه على أقل تقدير.

بداية الربع الثالث من العام الجارى، حيث نستهدف من خلاله إنتاج نحو ٧٨ دواءً في شكل أمبول وفيال، تغطي كل بروتوكولات علاجات الأورام، وجميع احتياجات السوق.

ومن المقرر أن يتم التصنيع مرحلياً؛ على أن تكون البداية بإنتاج ١٢ صنف «أمبول» في ٢٠٢٣، على أن يتم تصنيع باقي الأصناف في المرحلة الثانية، حيث يتم إنشاء هذا مصنع وفقاً لأفضل المعايير العالمية، مما يضمن وجود منتج بمواصفات عالمية، كما نستهدف البدء في تنفيذ المرحلة الثانية من مصنع الأورام خلال ٢٠٢٣.

وما أبرز ملامح استراتيجية مجموعة «أكديما» فيما يتعلق بالأدوية التي يتم استيرادها من الخارج؟

«أكديما» تستهدف توفير جميع احتياجات السوق من الأدوية الاستراتيجية، خاصة الأصناف غير المتوفرة بالسوق، إلى جانب الأصناف التي يتم استيرادها من الخارج؛ حيث لجأنا لإنتاج العديد من الأدوية الناقصة التي كان يتم استيرادها، مما نتج عنه توفير الأدوية، وأيضاً توفير العملة الصعبة.



ما الحصص السوقية للمجموعة من حيث قيمة المبيعات وعدد الوحدات؟

تمتلك مجموعة «أكديما» حصة جيدة من سوق الدواء المصرية، تتراوح بين ١٦ و١٧٪، وهي نسبة نراها ليست كبيرة، وذلك بسبب انخفاض متوسط أسعار أصنافنا الدوائية، خاصة أن حصتنا من سوق الدواء من حيث عدد الوحدات تصل إلى ٢٠٪؛ حيث يصل حجم إنتاجنا السنوي من الوحدات إلى ٧٠٠ مليون وحدة.

ما حجم صادرات المجموعة ومعدلات النمو المستهدفة لها في ٢٠٢٣؟

تستحوذ المجموعة على نحو ٢٥٪ من صادرات مصر الدوائية، تُصدّرنا لأكثر من ٦٠ دولة حول العالم؛ حيث يصل حجم صادراتنا إلى ١,٥ مليار جنيه، ومن المتوقع زيادتها في ٢٠٢٣ بنسبة ٢٠٪؛ لتصل بحجم صادراتنا إلى ٢ مليار جنيه، وتستهدف المجموعة زيادة عدد كميات الأدوية المُصدّرة للبلدان التي نتواجد بها، إضافة إلى فتح العديد من الأسواق الجديدة.



ويتوزع حجم استثمارنا في ثلاثة أوجه استثمارية، تتمثل في زيادة رأسمال شركة تابعة تمتلك خطة للتوسع، إضافة إلى شراء أسهم في إحدى شركاتنا المدرجة في البورصة، إلى جانب إنشاء نشاط جديد يدعم عمل المجموعة.

تردد كثيراً خلال الفترة الماضية سعيكم نحو بيع مصنع «يو بي فارما» المملوك لكم بنسبة ٩٩٪.. ماذا تم في هذا الأمر؟

استحوذنا على مصنع «يو بي فارما» في وقت سابق بعد تعثره وإغلاقه؛ حيث يقع في أسيوط، وخلال الفترة الماضية أعدنا هيكلته وتطويره، ويات أحد المصانع الواعدة؛ حيث ينتج أكثر من ١٥٠ منتجاً دوائياً، ولديه طاقات عمل كبيرة تغطي جميع أنحاء الصعيد؛ حيث يقع على ٦٥ ألف متر، ومن المتوقع أن تصل قيمته إلى ما يقرب من مليار جنيه، وخلال الفترة الماضية تقدمت أكثر من مؤسسة بعروض للاستحواذ عليه، لكننا فضّلنا دمجنا في إحدى الشركات الشقيقة، والأقرب أن يُدمج في شركة «سيدكو للأدوية» بعد الانتهاء من عملية الفحص النافى للجهاالة والتقدم بعرض سعري مناسب.

ما حجم مبيعات المجموعة بنهاية ٢٠٢٢ والمتوقع لها بنهاية العام الجارى؟

نجحت المجموعة في تحقيق حجم مبيعات جيدة بنهاية ٢٠٢٢، مُحققَةً مبيعات قدرها ١٣ مليار جنيه، ومن المتوقع أن تشهد مبيعات العام الجارى نمواً بنسبة تزيد على ١٠٪ لترتفع إلى أكثر من ١٤,٥ مليار جنيه.

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

تمتلك المجموعة نحو ١١٥٠ صنفاً دوائياً تغطي ٣٦ مجموعة دوائية، ومن المتوقع أن يتم طرح ٥٠ صنفاً دوائياً جديداً خلال العام الجارى؛ لتصل بعدد أصناف المجموعة إلى ١٢٠٠ صنف تُلبى احتياجات المريض والسوق المصرية.

بدء الإنتاج من مصنع الأورام خلال العام الجارى وانتهينا من تسجيل 78 مستحضراً تغطي بروتوكولات علاجات الأورام



«مصنع إيبيكو 3».. الحلم تحوّل إلى حقيقة وقطعنا شوطاً كبيراً فى إنشاءات المصنع وتنفيذه



قطاع الدواء المصرى يعيش أزهى عصوره الآن بفضل الإجراءات التى تتخذها هيئة الدواء المصرية لدعمه

سياسة مغايرة، بناءً وطموئنة، تلك التى تنتهجها «إيبيكو»، الشركة الأكبر فى مجموعة «أكديفا»، الذراع القوية للدولة المصرية فى قطاع الدواء؛ فبين قدرات تصنيعية هائلة لتوفير أدوية آمنة وفعّالة بأسعار عادلة، تُغطّى جميع المجموعات الدوائية لتلبية احتياجات المريض المصرى، والترتّب على قمة صادرات الدواء لتوفير عملة صعبة وفتح أسواق جديدة ورفع اسم «صنّع فى مصر» بمختلف بلدان العالم، تتفرد «إيبيكو» بتنفيذ مشروعين هما الأوّلان من نوعهما فى مصر ومنطقة الشرق الأوسط.

الأوّل «إيبيكو 3» لإنتاج الأدوية والبدائل الحيوية Biosimilars & Biologicals، والثانى تصنيع المواد الخام الدوائية API، والمشروعان يمثّلان بدء مرحلة فارقة فى تاريخ صناعة الدواء المصرية، وفقاً لتصريحات الدكتور أحمد كيلانى، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة المصرية الدولية للصناعات الدوائية (إيبيكو)، الذى أكد قدرة المشروعين على تأمين جزء من احتياجات مصر الدوائية، للإسهام فى تقليل الفاتورة الاستيرادية وزيادة حجم الصادرات.

استراتيجيتنا تركز على توفير الأدوية الفعّالة عالية الجودة بأسعار عادلة

وسنقود مرحلة تاريخية بالقطاع عبر اقتحام تصنيع البدائل الحيوية والمواد الخام



الصادرات، ومن ثمّ توفير العملة الصعبة للبلاد. ويُسهّم فى تحقيق تلك الخطط الدعم الكبير الذى تلقّاه من هيئة الدواء المصرية، التى اصبح لها - وفى فترة وجيزة اسهامات كبيرة فى تطوير صناعة الدواء بشكل كامل، التى تعيش أزهى عصورها على المستويات كافة منذ تأسيس الهيئة قبل ثلاثة أعوام. بالإضافة الى الدعم والمساندة من العديد من الأجهزة الرسمية بالدولة.

ماذا عن مصنع «إيبيكو 3» الذى يُعدّ نقلة نوعية فى صناعة الدواء المصرية؟

بكل مصداقية، أصبح الحلم حقيقة وواقع ملموس والحمد لله «إيبيكو 3» هو أول مصنع فى مصر والشرق الأوسط لإنتاج الأدوية والبدائل الحيوية (Biosimilars & Biologicals) بشكل كامل، حيث يتم تصنيع وإنتاج المستحضرات والبدائل الحيوية بدءاً من الخلايا المُعدّلة وراثياً واستخدام تقنيات زراعة الأنسجة (Upstream) لحث الخلايا على إنتاج البروتينات المطلوبة، ثم تقنية البروتينات المنتجة (Downstream) للحصول على المادة الفعّالة (Drug Substance)، وما يلى ذلك من خطوات التحضير والتصنيع (Formulation & Filling) للمادة الفعّالة (Drug Substance)، وصولاً إلى المستحضر الصيدلى النهائى (Drug Product).

ويُعدّ إنشاء هذا المصنع خطوة مهمة نحو توطيد صناعة الدواء فى مصر، وتماشياً مع خطة الدولة فى تشجيع الصناعة المحلية وتدعيمها، وخاصة الصناعات الاستراتيجية، مثل الصناعات الدوائية، لتأمين توافر دائم لهذه الادوية للمواطنين بتصنيع محلى وعالى الجودة فى نفس الوقت؛ لتقليل الحاجة إلى العملة الصعبة لاستيراد هذه المنتجات.

تمتلكون استراتيجية تستهدفون من خلالها التوسّع داخل السوق المصرية وخارجياً خلال السنوات المقبلة، ما أبرز ملامحها؟

نتبنّى استراتيجية طموحة، نستهدف من خلالها تحقيق قيمة مضافة للمريض والسوق المصرية عبر توفير الأدوية الفعّالة والأمنة بأسعار عادلة، إضافة إلى التوسّع خارجياً من خلال زيادة صادراتنا أفقياً ورأسياً، إلى جانب تطوير مفهوم التصدير التقليدى بالإسهام فى إنشاء عدة مصانع ببلدان فى مناطق تُمثّل أسواق جذب كبيرة للمستحضرات الدوائية المصرية.

و على المستوى المحلى، نعمل خلال الفترة الحالية على محورين رئيسيين فى إطار جهود الدولة المصرية وتوجيهات الرئيس عبد الفتاح السيسى بتوطيد الصناعات الدوائية، من خلال العمل على توطيد المستحضرات والبدائل الحيوية، وصناعة المواد الخام الدوائية، لتأمين جزء من احتياجات مصر من تلك الخامات، مما يُسهّم فى تقليل الفاتورة الاستيرادية، إضافة إلى زيادة حجم

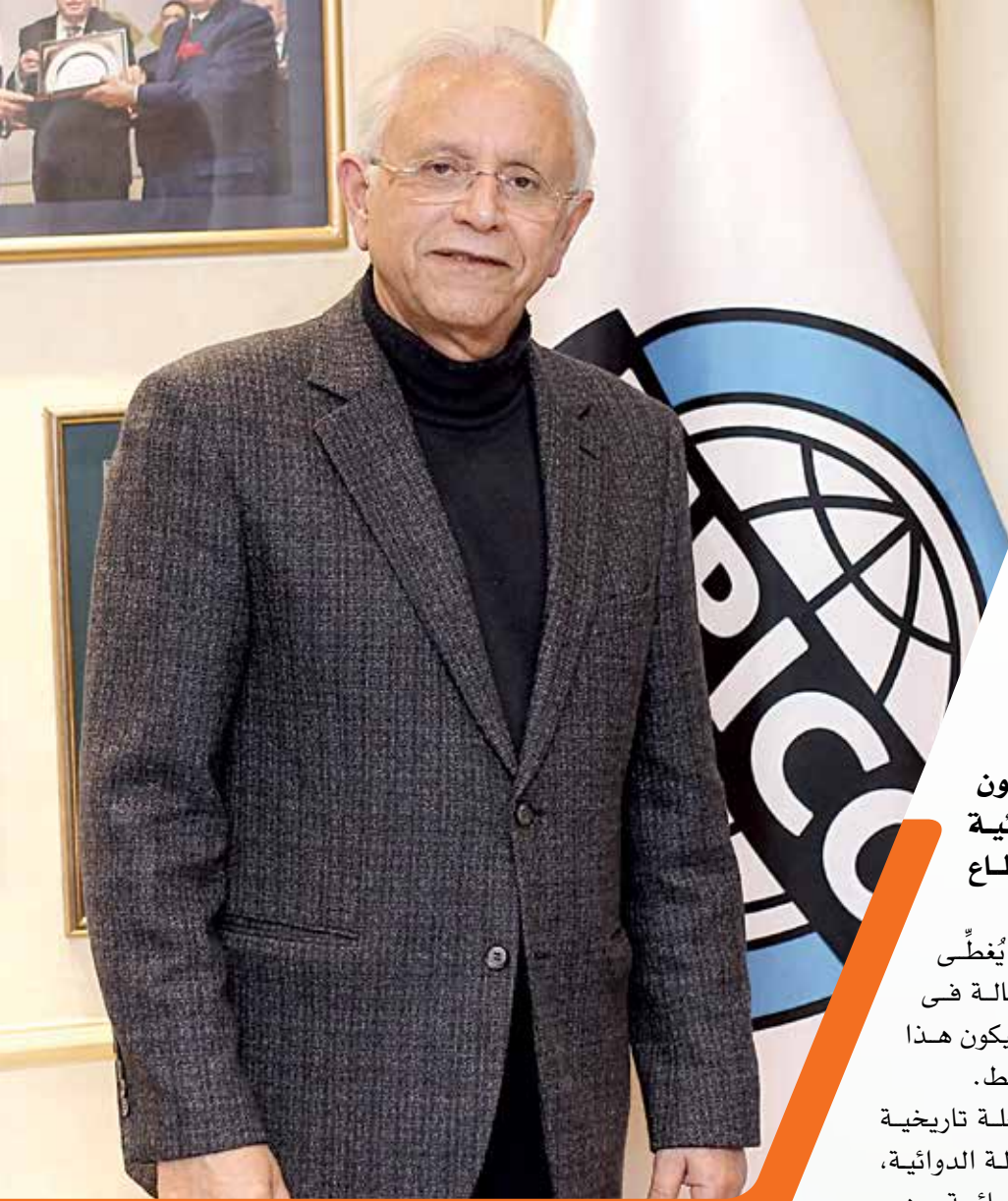
الدكتور

أحمد كيلانى

يمتلك خبرة كبيرة فى مجال الصناعات الدوائية تمتد لأكثر من ٤٥ عاماً

شغل العديد من المناصب القيادية؛ أبرزها: رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة المهن الطبية للأدوية، والشركة العربية للأدوية والنباتات الطبية، ورئيس مجلس إدارة شركة مصر العليا للصناعات الدوائية.

يتولّى العديد من المناصب فى منظمات الأعمال؛ منها: رئيس مجلس رجال الأعمال المصرى - البيلاروسى، ورئيس مجلس رجال الأعمال المصرى - الكازاخى.



نخطط لتوطين صناعة المواد الخام الدوائية وتوفير 20% من وارداتها سنوياً للسوق المصرية

دَعْنَا ننتقل الى مشروع قومي آخر تعتمرون
البدء فيه وهو توطين تصنيع الخامات الدوائية
وكيف سينعكس أثره الإيجابي على قطاع
الدواء المصري؟

يهدف المشروع إلى أن يكون مركزاً إقليمياً يُغطّي
احتياجات السوق المحلية من المواد الدوائية الفعالة في
المرحلة الأولى، والتصدير في المستقبل؛ حيث سيكون هذا
المصنع الأول في إفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط.
وسيقوم لهذا المشروع مكانة القيادة في مرحلة تاريخية
بالقطاع، عبر توطين صناعة الخامات والمواد الفعّالة الدوائية،
وليس فقط المنتجات الصيدلانية في أشكالها النهائية، وهو
ما يُسهم في تقليل الاستيراد وتقليل الاعتماد على الشركات
الأجنبية بما يؤثر بالإيجاب على ميزان المدفوعات، إضافة إلى
تأمين وتوفير احتياجات مصر الاستراتيجية من المواد الخام
الدوائية الفعّالة، إلى جانب تخفيف الأعباء المالية على الرعاية
الصحية، عن طريق تعزيز المكوّن المحلي وتقليل العنصر
الأجنبي، ومن ثمّ زيادة الدخل من العملات الأجنبية من خلال
زيادة فرص التصدير ووضع مصر على خارطة التصديرية
للمواد الخام الفعّالة.

وسوف يساعد هذا المشروع أيضاً في مواجهة التحديات
الاقتصادية العالمية، وخاصة الأزمات التي تواجه سلاسل
التوريد والإمداد للخامات، مما يؤدي إلى عدم انتظام تدفقتها
أو توقف إمدادها من الخارج أحياناً.

**تولون ملف التصدير اهتماماً كبيراً؛ نظراً للقيمة
المضافة التي يحقّقها للاقتصاد المصري وللشركة على
حدّ سواء.. ما خططكم في هذا الملف؟**

هذا الملف مهم وحيوي للغاية؛ ولا أبالغ إذا قلت
أنه طوق النجاة لنا ولقطاع الدواء وللإقتصاد
المصري كله، لذا نوليّه عنايةً كبيراً؛ حيث
نعدُّ اللاعب الرئيسيّ في تصدير الدواء
المصري، ونحتل المركز الأول في تصدير
الدواء المصري بحصة سوقية تصل إلى
25%، بحجم صادرات تجاوز 52 مليون
دولار بنسبة نمو 31%، وفق مؤشراتنا الأولية،
ونُخطط خلال العام الجاري لزيادة الدول التي



نبدأ إنتاج الأدوية الحيوية في مصنع «إيبيكو 3» خلال 2024.. وانتهينا فعلياً
من تسجيل 7 مستحضرات لعلاج السرطان وفقر الدم والعقم



2

مليار جنيه
تكلفة مشروع
«إيبيكو 3»

في مصنع «إيبيكو 2»،
إضافة إلى تطوير ورفع كفاءة

منطقة إنتاج السوفت جيلانين

كبسول، كما حصلنا على ترخيص

قسم إنتاج الأيروسول AEROSOL، إضافة إلى ترخيص قسم

إنتاج مستحضرات العيون أحادي الجرعة BFS، فضلاً عن

تحديث وتطوير شامل في البنية التحتية والشبكة المعلوماتية

وجميع مرافق الشركة والمباني والخدمات، كذلك بدأنا العام

الماضي في تنفيذ مشروع (EIPICO Pharma 0.4) للتحويل

الرقمي والتحكم الآلي الشامل للعملية الإنتاجية، كأول شركة

دواء تطبق هذا النظام في مصر والشرق الأوسط، وبالتوازي

وفى نفس الوقت أيضاً بدأنا تنفيذ مشروع LIMS لإدارة

معلومات معامل رقابة الجودة، أيضاً كأول شركة دواء تطبق

هذا النظام بشكل كامل في مصر، والمشروعان، متكاملان

و يهدفان للحد من خطأ العنصر البشري أو إلغاء احتمالية

حدوثه تماماً، وضمان أعلى مستويات الجودة، وتقليل التكلفة

لأدنى مستويات ممكنة، كل هذا في أقل وقت متاح، ويتم

تنفيذ المشروعين بالتعاون مع أكبر الشركة العالمية المتخصصة

في المجال.

وبلغت إجمالي الاستثمارات منذ 2019 نحو 1,5 مليار، منها

نحو 700 مليون جنيه عام 2022 (و هذه الاستثمارات شاملة
ما تم ضخه في «إيبيكو 2»، خلال الفترة).

**ما التكلفة الاستثمارية لهذا المشروع المهم؟ وما المدة
المحددة لتدشينه؟**

تبلغ استثمارات مصنع «إيبيكو 3» أكثر من 2 مليار جنيه؛
حيث يقع على مساحة 10,5 ألف متر مربع بمدينة العاشر
من رمضان، ومن المقرر الانتهاء من الأعمال الإنشائية خلال
النصف الأول من العام الجاري، على أن يتم بعدها تركيب
الأقسام والمناطق الحيوية الجاري بناؤها حالياً في الخارج،
وسيتنقلها إلى أرض المصنع وتركيبها خلال الربع الثالث
من العام الجاري؛ حيث أُسند تنفيذ المناطق الإنتاجية لشركة
Pharmadule السويدية المتخصصة في هذا المجال.

**وهل انتهيت من تسجيل بعض المستحضرات تمهيداً
لتصنيعها مع تدشين المصنع؟**

انتهينا بالفعل من تسجيل 7 مستحضرات بتركيزات مختلفة
تُغطّي المجموعات العلاجية المتعلقة بالسرطان وفقر الدم
والعقم، كما سننتج ونصنّع عدداً من البدائل الحيوية للأجسام
المضادة الأحادية، إضافة إلى العديد من منتجات البروتين
الصغيرة؛ حيث سيتم تصنيع هذه المنتجات بشكل كامل كما
أوضحت مسبقاً.

**وماذا عن التطوير المستمر في مصنعي الشركة
«إيبيكو 1» و«إيبيكو 2»؟**

منذ اليوم الأول لتولينا مسئولية قيادة شركة إيبيكو، أولينا
هذا الملف اهتماماً كبيراً؛ ففي العام الماضي فقط، انتهينا من
تطوير وتحديث مناطق الهرومون والمراهم والكريمات والقطرات

نُصدّر إليها كما نستهدف التوسّع خلال الفترة المقبلة في
ثلاث مناطق بالعالم؛ من خلال الإسهام في إنشاء مصانع بها
تتمثل في دول غرب إفريقيا، ودول شرق إفريقيا، ودول الاتحاد
الأوروبي.

**ما حجم مبيعات شركة «إيبيكو» خلال 2022؟ وما
المستهدف لها خلال العام الجاري؟**

نتوقع وللمرة الأولى في تاريخ الشركة أن يقترب إجمالي
مبيعات الشركة من الأربعة مليارات جنيه بنهاية 2022، منها
2 مليارات جنيه مبيعات محلية، واحتلت شركة «إيبيكو» المركز
الأول على جميع شركات الدواء؛ من حيث عدد العبوات المباعة
بالسوق المحلية للصيدليات، والمركز الخامس في المبيعات من
حيث القيمة، كما اقتضت المركز الأول في مبيعات مستحضرات
العيون من حيث عدد الوحدات بحصة سوقية 27%.

ونستهدف تحقيق مُعدّلات نمو جيدة خلال العام
الجاري لنصل بحجم المبيعات إلى 4,8 مليار
جنيه، منها 50 مليون دولار صادرات؛ حيث
يصل عدد العبوات المنتجة بالشركة إلى
220 مليون عبوة تمثل نحو 8% من احتياج
السوق المصرية، بعدد مستحضرات يزيد
على 400 مستحضر، وطرحنا 12 مستحضرًا
جديداً العام الماضي.

1.5

مليار جنيه إجمالي
استثمارات إيبيكو
منذ 2019

توفير الدواء الآمن والفعال بأسعار مناسبة للمريض المصري الهدف الرئيسي لشركة المهن الطبية للأدوية



نمتلك «مادة خام» للأدوية الاستراتيجية تكفي لأكثر من 6 أشهر وتضمن عدم وجود نقص في مستحضرات المهن الطبية على الإطلاق

«المهن الطبية شركة وطنية هدفها الرئيس توفير الدواء الآمن والفعال للمريض المصري»، ليست مجرد جملة تكررت كثيراً خلال لقائنا مع الدكتور أحمد ليلة، رئيس مجلس إدارة شركة المهن الطبية للأدوية، لكنها سياسة عامة، وأسس تبنى عليها استراتيجية الشركة التي تعدّ إحدى قلاع صناعة الدواء في مصر، وأبرز جهات الدفاع عن صحة المواطن المصري، وإحدى أهم الأذرع الاستثمارية لشركة «أكديما للأدوية»، التي تسعى دائماً إلى تلبية احتياجات المريض المصري.

الدكتور أحمد ليلة، الرئيس التنفيذي لشركة المهن الطبية، كشف عن امتلاك الشركة استراتيجية طموحاً تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية لتلبية احتياجات المريض، إلى جانب التوسع خارجياً لرفع اسم «صنِع في مصر» في العديد من بلدان العالم وفقاً لخطة تستهدف الوصول بحجم صادرات الشركة إلى ٢٥٪ من إجمالي مبيعات الشركة.

نخطط لضخ 700 مليون جنيه خلال العامين المقبلين لتطوير مصانع الشركة وإنشاء خطوط إنتاج جديدة تدعم إنتاجيتنا

وبما أبرز المشروعات الاستثمارية التي تعملون على تنفيذها أو انتهيتم منها مؤخراً للمساهمة في تنفيذ استراتيجية الشركة التوسعية؟

«المهن الطبية» إحدى أكثر الشركات توسعاً في السوق المصرية خلال السنوات الثلاث الماضية، وتوسعتها تأتي بشكل مباشر لتلبية استراتيجيتها الهادفة إلى دعم المريض المصري من خلال تلبية كل احتياجاته؛ لذا ضُخّت خلال تلك الفترة استثمارات تصل إلى ٩٥٠ مليون جنيه في عدة مشروعات، أبرزها خط لإنتاج الأنسولين «الخراطيش»، إضافة إلى خط لإنتاج قطرات العيون الأحادية والعادية، إلى جانب خط لإنتاج الأمبولات، وخط لإنتاج المحاليل الطبية الوريديّة.

وهل انتهيتم من إنشاء خط الأنسولين (الخراطيش) وبداتم في الإنتاج؟

بالفعل تم تدشين خط الأنسولين «خراطيش» بالتعاون مع شركة «إيلى ليلى» العالمية، ويُعدّ ذلك أول منتج محلي الصنع من الأنسولين بدلاً من الاعتماد على الاستيراد، حيث بلغت تكلفته ٢٤٠ مليون جنيه، كما أن الطاقة الإنتاجية له تكفي الاحتياجات الفعلية للسوق المصرية، مما يعنى وجود فرص كبيرة للتصدير، كما نعمل خلال الفترة الحالية على تسجيل بدائل الأنسولين المختلفة.

وما أبرز فرص تصدير الأنسولين من شركة المهن الطبية خلال الفترة المقبلة؟

نتبنى في شركة المهن الطبية للأدوية استراتيجية واضحة لتصدير الأنسولين،

بداية، ما أبرز محاور استراتيجية شركة المهن الطبية خلال المرحلة المقبلة؟

«المهن الطبية للأدوية» (MUP) شركة وطنية هدفها الأول والأساسي هو توفير الدواء الآمن والفعال بأسعار معقولة للمريض المصري، من خلال استراتيجية عمل قوامها الأساسي ينقسم إلى ثلاثة محاور رئيسية:

المحور الأول يتمثل في توفير وتوطين صناعة الأدوية الاستراتيجية بما يضمن حماية أصحاب الأمراض المزمنة، وهنا أود التأكيد على أننا لدينا مخزون من المواد الخام للأدوية الاستراتيجية مطمئن للغاية، ويزيد على احتياجاتنا لأكثر من ٦ شهور.

المحور الثاني هو توفير باقى الأدوية بأسعار مناسبة للمواطن المصري، من خلال التعاون مع هيئة الدواء المصرية لتحديد التسعير الذي يراعى معدلات دخول المواطن المصري، وكذلك تحقيق الشركة هامش ربح بسيطاً يضمن تحقيق الاستدامة المطلوبة.

ويتمثل المحور الثالث في التصدير، وذلك هو الشق الأساسي الذي نستهدف تحقيق الأرباح من خلاله، خاصة أن «المهن الطبية» لديها المقومات التي تؤهلها لتحقيق معدلات نمو جيدة في هذا المحور؛ حيث نستهدف الوصول بحجم صادراتنا خلال العام الجاري ٢٠٢٣ إلى ٢٥٪ من إجمالي مبيعات الشركة، وبذلك نضمن توفير جزء كبير من احتياجاتنا الدولية لتوريد المادة الخام اللازمة من الخارج، وعدم الضغط على الموارد الدولية للبلاد والاقتصاد الوطنى.



12

12 مليون عبوة سنوياً الطاقة الإنتاجية لخط المحاليل الطبية

الدكتور

أحمد ليلة

يملك خبرة كبيرة في مجال صناعة الأدوية؛ حيث عمل في العديد من الشركات، وتدرج فيها في عدد من المناصب القيادية.

تولى منصب مدير المشروع في شركة جيبيتو فارم (مدينة الدواء)، في المدة من ٢٠١٨ - ٢٠٢٠.

عين مشرفاً عاماً على إدارات التفتيش بالإدارة المركزية لشئون الصيدلة بوزارة الصحة في المد من ٢٠٠٩ - ٢٠١١.

حصل على بكالوريوس الصيدلة من جامعة الأزهر عام ١٩٩٦، وعين في الكلية فور تخرجه نظراً لتفوقه.

حصل على درجتى الماجستير عام ٢٠٠٣ والدكتوراه في الفلسفة في العلوم الصيدلانية من جامعة الأزهر عام ٢٠٠٦.

نستهدف حجم صادرات 2023 تمثل 25% من إجمالي مبيعات الشركة

وذلك بعد تلبية كل احتياجات السوق المصرية؛ حيث تُصدّرهُ خلال الفترة الحالية إلى ٦ بلدان، أبرزها: الفلبين واليمن ونيجيريا وجنوب السودان، ونستهدف إضافة ٧ بلدان جديدة خلال العام الجارى تتمثل فى: جنوب أفريقيا وأوغندا وكينيا وإثيوبيا وتنزانيا والكاميرون والسودان.

وماذا عن خطى إنتاج المحاليل الطبية وقطرات العيون؟

دشّنا فعلياً خط إنتاج المحاليل الطبية بطاقة إنتاج شهرية تتخطى المليون عبوة، بواقع يزيد على ١٢ مليون عبوة سنوياً، مما يُسهم فى تلبية احتياجات السوق المحلية والتصدير للخارج، ومن المقرر أن يتم إنتاج مجموعة متنوعة من هذه المحاليل تتمثل فى محاليل الملح والجلوكوز ورينجر ومانيتول، باختلاف تركيزاتها وعبواتها، وغيرها من المحاليل المستخدمة لمرضى الفشل الكلوى ومرضى هبوط السكر ومحاليل معالجة الجفاف فى المستقبل القريب.

كما نعمل خلال الفترة الحالية على تنفيذ خطوط الأمبولات وقطرات العيون أحادية الاستخدام التى من المتوقع الانتهاء منها وتشغيلها خلال العام الجارى ٢٠٢٣.

وماذا عن خطط إعادة هيكلة وتطوير مصانع الشركة؟

نعمل خلال الفترة الحالية على إعادة تأهيل وتطوير مصنع الشركة الرئيسى لمطابقة مواصفات التصنيع الجيد GMP، إضافة إلى شراء العديد من خطوط الإنتاج المدعومة بأحدث التكنولوجيات العالمية، ومن المقرر ضخ استثمارات فى عملية التطوير والتحديث تصل إلى ٧٠٠ مليون جنيه خلال العامين أو الأعوام الثلاثة المقبلة.

كما أننا نقوم بالتصنيع للعديد من المصانع العالمية فى مصر، مثل فايزر وجلاكسو سميثكلين ومندى فارما وأسينو فارما، وغيرها من الشركات، مما يؤكّد كفاءة مصانعنا وتطبيقها أعلى معايير الجودة.

وماذا عن حجم مبيعاتكم المستهدفة خلال العام الجارى ٢٠٢٣؟



زيادة حجم مبيعاتنا ونموها

ليس الهدف الرئيسى من النمو، بقدر تلبية احتياجات المريض المصرى، وتصدير حصة جيدة للخارج؛ حيث نستهدف نمو إجمالى مبيعاتنا خلال العام الجارى ٢٠٢٣ بنسبة ٢٠٪، وبدعمنا فى ذلك إعادة الهيكلة الكاملة التى بدأت للمكتب العلمى خلال ٢٠٢٢ والاستمرار فى تنفيذها خلال العام الجارى؛

حيث يصل عدد العاملين فى المكتب العلمى نحو ٤٠٠ موظف من إجمالى ٢٧٠٠ هم إجمالى عدد العاملين فى الشركة الذين نعتبرهم القوة الرئيسة والمحرك الأساسى للنمو فى الشركة.

وهل تعتزمون طرح مستحضرات جديدة خلال العام الجارى ٢٠٢٣؟

نمتلك مجموعة متنوعة من المستحضرات الطبية فى جميع المجموعات الدوائية، ولدينا خطة فيما يتعلق بالمستحضرات تنقسم إلى محورين: المحور الأول يتمثل فى تشييط المستحضرات القائمة وزيادة حجم مبيعاتها؛ لامتلاكها فرصاً ومعدلات نمو قوية، بينما يتمثل المحور الثانى فى طرح ٦ أصناف جديدة

خلال ٢٠٢٣، ما بين أدوية أمراض مزمنة وأدوية لصحة المستهلك (OTC)، مما يدعم معدلات نمو مبيعاتنا وتلبية احتياجات السوق. **تولون ملف التصدير أهمية كبرى.. ما أبرز ملامح استراتيجية «المهن الطبية» فى هذا الملف المهم؟**

التصدير أحد أبرز الملفات التى نوليها اهتماماً كبيراً خلال السنوات المقبلة، والذى يأتى تماشياً مع توجهات القيادة السياسية والدولة المصرية الهادفة إلى الوصول بحجم صادرات البلاد إلى ١٠٠ مليار دولار، وهو ما يُسهم فى توفير العملة الصعبة، ويدعم الاقتصاد القومى، خاصة أننا نتواجد بمستحضراتنا فى ٤٠ دولة حول العالم، نرفع فيها شعار «صُنِعَ فى مصر»، ونستهدف خلال السنوات المقبلة الوصول بحجم صادراتنا إلى ٢٠٪ من إجمالى المبيعات، ونمتلك خطة توسّعية فى هذا القطاع خلال العام الجارى ٢٠٢٣، نستهدف من خلالها الوصول إلى ٥ بلدان أخرى فى مقدمتها جنوب أفريقيا.

وقعتم اتفاقية تعاون مع جنوب أفريقيا.. إلى أين وصلت هذه الاتفاقية؟

جنوب أفريقيا إحدى أهم أسواق القارة الأفريقية، وبالفعل تم توقيع عقد شراكة استراتيجية مع مجموعة «نيمولوكس» من دولة جنوب أفريقيا، بهدف البدء فى تسجيل مصانع ومنتجات شركة المهن الطبية فى منطقة «ساداك» التى تضم ١١ دولة بجانب دولة جنوب أفريقيا، ومن المقرر خلال الشهر المقبل استقبال وفد لزيارة المصنع لاستكمال إجراءات الاعتماد والتسجيل؛ فالتصدير يحتاج إلى خطط طويلة الأجل، لكننا نسير بشكل جيد وبخطوات متسارعة.

ومن المقرر أن نصب أول شركة مصرية تُصدّر أدوية إلى جنوب أفريقيا، وذلك خلال العام الجارى.

وما آليات زيادة ودعم صادرات «المهن الطبية» خلال الفترة المقبلة؟

كما ذكرت نحن نهتمّ كثيراً بملف التصدير، ونسعى للتوسّع أفقياً ورأسياً فى نفس الوقت؛ حيث نعمل على فتح أسواق جديدة، بجانب زيادة حصتنا فى الدول التى نتواجد فيها؛ ولذلك أنشأنا مكاتب علمية فى السعودية وكازاخستان، وسوف يتم فتح ٢ مكاتب علمية جديدة فى ٣ دول مختلفة خلال عام ٢٠٢٣، فعند الوصول لحجم بيع معين نبدأ فى تدشين مكتب علمى بهدف التوسّع الرأسى، وهو ما يدعم زيادة حصتنا السوقية فى هذه الدول.

أخيراً.. هل هناك نقص فى أى من أدوية الشركة خلال الفترة الحالية بسبب عدم توافر العملة الصعبة بشكل كافٍ؟

على الإطلاق؛ فنحن نحصر دائماً على توافر الأدوية للمواطن والمريض المصرى، وأؤكد أنه لن يحدث نقص فى أى من مستحضرات «المهن الطبية» خلال المرحلة المقبلة، وخاصة الأدوية الاستراتيجية؛ حيث نمتلك مخزوناً استراتيجياً مطمئناً للغاية، ونعمل على زيادة هذا المخزون باستمرار؛ حيث تكفى المواد الخام المتاحة بالشركة أكثر من ٦ أشهر من إنتاجها، كما أن الموقف المالى للشركة مطمئن للغاية ويدعم هذه الاستراتيجية.

وكما بدأت فأحب أن أختتم وأؤكد أن «المهن الطبية للأدوية» هى شركة وطنية هدفها الأول والرئيس هو توفير الدواء الآمن والفعال، وبأسعار مناسبة، للمريض المصرى لضمان تقديم رعاية صحية متكاملة للمواطن.

240 مليون جنيه تكلفة خط إنتاج خراطيش الأنسولين

نخطط لتحقيق معدلات نمو 20% فى حجم مبيعاتنا خلال العام الجارى 2023



«سيديكو» تُحدِث «علامة فارقة» فى سوق الدواء المصرية بمصنع الأورام الجديد.. وتدشين المرحلة الأولى فى الربع الأول من 2023

تعزز شركة «سيديكو» للأدوية إحداه علامه فارقه فى سوق الدواء المصرية، عبر تدشينها المرحلة الأولى من مصنع أدوية الأورام الجديد فى الربع الأول من العام الجارى، فى ضوء توجهات القيادة السياسية لتوطين صناعة أدوية الأورام فى مصر بنسبة ١٠٠٪ خلال المرحلة المقبلة، بوصفه بعداً استراتيجياً وقومياً لدعم القطاع الصحى فى مصر، وبناء الاستدامة فى توفير هذه النوعيات من الأدوية طبقاً للمعايير الدولية.

وقال الدكتور على الغمراوي، رئيس مجلس الإدارة، العضو المنتدب لشركة «سيديكو» للأدوية، إن الشركة تراهن على المصنع الجديد فى تحفيز الاستثمارات فى صناعات الأدوية الفائقة والمتطورة؛ لخدمة أهداف الدولة المصرية فى توطين صناعة الدواء، ودعم التصدير فى القطاع الدوائى لجذب العملة الصعبة، مشيراً إلى أن الشركة تستهدف زيادة صادراتها إلى نحو ١٨٠ مليون جنيه بنهاية العام الجارى، وتحقيق معدلات نمو قوية فى حجم مبيعاتها لتصل إلى ١,٩ مليار جنيه. وأضاف أن الشركة لديها محفظة متنوعة من الأدوية الحيوية التى تغطى معظم المجموعات الدوائية والقادرة على تلبية احتياجات المريض المصرى؛ حيث تمتلك نحو ٢٩١ مستحضراً فى السوق، وتعمل حالياً على طرح نحو ١٥ مستحضراً جديداً خلال العام الجارى.

الدكتور

على الغمراوي

يمتلك خبرة كبيرة فى قطاع الدواء، شغل خلالها العديد من المناصب القيادية.

شغل عضوية مجلس إدارة الهيئة المصرية للأدوية، ومستشار الهيئة للمشروعات القومية ودعم الاستثمار، واستشارى بشركة جيبوتو فارما.

تولى منصب نائب الرئيس التنفيذى لشركة تبوك للأدوية بإفريقيا، والمدير التنفيذى لفرقة صناعة الأدوية المصرية، بالإضافة إلى منصب مدير عام المنطقة - شركة نوفارتس مصر وإفريقيا والشرق الأوسط.



SEDICO
Pharmaceuticals

الطاقة الإنتاجية لمصنع الأورام تصل إلى 2 مليون و850 ألف وحدة سنوياً

247

مليون جنيه تكلفة المرحلة الأولى من مصنع أدوية الأورام

نعزز تحقيق معدلات نمو قوية فى حجم مبيعاتنا خلال 2023 لتصل إلى 1.9 مليار جنيه

850 ألف وحدة سنوياً، وهى إنتاجية تكفى مصر من هذه الأدوية.

هل ستركز «سيديكو» على بيع كل إنتاج أدوية الأورام محلياً أو أن هناك خطة للتصدير؟

إنتاج المصنع يكفى السوق المحلية ويفيض، مما يتيح لنا تصدير جزء ليس بالهين إلى الأسواق الخارجية؛ حيث انتهينا من وضع خطة للتصدير إلى العديد من البلدان الأفريقية، إضافة إلى بلدان الخليج العربى والعراق.

ما مساحة مصنع «سيديكو» للأورام؟

يقع مصنع «سيديكو» للأورام على مساحة ١٢٥٠ متراً مربعاً بارتفاع أربعة أدوار، ومن المقرر أن يكون هناك توسعات بالمصنع، وهى المرحلة الثانية (منطقة مستحضرات المواد الصلبة)، وسيتم الانتهاء منها بداية العام المقبل ٢٠٢٤.

ما نسبة التمويل البنكى فى إنشاء مصنع الأورام إلى نسبة التمويل الذاتى؟

تمتلك شركة «سيديكو» سيولة جيدة تمكنها من تمويل جزء كبير من توسعاتها، كما تمتلك علاقات جيدة مع شركاء النجاح من مؤسسات التمويل؛ حيث بلغت نسبة التمويل البنكى إلى نسبة التمويل الذاتى فى المرحلة الأولى من المصنع ٧٠٪ إلى ٣٠٪ على الترتيب، ومن المقرر أن تتخفف نسبة التمويل البنكى إلى نسبة التمويل الذاتى فى المرحلة الثانية من المصنع لتتراوح بين ٥٢٪ و٤٨٪.

تعكفون على إنشاء أحد أبرز المشروعات الحيوية فى سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية يتمثل فى مصنع لأدوية الأورام، متى سيتم تدشين هذا المصنع؟ وما تكلفته الاستثمارية؟

انتهينا تقريباً من أعمال المرحلة الأولى من مصنع أدوية الأورام الجديد، الذى سيمثل علامة فارقة فى سوق الدواء المصرية، من خلال توطين هذه الصناعة المهمة؛ حيث من المقرر تدشين المصنع خلال الربع الأول من العام الجارى ٢٠٢٣. وبلغت التكلفة الاستثمارية للمرحلة الأولى من المصنع (منطقة لإنتاج المستحضرات العقيمة) نحو ٢٤٧ مليون جنيه، ومن المقرر البدء الفعلى فى المرحلة الثانية خلال الربع الثانى من العام الجارى، وهى (منطقة إنتاج مستحضرات المواد الصلبة) بتكلفة استثمارية تصل إلى ٢٣٠ مليون جنيه.

ما عدد خطوط إنتاج مصنع الأورام وطاقته الإنتاجية؟

يتكون مصنع «سيديكو» لأدوية الأورام من خطين للإنتاج؛ الخط الأول يتمثل فى خط التحضير والتعبئة (توفلون - Tofflon)، بطاقة إنتاجية ٦٠٠ ألف وحدة فى العام، فى حين يتمثل الخط الثانى فى خط التحضير والتعبئة (ستيريلين - Steriline)، بطاقة إنتاجية ٢,٢٥ مليون وحدة فى العام، مما يعنى أن إجمالى الطاقة الإنتاجية للمصنع تصل إلى ٢ مليون



الشركة تملك سهولة مالية جيدة لتمويل جزء كبير من توسعاتها المستقبلية وعلاقتنا متميزة بمؤسسات التمويل



العاملون بالمؤسسة هم رأس مالها الحقيقي القادر على تحقيق النمو والربحية؛ لذا نعمل على توفير برامج لتأهيلهم وتدريبهم، إضافة إلى توفير برامج الطب الوقائي، وخاصة التي تم التوعية بها في جائحة كورونا وما بعد الجائحة؛ للحفاظ على العاملين وزيادة وعيهم الطبي.

وتولى شركة «سيديكو» ملف المسؤولية المجتمعية أهمية كبرى؛ حيث نشارك سنوياً في أكثر من ٧٠ قافلة طبية بالتعاون مع وزارة الصحة ووزارة التعليم العالي ومؤسسات المجتمع المدني بمختلف المحافظات، وذلك عن طريق المشاركة الفعالة بالتبرع بالأدوية وتنظيم محاضرات توعية داخل القوافل، إلى جانب العمل على المشاركة في مبادرة «حياة كريمة» التي تتوافق مع رؤية الرئيس عبد الفتاح السيسي لرفع المستوى الصحي والوعي المجتمعي، كما أننا نسهم في تأهيل الشباب لسوق العمل داخل كليات الصيدلة من خلال ترتيب زيارات ميدانية داخل مصانع «سيديكو» من أجل صقل خبراتهم العملية بالتوازي مع خبراتهم العلمية.

نتبنى استراتيجية نستهدف من خلالها التوسع نحو التصدير خلال الفترة المقبلة، من أجل توفير عملة صعبة، ورفع اسم «صنع في مصر» في العديد من بلدان العالم؛ حيث بلغ حجم صادراتنا بنهاية العام الماضي (٢٠٢٢) ما يعادل ١٢٠ مليون جنيه، ونستهدف زيادتها إلى نحو ١٨٠ مليون جنيه بنهاية العام الجاري.

وماذا عن عدد الدول التي تصدر لها الشركة والمستهدف لها خلال ٢٠٢٣؟

مستحضراتنا تصل إلى نحو ٢٧ دولة منتشرة في العديد من قارات العالم، من بينها: إثيوبيا، السودان، اليمن، العراق، ليبيا، بيلاروسيا، تنزانيا، أوغندا، ومن المستهدف أن نُصدّر لثلاث دول جديدة خلال العام الجاري لنصل بعدد البلدان التي نتواجد بها خارجياً إلى نحو ٣٠ دولة.

كما نمتلك خطة للتوسع نحو بلدان أمريكا اللاتينية، منها: المكسيك، تشيلي، باراجواي، إضافة إلى دول آسيا: الفلبين، ماليزيا، فيتنام، بنجلاديش.

ما أبرز البرامج التي أطلقتها الشركة في المسؤولية المجتمعية تجاه المجتمع والعاملين؟

حققت شركة «سيديكو» معدلات نمو جيدة داخل السوق المصرية خلال العام الماضي ٢٠٢٢، انعكست على حجم مبيعاتها، لتصل إلى نحو ١,٧ مليار جنيه، ومن المتوقع أن نحقق معدلات نمو قوية في حجم مبيعاتنا خلال ٢٠٢٣ لتصل إلى ١,٩ مليار جنيه.

ما عدد مستحضرات الشركة خلال الفترة الحالية والمستهدف طرحها في ٢٠٢٣؟

تمتلك «سيديكو» مجموعة كبيرة من الأدوية الحيوية التي تغطي معظم المجموعات الدوائية القادرة على تلبية احتياجات المريض المصري، من خلال توفير دواء آمن وفعال وبأسعار معقولة؛ حيث نمتلك نحو ٢٩١ مستحضراً في السوق، ونعكف على طرح نحو ١٥ مستحضراً جديداً خلال العام الجاري، مما يمكننا من دعم معدلات نمو الشركة الفترة المقبلة.

ما حجم صادرات الشركة بنهاية العام الجاري والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

ما عدد مستحضرات الأورام التي قمتم بتسجيلها حتى الآن؟ وعدد المستحضرات تحت التسجيل؟

نعمل على تسجيل ١٠ مستحضرات لأدوية الأورام، وذلك لحين الانتهاء من التقييمات التجريبية لهم، والتي من المتوقع البدء فيها خلال الربع الأول من العام الجاري، ومن ثم إجراء دراسات الثبات لتلك المستحضرات لمدة ٦ أشهر، ثم بدء الإنتاج. كما نمتلك العديد من المستحضرات الحيوية تحت التسجيل خلال الفترة الحالية، والبالغ عددها نحو ٢٨ مستحضراً، وهي قادرة على تلبية احتياجات السوق والمريض المصري، وتصدير الفائض للأسواق الخارجية.

ما حجم المبيعات المتوقعة من أدوية الأورام خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

لدينا خطة طموح للتوسع في أدوية الأورام على المستويين المحلي والخارجي؛ حيث نستهدف تحقيق حجم مبيعات خلال السنوات الثلاث المقبلة يصل إلى ١,٣٥٨ مليار جنيه، مما يدعم معدلات نمو «سيديكو» وحصتها السوقية في السوق المصرية.

ما حجم مبيعات «سيديكو» بنهاية العام الماضي ٢٠٢٢ والمتوقع لها بنهاية العام الجاري ٢٠٢٣؟

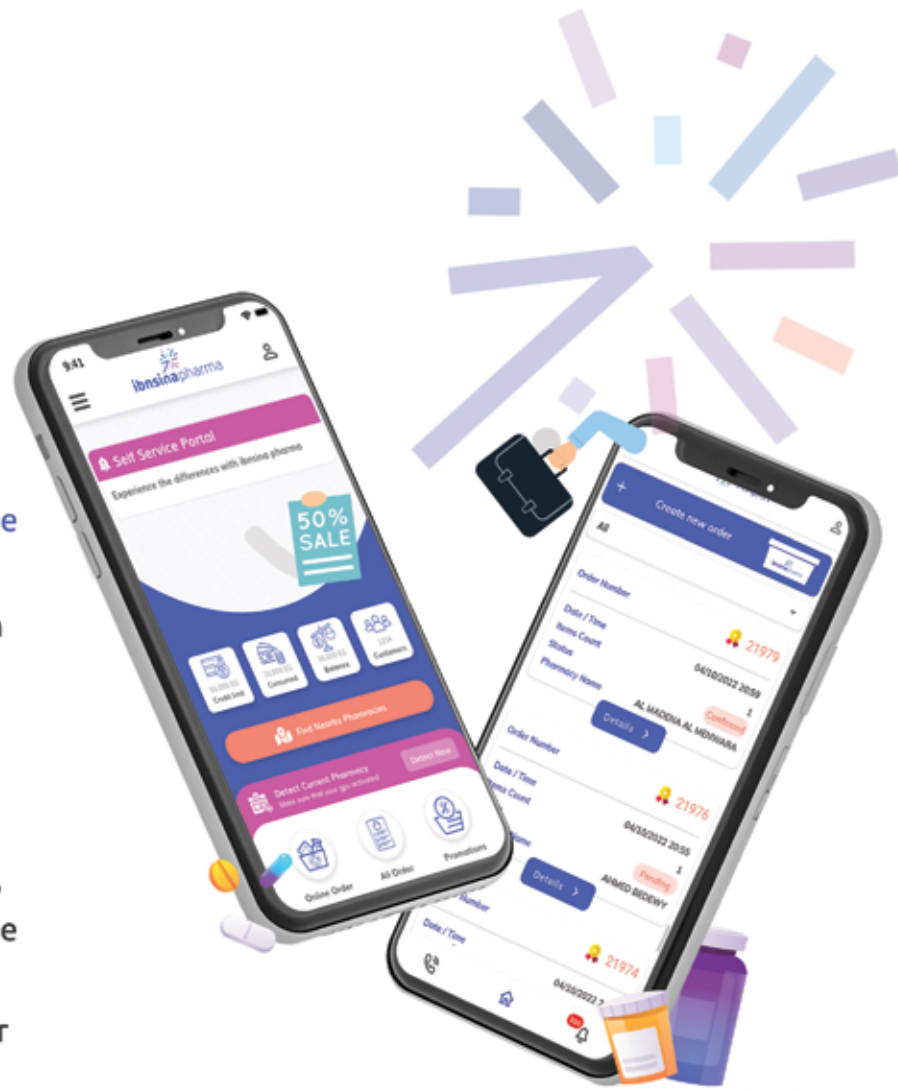
Field Force Mobile App

Manage your field force everywhere, anytime

Ibnsina Pharma Field Force App is the first in Egypt in the pharmaceutical sector, It replaces the traditional sales cycle and empowers your field forcers on mobile and tablets.

The app also reduces the amount of manual, repetitive tasks and decreases the order time cycle,

It allows suppliers to have insights into order status and promotions.



#1 First Pharmaceutical
Supplier App In Egypt

Mobile App Features For Field Force

- Monitor orders and promotional status
- Create or submit customized promotions to selected pharmacies
- Find the nearby pharmacies
- Create online orders
- Display insights and statistics
- Detect the current pharmacy

Control Panel Feature For Admins

- Dashboard with different admin levels & credentials
- Create, manage, and monitor promotion
- Order statistics and reports
- Account management
- Promotion request management
- Easy migration tool for data upload



For More Information, Call Us On 16017



/ibnsinapharmaofficial

DELTAVIT B12

Cyanocobalamin 1 mg



Sublingual tablets

الدكتور محسن شلبي رئيس مجلس إدارة
شركة «نرهادو الدولية للأدوية والمستحضرات الطبية»:

صناعة الدواء المصرية قادرة على تخطي جميع التحديات.. والشركات تنتظر محفزات حكومية جديدة



يجب وضع آلية مرنة لتسعير الأدوية
والمستحضرات تتماشى مع زيادة أسعار المواد
الخام عالمياً

يحتاج قطاع الدواء المصري من حين لآخر إلى دراسة خطوات تطوره في الماضي؛ للوقوف على أدوات حقيقية تمكنه من التعامل مع معطيات المستقبل بواقعية التجارب والنجاح والإخفاق، خاصة في ظل التحديات الحالية التي تحيط بالصناعة نتيجة الأزمة العالمية والصراع في شرق أوروبا، وما أفرزته من تداعيات سلبية على الاستثمار والإنتاج بشكل عام، والتي تحتاج لحلول غير تقليدية وسياسات ناجزة تساعد شركات القطاع على اقتناص الفرص والارتكاز على قواعد قوية للحفاظ على مكتسباتها والتنافسية المطلوبة للتحوط أمام المتغيرات الدائمة التي تطرأ على المشهد الاقتصادي العالمي. والتحديات الحالية تفرض بالضرورة التعرف على النماذج الناجحة التي صنعت تجربة ثرية في حياتها العامة والعملية في قطاع الدواء وقراءة سيرتها، ليس بغرض إلقاء الضوء ومفقط، ولكن للوقوف على عمق التجربة وأسباب نجاحها والاستفادة منها، خاصة إذا كانت تجربة تمتلك أبعاداً تطوير المؤسسات الباحثة عن النجاح والتفوق حتى في أوقات الأزمات والظروف غير المناسبة.

أقترح دمج هيئتي الدواء وسلامة الغذاء في هيئة واحدة بما يضمن فاعلية وأماناً أكبر للمريض المصري



مايرز»، وكانت مرحلة عمل استمرت حتى منتصف التسعينات تقلدت خلالها أعلى المناصب في تلك الشركة في مصر والشرق الأوسط. وما أبرز ملامح الفترة التي قضيتها في شركة «بريستول مايرز» والعمل بها لنحو ٢٧ عاماً؟

بدأت العمل في شركة «بريستول مايرز» في ليبيا عام ١٩٧٠ مديراً للمبيعات، وكانت الشركة تحقق مبيعات في تلك الفترة تصل لحوالي ٢ مليون دولار في منطقة الشرق الأوسط، نصيب ليبيا منها كان ٥٠ ألف دولار، ونجحنا في الوصول بمبيعات ليبيا إلي مليون دولار في عام ١٩٧٢، وهو أعلى رقم تحقق للشركة في بلدان المنطقة.

وتسبب هذا النجاح في ترفيتي إلى مدير للبيع للشركة في ليبيا ومالطا، وفي عام ٧٥ قررت العودة لمصر مجدداً فحصلت على عرض بإدارة مبيعات الشركة لمصر وليبيا ومالطا، وكانت الشركة تحقق خسائر في مصر خلال تلك الفترة.

قبل الحديث عن العودة لمصر والعمل بها مجدداً.. كيف كان شكل قطاع الدواء المصري في هذا التوقيت؟

صناعة الدواء المصرية كانت لا تزال في بدايتها؛ حيث تم تأسيس أول مصنع في مصر تقريباً عام ١٩٢٩، وهي شركة مصر المملوكة للدولة، وحتى منتصف الستينات لم يكن هناك سوى مصانع قطاع الأعمال العام فقط، وكانت مصر تستورد ما يزيد على ٧٥٪ من الأدوية، في حين توفر مصانع قطاع الأعمال النسبة المتبقية، خاصة أن النظام الاقتصادي في البلاد كان لا يزال اشتراكياً، لكن بعد الانفتاح شهدنا إقامة عدد جيد من المصانع لشركات أجنبية، تتمثل في شركات «هوكست» الألمانية، و«سويس فارما» السويسرية، و«فايزر» الأمريكية، و«سكويب» الأمريكية، وكانت الأغلبية في تلك الشركات مصرية وفقاً للقانون، وكنت أستهدف بعد العودة لمصر التصنيع المحلي والعمل على توطيد الصناعة للاستفادة من الانفتاح الاستثماري الكبير آنذاك.

الدكتور محسن شلبي، رئيس مجلس إدارة شركة «نرهادو» الدولية، أحد هؤلاء القيادات الذين يمتلكون تجربة عميقة في صناعة الدواء، سطرها تقلده العديد من المناصب العليا في عدد من المؤسسات الكبرى خلال سنوات حياته العملية، وحتى الآن لا يزال يحمل كثيراً من الأفكار المحفزة للصناعة بقيادته شركة «نرهادو»، إحدى الشركات التي تتمتع بحضور قوى ومؤثر في صناعة الدواء، وتمتلك خطة طموحاً لضخ استثمارات جديدة والتوسع في التصدير للسوق العالمية.

في البداية... خبراتك الكبيرة في القطاع الدوائي والممتدة لسنوات طويلة محملة بالكثير من النجاحات التي تتردد في الأوساط... كيف بدأت تلك الرحلة؟

تخرجت في كلية الصيدلة منتصف الستينات من القرن الماضي، وتم تكليفي معيداً بالكلية حتى تم إنهاء تكليفي وانتدبني للعمل في إحدى كليات الصيدلة بالسعودية، لكن ذلك لم يدم طويلاً، وبعودتي إلى مصر كانت بداية العمل في القطاع الدوائي المصري؛ حيث بدأت العمل مندوب دعابة طبية في مكتب علمي يدير ٤ شركات أدوية لكل منها مستحضر أو مستحضران فقط.

انتقلت بعدها للعمل في شركة «هوكست» الألمانية التي كانت تمتلك مكتباً علمياً في مصر، حتى تركتها للسفر إلى ليبيا والعمل في شركة «بريستول

الدكتور

محسن شلبي

يمتلك خبرة في قطاع
الصناعات الدوائية
تقريباً من ٦٠ عاماً.
تخرج في كلية
الصيدلة منتصف
الستينات، وكلف معيداً
بكلية الصيدلة.

بدأ حياته بشركات
الأدوية في شركة
«هوكست» الألمانية
بالقاهرة، انتقل بعدها
لشركة «بريستول
مايرز» عام ١٩٧٠ حتى
١٩٩٦، تولى خلالها
أعلى المناصب القيادية
في أوروبا والشرق
الأوسط.

أنشأ شركة «نرهادو»
للأدوية عام ١٩٩٦، ثم
أنشأ مصنعاً لها عام
٢٠١٦.



نتفاوض مع صندوق أبو ظبي الاستثماري للدخول في شراكة لتصنيع وتسويق 5 أدوية في صورة أفلام سريعة الذوبان والامتصاص «ODF»

سيرة ذاتية من أجل التواصل مع شركات عالمية للحصول على وكالات لها أو الحصول على مستحضراتها وتسويقها في مصر.

وأهم ما يُميّز منتجاتنا من المكملات الغذائية هو احتواؤها على معادن، مثل: «الزنك، والمغنيسيوم، والحديد، والسيلينيوم»، وتكون مُحمّلة بأحماض أمينية لزيادة امتصاصها وتقليل الآثار الجانبية من أجل راحة الجهاز الهضمي، بما مكّننا من الحصول على حصة سوقية مميزة والتصدير للخارج.

ولماذا لم تنشئوا مصنعاً منذ اليوم الأول لتأسيس الشركة؟

نظرياتي في العمل ألا أنشئ مصنعاً من اليوم الأول لتأسيس الشركة، لكن يأتي إنشاء المصنع عندما نصل بعدد مستحضرات تستوعب استثمارات المصنع، وهو ما تحقق في عام ٢٠١٦، حيث أنشأنا مصنعاً على مساحة ١٥٠٠٠ متر مربع، يتوافق مع معايير ممارسات التصنيع الجيدة (GMP) المصممة وفقاً لمعايير هيئة الغذاء والدواء الأمريكية (FDA)، وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا (EMA)، وتم تزويد المصنع بخط إنتاج ألماني يعمل بشكل أتمتة بالكامل بأعلى قدرة إنتاجية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بطاقة إنتاجية (٤٢٠ مليون كبسولة في السنة).

ما حجم مبيعات الشركة ومستهدفاتها الفترة المقبلة؟

نستهدف تحقيق حجم مبيعات بقيمة مليار جنيه خلال العام الجاري، ومن المتوقع أن تتراوح بين ١.٥ و٢ مليار خلال عام ٢٠٢٤ الجاري، مدعومة بتوسع الشركة في طرح العديد من المستحضرات غير التقليدية التي تلبي احتياجات السوق والمريض المصري.

وما أبرز المستحضرات التي تعملون على طرحها وتسويقها لتحقيق هذا النمو في البيع؟

هناك ثورة علاجية جديدة في مجال الدواء من خلال أفلام سريعة الذوبان والامتصاص توضع على اللسان ويتم امتصاصها من خلال الشعيرات الدموية لتسير سريعاً في الدم، وتكون المادة الفعالة أكثر فاعلية وأسرع تأثيراً من الحبوب والكبسولات، وسجلنا منها بشكل حصري ٢٥ مستحضراً، يتواجد في السوق منها الآن ٢١ مستحضراً، ومن المتوقع طرح باقي المستحضرات خلال العام المقبلين، أبرزها أدوية للضغط والقلب وفيتامين (ب ١٢)، وسنقوم خلال الفترة المقبلة بإجراء أبحاث على تلك الأدوية مع كليات الصيدلة في ١٠ جامعات مصرية.

تمتلكون مصنعاً وفقاً لأعلى المعايير العالمية.. هل أسهم ذلك في زيادة صادراتكم؟

صادرات الشركة تصل إلى ٢.٢ مليون دولار، لكن



1.5

مليار جنيه مبيعات
مستهدفة 2024

سوق الدواء في مصر إحدى أقوى الأسواق في المنطقة والأكثر امتلاكاً لمعدلات نمو جيدة

كانت «فايزر» في المركز الثاني بحصة سوقية ٥٪ فقط، وأصبحت الشركة الكيان رقم ١ في الشرق الأوسط، ثم تركت الشركة عام ٩٦ بعد الوصول إلى سن ٥٥ عاماً.

بقوة تجربتكم العملية وخبراتكم الطويلة، ما أبرز التحديات التي تواجه سوق الدواء المصرية حالياً، وأبرز الحلول المقترحة لمواجهتها؟

سوق الدواء المصرية إحدى أقوى الأسواق في المنطقة، والأكثر امتلاكاً لمعدلات نمو جيدة رغم التحديات، لكن يجب اتخاذ مجموعة من الإجراءات المشجعة لسبب الاستثمار، يتمثل أبرزها في ضرورة وضع آلية مرنة للتسعير تتماشى مع زيادة أسعار المواد الخام عالمياً، وتحريك أسعار الدولار داخلياً، بما يضمن استمرار نمو الشركات وتوفير أدوية آمنة وفعالة للمريض والمواطن المصري والتصدير للخارج.

كما يجب أن يتم تقليل أوقات تسعير الأدوية؛ حيث يكون الحد الأقصى للتسجيل ١٢ شهراً فقط، وهو ما يُسهم في توسع الشركات وجذب الاستثمار للسوق، وكلنا ثقة بقيادات هيئة الدواء المصرية والقائمين عليها في تحقيق الأفضل دائماً.

وفي النهاية يجب دمج هيتي الدواء وسلامة الغذاء في هيئة واحدة تحت اسم «هيئة الدواء والغذاء»، كما هو معمول به على مستوى العالم، وهو ما يضمن فاعلية وأماناً أكبر للمريض المصري.

ومتى جاءت فكرة إنشاء شركة «نرهادو»؟ ولماذا تم اختيار هذا الاسم؟

بعد تركي شركة «بريستول مايرز سكويب» في مصر بدأت في تأسيس شركة «نرهادو»، ووضعت فيها كل مدخراتي، وتم تسميتها بهذا الاسم عبر استخدام المقاطع الثلاثة الأولى من أسماء أبنائي، وذلك عام ١٩٩٦، وكانت هي المرة الأولى التي أقوم فيها بإعداد

وما الخطوات التي قمتم بها في شركة «سكويب مايرز مصر» للتوسع والتصنيع المحلي؟

تم تعييني مديراً عاماً للشركة في مصر، وكانت الشركة تحقق خسائر وتُسوّق صنفاً واحداً، فاتفقت مع شركة «سيد» على تصنيعه محلياً، وأنشأنا علاقات قوية مع شركات التوزيع آنذاك، وكانت شركة المصرية وشركة الدكتور حسام عمر، حتى استحوذنا على حصة ٢٪ من السوق، وهي الحصة الأكبر لشركة لا تمتلك مصنعاً في مصر.

وخلال تلك الفترة حاولنا مراراً الدخول في شراكات مع شركات مصرية لإنشاء مصنع للأدوية؛ حيث تفاوضنا مع الدكتور ثروت حجر الذي كان يدرس إنشاء مصنع، وأيضاً مع الدكتور زكريا جاد، إضافة إلى مفاوضات أخرى مع الدكتور حسن عباس ذكي مؤسس شركة فاركو، وأيضاً الدكتور الشبراويشي الذي كان يمتلك مصنعاً لمستحضرات التجميل، لكنها لم تكلل بالنجاح، وأوقفنا تلك المفاوضات باندماج شركة «بريستول مايرز» مع «سكويب» التي كانت تمتلك مصنعاً في الهرم، وأصبحت الشركة «بريستول مايرز سكويب»، وذلك عام ١٩٨٨.

وهل بالاستحواذ على شركة «سكويب» تغيرت استراتيجية الشركة في مصر؟

قبل عملية الاندماج بأربع سنوات تم اختياري مديراً عاماً لشركة «مايرز سكويب» في الشركة الأوسط؛ حيث انتقلت إلى بروكسل لتولي هذا المنصب؛ فقد كانت الشركة تحتم أن يكون كل مديري المناطق في دولة واحدة ومبنى واحد، وبعد عملية الدمج تم اختياري مديراً للكيان الجديد في منطقة الشرق الأوسط، لكنني أقتنع الإدارة بضرورة نقل المكتب الإقليمي للشركة في المنطقة إلى مصر، وهو ما حدث فعلياً.

خلال تلك الفترة حققنا نجاحات كبيرة جداً، انعكست على مبيعات الشركة وحصتها السوقية، لتصدر مبيعات السوق المصرية عام ١٩٩٢، بحصة سوقية تصل إلى ١٠.٥٪، في حين

معظمها من المستحضرات التي تتخذ أشكالاً علاجية تقليدية، ومع بدء تسويق مستحضرات الأفلام سريعة الذوبان نستهدف الوصول بحجم الصادرات إلى ١٠ ملايين دولار؛ حيث نُصدّر منتجاتنا إلى معظم بلاد الشرق الأوسط وأفريقيا وشرق آسيا، ونحن أول شركة دواء مصرية تطابق احتياجات هيئة الغذاء والدواء الأمريكية (FDA) وتُصدّر إنتاجها إلى الولايات المتحدة الأمريكية.

وما خططكم لزيادة الصادرات الفترة المقبلة خاصة لأدوية ODF المبتكرة؟

نتفاوض خلال الفترة الحالية مع صندوق أبو ظبي الاستثماري للدخول في شراكة لتصنيع وتسويق ٥ أدوية ODF، على أن نمنحهم طريقة التصنيع والمكينات، ونحصل مقابل ذلك على ٥٠٪ من الأرباح و٥٪ إضافية، على أن تشهد الفترة الأولى من التعاقد إرسال المستحضر نهائي وتغليفه هناك، ثم إنشاء المصنع.

وماذا عن استثمارات الشركة خلال الفترة المقبلة؟

نستهدف إنشاء مصنع «هارد جيلاتين كبسول»؛ حيث تستورد مصر سنوياً نحو ٥ مليارات كبسولة، ونمتلك عرض تمويل من بنك الإسكندرية، ومن المقرر أن نبدأ في تنفيذه في ٢٠٢٤؛ حيث تصل التكلفة الاستثمارية إلى ٢٥٠ مليون جنيه، وسيكون بجوار مصنعنا الحالي. ومن المتوقع أن يوفر المصنع الجديد لشركة «نرهادو» ١٦٦ مليون جنيه في الفترة من ٢٠٢٥ إلى ٢٠٢٨، كما ستبيع الشركة كبسولات بقيمة ٥٥٢ مليون جنيه.

وسوف يُسهم في زيادة توسعاتنا استثمار تحالف «أفيرما كابيتال» و«ستون باين إيس بارترز» معنا بمبلغ قيمته ٢٠ مليون دولار مقابل حصة أقلية.



250

مليون جنيه
استثمارات مصنع
«الهارد جيلاتين»

الحفاظ على النمو المستدام والتحول الرقمي وترشيد الموارد وإدارتها بكفاءة.. أبرز ملامح استراتيجية «ابن سينا فارما» خلال 2023

تتبنى شركة «ابن سينا فارما» خطة طموحاً تستهدف من خلالها الحفاظ على النمو المستدام والربحية، عبر استراتيجية مبنية على أربعة محاور رئيسية، تتمثل في: تحقيق النمو، والاستخدام الأمثل للموارد، والتحول الرقمي، والاستثمار. وقال محسن محجوب الرئيس التنفيذي للشركة إن سوق الدواء المصرية تمتلك جميع المقومات التي تمكنها من تحقيق النمو وجذب الاستثمار بفضل النمو السكاني الكبير، مؤكداً ضرورة وجود آلية مرنة لتحريك أسعار الدواء ورفع هامش ربح موزعي الدواء والصيدليات لدعم نمو هذا القطاع الحيوي، موضحاً أن تحرير سعر الصرف والحصول على قرض صندوق النقد الدولي سيزيدان من ثقة المستثمرين الأجانب بالاقتصاد القومي، ويشجعان تحويلات المصريين في الخارج وعودة الاستثمار الأجنبي.

استثمرنا 533 مليون جنيه في أول 9 شهور من
2022 استحوذ نشاط التوزيع منها على 127 مليوناً

وجود آلية مرنة لتحريك أسعار الدواء ورفع هامش ربح موزعي الدواء والصيدليات «ضروري» لدعم نمو هذا القطاع الحيوي



لرفع هامش ربح موزعي الدواء والصيدليات، أسوة بما تم في عام ٢٠١٦ عند تحريك أسعار الصرف حينذاك، أمر «ضروري» حفاظاً على هذا القطاع الحيوي الذي يُعد جزءاً من الأمن القومي، إضافة إلى دعم البنك المركزي للطلبات الواردة للبنوك بخصوص فتح اعتمادات مستندية لاستيراد الأدوية، واستخراج نماذج ٤ الخاصة بالإفراج الجمركي، فضلاً عن تحصيل مديونية وزارة الصحة المتأخرة، والإفراج عن خطابات الضمان التي انتهى الغرض منها.

وهل ترى أن قرار تحرير سعر الصرف والتوصل لاتفاق مع صندوق النقد الدولي كفيلاً بعوادة المستثمرين الأجانب مرة ثانية لسوق المصرية؟

قرار البنك المركزي بتحرير سعر صرف الجنيه المصري، إضافة إلى النجاح في الحصول على قرض صندوق النقد الدولي، سيزيدان من ثقة المستثمرين الأجانب بالاقتصاد القومي، وسيشجعان تحويلات المصريين ودخول الأجانب والاستثمار الأجنبي المباشر، ولذلك يجب أن تكون الأولوية الآن هي وجود استقرار سعر الصرف ووجود سوق مال قوية.

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل «ابن سينا فارما» في سوق الدواء المصرية خلال العام الجاري ٢٠٢٣ في ظل المتغيرات الموجودة بالسوق؟

نمتلك في عام ٢٠٢٣ استراتيجية توسعية طموحاً تلعب فيها خطة ترشيد الموارد والتحول الرقمي جزءاً رئيسياً للحفاظ على النمو المستدام للشركة؛ حيث إن الشركة واثقة بقدرتها على التكيف، وتخطى التحديات الحالية، وإدارة مواردها بكفاءة، خاصة أن خطة الشركة خلال عام ٢٠٢٢ كانت قائمة على التحول وليس الانكماش.

أما على المدى المتوسط وطويل الأجل فإن فرص النمو لا تزال قائمة بقوة، نتيجة خطة ترشيد استخدام الموارد التي

كيف تُوصف سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية في ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية عالمياً، وانعكاس ذلك على السوق المصرية، إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه المصري؟

سوق الدواء في مصر قوية وتتمو بصورة مستمرة؛ لامتلاكها كل المقومات التي تساعدها على النمو المستمر؛ مثل: الزيادة السكانية، والأمراض المزمنة، إلى جانب وجود مستحضرات جديدة دائماً، إضافة إلى الزيادة السعرية لمتوسط سعر عبوة الدواء، كما أن ما يقارب ٨٥٪ من الأدوية المتداولة في السوق يتم تصنيعها محلياً.

لكن منذ أزمة كورونا ٢٠٢٠ وسوق الدواء تواجه تحديات كثيرة في ظل انتشار الفيروس على مستوى العالم، وما تبع ذلك من إجراءات احترازية لفرض التباعد الاجتماعي لمنع انتشار الفيروس، وهو ما ترتب عليه إغلاق الأنشطة التجارية وتأثر المستشفيات والعيادات العامة والخاصة، ومن ثم حدوث اضطرابات في سلاسل الإنتاج، ثم جاءت الحرب الروسية - الأوكرانية وتسببت في ارتفاع التضخم والفائدة بصورة أكبر، إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه المصري، وما صاحب ذلك من ارتفاع تكلفة التشغيل لكل الشركات؛ حيث نما إجمالي السوق حتى سبتمبر ٢٠٢٢ بمعدل ١٢٪ بينما انخفض عدد الوحدات المباعة.

ما الإجراءات التي يجب اتخاذها للحد من الانعكاسات السلبية لتحرير سعر الصرف على سوق الدواء المصرية، خاصة أن سعر الدواء «جبري»؟

وجود آلية مرنة لتحريك أسعار الدواء، وكذلك آلية مرنة

الدكتور

محسن محجوب

يملك خبرة عملية واسعة تربو على ٤٠ عاماً من العمل في العديد من القطاعات، بما في ذلك الرعاية الصحية والسلع الاستهلاكية سريعة الدوران والخدمات المالية.

شارك في تأسيس مجموعة من أبرز الشركات والكيانات والمشروعات في مصر، بما في ذلك شركة شيبسي، ومستشفى الشروق، وشركة إنكوليس للتأجير التمويلي.

يشغل رئاسة مجلس إدارة المجموعة العربية الدولية للاستثمار، كما يشغل عضوية مجلس إدارة بنك فيصل الإسلامي ومستشفى دار العيون.

ibnsinapharma

سوق الدواء المصرية قوية ومتنامية
وتمتلك جميع المقومات التي تمكنها
من تحقيق النمو

ملتزمون بالعمل على تطوير المجتمع الذي نعمل به والحفاظ على البيئة في كل أنشطة الشركة

إرسال طلبات الشراء إلكترونياً، ومتابعة كل أعمالهم مع الشركة من خلال التطبيق، كما نسعى إلى إطلاق نظام إدارة الصيدليات، وهو عبارة عن منظومة تكنولوجية لإدارة الصيدليات تسمح للعملاء بربط أنظمة صيدلياتهم مع المنصة الرقمية التابعة للشركة، مما يُسفر عن تحسين عمليات الإمداد والتوريد.

ومن جانب آخر، طوّرت الشركة منصة رقمية مماثلة خاصة بالموردين، ستسهم أيضاً في تعزيز مبيعات الموردين، إلى جانب منصة أخرى لتزويد الموردين بتقارير متخصصة عن مبيعاتهم.

كما تقوم الشركة حالياً بإحلال نظام التشغيل داخل الشركة بنظام تشغيل أحدث، ومن المنتظر إطلاقه في كل فروع الشركة خلال ٢٠٢٣، بما يُسهم في رفع كفاءة العمليات التشغيلية، ومن ثم ينعكس على جودة الخدمة المقدمة للسادة الصيادلة.

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

تتجه شركة «ابن سينا فارما» سياسة واضحة للمسؤولية الاجتماعية تلزم من خلالها بالعمل على تطوير المجتمع الذي تعمل به، والحفاظ على البيئة في كل أنشطة الشركة، كما تلزم الشركة بجميع اللوائح والقوانين المحلية والدولية، إضافة إلى ممارسة الأعمال بشفافية ونزاهة؛ حيث بلغ حجم التبرعات ٧.٥ مليون جنيه خلال ٢٠٢٢ كما شاركت «ابن سينا فارما» خلال السنوات الماضية بمبلغ ٤ ملايين جنيه للمساهمة في الحد من انتشار فيروس كورونا المستجد، كما تبرعت أيضاً في ٢٠٢٠ بنحو ٥ ملايين جنيه، منها مليون جنيه لدعم جهود الدولة بالتعاون مع وزارة الهجرة وشؤون المصريين بالخارج، و٤ ملايين جنيه لصالح مبادرة «أهالينا» التي أطلقتها الحكومة المصرية لدعم العمالة غير المنتظمة المتأثرة بالأضرار الاقتصادية لأزمة فيروس كورونا المستجد، ولتعزيز مستوى الحماية الاجتماعية لأهالينا من الأسر والأفراد.

ما عدد مخازن الشركة والمحافظات التي تتواجد فيها؟ والمستهدف لها خلال العام المقبل ٢٠٢٣؟

يبلغ عدد مخازن الشركة ٦٥ مخزناً تُغطّي جميع أنحاء الجمهورية، ويتم حالياً التوسّع عن طريق المخازن الإقليمية التي تخدم فروع كل منطقة؛ من أجل تقديم خدمة أفضل للسادة للصيادلة.

ما حجم مبيعات شركتكم خلال العام الماضي وحصتها السوقية والمستهدف لها خلال العام الجاري ٢٠٢٣؟

بلغت الإيرادات نحو ١٥.٨ مليار جنيه خلال الشهور التسعة الأولى من عام ٢٠٢٢، وهو نمو سنوي بمعدل ٠.٤٪.

واعتمدنا خلال النصف الأول من العام عدداً من الإجراءات للتخفيف من أي مخاطر ائتمانية محتملة خلال تلك الفترة، بما في ذلك تقليل حد الائتمان لبعض العملاء، والحصول على ضمانات من الآخرين؛ ففضّلت الشركة النمو المستدام على السعي وراء حصة سوقية أكبر بدون ربحية؛ حيث إن سياسة سعى بعض الشركات في تحقيق مبيعات لإثبات حصة سوقية أكبر بدون تحقيق ربحية أثّرت بشكل كبير على الموقف المالي لتلك الشركات في السوق، وعلى قدرتها على سداد مديونيتها للموردين، كما أن السياسة الائتمانية الحكيمة للشركة كان من شأنها حماية حقوق الشركة في ظل تعثر بعض العملاء في سوق الصيدليات؛ نتيجة التوسّع غير المدروس، وهو ما ظهر في القوائم المالية من حصول الشركة على أصول من بعض العملاء تسويةً لمديونيتهم.

ما هي أبرز الخدمات التي تقدمونها للصيادلة خلال الفترة الحالية ومستهدفاتكم للعام الجديد، خاصة فيما يتعلق بالتعاملات الإلكترونية؟

فيما يتعلق بالتطور الرقمي نحن ملتزمون بمواصلة تقديم خدمات ابتكارية ينعكس مردودها الإيجابي على مختلف عناصر سلسلة القيمة بسوق الأدوية المصرية، وهو ما بدأناه من خلال تطبيق «ابن سينا» المخصّص للصيدليات الذي يتيح للصيدليات



13%

معدل نمو سوق الدواء
بنهاية سبتمبر
2022



نمتلك 65 مخزناً تغطي جميع أنحاء الجمهورية وتوسّع في المخازن الإقليمية التي تخدم فروع كل منطقة

تتبعها، والتي بدأ انعكاسها على نتائج الأعمال يظهر تدريجياً، إضافة إلى الاستثمارات التي قامت بها ذراع الشركة الاستثمارية، وتسييل الأصول التي حصلنا عليها من بعض العملاء، وانخفاض سعر الفائدة لمعدلاتها الطبيعية مما سيكون له أثر إيجابي على ارتفاع هوامش الربح مستقبلاً.

وتضع «ابن سينا فارما» على رأس أولوياتها دراسة كل السبل الممكنة لتحقيق أفضل معدلات النمو والربحية من خلال استراتيجية مبنية على أربعة محاور، هي: النمو، والاستخدام الأمثل للموارد، والتحول الرقمي، والاستثمار؛ حيث نعمل على زيادة عدد عملاء الشركة من السادة الصيادلة، وتقديم أفضل خدمة لهم؛ لأن الصيدلي هو محور اهتمامنا، إضافة إلى النمو في القطاعات التي ترى فيها الشركة فرصة للنمو بدرجة مخاطرة مقبولة.

أما عن خطة الاستخدام الأمثل للموارد فقد تبنت الشركة مجموعة من التدابير التي تُسهم في الارتقاء بالكفاءة التشغيلية، وترشيد المصروفات العمومية والإدارية، إلى جانب تعليق عمليات التوظيف الجديدة بالشركة.

ما حجم استثمارتكم في سوق الدواء المصرية والمستهدف لها في العام المقبل؟

بلغ إجمالي استثمارات الشركة خلال العام حتى سبتمبر ٢٠٢٢ مبلغ ٥٢٣ مليون جنيه، استحوذ نشاط التوزيع على ١٢٧ مليون جنيه، كما بلغ نصيب المشروعات التكنولوجية مبلغ ٢٧ مليون جنيه.

وتقوم الشركة حالياً بالتوسّع في السوق من خلال تبني نموذج استثمار يعتمد على تخفيض حجم الأموال المدفوعة مقدماً للتوسّع من خلال إنشاء مستودعات إقليمية، مع جذب المطوّرين الراغبين في الاستثمار في نموذج البناء والتأجير لمخازننا الإقليمية الجديدة، التي ستحافظ على النفقات الرأسمالية في قطاع التوزيع للسنوات القادمة في مستوى أقل من ٢٠٠ مليون جنيه فقط سنوياً.

أما عن استثمارات الشركة من خلال ذراعنا الاستثمارية (AIM) فقد بلغت ٢٨٦ مليون جنيه للاستثمار في مجالات تُحقّق معدلات ربحية أعلى من التوزيع، ويكون بينها وبين النشاط الرئيس للشركة فرص للتعاون والتناغم، كما في قطاع الخدمات اللوجستية والتحول الرقمي، إلى جانب الاستثمارات في قطاع الرعاية الصحية، التي بدأت بالاستحواذ على مستشفى الشروق بمدينة الشروق.

ما خطط شركة AIM التوسّعية الفترة المقبلة من حيث حجم الاستثمارات والكيانات الجديدة التي تعتزم تدشينها أو المساهمة فيها؟

أسست شركة «AIM»، ذراع الشركة الاستثمارية، شركة «رامب للخدمات اللوجستية»، وهي شركة متخصصة في تقديم الخدمات اللوجستية للغير، بما يشمل خدمات التخزين والنقل؛ استجابة للطلب المتزايد على تقديم الخدمات اللوجستية للغير في قطاع الدواء وقطاعات أخرى داخل مصر، مع وجود خطة طموح للتوسّع الإقليمي اعتماداً على خبرتنا في مجال الخدمات اللوجستية.

وتتملك «رامب للخدمات اللوجستية» حالياً مناطق لوجستية في موقعين مختلفين لخدمة عملائها من شركات الدواء، وكجزء من خططها التوسّعية وقّعت الشركة عقداً لتدشين مخزن جديد في العاشر من رمضان على مساحة ٣١ ألف متر مربع؛ لمضاعفة مساحاتها التخزينية لقطاع الدواء وبعض القطاعات الأخرى.

واستحوذنا على مستشفى الشروق الكائن في مدينة الشروق، ويأتى هذا الاستحواذ تماشياً مع الخطة الاستثمارية لاستهداف فرص استثمارية ذات صلة في قطاع الرعاية الصحية؛ بهدف إضافة استثمار مريحة بهوامش ربح حرة في مجال الرعاية الصحية. كما أنشأت شركة «AIM» شركة جديدة، هي «ابن سينا تريدي»، التي تستهدف اقتناص فرص النمو في مجال الدعاية الطبية للغير، وصادرات الأدوية، وتوزيع منتجات العناية الشخصية ومستحضرات التجميل والمكملات الغذائية.



85%

من الأدوية المتدولة
يتم تصنيعها
في مصر

الصيدلي محور اهتمامنا ونعمل على زيادة عدد عملاء الشركة من الصيادلة عبر تقديم أفضل الخدمات لهم



«ماركيرل» تتبنى خطة توسعية على الصعيدين المحلى والخارجى خلال 2023 ونستهدف تحقيق مبيعات 2.7 مليار جنيه



اعتماد مصانع الأدوية المصرية بمختلف دول العالم هو الخطوة الأهم لزيادة حجم صادراتنا الدوائية



تنفذ شركة «ماركيرل» للصناعات الدوائية سياسة استثمارية توسعية فى السوق المصرية، تعتمد على العديد من المقومات القوية التى تضمن استدامة أعمالها وتحقيق مستهدفاتها المالية والتنموية رغم التحديات السلبية التى فرضتها الأزمة الاقتصادية العالمية، عبر تحقيق معدلات نمو جيدة فى حجم مبيعاتها، وطرح مستحضرات جديدة وزيادة حجم صادراتها للعديد من دول العالم، إلى جانب إحداث خطوة قوية على مستوى الصناعة بشكل عام عبر إنشاء منطقة عقيمة للحقن والقطرات بمصنع الشركة فى المنطقة الصناعية بمدينة العبور.

الدكتور وجدى منير، مدير عام شركة «ماركيرل» للصناعات الدوائية، أكد تبنى شركته سياسة التصدير كأولوية فى الوقت الحالى لدعم صناعة الدواء المصرية وتعزيزها على المستويين الإقليمى والدولى، وذلك عبر زيادة عدد الدول التى يتم التصدير إليها من 13 دولة حالياً إلى 20 دولة خلال 2023، مشيراً إلى أن الشركة تستهدف الوصول بصادراتها إلى 7 ملايين دولار خلال العام الجارى.

نخطط لإنشاء منطقة عقيمة باستثمارات 850 مليون جنيه بنهاية الربع الأخير من 2024

الوزراء لإجراء تسهيلات لتوفير العملة الصعبة لشراء المواد الخام الدوائية والماكينات وغيرها على غرار الأغذية، لكن ذلك لا ينفى ارتفاع التكلفة بشكل كبير بما يحتاج إلى تحريك لأسعار الأدوية؛ لضمان استمرارية الشركات وتعزيز قدراتها الاستثمارية والتشغيلية.

وتشجع هيئة الدواء بشكل دائم الشركات على التصدير من خلال تقديم العديد من الحوافز لمن يتمكن من مضاعفة حجم صادراته؛ حيث تمنحه سرعة فى تسجيل المستحضرات، وكذلك التسعير بشكل أفضل.

وما أبرز الحلول التى تحتاجها السوق للتعامل مع معطيات هذه الأزمة؟

الحل الاستراتيجى لما تمرُّ به السوق هو توفير العملة الصعبة لاستيراد المواد الخام للشركات لدفع عجلة الإنتاج، وتحقيق اكتفاء على المدى المتوسط لكل شركة من الدولار، بما يُعزِّز من سياساتها الاستثمارية وقدرتها على وضع خريطة واضحة لأعمالها فى ظل هذه الظروف المضطربة على المستوى العالمى، وهذه الخطوة ستوفر بشكل مباشر مناخاً مناسباً للشركات للاستثمار وسد احتياجاتها بما يعمل على توطين صناعة الدواء فى مصر وتحقيق مستهدفات الدولة القومية والطموحة من هذه الصناعة.

وفيما يتعلق بـ«ماركيرل» كم تبلغ احتياجاتكم الدوائية سنوياً بالمقارنة بحجم صادراتكم؟

احتياجاتنا الدوائية تصل لنحو 20 مليون دولار سنوياً، فيما نستهدف الوصول بصادراتنا إلى 7 ملايين دولار خلال العام الجارى 2023، وأؤكد أن التصدير أحد أهم أولوياتنا خلال الفترة المقبلة، والحقيقة هى استراتيجية وطنية يسعى إليها الجميع وتدعمها كل المؤسسات. وماذا تحتاج شركات الأدوية لمضاعفة حجم صادراتها؟

أهم عنصرين يدعمان استراتيجية تصدير الأدوية هما: اعتماد المصانع المصرية من

بواقعية.. الأزمة الاقتصادية العالمية الحالية الناتجة عن الصراع فى شرق أوروبا، كيف ترى تأثيرها على السوق المصرية والعمليات الإنتاجية بشكل خاص؟

بالتأكيد أثرت الحرب الروسية- الأوكرانية سلباً على كل الأسواق العالمية، ومنها مصر، وتسببت فى ارتفاع كبير بأسعار الطاقة نتيجة العقوبات المفروضة على الجانب الروسى، التى أثرت بدورها على مصانع المواد الخام لمختلف المنتجات وتكلفة الإنتاج والتصنيع فى العديد من القطاعات الاستراتيجية، كصناعة الدواء، بنسبة تتجاوز 100%، إلى جانب تأثيرها المباشر فى ارتفاع تكاليف الشحن بسبب تعطل سلاسل الإمداد فى العديد من المسارات الرئيسية الدولية.

هذا إلى جانب العديد من الأسباب الأخرى التى رفعت أيضاً من إجمالي تكاليف العملية الإنتاجية؛ فإلى جانب زيادة أسعار الطاقة والمواد الخام ارتفعت أيضاً أسعار مواد التغليف، وتكلفة العمالة والأجور، تماشياً مع مستويات التضخم التى شهدتها الأسواق والتى وصلت لمستويات غير مسبوقة.

وإلى جانب هذه التحديات التى فرضها هذا الصراع العالمى تسبب أيضاً فى ارتفاع سعر الصرف فى مصر، وهو ما أثر بشكل كبير على تكاليف الإنتاج الخاصة بالقطاع؛ حيث تستورد شركات الدواء كميات كبيرة من المواد الخام من الخارج، بما يزيد من أعباء الشركات، خاصة أننا نعمل فى سلعة مُسَعَّرة جبرياً، وهو ما يحتاج لحلول سريعة ومبتكرة وآلية مرنة للتسعير؛ لتحقيق جدوى اقتصادية مناسبة وملائمة للتغيرات الحادثة لضمان استدامة الصناعة وتطورها، باعتبارها أحد المُقدِّرات الاستراتيجية للاقتصاد المصرى.

وكيف تُقيم دور هيئة الدواء وغرفة صناعة الدواء لمساندة السوق فى مواجهة هذه التحديات؟

الجميع يعمل على دفع عجلة الإنتاج فى الصناعة رغم التحديات الحالية، وغرفة صناعة الدواء حصلت على قرار من مجلس

الدكتور

وجدى منير

تخرَّج فى كلية الصيدلة جامعة القاهرة عام 1980، كما حصل على درجة الماجستير فى التكنولوجيا الصيدية.

يمتلك خبرة فى قطاع الدواء تمتد لأكثر من ثلاثين عاماً.. عمل خلالها فى العديد من الشركات العالمية، أبرزها: ثيليو الألمانية، يانسن، جلاكسو ولكام، وسيلاج.

إلى جانب قيادة «ماركيرل» يتولى منصب مدير عام شركة MDI Pharma منذ عام 2016 حتى الآن.



20

مستحضراً جديداً تستهدف الشركة طرحها فى 2023



ينصح به الأطباء والصيادلة عالمياً لعلاج تساقط الشعر



رقم التسجيل الضريبي:
٢٠٥-٧٩٤-١٣١



تم الاتفاق على تصنيع مستحضر هرمون لشركة «الحكمة» بطاقة مليون وحدة سنوياً بغرض تصديره إلى العراق

المنظمات الصحية العالمية، كوكالة الأدوية الأوروبية على سبيل المثال، بما يتيح دخول المستحضرات المُصنعة للعديد من دول العالم، والعنصر الآخر هو التسعير بشكل جيد للتصدير؛ لأن انخفاض السعر في بلد المنشأ يجعل البعض يشك في جودة المنتج، ولذلك فنحن نحتاج إلى إعادة نظر للتسعير، خاصة للتصدير مع انخفاض سعر صرف الجنيه أمام الدولار وباقي العملات.

وكيف ترى التكريم الذي حصلت عليه «ماركيرل» مؤخراً من هيئة الدواء المصرية لاعتماد مصنعها أوروبياً؟

بالفعل تم تكريمنا بعد حصول مصنعنا على اعتماد وكالة الأدوية الأوروبية لمصنع المستحضرات الهرمونية والبخاخات، ونحن في مصر ليس لدينا سوى ٦ شركات فقط هي التي حصلت على هذا الاعتماد، بما يجعلنا فخورين في «ماركيرل» بهذا الأمر. وهيئة الدواء اعتمدت حوافز تسجيلية وتسعيرية لنا وذلك لتحفيز الآخرين للحصول على هذه الشهادة، وتم منحنا شهادات تقدير من رئيس هيئة الدواء الوزير الدكتور تامر عصام. **وما أبرز آليات استراتيجية الشركة للعمل على زيادة حجم الصادرات؟**

نعمل على طرُق كل الأبواب التي تُمكننا من زيادة حجم صادراتنا؛ حيث نستهدف التوسع أفقياً من خلال زيادة عدد الدول التي يتم التصدير إليها من ١٣ دولة حالياً إلى ٢٥ دولة خلال ٢٠٢٣، وهذا يحتاج إلى زيادة عدد العاملين؛ حيث ندرس فتح مكاتب علمية في بعض الدول التي نصل فيها إلى حجم مبيعات جيد. كما نعمل في إطار زيادة حجم صادراتنا على التوسع رأسياً من خلال زيادة حصتنا السوقية في الأسواق التي نتواجد فيها بالفعل؛ حيث نُصدّر الآن إلى اليمن وفنزويلا والكويت والإمارات والسعودية وغيرها، وأؤكد أن «ماركيرل» تمتلك مستحضرات جاذبة للمستورد؛ حيث لا يستطيع الجميع إنتاجها، كما نستهدف الحصول على اعتماد دول الخليج، وكذلك فتح أسواق جديدة في أوروبا؛ فنحن في مصر أسعارنا تنافسية جداً وذات جودة عالية يمكن أن تنافس في مختلف دول العالم، بما فيها أوروبا وأمريكا. كما نمتلك خطة لزيادة حجم صادراتنا من خلال التصنيع للغير، وبالفعل تم الاتفاق على التصنيع لشركة «الحكمة الأردن» لتصنيع مستحضر هرمون بطاقة مليون وحدة سنوياً بغرض تصديره إلى العراق، بجانب تصنيع مستحضرين آخرين سيتم طرحهما في مصر لصالح «الحكمة مصر»، ونحن في «ماركيرل» متميزون بمصنع «الهرمون»؛ حيث لا يوجد في مصر سوى ٢ مصانع فقط للهرمون منها مصنعنا.

كما وقعنا اتفاقية شراكة من خلال MDI مع شركة «إتقان» الأردنية لتصنيع البخاخات، من خلال إنشاء مصنع في الأردن برعاية إماراتية، بهدف توطيد صناعة البخاخات هناك بعد فترة معينة.

أعلنتم عن نيتكم إنشاء منطقة عقيمة خلال الفترة المقبلة.. ماذا تم في هذا الأمر؟

تأخرنا جزئياً في البدء بتنفيذ هذا المشروع بعد الارتفاعات المستمرة التي حدثت على مستوى العالم، لكننا لا نزال نخطط لإنشاء منطقة عقيمة تضم «خط إنتاج السرنجات سابقة التجهيز، وخطاً آخر للفياال، وخط قطرات العين، وآخر للأميول»، بإجمالي تكلفة استثمارية تصل إلى ٨٥٠ مليون جنيه، ومن المقرر الانتهاء منها في الربع الأخير من ٢٠٢٤، وبدء التشغيل بداية ٢٠٢٥.

وإلى أين وصلت صفقة بيع حصة من شركة «ماركيرل»؟
تم الاتفاق بالفعل على بيع ٢٠٪ من الشركة لصندوقين استثماريين، أحدهما إنجليزي يستحوذ على ١٥٪، وآخر فرنسي يستحوذ على ٥٪، ونحن الآن في مراحل الحصول على الموافقات اللازمة من الجهات المعنية لإتمام عملية البيع، وحصيلة الصفقة سوف يتم ضخها لتطوير المصنع والانتها من المنطقة العقيمة التي ستصل تكلفتها الاستثمارية لنحو ٨٥٠ مليون جنيه.

وما حجم مبيعات «ماركيرل» في ٢٠٢٢ ومستهدفات ٢٠٢٣؟
حجم البيع في ٢٠٢٢ وصل إلى ٢,٢ مليار جنيه، ونستهدف الوصول إلى ٢,٧ مليار جنيه خلال ٢٠٢٣ بنسبة نمو ٢٠٪ في عدد الوحدات، من خلال طرح أصناف جديدة وكذلك زيادة حجم التصدير.

ما عدد مستحضرات الشركة؟ وهل سيتم طرح منتجات جديدة في ٢٠٢٣؟

لدينا ٩٢ مستحضرًا تحت التسجيل، ونستهدف طرح ٢٠ مستحضرًا جديداً في ٢٠٢٣، بعضها لعلاج الأمراض الجلدية وكريمات الحروق والكولسترول. **البحث والتطوير ركيزة أساسية لصناعة الدواء.. كيف تنظرون إلى هذا الملف في «ماركيرل»؟**

نولي هذا الملف اهتماماً كبيراً، ونعمل مع هيئة الدواء على الأدوية المبتكرة، وبالفعل طوّرنَا دواءً جديداً لـ«طنين الأذن»، وتعاون مع كليات الطب في ١٠ جامعات مصرية للتأكد من فاعليته.



7
ملايين دولار
مستهدفات تصديرية
عام 2023

2023 عام اقتناص الفرص.. وتحريك أسعار الدواء واستقرار أسعار الصرف محورا نمو القطاع وتطورّه



لدينا استراتيجية لدخول قائمة الشركات العشر الأكثر مبيعاً في مصر قريباً ونستهدف طرح من 8 إلى 10 مستحضرات جديدة سنوياً



مجموعة من النجاحات حققتها شركة «راميدا» للأدوية خلال الفترة الماضية، بسبب تبنّيها سياسات تكاملية تعتمد على ريادةها في المبيعات والأرباح، إلى جانب خلق القيمة الحقيقية في المجتمع عبر تحسين حياة عملائها من المستهلكين، وأيضاً تعزيز مقومات الدولة في صناعة الدواء من خلال التوسع الاستثماري في التصنيع؛ حيث تمتلك ٣ مصانع أدوية كبرى أنشئت وفقاً لأعلى المعايير البيئية والعالمية بطاقات إنتاجية ضخمة، بجانب مستحضرات دوائية مهمة تجعلها إحدى كبريات شركات الأدوية في مصر.

الدكتور عمرو مرسى، العضو المنتدب لشركة «راميدا»، أكد هذه الفلسفة التي تبنّاها الشركة، في حوار لـ«سوق الدواء»، موضحاً أن الشركة ساعية في تعزيز أن تكون الأفضل في جميع المجالات ذات الأهمية الاستراتيجية خلال العام الجاري، عبر تبنّي سياسات متسقة وواضحة المعالم، تتكيف مع التحديات الحالية واقتناص الفرص الممكنة الداخلية والخارجية لتعزيز العلامة التجارية ومحفظة الشركة الدوائية، وترسيخ مكانة «راميدا» بوصفها شركة وطنية تدعم النمو الصناعي في قطاع الأدوية بما يتماشى مع الأهداف الاستراتيجية للقيادة السياسية الرامية للارتقاء بصناعة الدواء وتحقيق الاكتفاء الذاتي.

نسعى لتحقيق الاكتفاء الذاتي من العملة الصعبة لاستيراد احتياجاتنا من المواد الخام

دخول استثمارات أجنبية كبيرة، خاصة في ظل النظرة الإيجابية التي يرى الجميع بها مصر، سواء من خلال الاستثمار المباشر أو عن طريق سوق المال.

وما حجم المخزون الاستراتيجي لدى «راميدا» من المواد الخام؟

نحرص دائماً على أن يكون لدينا مخزون من المواد الخام يكفي لمدة لا تقل عن ٣ أشهر، خاصة أن «راميدا» مدرجة في البورصة، وهذا يجعل لها طبيعة استثمارية خاصة؛ فدورة رأس المال يشاهدها الجميع من خلال شاشات سوق المال وبيانات الإفصاح المستمرة.

وكيف تتعاملون في «راميدا» مع أزمة الدولار؟

نعمل في «راميدا» على تحقيق الاكتفاء الذاتي ولو نسبياً من الدولار من خلال رفع معدلات التصدير؛ فنحن نحتاج نحو ٢٠٪ من حجم مبيعاتنا بالعملة الصعبة، فيما يتراوح حجم صادراتنا بين ٨ و ١٠٪ من حجم مبيعاتنا، كما أن لدينا خطة واضحة للتوسع في التصدير خلال السنوات الثلاث المقبلة والوصول إلى ١٥٪ من إجمالي مبيعاتنا.

ونستهدف دخول إحدى دول الخليج في ٢٠٢٣، بجانب أننا نهتم بالتوسع في سوق الدواء السعودية، سواء من خلال الاستحواذ على أدوية أو إنشاء مصنع؛ حتى نتمكن من دخول أسواق الخليج بشكل أكبر، كما أن لدينا استراتيجية لدخول قائمة الشركات العشر الأكثر مبيعاً في مصر خلال خطة متوسطة المدى.

وما عدد الدول التي تتواجد منتجات «راميدا» بها ومستهدفاتها في ٢٠٢٣؟

نصنّر حالياً إلى ٨ دول، منها العراق واليمن وليبيا والسعودية وجنوب السودان، ونستهدف الوصول إلى ما بين ١٢ و ١٥ دولة من خلال التوسع في أفريقيا والخليج. وكما ذكرت يمكن إنشاء مصنع لـ«راميدا» في السعودية، لكن ذلك يتوقف على الفرص المتاحة هناك خلال الفترة المقبلة.

ما تقييمك للاقتصاد المصري، خاصة في ظل الظروف الراهنة وما يتعرض له العالم من أزمات؟

لا شك أن الظروف التي يشهدها العالم صعبة للغاية، والجميع تأثر بها ويعاني جزئاً تداعيات حرب روسيا وأوكرانيا، التي زادت من معدلات التضخم العالمي الذي تأثرت به دول العالم، ومنها مصر. ونأمل أن تشهد الفترة المقبلة انفراجة، وأن تتخذ الحكومة قرارات سريعة لعلاج آثار الأزمة في مصر حتى لا يتدهور الموقف، وبمجرد اتخاذ قرارات سريعة لتوفير العملة الصعبة، التي تؤثر قطعاً على كل الصناعات، ومنها صناعة الدواء - سوف تتحسن الأمور.

وما المطلوب من هيئة الدواء للحفاظ على الصناعات الدوائية في مصر؟

نتوقع أن تتفاعل هيئة الدواء المصرية مع أزمة الدولار بشكل أكبر وأكثر مرونة، كما حدث في عام ٢٠١٦، وقتما تم تحريك سعر الصرف؛ حيث تم التفاعل سريعاً من وزارة الصحة وقتها؛ فتوقيت اتخاذ القرار محور مهم جداً لتحقيق النجاحات المستهدفة، لضمان استقرار سوق الدواء المصرية.

وهل تواصلتم مع الهيئة لمعرفة موقفها من هذا الملف خاصة فيما يتعلق بالتسعير؟

غرفة صناعة الأدوية تلعب دوراً مهماً للغاية في هذا الأمر، وتتواصل مع كل الجهات المسؤولة لحماية الصناعة وضمان استمراريتها، وأعتقد أنه سيتم التجاوب من قبل هيئة الدواء، ونتوقع تحريك الأسعار في الربع الأول من ٢٠٢٣.

وما تقييمك لسوق الدواء المصرية في ظل هذه التحديات ونظرة المستثمر الأجنبي للسوق؟

بمنتهى الوضوح، السوق المصرية بها فرص وأعدة للغاية، كما أنها الأكبر استهلاكاً والأعلى نمواً في الشرق الأوسط وأفريقيا، ومشكلتنا الوحيدة تكمن في عدم ثبات سعر الصرف، وبمجرد استقرار الدولار أعتقد أننا سنرى

الدكتور

عمرو مرسى

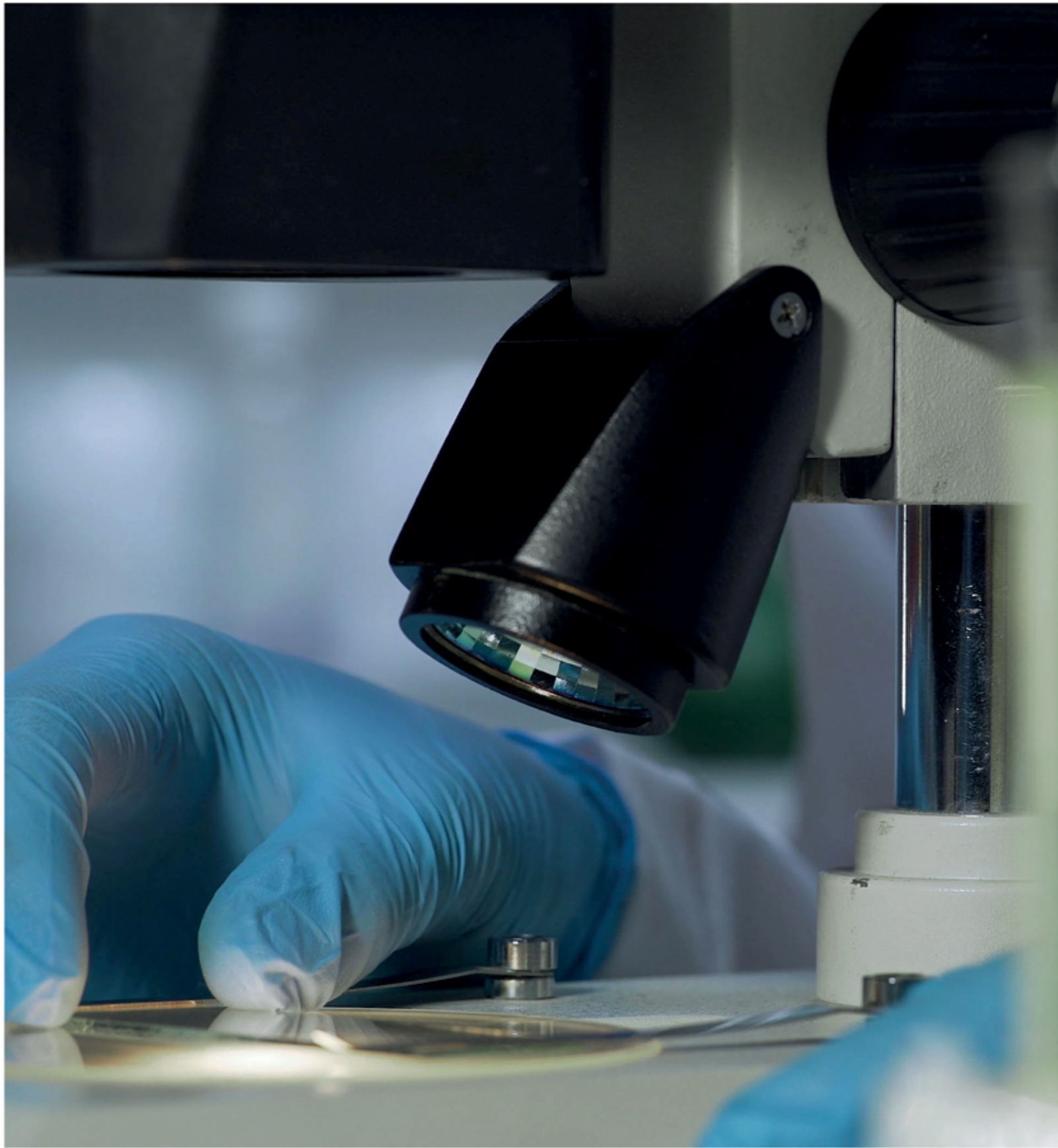
يمتلك خبرة كبيرة تزيد على ٢٥ عاماً في إعداد الاستراتيجيات وإدارة العمليات التشغيلية لشركات الصناعات الدوائية، جعلته أحد أبرز خبراء القطاع الدوائي في مصر.

قبل انضمامه لـ«راميدا»، شغل منصب مدير شركة «فايزر مصر»، كما شغل قبل ذلك منصب مدير شركة «شيرنج بلاو» في المملكة العربية السعودية.

حاصل على درجة البكالوريوس في الصيدلة من جامعة الإسكندرية ودرجة ماجستير إدارة الأعمال من الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري بالإسكندرية.

10%

حجم صادراتنا من قيمة مبيعات الشركة



"هدفنا الجودة"
من أجل صحة أفضل للجميع



Quality For All

بطاقة ضريبية رقم: ٠٩٦ - ٣٣٠ - ١٠٠



نُصدّر إلى 8 دول ونستهدف التوسُّع والوصول إلى 15 دولة خلال خطة متوسطة المدى

وماذا عن ٢٠٢٣ ومستهدفاتكم في مصر؟
نستهدف الوصول إلى المركز من ١٠ إلى ١٢ في ترتيب الشركات الأعلى مبيعاً من حيث عدد الوحدات خلال ٢٠٢٣؛ حيث نحتل المركز الـ١٥ حالياً.
وهل سيتم ضخ استثمارات جديدة في ٢٠٢٣؟
ليس لدينا رقم معين للاستثمار في ٢٠٢٣؛ لكننا منفتحون تجاه أي فرصة مناسبة؛ فوجودنا في البورصة - كما ذكرت سابقاً - يمنحنا ميزة كبيرة، خاصة فيما يتعلق بتوفير مستثمرين إذا احتجنا لسيولة لاستغلال أي فرصة استثمارية، ونحن منفتحون - كما ذكرت - على التوسُّع والاستثمار إذا أتت الفرصة، سواء من خلال الاستحواذ على مستحضرات أو حتى شركات أو فتح أسواق تصديرية جديدة.

وماذا عن موقف السيولة المالية لدى الشركة؟

وجودنا في سوق المال وثقة المستثمرين فينا يجعلاننا قادرين على توفير السيولة المطلوبة في أي وقت، من خلال المستثمرين في مختلف دول العالم، كما عزز من تصنيف الشركة ومقومات الثقة المطلوبة لتحقيق التفوق التنافسي دخول صندوق الاستثمار السعودي، ومن بعده بفترة قليلة جداً صندوق الاستثمار الكويتي للاستثمار في «راميدا»، وهما من بين أكبر ٥ صناديق استثمار في العالم، وهو ما يزيد من ثقة الجميع في الشركة ويجعلهم راغبين في الاستثمار معنا.

وما حصة الصندوقين في «راميدا»؟

الصندوقان يملكان نحو ٢٠٪ من أسهم الشركة المدرجة في البورصة؛ فهم منفتحون للاستثمار في قطاع الدواء في مصر، وتحديدًا بالشركات المدرجة في البورصة.

وكيف تقيم أداء سهم «راميدا» خلال ٢٠٢٢؟

الحمد لله أنهينا عام ٢٠٢٢ بصورة جيدة، كما أن تقرير «هيرمس» أكد أن «راميدا» هي الأفضل أداءً بين شركات قطاع الأدوية المدرجة في البورصة خلال العام الماضي، كما أن السعر العادل للسهم أعلى من السعر الحالي للسهم وفقاً لتقييم شركة «هيرمس»، وأرى أن سوق المال في مصر يتحسن بشكل كبير خلال الفترة الأخيرة، ومنتظر أن ينعكس ذلك على سعر السهم. **وهل انتهيت من شراء الأسهم الخريزة التي تم الإعلان عنها؟**

نحن نسير في عمليات شراء الـ ١٠٪ من إجمالي أسهم الشركة، ولم نتخذ قراراً حتى الآن كيف سيتم التعامل مع هذه الأسهم عقب إكمال عملية الاستحواذ، وبالطبع القرار لمجلس الإدارة والجمعية العمومية.

وهل تدرسون الاستحواذ على أدوية معينة خلال ٢٠٢٣؟

نسعى دائماً لتحقيق التكامل في أدوية الشركة، وهدفنا الأسمى توفير الدواء بسعر مناسب للمريض المصري، وكما ذكرت نحن منفتحون للاستحواذ، سواء على المستحضرات الدوائية أو المكملات الغذائية أو غيرها، شريطة توافر فرصة جيدة للاستثمار.

1750
عدد
العاملين بالشركة

وهل سيتم طرح أدوية جديدة في ٢٠٢٣؟

نحن نسير وفقاً لاستراتيجية الشركة، التي تستهدف طرح من ٨ إلى ١٠ مستحضرات جديدة سنوياً، وسوف يكون أغلبها لعلاج السكر، ورغم أن الربحية ضعيفة فإن لدينا هدفاً أسمى من الأرباح، وهو تقديم سعر مناسب لدعم المريض المصري، وخاصة الأمراض المزمنة.

وماذا عن أدوية «كورونا»؟

انخفض الطلب عليها بشكل كبير، رغم أن لدينا فرصة جيدة لتسويق «الفافيرافير»، خاصة أنه يعالج الأنفلونزا و«كورونا» في نفس الوقت، والأن نشهد موجة إصابة والبعث لا يستطيع التفريق بين الأنفلونزا و«كوفيد»، ونحن الوحيدون الذين تقدمنا بطلب لتخفيض سعره من ٨١٦ جنيه إلى ٣٢٠ جنيه، وهو دواء مناسب يحمي المريض من تفاقم الإصابة سواء ب«كوفيد» أو الأنفلونزا.

ما عدد العاملين في «راميدا»؟ وما خطتكم في هذا الشأن؟

في ظل كل هذه التحديات، لدينا ١٧٥٠ موظفاً في «راميدا»، ولا يمكن الاستغناء عن أي موظف؛ فهم رأس مالنا الحقيقي، ونتمنى دائماً زيادة عدد العاملين باعتبار أن توفير فرص عمل بمثابة هدف أسمى للشركة، كما نعمل على تطوير مهاراتهم من خلال «راميدا أكاديمي» للتدريب والتطوير، بجانب تدريب طلاب كليات الصيدلة بمختلف الجامعات.

وهل هناك خطة لتطوير مصانع الشركة؟

«راميدا» تمتلك ٢ مصانع في مصر تم إنشاؤها وفقاً لأعلى المعايير العالمية، بطاقات إنتاج تغطي احتياجاتنا، وكذلك نصنع للغير بشكل جيد، كما نسعى للحصول على الاعتماد الأوروبي، وخطوط الإنتاج ما زالت على كفاءة عالية جداً، ولا تحتاج لأي تمويل خلال تلك الفترة.

وماذا عن الدور المجتمعي للشركة أو «المسؤولية المجتمعية»؟

نهتم بشكل كبير بملف الحفاظ على البيئة، ووقفنا مع مؤسسة التمويل الدولية IFC على أن يكون المصنع متوافقاً مع متطلبات البيئة العالمية، كما أننا أنشأنا محطة تحلية مياه ومعالجة للمياه داخل المصنع، وافتتحتهما وزيرة البيئة مؤخراً، وأشادت بشكل كبير بمستوى المصنع وتطبيقه جميع المعايير البيئية، كما أننا ندعم كل الحملات الصحية والقوافل الطبية من خلال توفير الأدوية وغيرها.

صنعت شركة «باير» الألمانية قصة نجاح كبيرة في السوق المصرية منذ دخولها إليها محملة بخبراتها الطويلة في الأسواق الدولية وملاءتها المالية والتشغيلية، وبتوسيمها بشكل دائم بأنها كيان رئيس للإبداع والتطوير في مجال الصناعات الدوائية، ومركز للتقنيات الحديثة في موطنها الأم (ألمانيا)، إضافة إلى ثقة قياداتها المحلية والإقليمية الدائمة بالاقتصاد المصري في كل الظروف، وقدرته على النمو والتكيف مع المتغيرات العالمية، وذلك بدعم الدولة للكثير من الصناعات الوطنية، وعلى رأسها صناعة الدواء التي تُشكّل أحد أهم أعمدة الجمهورية الجديدة، وتوافر العديد من الفرص الاستثمارية والتصديرية.

مصر من أكبر الأسواق الفاعلة في حركة الاستثمار بالمنطقة وتتمتع بمقومات تشغيلية وبشرية قادرة على مواجهة الصدمات الخارجية

65

مليون يورو إجمالي مبيعات الشركة في مصر

الدكتور محمد جلال، نائب الرئيس والمدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط لصحة المستهلك لشركة «باير»، أحد أهم القيادات البارزة للشركة في المنطقة، أكد هذا التوجّه الإيجابي للشركة في السوق المصرية، في حوار خاص له «سوق الدواء»، موضحاً أن «باير» تُخطّط

لتفويض توسّعات جديدة في مصر، وتوطين العديد من مستحضراتها الرئيسية لتلبية احتياجات السوق المحلية والتصدير للدول المجاورة، في إطار دعم «باير» لاستراتيجية مصر ٢٠٣٠ لتحقيق التنمية المستدامة، واستهداف تصنيع ٨٠٪ من حجم مبيعاتها في مصر محلياً.

وأشار إلى أن سوق الدواء المصرية تتمتع بمقومات نمو قوية مع تحركات الدولة القوية في مجال توطين الصناعات الدوائية على مستوى إتاحة الفرص للقطاع الخاص، وتوفير مناخ استثماري وتشريعي مناسب لحركة الاستثمار في هذه الصناعة الحيوية، منوهاً في الوقت نفسه بضرورة التعامل مع التداخات العالمية الحالية وتأثيرها السلبي على مصر بالكثير من الأفكار غير التقليدية، ووضع استراتيجية جديدة للرف التسيير ومرونته مع حركة سعر الصرف ومستويات التضخم.

في البداية.. ما تقييمك لأداء السوق المصرية في ظل ما يتعرّض له العالم من أزمات اقتصادية أثرت بشكل مباشر على كل القطاعات الرئيسية، ومنها صناعة الدواء؟

يجب التأكيد على أن السوق المصرية واعدة جداً على المستويات كافة، رغم التحديات العالمية الحالية وتأثيرها على المؤشرات الاقتصادية للدولة ومقوماتها للنمو، لاعتبارات كثيرة تتعلق بأن مصر تُعدّ من أكبر الأسواق الفاعلة في حركة الاستثمار بالمنطقة، ومركزاً رئيساً للعديد من العلامات التجارية القوية في العديد من الصناعات الحيوية، كما تمتلك مصر مُعدّلات نمو عالية نتيجة التعداد السكاني الكبير الذي يميّز بتنوّع فئاته العمرية والاستهلاكية، ويعد هذا العنصر أحد أهم العناصر الحيوية في معادلة الاستثمار وتحقيق الجدوى الاقتصادية المناسبة.

كما أن ما شهدته السوق المصرية خلال الفترة الأخيرة من مرونة في سعر صرف الجنيه أمام الدولار يجعلها أكثر جذباً للاستثمار بشكل عام، وكذلك تتمتع بسياسات نقدية ومالية قادرة على توفير التحوّط اللازم للاقتصاد ضد الصدمات الخارجية، وهو ما سيدفع الشركات خلال الفترة المقبلة للاستفادة من هذا التوجه

الدكتور

محمد جلال

يملك خبرة كبيرة في قطاع الدواء تمتد لأكثر من ٢٦ عاماً، عمل خلالها في العديد من الشركات العالمية، أبرزها: إيلي ليلي، وفايزر، ثم باير.

انتقل عام ٢٠٠٣ إلى شركة باير؛ ليتولى بعدها العديد من المناصب القيادية في منطقة الخليج العربي ومنطقة الشرق الأوسط.

حصل على بكالوريوس الصيدلة من جامعة القاهرة عام ١٩٩٦.



د. محمد جلال نائب الرئيس

والمدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط لصحة المستهلك:

مصر هي المنطقة المركزية التي تُحدّد اتجاهات «باير» بالشرق الأوسط ونستهدف ضخ 240 مليون جنيه وطرح 5 منتجات جديدة خلال ثلاث سنوات

BAYER

ندعم توطين صناعة الدواء فى مصر لتمتعها بفرص نمو مرتفعة ونستهدف إنتاج 80% من مبيعاتنا محلياً

صناعة الدواء تحتاج إلى آليات أكثر وضوحاً ومرونة فى ملف التسعير لتحقيق التوازن المطلوب مع سعر الصرف ومستويات التضخم



ويزداد حجم مبيعاتها لا بد أن تتواجد فى هذه الدول ذات معدلات النمو المرتفعة، كما أن مصر هى البوابة لأفريقيا و الشرق الأوسط وننظر إليها وفقاً لذلك.

وزيادة عدد السكان فى مصر ميزة كبيرة لسوق الدواء، التى تختلف عن باقى القطاعات الاقتصادية؛ فنحن نبحث عن الأسواق ذات الكثافة السكانية المرتفعة، كما أن الشركات لديها خطط طويلة الأجل، وهو ما يتماشى بشكل كبير مع طبيعة السوق المصرية على المستويات كافة.

وماذا عن ملف توطين صناعة الدواء فى مصر؟

تعمل شركة «باير» على توفير الدواء الآمن والفعال للمواطن المصرى باعتبارها الرسالة الأسمى للشركة فى مصر والعالم، كما نحرص على دعم توطين صناعة الدواء فى مصر، ونستهدف تصنيع من ٧٥ إلى ٨٠% من حجم مبيعاتنا فى مصر محلياً؛ لتحقيق هدفنا الأساسى وهو توفير احتياجات السوق المحلية من الأدوية الآمنة والفعالة، وتوفير العملة الصعبة عن طريق تقليل الإستيراد وفتح أسواق مجاورة لتصدير المنتج المصنوع داخل مصر.

وبالفعل سوف نبدأ تصنيع الأسبرين فى مصر لأول مرة فى الشرق الأوسط وإفريقيا بداية عام ٢٠٢٤، وتم اختيار الأسبرين باعتباره من أكثر الأدوية مبيعاً من حيث عدد الوحدات؛ حيث يصل حجم مبيعاتنا فى مصر من الأسبرين لأكثر من ٣٠٠ مليون قرص سنوياً تمثل ٥٠% من احتياجات السوق، كما أن لدينا خطط لتصدير الأسبرين من مصر بعد توفير احتياجات السوق المحلية.

كما نستهدف تصنيع العديد من منتجاتنا فى مصر، وخاصة المستحضرات الجلدية ذات الطبيعة الطبية، التى تمثل جزءاً كبيراً من مبيعاتنا، ونستهدف تصنيعها فى مصر مع بداية ٢٠٢٥ و نبعها بتصنيع منتجات المسجلة كغذاء و الفيتامينات.

ومصر تعدُّ النقطة المركزية التى تحدد اتجاهات الشركة فى الشرق الأوسط، ولا أستبعد إنشاء مصنع فى مصر مستقبلاً، لكن عالمياً أصبح التصنيع مكلفاً ومرهقاً، ومن ثمَّ تتجه شركات

وكيف تنقلون هذه النظرة الإيجابية للسوق إلى الشركة الأم؟

ننقل الفرص المتاحة بمنتهى الشفافية فى مصر والشرق الأوسط للشركة الأم، ودائماً ما نؤكد أهمية السوق ومعدلات النمو المتوقعة؛ فنحن نرى أن السوق المصرية، وكذلك أسواق أمريكا اللاتينية و الأسواق الناشئة بها فرص كبيرة للنمو، والشركات التى تريد أن تتوسَّع

5

مليارات يورو رصدتها المجموعة الأم للبحث والتطوير

600

موظف بالشرق الأوسط يمثلون الاستثمار الحقيقى للشركة بالمنطقة

خلال تقديم إسهامات قيِّمة فى تحقيق أهداف التنمية المستدامة لرؤية مصر ٢٠٣٠.

البحث والتطوير أحد أهم الركائز فى صناعة الدواء فى العالم.. كيف تتعامل «باير» مع هذا الملف المهم؟

كما ذكرت فالباحث والتطوير هما الركيزة الأساسية التى تركز عليها صناعة الأدوية فى العالم، و«باير» ترصد أكثر من ٥ مليارات يورو، لعمليات البحث والتطوير فى الأدوية والزراعة أيضاً و هذا يمثل أكثر من ١٢% من حجم مبيعات الشركة السنوية، و هى من أكبر الشركات فى العالم إنفاقاً على الأبحاث و التطوير.

وكم عدد العاملين فى «باير الشرق الأوسط ومصر»؟

لدينا ٦٠٠ موظف فى «باير» بالشرق الأوسط، هم استثمارنا الحقيقى ورأسماننا الأعلى؛ لذا نعمل دائماً على تطويرهم وتدريبهم لرفع كفاءتهم، كما نسعى دائماً لتصدير الكوادر والكفاءات لـ«باير» فى دول العالم، وهى من أنجح التجارب التى تدعونا للفخر عندما نرى بعض قيادات الشركة فى مختلف دول العالم تم ترقيتهم من الشرق الأوسط.

وكيف تنظر «باير» لملف المسؤولية المجتمعية؟

نحن فى «باير» نؤمن بأن أهم مسئولياتنا الرئيسية هى التخفيف على المرضى، وجزء كبير منها يكون من خلال حملات التوعية لتخفيف العبء على الحكومات، من خلال تحوُّل المريض لشخص منتج، كما نسعى دائماً لدعم ذلك، وعندنا خبرات واسعة فى دول العالم للوصول للتنمية المستدامة، و«باير» العالمية لديها مبادرة بعنوان «١٠٠ مليون يورو لـ ١٠٠ مليون مواطن»، وقريباً سوف يتم الإعلان عن مبادرة للتوعية بأمراض القلب فى مصر بإجمالى استثمار أكثر من ٥٠ مليون جنيه.

الأدوية العالمية إلى البحث والابتكار والتسويق، وتُفضَّل التصنيع لدى الغير؛ حتى لا تزيد الأعباء على كاهل الشركات.

وكم تمثل مصر بالنسبة لـ«باير» فى الشرق الأوسط؟

مصر تمثل ٥٠% من حجم وحدات سوق الدواء فى الشرق الأوسط، ونعمل وفقاً لاستراتيجية مُحدَّدة على توفير احتياجاتها بالتعاون مع هيئتي الدواء المصرية والشراء الموحد ووزارة الصحة.

وما حجم مبيعات الشركة فى مصر خلال عام ٢٠٢٢ ومستهدفاتكم البيعية فى الشرق الأوسط؟

حققتنا مبيعات بقيمة ٢٥ مليون يورو من أدوية صحة المستهلك فى مصر، وإجمالى البيع قد يصل لنحو ٦٥ مليون يورو بعد الكشف عن الأرقام الرسمية، بما يجعلنا فى المركز الثالث بين قائمة الشركات الأكثر مبيعاً فى مصر فى أدوية صحة المستهلك، فى حين نحتل المركز الثانى فى الشرق الأوسط، وهو ما يوضِّح وجود منافسة كبيرة فى هذا المجال فى مصر، ونحن فخورون بذلك، ونستهدف الوصول بمبيعات أدويتنا بقطاع صحة المستهلك فى الشرق الأوسط إلى ٢٠٠ مليون دولار خلال عام ٢٠٢٣.

وما خطتكم الاستثمارية خلال الفترة المقبلة فى السوق المصرية؟

كما ذكرت مصر هى المركز الرئيسى لكل أسواق الشرق الأوسط، والسوق تمتلك فرص نمو واعدة للغاية، ونحن بدورنا نستهدف ضخ ٢٤٠ مليون جنيه استثمارات جديدة لطرح ٥ منتجات جديدة فى السوق المحلية خلال ثلاث سنوات، إضافة إلى المنتجات المُصنَّعة محلياً فى الوقت الحالى، بجانب تصنيع الأسبرين محلياً كما ذكرت، وكذلك مستحضر «فلارينيز» لحساسية الأنف ومنع الرشح، وهو من أكثر المنتجات مبيعاً فى الشرق الأوسط، وسيتم تصنيعه فى مصر على نهاية عام ٢٠٢٣.

والأسبرين والكلارينيز يمثلان من ٢٥ إلى ٣٠% من حجم مبيعاتنا فى الشرق الأوسط من حيث عدد الوحدات، ولذلك تم اتخاذ القرار بتصنيعهما فى مصر باعتبارهما الأكثر مبيعاً، وذلك ضمن استراتيجية الشركة الهادفة لدعم خطة الإصلاح الاقتصادى للحكومة المصرية، من

نستهدف تصنيع الأسبرين فى مصر لأول مرة فى الشرق الأوسط العام المقبل والمستحضرات الطبية الجلدية بحلول عام 2025



نتبنى استراتيجية متكاملة عبر التنوع في محافظتنا الدوائية وزيادة التصدير للتحوط من مخاطر الأزمة العالمية.. و1.6 مليار مبيعات مستهدفة في 2023



ادوية
Adwia

سوق الدواء المصرية
إحدى أكبر الأسواق في
المنطقة بحجم استهلاك 8
مليارات دولار سنوياً

تستهدف شركة «أدوية» للصناعات الدوائية التنوع في محافظتها الدوائية وسياساتها الاستثمارية خلال العام المقبل للتحوط ضد المخاطر المحتملة الناتجة عن الاضطرابات التي تسببت فيها الأزمة العالمية الحالية، وذلك عبر طرح مزيد من الأصناف الدوائية وإضافة خطوط إنتاج جديدة من خلال الاعتماد على التكنولوجيا المتطورة، واختراق قطاعات جديدة، وزيادة حجم الصادرات بما يمكنها من سد الفجوة للمنتج المستورد وتوفيره محلياً، خاصة فيما يتعلق بالأمراض الحرجة، إضافة إلى تبني سياسات متكاملة تحد من التكاليف وترفع من قيمة المبيعات. الدكتور محمد خطاب، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «أدوية» للصناعات الدوائية، قال إن «أدوية» ضخت استثمارات بأكثر من ٢٠٠ مليون جنيه؛ إذ أجرت عمليات تطوير شاملة للبنية التحتية، إلى جانب تطوير خطوط الإنتاج، مشيراً إلى أن الشركة حققت مبيعات بقيمة تصل إلى ١,٢ مليار جنيه بنهاية ٢٠٢٢، ومن المستهدف زيادة المبيعات لتصل إلى ١,٦ مليار جنيه بنسبة نمو تقدر بـ ٤٥٪ خلال ٢٠٢٣؛ حيث إن الشركة تستهدف طرح ١٥ منتجاً جديداً متنوعاً ما بين البشري والبيطري من بين ١٠٠ منتج تحت التسجيل.

نحن ضمن أكبر 3 كيانات للأدوية البيطرية في مصر.. ونستهدف 150 مليون جنيه مبيعات العام الجاري وطرح 15 منتجاً جديداً

الصادرات خلال السنوات المقبلة والوصول بها إلى أرقام جيدة؟

صادرات شركة «أدوية» تمثل ١٠٪ من حجم إنتاج الشركة الإجمالي، وتتم من خلال وكلاء في بعض دول الشرق الأوسط والقارة الإفريقية وكازاخستان وأذربيجان وأوزبكستان والخليج، ومن المرجح أن تسجل صادراتنا حوالي ٥,٥ مليون دولار في نهاية ٢٠٢٢ مع رصد نتائجنا المالية

ولدى «أدوية» مخطط لزيادة حجم صادراتها في العام الجاري، خاصة مع زيادة الدولار الحالية؛ من خلال فتح أسواق جديدة، وأيضاً زيادة عدد الوكلاء والأدوية الجديدة في الأسواق الحالية، وهو ما يساعدنا في النهاية على توفير جزء من السيولة اللازمة لاستيراد مستلزمات الإنتاج من الأسواق الخارجية؛ حيث من المتوقع أن تغطي جزءاً كبيراً من احتياج الشركة الدولارى اللازم للوفاء بعمليات استيراد مستلزمات الإنتاج.

ما حجم استثمارات الشركة في عام ٢٠٢٢؟ وما المستهدف لها خلال العام الجاري؟

الشركة ضخت استثمارات بأكثر من ٢٠٠ مليون جنيه؛ حيث أجرت عمليات تطوير شاملة للبنية التحتية إلى جانب تطوير خطوط الإنتاج، أما الهدف الأكبر للشركة خلال العام الجاري فهو التوجه لتصنيع وإنتاج المنتجات الدوائية من خلال التكنولوجيا المتطورة واختراق قطاعات جديدة بما يمكنها من سد الفجوة للمنتج المستورد وتوفيره محلياً، خاصة فيما يتعلق بالأمراض الحرجة.

ما حجم مبيعات «أدوية» بنهاية ٢٠٢٢ وما المتوقع لها بنهاية العام الجاري؟

حققت الشركة مبيعات بقيمة ١,٢ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠٢٢؛ حيث إن «أدوية» تمتلك حصة سوقية بمقدار ١,٢٪ من سوق الدواء البشرية، وهي نسبة جيدة في ظل شدة المنافسة وتعدد الكيانات العاملة في المجال، كما تعدّ «أدوية» أحد أكبر ٢ كيانات عاملة في المجال البيطري في السوق المصرية. أما عن المتوقع لعام ٢٠٢٣

كيف تُقيّم سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية في ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية عالمياً، وانعكاس ذلك عليها، إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه؟

تعدّ سوق الدواء المصرية إحدى كبريات الأسواق في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؛ حيث يصل حجمها إلى ٨ مليارات دولار، وذلك بدعم من تسارع وتيرة معدلات النمو السكاني بشكل سنوي، وأرجح أن تستمر معدلات نمو سوق الدواء في مصر خلال الفترة القادمة رغم الاضطرابات العالمية الحالية التي تؤثر على الاقتصاد المصري؛ حيث إن صناعة الدواء مرّت بعدة أزمات، ولكن تم تجاوزها؛ لقوة القطاع وتنوعه وخبراته الطويلة المتراكمة التي عززت من توطيد صناعة الدواء خلال السنوات الماضية.

ما الإجراءات التي يجب اتخاذها للحد من الانعكاسات السلبية لتحرير سعر الصرف على سوق الدواء المصري، خاصة أن سعر الدواء «جبري»؟

لا شك أن تحرير سعر الصرف الأخير أسهم في ارتفاع التكلفة على الشركة بنسبة تتراوح من ٥٠-٦٠٪، ونحن نتبنى مجموعة من العوامل للتحوط ضد زيادة التكاليف واتباع سياسات مرنة للحفاظ على معدلات الربحية بشكل سنوي، لكننا نحتاج لتدخل هيئة الدواء المصرية بإقرارها بعض الزيادات السعرية الجديدة لبعض الأصناف الدوائية التي تنتجها الشركة، وقد أقرت بالفعل بعض الزيادات، ولكن رغم هذا التحرك الإيجابي فإن الزيادة المقررة على نوعيات الأدوية لم تغطّ زيادة التكاليف، ولكن أسهمت إلى حد ما في تخفيف الضغط.

أما العامل الثاني من التحوط فهو عمل الشركة على تحجيم التكاليف الخاصة بها مع الحفاظ على الجودة، وثالثاً العمل على زيادة الجهود لدعم صادرات الشركة للخارج وزيادة حجمها بغرض توفير سيولة دولارية بمعدل أكبر لتغطية متطلبات استيراد المواد الخام. في نقاط مختصرة.. ما وضع الصادرات الحالية للشركة؟ وكيف يمكن زيادة فرص

الدكتور

محمد خطاب

يمتلك خبرة كبيرة تمتد لأكثر من ثلاثين عاماً. عمل خلالها في العديد من شركات الأدوية المحلية والإقليمية والعالمية.

بدأ عمله في شركة ساندوز مصر عام ١٩٨٩، قبل أن ينتقل إلى شركة فايزر في ١٩٩١.

تولّى منصب مدير عام شركة فايزر للتغذية لصناعات الشرق الأوسط، كما تولّى منصب الرئيس التنفيذي لشركتي الدلتا والفرعونية.

عين رئيساً لمجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة سيديكو للأدوية قبل أن ينتقل إلى شركة أدوية.

200

مليون جنيه حجم
استثمارات الشركة

We are **leading the transfer** of the global know how to overcome the technology barriers in the **healthcare sector** in Egypt through 3 Pillars:

- Patient Centricity
- Quality
- Research & Development

We are working on developing and commercializing **affordable specialty products** to cover the unmet need in the **Egyptian Pharmaceutical market.**



هذه التحديات العمل على مضاعفة مبيعات الشركة خلال الأعوام المقبلة، وضرورة تخفيض التكاليف مع الحفاظ على الجودة وتوفير السيولة الدولارية لسد احتياجات الاستيراد من مستلزمات الإنتاج.

ما أبرز برامج الدعم المقدمة للعاملين في شركة «أدوية»؟

العاملون بشركة «أدوية» هم العمود الفقري لبناء الشركة وازدهارها؛ حيث إن الشركة تسعى دائماً لتغطية متطلبات العاملين بها، سواء بزيادة المرتبات لمواجهة غلاء المعيشة الناتج من الزيادة السعرية للسلع والمنتجات الناتجة من زيادة الدولار، أيضاً من توفير البرامج التدريبية المحترفة لكل التخصصات التي ترقى بمهاراتهم العملية والشخصية، إضافة إلى بعض البرامج الترفيهية والمجتمعية التي تنمى داخل العاملين روح المساهمة المجتمعية والعملية داخل الشركة.

ونحن دائماً على يقين بأن توفير الدعم للعاملين سينعكس إيجابياً على إنتاجيتهم، ومن ثم تقدم المنظومة وتطورها وزيادة ربحيتها.

المسؤولية تجاه المجتمع والعاملين بالمؤسسات باتت أحد أهم الملفات الرئيسية.. ما أبرز البرامج التي أطلقتها الشركة في هذا الصدد؟ وهل تخططون لمزيد من البرامج بالتعاون مع المؤسسات الصحية؟

المسؤولية المجتمعية أحد أهم الاهتمامات التي تركز عليها الشركة حتى يتسنى لنا المشاركة في تطوير المجتمع، خاصة فيما يتعلق بالقطاع الصحي والتعليم الطبي المستمر، من خلال التعاون مع المؤسسات الصحية ومؤسسات المجتمع المدني؛ للمساهمة في تقديم خدمات صحية أفضل، ولدينا خطة لتوسيع نشاطنا في هذا الاتجاه.

نتج 145 مستحضراً دوائياً حالياً ونخطط لزيادة عدد المستحضرات إلى 170 خلال العام الجارى

فشركة «أدوية» تخطط لزيادة مبيعاتها لتصل إلى ١,٦ مليار جنيه بنسبة نمو تقدر بـ٤٥% عن العام الماضى؛ حيث إن الشركة تستهدف طرح ١٥ منتجاً جديداً خلال العام الجارى متنوعة ما بين البشرى والبيطرى من بين ١٠٠ منتج تحت التسجيل.

وأيضاً من ضمن مخططات الشركة خلال الأعوام الخمسة القادمة مضاعفة مبيعاتها عن الأرقام الراهنة عن طريق طرح المزيد من المنتجات الجديدة، وزيادة الكميات ورفع معدلات الصادرات.

ما عدد مستحضرات الشركة خلال الفترة الحالية وكذلك المستهدف طرحها فى ٢٠٢٣؟

تعد زيادة مستحضرات الشركة عاملاً أساسياً فى نمو مبيعات الشركة، ومن ثم أرباحها؛ لذلك تعمل الشركة بجهد على طرح منتجات جديدة كل عام من أجل إنعاش السوق المصرية وتغطية متطلبات المستهلك فى كل القطاعات، وخصوصاً الأمراض الحرجة، حيث وصل عدد المستحضرات الحالية لشركة «أدوية» ١٤٥ مستحضرًا لعام ٢٠٢٢ داخل السوق المصرية، ونسعى إلى زيادة عدد المستحضرات إلى ١٧٠ مستحضرًا خلال ٢٠٢٣.

هل ستعمل شركة «أدوية» خلال الفترة المقبلة على التركيز على تكنولوجيا صناعة أدوية الأورام؟

تسعى الشركة دائماً إلى التركيز على تصنيع وإنتاج المنتجات الدوائية من خلال التكنولوجيا المتطورة واختراق قطاعات جديدة بما يكتفها من سد الفجوة للمنتج المستورد وتوفيره محلياً، ومنها صناعة أدوية الأورام؛ حيث من المتوقع طرح بعض المنتجات الخاصة بها خلال الربع الأخير من عام ٢٠٢٣ من خلال التعامل مع أحد المصانع التابعة للمجموعة.

تمتلكون واحدة من أهم محافظ مستحضرات الأدوية البيطرية فى السوق المصرية.. ما حجم مبيعات الأدوية البيطرية فى الشركة بنهاية ٢٠٢٢ والمتوقع لها العام الجارى؟

«أدوية» من أكبر ٢ كيانات تمتلك الأدوية البيطرية داخل السوق المصرية؛ حيث إنه من المتوقع تحقيق مبيعات تصل إلى ١٢٥ مليون جنيه من خلال ٩٠ منتجاً للأدوية البيطرية، ولكن الشركة تسعى إلى زيادة مبيعات العام الجارى ٢٠٢٣ لتصل إلى ١٥٠ مليون جنيه، أى بنسبة نمو تقدر بـ٢٠% من عام ٢٠٢٢، وذلك من خلال طرح منتجات جديدة بالسوق المصرية تصل إلى ١٥ منتجاً جديداً.

هل تدرسون فصل نشاط الأدوية البيطرية عن الشركة المقبلة عن طريق تأسيس كيان جديد أو ربما التخرج من هذا النشاط وطرحه للبيع؟

فى الوقت الراهن أعتقد أنه من الصعب التفكير فى فصل نشاط الأدوية البيطرية بكيان منفصل؛ حيث إن قطاع الأدوية البيطرية بالشركة يعمل بشكل جيد، ويضع الشركة ضمن أفضل ٢ كيانات داخل السوق البيطرية المصرية، كما يُعزّز القطاع من إيرادات الشركة، وهو ما يدعمها فى مواجهة بعض تحديات السوق الناتجة عن الاضطرابات السياسية والاقتصادية العالمية، ومن



الدكتور هشام وصفى العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة «ماكرو جروب» للمستحضرات الطبية:

«ماكرو» تتبنى استراتيجية تركز على الابتكار والتطوير.. وحصتنا السوقية تجاوزت 24% من سوق مستحضرات التجميل

MACRO
PHARMACEUTICALS

الدكتور

هشام وصفى

يمتلك خبرة كبيرة في القطاع الدوائي تمتد لأكثر من ٣٥ عاماً عمل خلالها في العديد من الشركات المحلية والإقليمية والعالمية. تتمثل أبرز الشركات التي تولى مناصب قيادية بها هي: جونسون أند جونسون، وجلاكسو سميثكلين، وسانوفى، وفاركو، وإنتراشيونال.

تتمثل الخبرات والمهارات التي يمتلكها في مجالات تطوير المستحضرات الطبية والتسويق والمبيعات والإدارة المالية والتخطيط الاستراتيجي لأنشطة الأعمال.

تتبنى شركة «ماكرو جروب» للمستحضرات الطبية استراتيجية طامحة تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية، وتحقيق معدلات نمو سنوية في مبيعاتها بين 25 و30%، مرتكزة على ابتكار وتطوير مستحضرات جديدة تنافس المنتج الأجنبي، وتلبي احتياجات المستهلك المصري؛ حيث تستحوذ الشركة على 24% من مبيعات سوق مستحضرات التجميل في مصر. وقال الدكتور هشام وصفى، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة «ماكرو جروب» للمستحضرات الطبية، إن «ماكرو» تخطط لشراء حصة إنتاج جديدين في 2023 لاستيعاب الخطة الإنتاجية للشركة والطلب المتزايد على مستحضراتها محلياً وخارجياً، مشيراً إلى الاهتمام الكبير بملف التصدير خلال السنوات المقبلة، الذي أسهم في زيادة نسبة صادرات الشركة من مبيعاتها إلى 5% بنهاية 2022 مقارنة بنحو 3% في 2021.



85

ألف عبوة الطاقة الإنتاجية اليومية لمصنعنا

ما أبرز ملامح استراتيجية «ماكرو جروب» خلال الفترة المقبلة؟

نُحطِّطُ دوماً لابتكار مستحضرات جديدة متميزة تلبي احتياجات المستهلك

المصري وتطلعاته وذلك بالإضافة إلى العمل الدائم والمستمر لتطوير ما لدينا من مستحضرات؛ حيث تمتلك مستحضراتنا المبتكرة خصائص لا تتوافر في المنتجات المحلية المنافسة، بل على العكس هي تنافس المنتج الأجنبي المستورد من حيث الجودة، ولكن بأسعار تتوافق مع شرائح الدخل للمستهلك المصري، كما نسعى من خلال الفرص السوقية المتاحة للاستحواذ على شركات منافسة أو ناشئة لاستكمال وتغطية المحفظة الدوائية الخاصة بالشركة.

وهل سيشهد عام ٢٠٢٣ التوسع نحو ضخ استثمارات جديدة في السوق؟

نسعى لشراء حصة إنتاج جديدين للمصنع خلال العام الجاري ٢٠٢٣؛ من أجل استيعاب الخطة الإنتاجية الجديدة والطلب المتزايد على المستحضرات.

ما الآليات التي ستعتمدون عليها في تمويل خططكم التوسعية خلال السنوات المقبلة؟

نتبنى نموذج تقليل الأصول قدر المستطاع؛ إذ تبقى نفقات رأس المال دوماً بما لا يتجاوز ١% كنسبة من المبيعات، ونعتمد دائماً في التمويل والإنفاق على مصادر دخل الشركة فقط دون تمويل خارجي أو تحمّل أعباء نفقات ديون الاقتراض.

زيادة حجم صادرات «ماكرو» إلى 5% من إجمالي البيع في 2022 مقارنة بـ3% خلال 2021

ما حجم مبيعات «ماكرو جروب» بنهاية ٢٠٢٢ والمتوقع لها بنهاية ٢٠٢٣؟

تسعى شركة «ماكرو جروب» دوماً للحفاظ على معدلات النمو في المبيعات سنوياً بما يتوافق مع تاريخنا البيعى، الذى نحافظ فيه على معدلات نمو سنوية ما بين ٢٥ - ٣٠%، مما ترتب عليه الوصول إلى حجم مبيعات يتجاوز ٧٠٠ مليون جنيه بنهاية العام الماضى ٢٠٢٢.

ما الحصة السوقية للشركة من سوق مستحضرات التجميل والمستهدف ٢٠٢٣؟

بحسب شركة «أيكوفيا»، وهى المرجع الوحيد والمعتمد لقياسات أداء أسواق الدواء فى العالم، فإن الحصة السوقية لشركة «ماكرو جروب» بلغت فى نهاية عام ٢٠٢١ حوالى ٢٤% من سوق المستحضرات التجميلية الطبية فى السوق المصرية، ولكن تبقى دائماً بيانات هذه الشركة غير شاملة؛ من حيث مصدر قياس البيع؛ حيث لا تشمل على بيع قطاع المخازن المباشر لمعظم الشركات العاملة، وعليه فإننا نؤمن بأن هناك جزءاً غير يسير من السوق الدوائية لم يتم إحصاؤه بعد، وهو ما يعنى أن لشركة «ماكرو» إمكانية الاستحواذ على جزء أكبر من الحصة السوقية المعلنة.

978

عدد العاملين
بالشركة

الاستحواذات الأخيرة، وتستخدم «ماكرو جروب» نظام «التوول» فقط لإنتاج مستحضرات المكملات الغذائية، وقد تم تسويق مستحضر واحد حتى الآن، ونحن في مرحلة التفاوض الأخيرة من أجل إنتاج «التوول» لبقية المكملات الغذائية في المستقبل.

كم عدد العاملين في الشركة؟ وما أبرز برامج الدعم التي تقدمها «ماكرو» للعاملين؟
العاملون في شركة «ماكرو جروب» يُمثلون رأس المال الحقيقي القادر على تحقيق الربحية والنمو؛ لذا نَقدم لهم جميع أوجه الدعم؛ حيث بلغ عدد العاملين بالشركة بنهاية شهر سبتمبر عام ٢٠٢٢ نحو ٩٧٨ موظفاً، من بينهم ٦٦ عاملاً مؤقتاً، وكذلك ٥١٧ مندوب دعاية طبية.

تملكون أهم مصنع لمستحضرات التجميل في السوق المصرية.. ما حجم استثمارات هذا المصنع؟ وهل تدرسون إضافة خطوط إنتاج له الفترة الحالية؟

نُخطط لإضافة خطّ إنتاج جديدين لزيادة الطاقة الإنتاجية للمصنع في سنة ٢٠٢٣، وجدير بالذكر أن الطاقة الإنتاجية الحالية للمصنع تعتمد على ١٠ خطوط إنتاج تعمل على مساحة تشغيل تبلغ ٣٥٤٠ متراً مربعاً في مدينة بدر الصناعية. **أعلنتم مؤخراً عن التوسع في المكملات الغذائية.. ما أبرز خطوات هذا التوسع؟**

قَدّمت «ماكرو جروب» أول مستحضر لها في مجال المكملات الغذائية في ديسمبر من عام ٢٠٢٠، ولدينا خطة طويلة الأجل لتقديم ١٥ مُكَملاً غذائياً آخر من خلال الاستحواذ الذي تم على شركتي «جينوفيا» سنة ٢٠٢١ و«زيمر» ٢٠٢٢، وكل المكملات الغذائية مسجلة وجاهزة للتسويق.

في حال تطبيق قرار هيئة الدواء المصرية الخاص بنقل تبعية ملف الأدوية الطبية التكميلية إليها.. هل سيؤثر ذلك على خططكم الخاصة بملف المكملات الغذائية الفترة المقبلة؟

«ماكرو» مستعدة للامتثال والتوافق مع أي تغيّر يطرأ على نظام تسجيل المستحضرات الطبية في حال وصول هيئتي الدواء وسلامة الغذاء لرؤية توافقية مشتركة، وهذا لن يُمثل أي تعطيل في خطة تسويق المكملات الغذائية؛ حيث اتخذت إدارة الشركة قراراً بالبدء في تسويق المنتجات في الربع الأول من سنة ٢٠٢٣، والبدء بمستحضر Frost Act.

ما حجم مستحضرات المكملات الغذائية التي تمتلكها الشركة؟ وما المتوقع لها العام المقبل؟
في الوقت الحالي تمتلك شركة «ماكرو» ٢٥ مستحضرًا من المكملات الغذائية من خلال

نستهدف نمواً سنوياً في حجم مبيعاتنا بين 25 و30%.. وحققنا في 2022 مبيعات تجاوزت 700 مليون جنيه

نخطط لشراء خطّ

إنتاج جديدين في 2023 لاستيعاب الخطة الإنتاجية للشركة والطلب المتزايد على المستحضرات

ما حجم صادرات الشركة بنهاية العام الجاري والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

بحسب بيانات مبيعات شهر سبتمبر لسنة ٢٠٢٢ فإن حصة مبيعات التصدير بلغت نسبة ٣٪ من إجمالي مبيعات الشركة، ومن المتوقع زيادة هذه النسبة إلى ٥٪ بنهاية ٢٠٢٢، ونُمَوهاً تدريجياً مع الوقت؛ حيث يمثل التصدير أحد الأعمدة الرئيسية التي تعتمد عليها الشركة لتحقيق النمو في السنوات المقبلة، وانتهاجاً لهذه السياسة فإن التصدير سوف يُعطى كل الاحتياجات الدولارية للشركة خلال السنوات المقبلة دون الحاجة للاعتماد على مصادر تمويل خارجية ودون الحاجة لدفع تكاليف ديون.

ما عدد البلدان التي تُصدّر لها شركة «ماكرو جروب» والمستهدف لها خلال ٢٠٢٣؟

نقوم بالتصدير لعدد من الدول الإفريقية ودول الخليج ونأمل زيادة حصة التصدير من خلال التوسع في دول آسيا وشمال إفريقيا الشرق الأوسط، وكذا عدة دول إفريقية أخرى.

ما أبرز البلدان التي تعمل «ماكرو جروب» على التوسع فيها الفترة المقبلة؟

الجزء الأكبر من حصة التصدير خلال بيانات البيع لشهر سبتمبر لسنة ٢٠٢٢ كان لدولتي الأردن والسودان. ولمواجهة التحديات الحالية، واستغلالاً للفرص المتاحة، تسعى «ماكرو» لزيادة حصة التصدير من خلال دخول السوق الدوائية للمملكة العربية السعودية والعديد من الأسواق الإفريقية الناشئة، لذا عيّنا مديراً متخصصاً للتصدير، يقود فريقاً متخصصاً للقيام بالمهمة، خاصة أن أسعار مستحضرات شركة «ماكرو» أصبحت أكثر تنافسية بعد تحرير سعر الصرف.



25%

صافي النمو المستهدف
في الأرباح

ما حجم الأرباح المستهدفة

للشركة ونسب النمو العام الجاري والمستهدف ٢٠٢٣؟

بحسب بيانات البيع لشهر سبتمبر لسنة ٢٠٢٢ فإن محصلة صافي الدخل للشركة بلغت ١٢٩ مليون جنيه، وعليه فإننا نتوقع الإبقاء على هامش صافي الربح بنسبة ٢٥٪ بحسب بيانات الشهور التسعة الأولى من العام الماضي ٢٠٢٢.

أعلنتم عن دراسة شراء خط إنتاج جديد خلال العام المقبل.. ماذا تم في هذا الأمر؟

نحن في مراحل التفاوض الأخيرة من أجل إنشاء خط تعبئة الكريمات الجديد، الذي من المتوقع أن يبدأ تشغيله مع بداية العام الجديد.

الدكتور أيمن حسن رئيس مجلس إدارة شركة «نوفو نورديسك - مصر»:

نتبنى استراتيجية لدعم قطاع الرعاية الصحية في مصر.. وضمان توافر الأدوية للمرضى «أولوية»

تتبنى شركة «نوفو نورديسك - مصر» استراتيجية تستهدف من خلالها دعم قطاع الرعاية الصحية في مصر، من خلال تقديم جميع الخدمات العلاجية والتثقيفية للمريض المصري، والعمل على ضمان توافر الأدوية، وهو ما دفعها إلى أن تصبح مستورداً وموزعاً لمنتجات الشركة الأم (Stock holding affiliate) في ظل تحرير سعر الصرف، ووجود ضغوط على العملة الأجنبية، كما تستمر في برامج التدريب الطبي المستمر للأطباء وفرق التمريض على أحدث الخطوط العلاجية لمرضى السكري.

الدكتور أيمن حسن، رئيس مجلس إدارة شركة «نوفو نورديسك - مصر»، قال إن نحو ٨ من ١٠ أفراد من مستخدمي الأنسولين في مصر عن طريق القطاع الخاص يعتمدون على منتجات «نوفو نورديسك»، مما يضع مسؤولية كبيرة على الشركة في تقديم أفضل الخدمات العلاجية والتثقيفية والتوعية في السوق المصرية، مشيراً إلى توفير الدعم لإنشاء ٤ مراكز لدعم مرضى السكري والهيملوفوليا بتكلفة تتجاوز ٧ ملايين جنيه.

نجحنا في تسجيل رقم قياسي جديد بموسوعة «جينيس» من خلال أكبر تجمع للأطفال مصاحبى السكري في العالم



2

مليار يورو استثمارات الشركة في البحث والابتكار

8 من كل 10 أفراد يستخدمون الأنسولين في مصر بالقطاع الخاص يعتمدون على منتجات «نوفو نورديسك»

التطورات العلمية، التي تقوم بها هيئات علمية وعالمية مميزة، مما ينعكس إيجاباً على صحة المريض المصري.

التعليم الطبي المستمر أصبح أحد أهم الملفات الرئيسية داخل سوق الدواء.. ما أبرز البرامج التي أطلقتها الشركة في هذا الصدد؟ وهل تخططون لمزيد من البرامج بالتعاون مع المؤسسات الصحية؟

بالطبع نهتم في «نوفو نورديسك» مصر بدعم مقدمى الخدمة الطبية، ولعل أهم أوجه الدعم التي يحتاجها شباب الأطباء ومقدمو الخدمة هي فرص التعليم والتدريب الجيدة: ففي عام ٢٠٢٠ تم توقيع مذكرة تفاهم بين «نوفو نورديسك» وهيئة الرعاية الصحية لدعم تدريب أطباء الهيئة على أحدث الخطوط العلاجية للسكري والهيملوفوليا ومشكلات النمو، وتضمن برنامج التدريب توفير بعض الدراسات المتقدمة بجامعة هارفارد للوصول بالمستوى العلمى لشباب الأطباء إلى المستويات العالمية.

وحالياً نعد مشروع تعاون مشترك بين شركة «نوفو نورديسك - مصر» والهيئة العامة للتأمين الصحى؛ لدعم تدريب الأطباء المعالجين وفرق التمريض على أحدث الخطوط العلاجية للسكري لدى الأطفال، وكذلك دعم تدريب الصيادلة وإدارات التموين الطبي بالهيئة على أساسيات سلاسل الإمداد والتخزين الجيد، تحت عنوان «changing diabetes in children»، ومن المتوقع أن يستمر هذا المشروع من ٢ إلى ٥ سنوات، بوصفه نموذجاً من

بداية.. ما أبرز وسائل الدعم التي تقدمها

شركة «نوفو نورديسك» للمريض المصرى؟

في البداية نشكر حرصكم على الحصول على معلومات دقيقة من المصدر، وهو ما يعكس الاحترافية واحترام أخلاقيات المهنة من منصة «سوق الدواء» كما عهدناكم.

نفخر في «نوفو نورديسك» بكوننا الشركة الرائدة عالمياً في علاج أمراض السكري والسمنة وغيرها؛ حيث تعمل الشركة في أكثر من ١٦٥ دولة حول العالم، من بينها مصر؛ فالشركة لها تواجد قوى في السوق المصرية بشراكات قوية مع المؤسسات المصرية تمتد لأكثر من ٨٥ عاماً، ومن المعروف أن ٨ من ١٠ أفراد من مستخدمي الأنسولين في القطاع الخاص يعتمدون على منتجات شركة «نوفو نورديسك»، وذلك يضع مسؤولية كبيرة على الشركة.

ومن هذا المنطلق تحرص الشركة على توفير أقصى الدعم والخدمات للمريض المصرى من خلال متقنين صحيين، إضافة إلى توفير مراكز تعليم وتثقيف صحى، إلى جانب تقديم أقلام حقن مجانية ذات جودة عالية مع الصيانة والاستيراد عند الحاجة فى جميع محافظات مصر من خلال ٥٠ مركزاً تعليمياً وخطوط ساخنة تعمل على مدار الساعة، كما تدعم الشركة القطاع الصحى؛ من: أطباء، وصيادلة، وممرضين لمبادرات تدريبية وتثقيفية لأحدث

الدكتور

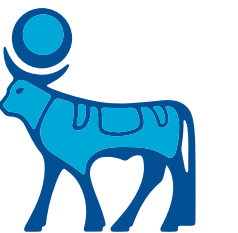
أيمن حسن

يمتلك أكثر من ٢٥ عاماً من الخبرة والدراسة في مجالات الطب والأدوية وإدارة الأعمال.

تولّى مسئوليات جغرافية متنوعة وكبيرة بشركة «نوفو نورديسك»، شملت الخليج والشرق الأوسط وجنوب آسيا.

التحق بشركة نوفو نورديسك فارما الخليج، عام ٢٠٠٠، وأسس القسم الطبى، وأدخل الأبحاث العلمية المتعلقة بالتجارب السريرية.

حاصل على بكالوريوس الطب من جامعة القاهرة عام ١٩٩٤، وعلى درجة الماجستير فى إدارة الأعمال العالمية، ودبلومة فى التجارب السريرية من المملكة المتحدة، وشهادة فى الاستراتيجيات التنفيذية من جامعة هارفارد.



novo nordisk

أصبحنا مستورداً وموزعاً لمنتجات الشركة الأم لضمان توافر الأدوية للمريض المصرى وتخفيف الضغط عن العملة



نخطط بالتعاون مع هيئة التأمين الصحي لتدريب الأطباء وفرق التمريض على أحدث الخطوط العلاجية للأطفال مرضى السكري

بالإسماعيلية، المركز النموذجي لعلاج أطفال الهيموفيليا بمستشفى أطفال مصر بالهيئة العامة للتأمين الصحي، مركز السكر النموذجي بالأميرية بالهيئة العامة للتأمين الصحي.

وماذا عن المشروعات المجتمعية المتعلقة بالحفاظ على البيئة؟

فى «نوفو نورديسك» نحتضن عقلية تحافظ على البيئة؛ حيث نضع تعميماً لطموح «صفرى»، وهو ما يعنى تشجيع البحث العلمى والابتكار من دون تأثير بيئى من خلال ثلاثة أوجه، تتمثل فى: استناد جميع إمدادات «نوفو نورديسك» إلى طاقة متجددة بنسبة ١٠٠٪، إضافة إلى «صفر» انبعاث لثانى أكسيد الكربون من العمليات الخاصة والنقل إلى جانب «صفر» نفايات من الإنتاج. كما أن لدينا مشروع «المكتب الأخضر»، وهو مشروعنا الرائد فى مجال الاستدامة البيئية فى مصر، ويركز على إعادة تدوير نفايات المكاتب (الورق والبلاستيك والمنسوجات والنفايات الصلبة)، إضافة إلى استخدام اللوازم والمواد المكتبية المستدامة، مع زيادة وعى الشركات التابعة حول الاستدامة من خلال إعادة التدوير.

كيف يتعامل القطاع المصرفى ووزارة المالية مع قطاع الدواء - وأنتم جزء منه - فى ملف الاعتمادات المستندية والإفراجات الجمركية؟

تُقدّر جهود الدولة المصرية بكل مؤسساتها فى دعم القطاع الدوائى ومحاولة الصمود أمام تحديات اقتصادية يعانى منها العالم أجمع، لكننا من جانبنا فى «نوفو نورديسك - مصر» نسعى للتطور وتجنب أى عقبات قد تقف عائقاً أمام توفير الدواء للمرضى فى مصر؛ ففى عام ٢٠٢٢ وطّنت «نوفو نورديسك» وجودها وأصبحت «نوفو نورديسك - مصر» مستورداً وموزعاً لمنتجات الشركة الأم (Stock holding affiliate).

وما أهمية تلك الخطوة على سوق الدواء المصرية وشركة «نوفو نورديسك»؟

تكمن أهمية تلك الخطوة فى تقليص الوقت اللازم لاستيراد المستحضرات، وتقليل الضغط على العملة الأجنبية بالنسبة للمستوردين المحليين الذين كانوا يتحملون فى السابق عبء توفير العملات الأجنبية لاستيراد مستحضرات الشركة، وقد تم إنشاء فرع عمليات محلى وعدم الاكتفاء بمكتب تمثيلى علمى فقط، وتضمن ذلك ضخ استثمارات فى



7 ملايين جنيه تكلفه 4 مراكز تم إنشاؤها لدعم مرضى السكري

الوقاية من الأمراض والوصول للعلاج اللازم والقدرة على تحمل تكاليفه والابتكار.. نهج رئيسي للشركة

مع نمو سكان الأرض وزيادة متوسط العمر المتوقع تواجه البشرية تحديات غير مسبوقه فى ضمان الصحة للجميع.

مع الحد من تأثير الإنسان على البيئة؛ ففى مجال الصحة يتلخص نهج «نوفو نورديسك» العالمى تجاه المسئولية المجتمعية فى ثلاث مجالات رئيسية، هى: الوقاية من الأمراض، والوصول للعلاج اللازم والقدرة على تحمل تكاليفه، والابتكار.

ومن نماذج التعاون الجادة لـ«نوفو نورديسك - مصر» فى قطاع المسئولية المجتمعية، التعاون مع «يونيسيف»؛ لضمان استمرارية خدمات الصحة والتغذية الأساسية على مستوى الرعاية الصحية الأولية، وتلبية احتياجات النساء والأطفال فى محافظاتى المنيا والغربية، حيث لوحظ ارتفاع معدلات السمنة ومرضى السكري بشكل خاص، وسيتم تنفيذ المشروع على مدى عامين يتم فىهما تجديد وحدتين للرعاية الصحية الأولية من قبل الحكومة المصرية؛ بحيث يتم تمويل هذا البرنامج وتجهيزه بشكل أساسى من قبل شركة «نوفو نورديسك» وتشرف عليه «يونيسيف» لضمان التنفيذ وفقاً للمعايير الدولية.

وماذا عن برامج المسئولية المجتمعية الخاصة بمرضى الأنسولين؟

وقعت شركة «نوفو نورديسك - مصر» اتفاقية مع وزارة الصحة والسكان المصرية لإنشاء مراكز تميز تقدم المريض المصرى، وخصوصاً فى الأماكن الأكثر احتياجاً، وتم الانتهاء من ٤ مراكز حتى الآن بتكلفة تتخطى ٧ ملايين جنيه، تتمثل فى: مركز السكر النموذجى بمستشفى أم المصريين، مركز السكر النموذجى

نماذج الاستدامة للأنظمة الصحية التى تدعمها شركة «نوفو نورديسك» حول العالم.

وماذا عن حملات التوعية التى تقدمها الشركة خاصة لمرضى السكري؟

أطلقت «نوفو نورديسك - مصر» حملة كبيرة لتثقيف المصريين خلال شهر نوفمبر من العام الماضى حول مرضى السكري، مواكبة لليوم العالمى للسكري، وإعلان عام ٢٠٢٢ عاماً للتوعية والتثقيف بشأن مرضى السكري، وشملت الحملة توعية مجتمعية حول مخاطر ومضاعفات مرضى السكري من خلال مجموعة من الأنشطة فى جميع أنحاء مصر، سواء بالتعليم وجهاً لوجه أو من خلال منصات وسائل التواصل الاجتماعى.

وفى الخامس والعشرين من نوفمبر ٢٠٢٢ نظمت «نوفو نورديسك - مصر» أكبر تجمع توعوى للأطفال المصابين للسكري من النوع الأول فى حديقة الأزهر، بحضور أكثر من ٥٠٠ طفل من مرضى السكري ومقدمى الرعاية لهم، تحت رعاية وزارة الصحة والسكان، وبالتعاون مع الهيئة العامة للتأمين الصحى، وهو أحد أوجه الشراكة المثمرة والجادة بين شركتنا كقطاع خاص وبين القطاع الحكومى، وكانت إحدى ثمار هذا التعاون تحقيق ذلك النشاط رقمياً قياسياً جديداً على موسوعة «جينيس» للأرقام القياسية باعتباره أكبر تجمع للأشخاص المصابين للسكري من النوع الأول فى العالم.

المسئولية المجتمعية أصبحت محل اهتمام كل المؤسسات.. ما مستهدفات «نوفو نورديسك» فى هذا الملف، وحجم الإنفاق السنوى عليه، ومؤسسات المجتمع المدنى التى تتعاملون معها؟

السوق المصرية لإنشاء الكيان الجديد، وما يتطلبه ذلك من وسائل وأجهزة وأبنية ومرفقات لوجستية لتتسع لكميات الدواء المطلوبة لدولة بحجم جمهورية مصر العربية وفقاً لأفضل شروط الجودة العالمية، وهو ما يضمن فى النهاية توافر منتجات «نوفو نورديسك» فى السوق المصرية باستمرار دون موقفات.

وما الدور الذى تقوم به «نوفو نورديسك» فى دعم الابتكار والبحث العلمى؟

بالنسبة لملايين الأشخاص المصابين بأمراض مزمنة، أتاح قرن من الابتكار غير المسبوق حياة أكثر صحة؛ حيث تقوم الشركة باستثمار أكثر من ٢ مليار يورو سنوياً لدعم الأبحاث والابتكارات العلمية.

وعلى الصعيد المحلى، هناك توجُّه ورغبة من وزير الصحة والسكان الدكتور خالد عبد الغفار فى تطوير البحث العلمى فى مصر، ونبحث سُبُل التعاون فى ضوء مستجدات القوانين المنظمة لذلك.

وفى مجال العلاج بالخلايا نسعى للوصول لعلاج قد يساعد يوماً ما الأشخاص المصابين بداء السكري من النوع الأول على إنتاج الأنسولين فى أجسامهم، كما نبحث كيفية قيام العلاجات الخلوية بإيقاف أو عكس تطور الأمراض المزمنة الخطيرة الأخرى، مثل قصور القلب المزمن ومرضى باركنسون، وسوف نتابع بلا كلل العلوم التحويلية لتحسين صحة الأجيال القادمة.



165

دولة تتواجد بها نوفو نورديسك

تدشين مصنع «يوتوبيا للصناعات الدوائية» باستثمارات تجاوزت المليار جنيه وطاقة إنتاجية 100 مليون وحدة سنوياً



نخط لمضاعفة
مبيعاتنا خلال العام
الجارى لتصل إلى 2 مليار جنيه
مقابل مليار جنيه فى 2022

UTOPIA
THE LIFE YOU DESERVE

نجحت شركة «يوتوبيا للصناعات الدوائية» فى تدشين مصنعها بمدينة العاشر من رمضان بتكلفة استثمارية تتجاوز مليار جنيه وطاقة إنتاجية 100 مليون وحدة سنوياً، مما يُمكّنها من التوسع بقوة على المستويين المحلى والإقليمى خلال السنوات المقبلة؛ من خلال مضاعفة حجم مبيعاتها محلياً، إضافة إلى تحقيق قفزات كبيرة فى حجم صادراتها مدعومة بتوافق المصنع مع المعايير العالمية.

وقال الدكتور السعيد كامل، العضو المنتدب لشركة «يوتوبيا للصناعات الدوائية»، إن الشركة تمتلك خطط نمو كبيرة خلال العام الجارى؛ من خلال زيادة حجم مبيعاتها إلى مليار جنيه، مقارنة بنحو مليار جنيه فى 2022، مدعومة بافتتاح مصنعها، إضافة إلى طرح 20 مستحضراً دوائياً جديداً سيحقق قيمة مضافة للمريض والسوق المصرية.

وأشار «كامل» إلى حصول «يوتوبيا» على جميع التراخيص والموافقات اللازمة من الجهات التنظيمية فى دولة تنزانيا لإنشاء منطقة صناعية مصرية على مساحة 50 ألف متر بتكلفة استثمارية 60 مليون دولار.

نستهدف قفزات كبيرة فى حجم صادراتنا بعد تدشين مصنعنا وفقاً لنظم تنفيذ وتشغيل ورقابة جودة تتوافق مع المعايير العالمية

(2023) بأن نصل بحجم المبيعات إلى 2 مليار جنيه بعد افتتاح مصنع «يوتوبيا» بمدينة العاشر من رمضان بطاقة إنتاجية 100 مليون وحدة سنوياً، وأيضاً من خلال طرح 25 منتجاً جديداً من الأصناف الحيوية التى عليها طلب فى السوق المصرية، وتمثل إضافة قوية لقطاع الرعاية الصحية، إلى جانب عدد 60 مستحضراً أخرى سيتم طرحها خلال السنوات المقبلة.

هل حصلتم فعلياً على رخصة تشغيل مصنع «يوتوبيا» من هيئة الدواء المصرية؟
بالفعل حصلت شركة «يوتوبيا» على رخصة التشغيل من المعاينة الأولى المشتركة بين هيئة الدواء المصرية وهيئة التنمية الصناعية، وسط إشادة من لجنة المعاينة بمستوى المصنع من حيث جودة التخطيط والتنفيذ ونظام التشغيل ورقابة الجودة، وهو ما يتماشى مع المعايير الأوروبية والأمريكية.

ما التكلفة الاستثمارية للمصنع؟
تجاوزت التكلفة الاستثمارية للمصنع مليار جنيه؛ نظراً لارتفاع الأسعار خلال العامين الماضيين وانخفاض قيمة الجنيه، و90% من التكلفة تمويلية ذاتي، وبمجرد الحصول على الترخيص بدأ الإنتاج الفعلى، وكان هناك تجاوب ودعم غير محدود من إدارة التفتيش والمعامل المركزية فى هيئة الدواء المصرية وهيئة التنمية الصناعية فى إجراءات نقل التصنيع وبداية إنتاج التشغيل الأولى لمستحضرات «يوتوبيا»، وتم إنتاج جميع مستحضرات «يوتوبيا»؛ من الأقراص والكبسولات الصلبة والبودرات، وجرار تشغيل خط الأشربة والسوائل، ثم يعقبها بنهاية العام خطوط إنتاج قطرات العيون وبنج الأسنان والأمبولات العقيمة.

وهل تم اعتماد المصنع فى بعض البلدان تمهيداً للتصدير إليها؟

جار الآن استكمال ملف المصنع، واستيفاء جميع المستندات والدراسات المطلوبة لتقديم الملف فى عدد من الدول الأوروبية والإفريقية والعربية لاعتماد المصنع، ثم تسجيل

كيف ترى سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية فى ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية عالمياً إلى جانب تحرير سعر الصرف؟

نحن نتفهم الظروف الاستثنائية التى يمرُّ بها العالم، ومصر جزء من النظام العالمى، وقامت هيئة الدواء المصرية بجهد كبير لضبط سوق الدواء وتقديم كل التسهيلات اللازمة لضمان تجاوز الأزمات خلال السنوات الماضية، لكن قطاع الدواء آمن قومى، وله طبيعة خاصة؛ لأن سعر البيع «جبرى»، وتكاليف الإنتاج مرتفعة نظراً لطبيعة المهنة ونوعية العمالة، مما يُحتم تأمين تدبير العملة اللازمة لاستيراد مكونات الإنتاج كاملة من (مواد فعالة، مواد غير فعالة، مواد تعبئة وتغليف، قطع غيار خطوط الإنتاج)؛ لأن نقص أى مكون أو تأخر الإفراج يُكلف الشركات فوق إمكانياتها بسبب ظروف التخزين فى الموانئ والمطارات.

هل هناك تأخر من القطاع المصرفى فى تدبير العملة اللازمة لمكونات الإنتاج الدوائى؟

القطاع المصرفى لا يعطى صناعة الدواء أولوية مقبولة حسب توجيهات القيادة السياسية، وهناك كثير من البنوك لا تقدر حجم التحديات التى نواجهها، ولا تلتزم بأى مواعيد، ولا يوجد لديها رؤية مُحددة نستطيع من خلالها وضع خطط الإنتاج والاستيراد، ويجب على البنك المركزى المصرى وضع حد لهذا الأمر وتحديد مواعيد الإفراج عن خامات الأدوية مهما كانت الظروف؛ لأن بقاءها فى الموانئ يُعرضها للتلف، إضافة إلى توقف الموردين عن إرسال شحنات جديدة، وهذا يتطلب إضافة مورد جديد مع دراسات جديدة وموافقات تستغرق شهوراً، وتؤدى إلى نقص فى السوق المحلية، وهو ما تعانى منه أغلب الشركات المصرية الآن.

ما أبرز ملامح خططكم للتوسع فى السوق المصرية خلال العام الجارى؟

تجاوز حجم مبيعات «يوتوبيا» فى عام 2022 المليار جنيه، ولدينا خطة طامحة خلال العام الحالى



25
مستحضراً نستهدف
طرحها خلال
العام الجارى

الدكتور

السعيد كامل

يملك خبرة فى

القطاع الدوائى تمتد

لأكثر من 23 عاماً،

أسس خلالها شركتين

لتوزيع وتصنيع

الأدوية.

أسس شركة لتوزيع

الأدوية عام 1999، وتم

بيعها لشركة «ابن سينا

فارما» عام 2014.

أسس فى عام 2008

شركة «يوتوبيا» وتم

طرح أول مستحضر

للشركة فى السوق عام

2010.

حصل على بكالوريوس

علوم قسم الكيمياء،

إضافة إلى ماجستير

فى إدارة الأعمال.



Factory

Total Factory area is 18,691 m²

The Factory is located in 10th of Ramadan industrial zone, Sharkia governorate

الرقم الضريبي: 262 - 051 - 796



وهل سيكون هذا المشروع خاصاً بشركة «يوتوبيا» أو يمكن للشركات المصرية الاستفادة منه؟
هذا المشروع سوف يكون تحت اسم «يوتوبيا»، لكنه سيكون مركزاً لوجستياً متاحاً لجميع المصانع المصرية التى لديها ملفات أدوية وفق نظام الـ CTD، ومستوفية جميع الدراسات ويتم إنتاجها فى مصانع مصرية لديها نظام جودة معتمد من هيئة الدواء فى تنزانيا.

المطلوبة من الجهات التنظيمية فى تنزانيا لإنشاء منطقة صناعية دوائية مصرية فى العاصمة «دار السلام» على مساحة ٥٠ ألف متر بتكلفة استثمارية ٦٠ مليون دولار. وهل بدأت فى مراحل تنفيذ المشروع؟
سوف يبدأ المشروع على مرحلتين: الأولى سيتم خلالها إنشاء منطقة تعبئة وتغليف أولى وثانوى، ومعامل جيدة، ومخازن مجهزة، بحيث يتم إجراء بعض مراحل التصنيع فى المصانع المصرية؛ مثل شراء الخامات، التحضير، الكبس أو التعبئة، الكسوة، ثم نقل المستحضرات Bulk إلى منطقة التعبئة والتغليف فى تنزانيا لاستكمال مراحل التصنيع (التشريط، التغليف، التحليل، الإفراج والتخزين) ليكون فى النهاية منتجاً تنزانياً للسوق التنزانية والتصدير للأسواق المجاورة، وقد تمت مناقشة ذلك مع هيئة الدواء فى تنزانيا TMDA ولاقى تأييداً وتسهيلات كبيرة فى تسجيل الأدوية، فى حين ستحدد المرحلة الثانية بعد مدة من التداول؛ حيث سيتم اختيار الأصناف الأكثر تداولاً، ويتم إنشاء مصانع لخطوط الإنتاج التى تكفى متطلباتها للبلدان التى تلاقى طلباً كبيراً فيها.

وما أبرز ملامح استراتيجيتكم لزيادة حجم صادراتكم من الأدوية الفترة المقبلة؟
نمتلك خطة قصيرة الأجل وأخرى متوسطة الأجل لزيادة حجم صادراتنا خلال السنوات القادمة، تتمثل الخطة قصيرة الأجل فى زيادة الصادرات للدول العربية المجاورة، التى لا يوجد لديها صناعة دواء تكفى احتياجاتها فى الوقت الراهن، مثل: ليبيا، اليمن، العراق، لبنان، فلسطين، السودان، جوبا، وهذه الدول لا يوجد لديها إجراءات معقدة أو متطلبات عالية، وتحتاج الأدوية الأساسية التى لدينا فائض منها فى المصانع المصرية.

وما حجم صادرات «يوتوبيا» بنهاية ٢٠٢٢ والمستهدف خلال العام الحالى؟
بلغ حجم صادرات شركة «يوتوبيا» بنهاية عام ٢٠٢٢ نحو مليون دولار، وبعد افتتاح مصنع «يوتوبيا»، الذى أنشئ وفق المعايير العالمية ليكون التصدير هو هدفنا الأول للسنوات القادمة، سنتمكن من تحقيق قفزات كبيرة فى حجم صادراتنا.

حصلنا على جميع الموافقات لإنشاء منطقة صناعية دوائية فى تنزانيا بتكلفة استثمارية 60 مليون دولار

أصناف «يوتوبيا» والتصدير إليها، وجميع مستحضرات «يوتوبيا» لها ملفات CTD، ويتم الآن إعادة تقييمها وتحديث دراسات الثبات وفق التقسيم المعتمد من الـ WHO، ومراجعة ملفات الـ DMF وبعض دراسات الـ BE للتماشى مع المعايير الدولية المطلوبة فى العديد من الدول.

وما أبرز ملامح استراتيجيتكم لزيادة حجم صادراتكم من الأدوية الفترة المقبلة؟
نمتلك خطة قصيرة الأجل وأخرى متوسطة الأجل لزيادة حجم صادراتنا خلال السنوات القادمة، تتمثل الخطة قصيرة الأجل فى زيادة الصادرات للدول العربية المجاورة، التى لا يوجد لديها صناعة دواء تكفى احتياجاتها فى الوقت الراهن، مثل: ليبيا، اليمن، العراق، لبنان، فلسطين، السودان، جوبا، وهذه الدول لا يوجد لديها إجراءات معقدة أو متطلبات عالية، وتحتاج الأدوية الأساسية التى لدينا فائض منها فى المصانع المصرية.

وماذا عن الخطة متوسطة الأجل؟
الخطة متوسطة الأجل تتمثل فى الدول الإفريقية التى ترغب فى الاكتفاء الذاتى فى مجال صناعة الدواء وتقليل الاستيراد والاعتماد على الصناعة المحلية؛ حيث اخترنا دولة تنزانيا لإقامة منطقة صناعية بها؛ لأنها دولة كبيرة عدد سكانها ٦٠ مليون نسمة، ومساحتها تقترب من مليون كيلو متر مربع، وبها ميناء دار السلام، وهو من أكبر الموانئ فى إفريقيا، وبها نظام سياسى مستقر، لتكون الانطلاقة لدول جنوب وشرق إفريقيا.

وقعتم عقد أول منطقة صناعية دوائية متكاملة فى دولة تنزانيا فى مارس الماضى.. ماذا تم فى هذا المشروع حتى الآن؟
انتهينا من استخراج كل التراخيص والموافقات

نتق بمقومات سوق الدواء المصرية رغم التحديات.. وهدفنا نقل المعرفة والتكنولوجيا المتطورة لتعزيز الصناعة ودعم صحة المجتمع



acino

معظم أدوية الشركة تُصنَّع محلياً ونعمل على توطين كامل المستحضرات .. وتسجيل مستحضرين جديدين تمهيداً لطرهما

تعمل شركة «أسينو - مصر» وفق استراتيجية توسعية طموح وخطط مستقبلية محددة للسنوات الخمس المقبلة، تعتمد على الثقة بمقومات سوق الدواء المصرية، وقدرتها على النمو والتطور رغم التحديات التي تواجهها بسبب تداعيات الاقتصاد العالمي بشكل عام، إضافة إلى اعتماد الشركة على ركائز رئيسة تتضمن زيادة استثماراتها، وتنويع مجموعة منتجاتها، إلى جانب العمل على المساهمة في توطین صناعة الدواء في مصر عبر العديد من الشراكات الجوهرية مع شركاء رئيسيين، ونقل المعرفة العالمية والتكنولوجيا المتطورة من «المجموعة الأم» لتحقيق المزيد من الابتكار في سلسلة القيمة الدوائية.

أتوقع عودة معدلات النمو القوية لسوق الدواء المصرية في الربع الثالث من 2023

وقال د. أحمد سراج، الرئيس التنفيذي لشركة «أسينو» للأدوية في مصر، إن الشركة متحمسة لتنفيذ خطتها بعد استحواذ شركة «القابضة» (ADQ) على شركة «أسينو» السويسرية للأدوية، وهو ما يعزز عمل الشركة في السوق المصرية على توفير الأدوية الأساسية بأسعار مناسبة، وتقديم مستحضرات جديدة تسهم في تحسين صحة أفراد المجتمع، مشيراً إلى أن المكتب الإقليمي لـ «أسينو» له فرعان، أحدهما في مصر والآخر في دبي، بما يؤكد أهمية السوق المصرية، ويعكس رؤية المجموعة الأم لها.

بداية.. ما تقييمك لمناخ الاستثمار في قطاع الدواء المصري؟

مناخ الاستثمار في قطاع الدواء إيجابي جداً وجاذب للاستثمار، خاصة أنه يمتلك فرصاً واعدة للنمو، باعتباره السوق الأضخم في المنطقة؛ حيث يزيد عدد سكانها على ١٠٠ مليون مواطن، ما يعكس أهمية استراتيجية للسوق المصري ومسؤولية مجتمعية كبيرة لخدمة المريض و المجتمع الطبي، لكن لا يمكن أن نغفل ما يمر به العالم من تغيرات اقتصادية كبيرة وصعبة أدت إلى ارتفاع معدلات التضخم عالمياً، وتراجع قيمة معظم العملات، ومنها الجنيه المصري.

هل هذا يُفسر تراجع سوق الدواء في النصف الأخير من ٢٠٢٢؟

بالضبط.. لكنني أرى أن ما يحدث في السوق المصرية هذا العام أمر مرحلي، خاصة أن السوق تمتلك جميع المقومات للعودة للنمو؛ فنحن الآن نسير بشكل منظم، والعام الماضي يُعد استثنائياً نتيجة لما يشهده العالم، وسنعود لخط النمو قريباً جداً، خاصة في الربع الثالث من ٢٠٢٢.

ما المطلوب لتجاوز هذه الأزمة في مصر؟ مصر بلد كبير، وتمتلك مقومات كبيرة جداً، وهناك استثمارات حكومية ضخمة، وما شهدناه من

استجابة الحكومة للأحداث الحالية، سواء بتنظيم المؤتمر الاقتصادي الذي أراه إيجابياً جداً، وعزز الحوار بين الحكومة والقطاع الخاص أو غيرها من التفاعلات، أمرٌ مبشّر للغاية، خاصة أنها أزمة عالمية، والجميع يعاني منها، لكن تعامل الحكومة المصرية مع الأزمة يتم بمنتهى الجدية والذكاء. فما شهدناه على مدار الربع الأخير في ٢٠٢٢ من اهتمام حكومي لإيجاد حلول للأزمات الاقتصادية يجعلنا متفائلين بالأيام المقبلة، والتنفيذ هو ما سيحدد دقة النتائج.

وهل ستتأثر أسعار الأدوية خلال المرحلة المقبلة نتيجة للتضخم العالمي؟

قطاع الدواء في مصر قائم على الصناعات المحلية، ورغم أنه يعتمد على استيراد المواد الخام، لكن حصة الإنتاج المحلي ممتازة ونرجو أن نصل لذلك في مختلف القطاعات الأخرى، لتصبح مثل صناعة الدواء التي تنتج محلياً ٩٠٪ من احتياجاتنا.

ول لضمان استمرار هذا النجاح وفي ظل زيادة تكاليف الإنتاج المترتبة على الأزمات العالمية تقوم هيئة الدواء بمجهودات كبيرة لموازنة هذا بتحريك بعض الأسعار بالتنسيق مع الشركات المصنعة.

وكيف سيؤثر ذلك على حجم سوق الدواء في مصر؟ وما المطلوب من هيئة الدواء المصرية لدعم السوق؟

تشهد سوق الدواء المصرية توسعاً على جميع المستويات، سواء من خلال زيادة عدد المصانع، وكذلك زيادة القدرة الإنتاجية للمصانع القائمة، بجانب رفع مستوى الجودة للمنتجات، خاصة في ظل وجود هيئة الدواء المصرية التي تزيد من متطلبات الجودة.

وكل تعاملاتنا مع هيئة الدواء المصرية تسير في إطار إيجابي جداً، بما يخدم مصلحة الصناعة وسوق الدواء المصرية، ونقدر أن الهيئة تدير منظومة الدواء



5

مستحضرات جديدة تنضم لمحفظة «أسينو» قريباً

الدكتور

أحمد سراج

يمتلك خبرة كبيرة في القطاع الدوائي تمتد لأكثر من ٣٠ عاماً عمل خلالها في العديد من الشركات العالمية بمنطقة الخليج العربي.

تتمثل أبرز الشركات التي تولى مناصب

قيادية بها في: إم إس دي MSD، إيلي ليلي، بيكوميدي، ثم شركة سانوفي التي استمر فيها ما يزيد على ١٠ سنوات.

حصل على بكالوريوس الصيدلة من جامعة القاهرة عام ١٩٩٢.

We are proudly known for the *quality* of our products, people and service

acino.swiss

الدولة تتعامل مع الأزمة الاقتصادية العالمية بمنتهى الجدية.. والمؤتمر الاقتصادي عزز الحوار بين الحكومة والقطاع الخاص

نركز على الاستثمار في القوة البشرية باعتبارهم المحور الأهم القادر على تحقيق معدلات النمو المستهدفة



وهل اختلفت رؤية «أسينو» بعد استحواذ «القابضة» ADQ الإماراتية عليها؟
نحن متحمسون لما يحدث بعد انتقال الملكية إلى شركة «القابضة» (ADQ)، وما نراه من خطط توسعية ونظرة إيجابية للسوق المصرية؛ وعلى سبيل المثال المكتب الإقليمي للشرق الأوسط لـ«أسينو» له فرعان، أحدهما في القاهرة والآخر في دبي، بما يؤكد أهمية السوق المصرية ويعكس رؤية الشركة لمصر. **وهل سيتم ضخ استثمارات جديدة خلال العام الجاري؟**

لدينا خطط توسعية طويلة المدى ومعدلات نمو كبيرة مستهدفة، وهو ما يستلزم بالضرورة ضخ استثمارات كبيرة سواء لزيادة عدد العاملين، وطرح مزيد من المستحضرات تباعاً. ولا شك أن المحرك الرئيسي لكل القطاعات الاقتصادية في مصر هو الحجم الكبير للاقتصاد الوطني وحجم السوق ونحن على ثقة تامة أننا سنستعيد النمو المعهود لسوق الدواء المصرية، كما أن التوسع في تقديم الرعاية الصحية من خلال برامج ومبادرات وزارة الصحة والتأمين الصحي الشامل يدعم هذا.

وكيف تنظر «أسينو فارما» لملف المسؤولية المجتمعية؟
لدينا قناعة تامة بأن علينا دوراً مهماً جداً تجاه المجتمع المصري، ونؤمن أيضاً بضرورة تركيز جهودنا في محاور طبية، ونعمل جاهدين على دعم منظومة التعليم الطبي المستمر بما ينعكس بالضرورة على منظومة الرعاية الصحية بشكل عام.

ولدينا شراكة مع وزارة الصحة والسكان لمدة 3 سنوات بدأت في 2021، بالتعاون مع مؤسسة «رؤية» للتدريب، ونستهدف من خلالها تدريب 900 طبيب في تخصص مناظير الجهاز الهضمي بتكلفة تصل إلى نحو 5 مليون جنيه من خلال برامج تضع الوزارة محتواها وتشرف على تنفيذها، ويمنح المشاركون فيها شهادات معتمدة، وهدفنا الرئيسي هو دعم بناء كوادر طبية قادرة على صنع الفارق ضمن خطة مصر 2030.

كما نشترك في العديد من برامج تدريب الأطباء لدعم التعليم الطبي المستمر، بجانب مشاركتنا في بعض الأنشطة المجتمعية، مثل ماراثون القاهرة الذي شاركنا فيه راعياً طبياً.

بشكل احترافي، وهو أمر حيوي يجمع بين ضرورة توافر الأدوية بأسعار مناسبة للمواطن والحفاظ على اقتصادات السوق والشركات المنتجة، حتى تضمن تحقيق نمو مستدام. **وماذا عن خطط «أسينو - مصر» وفقاً لهذه الرؤية؟**

لدينا خطط استراتيجية ممتدة لخمس سنوات تستهدف أكثر من مضاعفة حجم وجودنا في مصر على المستويات كافة، وقد عززنا فريق العمل بشكل مناسب لهذه الاستراتيجية الطموحة؛ حيث إن إجمالي الموظفين بالشركة في مصر لم يتخط الـ 800 موظفاً في يناير 2022، والآن أصبحنا 1400 موظفاً، ونعمل على توفير فرص عمل بشكل أكبر خلال المرحلة المقبلة بما يتماشى مع خططنا التوسعية للسنوات المقبلة والأهمية القصوى للاستثمار في تدريب القوة البشرية باعتبارها المحور الأهم القادر على تحقيق معدلات النمو المستهدفة.

كما نعمل على عقد شراكات مع شركاء رئيسيين في مصر؛ وذلك في إطار نقل أحدث تكنولوجيا التصنيع إلى مصر، واقتربنا من توقيع عقود تعاون جديدة لتسجيل وتصنيع منتجات جديدة في مصر.

وكم مستحضراً للشركة في السوق المصرية؟
لدينا حالياً 5 مستحضرات، كما تم تسجيل مستحضرين جديدين سيتم طرحهما قريباً جداً، ونعمل على إضافة 5 أصناف أخرى خلال الفترة المقبلة، حيث نمتلك خبرة كبيرة في مجال أدوية الجهاز الهضمي ومضادات الالتهاب، ونعمل الآن على دخول قطاع أدوية السكر والكوليسترول وتوسيع وجودنا في مجال أدوية الجهاز الهضمي، كما نناقش دواءً للجهاز العصبي، وأؤكد أن معظم أدويتنا في السوق المصرية يتم تصنيعها محلياً ونعمل على زيادة ذلك. **وهل سنرى مستحضرات حيوية**

لـ«أسينو» قريباً؟
بالفعل يتم دراسة الأمر على مستوى الإدارة في سويسرا للدخول في قطاع الأدوية الحيوية باعتباره نهجاً عالمياً.

نسهم
بشكل موسّع
في دعم
منظومة
التعليم
والتدريب
الطبي لبناء
كوادر قادرة
على صنع
الفارق ضمن
خطة «مصر
2030»



140

موظفاً بالشركة وخطة
لتوفير فرص
عمل أكبر

الدكتور صلاح موسى الرئيس التنفيذي لشركتي «الفرعونية» و«دلتا فارما»:

خطة طموح للتوسع في سوق الدواء المصرية رغم التحديات.. و20% نمواً في حجم مبيعاتنا العام الجارى

الدكتور

صلاح موسى

يتمتع بخبرة كبيرة تزيد على 30 عاماً، عمل خلالها بالعديد من الشركات العالمية فى مجال الصناعات الدوائية بمنطقة الشرق الأوسط وآسيا وشرق أوروبا.

تدرج فى العديد من المناصب القيادية العليا فى الشركات التى عمل بها، ومنها: «سانوفى» الفرنسية و«شيرنج بلاو» الأمريكية.

انضم عام 2020 لشركة الرتاج الكويتية القابضة التى تمتلك الحصة الحاكمة من الشركة الفرعونية للأدوية ودلتا فارما، ويشغل بها منصب الرئيس التنفيذى للمجموعة بمصر.



PHARAONIA
PHARMACEUTICALS

تحرير سعر الصرف خلق فجوة كبيرة بين الأسعار الحالية للدواء وتكلفة الإنتاج.. ووضع آلية تسعير مرنة «حتمى» لنمو القطاع

أكد الدكتور صلاح موسى، الرئيس التنفيذي لشركتي «الفرعونية» و«دلتا فارما»، امتلاك سوق الدواء المصرية قدرات هائلة ومعدلات نمو كبيرة رغم التحديات التى تواجه القطاع جراء تحرير سعر الصرف، الذى خلق فجوة حقيقية وكبيرة بين الزيادة الكبيرة فى تكلفة المنتج الدوائى وسعره المحدد سلفاً، مما يتطلب وجود منظومة تسعير إلكترونية مرنة مرتبطة بسعر الصرف، مع السماح بتدريك تلك الأسعار بالزيادة والنقصان تماشياً مع أسعار الصرف.

وقال الدكتور صلاح موسى إن شركتي «دلتا» و«الفرعونية» أعدتا خطة استثمارية لعام 2023 تتضمن تحديث بعض خطوط الإنتاج الموجودة لزيادة قدرتها الإنتاجية والنوعية، كما تتطلع إلى إنشاء مساحات تخزينية أكبر تتناسب مع حجم الإنتاج المطلوب، وسوف تكون مزودة بأحدث التقنيات للتخزين والإدارة وفقاً للمعايير الدولية، مشيراً إلى تحقيق الشركتين مبيعات بقيمة 2,0 مليار جنيه فى 2022، واستهدفاً نمواً فى حجم مبيعاتهما تصل إلى 20% خلال العام الجارى.



2.5

مليار جنيه حجم مبيعاتنا فى 2022

نخطط لتطوير بعض خطوط الإنتاج بمصانعنا وزيادة مساحات تخزينية تتناسب مع حجم الإنتاج تواكب استراتيجيتنا التوسعية

نمتلك محفظة تضم 500 مستحضر تغطي معظم المجموعات الدوائية ونخطط لطرح 10 مستحضرات جديدة

وما أبرز الإجراءات التى يجب اتخاذها لضمان تطور قطاع الدواء ونموه؟

يجب إيلاء قطاع التصدير أهمية قصوى، وتسهيل كل العوائق أمامه، كما يجب إيجاد منظومة تسعير إلكترونية تتمتع بمرونة كافية؛ حيث يخضع الدواء فى مصر لأسعار ثابتة ولا يتم تغييرها إلا من خلال هيئة الدواء المصرية، التى بدورها مشكورة أعطت بعض المرونة، واستجابت لانعكاسات عملية تحرير سعر الصرف، وسمحت بزيادة بعض الأصناف لشركات الأدوية.

ونأمل أن تكون هناك مراجعة دورية لأسعار الأدوية، مقارنة بأسعار الصرف بالسوق، وإيجاد علاقة واضحة وشفافة ومعلومة للجميع تربط سعر الدواء بسعر الصرف؛ بحيث تسمح بتدريك سعر الدواء، سواء بالزيادة أو النقصان؛ استجابةً لسعر الصرف هبوطاً أو صعوداً.

كما يجب إعطاء الأولوية لتوفير مستلزمات الإنتاج والمواد الخام، مع التفكير فى إلغاء أو تقليل تكاليف الجمارك والضرائب والإجراءات البنكية. فى نقاط مختصرة.. ما الفرص والتحديات أمام زيادة صادرات الدواء المصري خلال السنوات المقبلة والوصول بها إلى أرقام جيدة؟

يمكن زيادة فرص صادرات الدواء المصري من خلال تشجيع فتح أسواق جديدة للتصدير، وخاصة إفريقيا، ووضع حوافز للشركات المصرية وتسهيلات للتصدير فيما يخص الشحن وإجراءات تسجيل المصانع للشركات المصرية فى هذه الدول، وتسهيل الإجراءات البنكية، ويأتى هذا - من منظورنا الخاص - من خلال تعظيم دور هيئة الدواء المصرية، ويتم بطرق مختلفة، منها على سبيل المثال: اعتماد بروتوكول تعاون بين الهيئة ومثيلاتها فى أسواق التصدير للدول الأساسية، سواء العربية أو الإفريقية أو غيرها؛ بحيث يسنّى مشاركة الموافقات وشهادات الاعتماد وكل الشهادات الأخرى المطلوبة للتسجيل بشكل أسهل وأسرع، مع ضرورة إعادة

كيف تُوصف سوق الدواء المصرية خلال المرحلة الحالية فى ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية عالمياً، وانعكاس ذلك عليها، إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه المصري؟

تظل سوق الدواء فى مصرنا العزيزة سوقاً واعية وعالية النمو، بما تملكه من عدد كبير من السكان، وفى تزايد مطرد، يمثلون قوة شرائية كبيرة، إضافة إلى الإجراءات التى تتخذها الحكومة المصرية لتوفير كل الخدمات الصحية للمواطنين وسط خطة واضحة لتطبيق منظومة التأمين الصحى الشامل فى جميع أنحاء الجمهورية.

لكن صناعة الدواء فى مصر شأنها شأن العديد من الصناعات الأخرى، تواجه تحديات كبيرة فى ضوء انعكاس تحرير سعر الصرف على أسعار مدخلات الإنتاج الدوائى التى يتم استيراد أغلبها بالعملة الصعبة، ومن المعلوم أن أسعار الدواء فى مصر هى أسعار جبرية تحددها هيئة الدواء، ولا يمكن لأى مُصنّع أن يرفع سعر أى دواء مهما زادت تكلفة إنتاجه إلا بموافقة هيئة الدواء المصرية.

ومع حرص الحكومة، ممثلة فى هيئة الدواء، على أن يظل سعر الدواء فى مصر فى متناول كل فئات الشعب، والحد من ارتفاع أسعاره قدر الإمكان، مع الحفاظ على جودة المنتج المصرى، نجد هناك فجوة حقيقية بين الزيادة الكبيرة فى تكلفة المنتج الدوائى وسعره المحدد سلفاً من هيئة الدواء، مما يزيد من التحديات والأعباء التى تتحملها كاهل مُصنّعى الأدوية فى مصر، وهيئة الدواء وكل مُصنّعى الأدوية فى مصر يعملون جاهدين، ويتسابق مستمر، على تقليل تلك الفجوة قدر الإمكان لضمان توافر كل الأدوية وبجودة عالية، وأثق تماماً أننا جميعاً لنا هدف واحد وتتلاقى توجّهاتنا لتقديم أفضل رعاية صحية للمواطن المصرى مع تقليل الأعباء على المنتجين؛ لئلا نكون من احتواء هذه التحديات والاستمرار فى إمداد السوق المصرية بكل ما تحتاجه.

«الفرعونية» توصلت إلى اتفاق مع شركة دنماركية لطرح علاجها لنقص الحديد والأنيميا في مصر قريباً



النظر في آلية تسعير الدواء بما يضمن له أسعاراً تنافسية مُشجعة للمنتجين في الأسواق الخارجية، وتعظيم موارد مصر من العملة الصعبة، إلى جانب تدريب وتأهيل المحققين التجاريين المصريين في السفارات المصرية في الخارج للترويج لصناعة الدواء المصرية، وفتح قنوات اتصال مباشر مع الشركات المصرية لتوفير قاعدة بيانات للمنتجات المصرية في الأسواق الخارجية المستهدفة.

ما حجم استثمارات الشركة والمستهدف لها خلال العام المقبل ٢٠٢٣؟

اضطراب سلاسل الإمداد وتأثير توافر النقد الأجنبي - كما تعلمون - من أهم الأسباب التي تعوق الاستثمار بصورة عامة في السوق المصرية، وهذا ليس مقصوراً على قطاع الدواء، إنما يمتد إلى قطاعات أخرى، ولكننا دائماً ننظر بتفاؤل، ولدينا ثقة بقدرة الجهاز النقدي والمصرفي في مصر على العبور بنا من هذه الأزمة؛ لهذا أعدنا خطة استثمارية

لعام ٢٠٢٣ تتضمن تحديث بعض خطوط الإنتاج الموجودة لزيادة قدرتها الإنتاجية والتنوع، كما نتطلع إلى إنشاء مساحات تخزينية أكبر تتناسب مع حجم الإنتاج المطلوب، وسوف تكون مُزوَّدة بأحدث التقنيات للتخزين والإدارة وفقاً للمعايير الدولية في كل من شركتي «دلنا» و«الفرعونية». من خلال التوسعة الكبيرة لمستودعات الشركتين حيث يتم إضافة حوالي ٢٠٠٠ متر مربع لكل مستودع من الشركتين بطاقة تخزينية تصل إلى ٤٠٠٠ «باليته» حتى تتمكن الشركتان من استيعاب الزيادة الكبيرة في حجم الإنتاج، وسوف يتم تنفيذ هذه المستودعات طبقاً لأحدث التقنيات والمواصفات مثل GSP (الممارسة الجيدة للتصنيع) وبما يتوافق مع شروط البيئة والحماية المدنية، وتم رصد ميزانية ضخمة تقدر بـ ٢٠٠ مليون جنيه لتنفيذ هذين المشروعين بالشركتين.

أعلنتم عن رصد ٣٣٠ مليون جنيه استثمارات في ٢٠٢٢ لتحديث خطوط إنتاج الشركتين.. ماذا تم في هذا الأمر؟
صناعة الدواء دائماً في حالة تطوُّر هائل بما يخدم صحة الإنسان، ونحن من جانبنا نضع مستمروننا هذا نصب أعينهم، ونحن دائماً ملتزمون باستقدام أحدث خطوط الإنتاج من دول مرجعية، ولهذا - ولله الحمد - نجحنا العام المنصرم في تزويد مصانعنا في «دلنا» و«الفرعونية» بأحدث خطوط الإنتاج للأدوية الصلبة بنوعها (الكبسولات والأقراص)،

وتم بالفعل إدراجها ضمن خطوط الإنتاج في ميزانية ٢٠٢٢. ونود التأكيد على أن خططنا لتحديث خطوط الإنتاج وزيادة القدرة الإنتاجية في كل من «دلنا» و«الفرعونية» تسير بخطى حثيثة حسب ما هو مخطط له.

ما حجم مبيعات «دلنا» الفرعونية بنهاية ٢٠٢٢ والمتوقع لها بنهاية ٢٠٢٣؟

بلغت مبيعات شركتي «دلنا» و«الفرعونية» في عام ٢٠٢٢ ما يزيد على ٢,٥ مليار جنيه حسب دورية شركة IMS بحصة سوقية قدرها ١,٥٪ من حجم السوق الكلي، ونخطط لنسبة نمو - إن شاء الله - ٢٠٪ في عام ٢٠٢٣.

1.5%
حصتنا السوقية
من سوق الدواء

ما عدد المستحضرات لـ «دلنا» الفرعونية، خلال الفترة الحالية والمستهدف طرحها في ٢٠٢٣؟

تمتلك شركتنا «دلنا» و«الفرعونية» أدوية ذات سُمعة جيدة جداً في مختلف المجموعات العلاجية، ويُقدَّر عدد المستحضرات الدوائية المسجَّلة بتركيزاتها وأحجامها المختلفة حوالي أكثر من ٥٠٠ دواء للشركتين، ونستهدف ونسعى إلى إطلاق ما يقارب عشرة مستحضرات جديدة في السوق المصرية خلال عام ٢٠٢٣.

ما أبرز المجموعات الدوائية التي تعمل الشركة على التوسع فيها خلال الفترة المقبلة؟

تتواجد شركتنا «دلنا» و«الفرعونية» في أغلب المجموعات الدوائية ذات الانتشار الواسع في السوق المصرية، مثل المضادات الحيوية وأدوية الأمراض العصبية والنفسية والجهاز الهضمي ومضادات الالتهابات والمسكنات، وتعمل الشركة على التوسع في هذه المجالات مع مجالات أخرى، مثل أدوية الضغط والسكر والجهاز الدموي؛ ومن الجدير بالذكر أن شركة الفرعونية توصلت حديثاً إلى اتفاقية مع شركة دنماركية رائدة في مجال أدوية الحديد لتمثيلها داخل السوق المصرية، وطرح دوائها المتميز والأحدث لعلاج جميع حالات نقص الحديد والأنيميا المنتشرة داخل السوق المصرية. حيث أن انتشار مرض الأنيميا ونقص الحديد في مصر يمثل ظاهرة عامة داخل القطر المصري.

لذلك تحركت شركة الفرعونية بالتعاون مع الشركة الدنماركية وتوقيع الاتفاق لطرح هذا العلاج بالسوق المصري بأسرع وقت حيث يتميز بفاعلية كبيرة ودرجة مأمونية عالية مقارنة بالأدوية الأخرى المطروحة بالسوق المصرية، مما سيؤدي إلى زيادة تميز الشركة الفرعونية عند الأطباء والشركاء الآخرين لما لإسهام هذا الدواء في مساعدة الأطباء في إيجاد حل لمشكلة عميقة وقديمة مثل الأنيميا ونقص الحديد.



PHARO SILVER JUBILEE

الفرعونية لصناعة الأدوية

البريد الفضي

25

COMMITTED TO CARE



www.pharaoniapharma.com

تجربة نجاح تلك التي حققتها شركة «فيتا بيوتكس» في مصر خلال السنوات الماضية، ليس فقط لتوفيرها ما يزيد على 0٤ مليون عبوة دواء بقطاع المكملات الغذائية، مما جعلها تتربع على قمة سوق المكملات الغذائية المصرية، لكن أيضاً من خلال العمل على تعميق التصنيع المحلي بجودة عالمية، من خلال مصنعها الذي يُعد الوحيد لشركة عالمية في مجال المكملات الغذائية بمصر، وهو ما يسهم في الحد من الفاتورة الاستيرادية للبلاد.

الدكتور شريف راشد الرئيس التنفيذي لشركة «ماجيك فارما» الشريك الرئيسي لشركة «فيتا بيوتكس» في مصر، أكد امتلاك سوق الدواء المصرية كل مقومات النمو رغم التحديات التي تواجهها من جراء تحرير سعر الصرف، والتي تتطلب سياسة سعرية مرنة تدعم استمرار المصانع والشركات المنتجة في تلبية احتياجات السوق، مشيراً إلى أن شركته تستهدف حجم مبيعات خلال ٢٠٢٣ بنحو ٧٠٠ مليون جنيه، وهو ما يضمن تواجدها بين أكثر ٤٠ شركة أعلى مبيعاً في سوق الدواء المصرية.

الدكتور

شريف راشد

يمتلك أكثر من ٢٧ عاماً من الخبرة في العمل بالشركات العالمية في الأسواق الرئيسية، مثل مصر ودول الخليج والمشرق العربي وإيران وشرق أوروبا وجنوب آسيا.

عمل بشركة إيلي ليلي لمدة ١٦ عاماً توجت برئاسته إدارة الشركة في مصر في المدة من عام ٢٠١٠ إلى ٢٠١٢.

أسس وترأس فروع شركة تاكيدا العالمية في مصر ودول المشرق العربي وإيران في المدة من عام ٢٠١٢ إلى ٢٠١٤.



الدكتور شريف راشد

الرئيس التنفيذي لشركة «ماجيك فارما» الشريك الرئيسي لشركة «فيتا بيوتكس» في مصر:

السوق المصرية تمتلك جميع مقومات النمو رغم التحديات.. ونسهم في تعميق التصنيع المحلي بجودة عالمية للحد من فاتورة الاستيراد

VITABIOTICS
magicpharma®

١٢%
حصتنا من سوق
المكملات الغذائية
في مصر

كيف توصف سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية في ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية عالمياً، وانعكاس ذلك عليها، إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه المصري؟

المشكلات العالمية بداية من أزمة وباء كورونا عام ٢٠٢٠، التي امتدت آثارها لعام ٢٠٢١ وتأثيرها السلبي عالمياً على سلاسل الإمداد والتموين، وكذلك ارتفاع الأسعار كان له تأثير سلبي على سوق الدواء المصرية، ثم جاءت الحرب الروسية الأوكرانية التي أثرت بشكل سلبي قوي على الاقتصاد المصري عامة وسوق الدواء بشكل خاص؛ نظراً لتأثر قطاع السياحة وارتفاع أسعار الطاقة والمواد الغذائية والأساسية، خاصة القمح، وتمثل روسيا وأوكرانيا مورداً رئيساً لاقتصاد مصر والدخل القومي (السياحة الروسية الأوكرانية تمثل ٣/١ من الدخل القومي للسياحة).

كل هذا أدى إلى ارتفاع تكلفة المواد الخام وكل متعلقات الاستيراد والتصنيع المحلي، وكما نعلم فإن القرارات المالية والنقدية المتعلقة بانعكاسات هذه المشكلات كان لها أثر سلبي كبير على القدرة الاستيرادية والتصنيعية للعديد من الشركات في مصر.

ما الإجراءات التي يجب اتخاذها للحد من الانعكاسات السلبية لتحرير سعر الصرف على سوق الدواء المصرية، خاصة أن سعر الدواء «جبرى»؟

تتلخص الإجراءات الواجب اتخاذها الآن في عدة محاور؛ منها ما يجب اتخاذه فوراً، وهو النظر في تحرير تسعير الأدوية والمكملات الغذائية المسجلة بهيئة الدواء المصرية، مما يضمن استمرار المصانع المنتجة أو المستوردة في تلبية احتياجات السوق المحلية، كذلك الضرب بيد من حديد على كل من يحاول استغلال الأزمة والترئع من خلال أسعار مبالغ فيها أو تهريب الأدوية أو الغش التجاري.

أما على المدى المتوسط والبعيد فيجب بذل كل الجهود من الإدارات المعنية في الدولة لتعميق التصنيع المحلي، وهنا أعنى التصنيع المحلي من الألف إلى الياء، وإعطاء كل التسهيلات لمن يرغب جدياً في تعميق التصنيع المحلي، وتقديم كل أوجه الدعم من خلال الأجهزة المعنية لزيادة حجم الصادرات المصرية إلى دول العالم، خصوصاً إفريقيا والدول العربية، وفي رأيي يجب على الجميع الآن العمل معاً وبخطوة واضحة لخلق فرص في السوق الدوائية تتناسب مع حجم السوق المصرية، بما تملكه من خبرات وقدرات تؤهلها لتكون في وضعية أفضل كثيراً مما هي عليه الآن، وليكن لنا في التجربة الهندية خير مثال؛ حيث تمكنت الهند من خلق صناعة دوائية عميقة في أقل من ٢٠ عاماً.

تحريك أسعار الأدوية والمكملات الغذائية المسجلة بهيئة الدواء يضمن استمرار المصانع في تلبية احتياجات السوق المحلية

كيف يتعامل

القطاع المصرفي ووزارة المالية مع

قطاع الدواء وأنتم جزء منه في ملف

استيراد المواد الخام الدوائية خاصة فيما يتعلق

بالاعتمادية المستندية والإفراجات الجمركية؟

القطاع المصرفي منوط به تنفيذ السياسة النقدية التي يحددها البنك المركزي المصري، مما يتناسب مع الوضع المالي والاقتصادي والالتزامات الدولية الناتجة عن سداد الديون، وكغيره من القطاعات تأثر سلباً بتداعيات أزمة الحرب الروسية الأوكرانية، مما أثر على القدرة على التعامل مع الزيادة في الأسعار العالمية، خصوصاً في مجال الطاقة والمواد الغذائية، كالقمح، مما نتج عنه ارتفاع تكلفة الاستيراد، وتراكم الاعتمادات المستندية في القطاع المصرفي، أضف إلى ذلك التباطؤ في إجراءات الجمارك والتخليص مما أدى إلى نشوب أزمة في كل ما يتعلق بالاستيراد من المواد الخام وخطوط الإنتاج وقطع الغيار، وصولاً إلى المنتج التام، مما يؤثر سلباً على قدرة كثير من الشركات الصغيرة والمتوسطة على الاستمرار بالشكل المناسب بالأسواق المصرية، مما قد ينتج عنه نقص العديد من الأدوية والمكملات الغذائية لدى الموزعين والصيديات.

وهل ترى أن مصر تمتلك العوامل التي تمكنها من زيادة حجم صادراتها ومن ثم تقليل الفاتورة الاستيرادية؟

مصر تمتلك العديد من العوامل التي تمكنها من تحقيق فرص تصديرية كبيرة، لعل أهمها انخفاض الأسعار بعد تحرير سعر الصرف الجنيه المصري مقارنة بالأسعار العالمية، مما يعطى المنتج المصري ميزة لكثير من الدول والأسواق التي يعانى اقتصادها وترغب في الحصول على منتجات بجودة عالية وبأسعار منخفضة، أضف إلى هذا الخبرة التراكمية في سوق الدواء المصرية، إضافة إلى الوضع الجيوسياسي لمصر وأهميته لكثير من البلدان العالمية، كل هذا يُمثل فرصاً يجب على الدولة ومؤسساتها مساعدة القطاع الخاص في اغتنامها.

أما بالنظر للتحديات فنحن نعلم التحديات التي نواجهها، وكل ما نحتاجه هو الإرادة لعبور تلك التحديات والإدارة السليمة للأزمات.

30 TABLETS

198
EGP

MONTHLY COST

Now in Egypt

Perfectil
ORIGINAL

UK No.1 Beauty Supplement

The Only Triple Active Formula For
Hair, Skin, and Nails22 Micronutrients With Zinc
Biotin, & Selenium

1 Tablet Daily for 3 to 6 months



magicpharma

UK's
No.1
BEAUTY
SUPPLEMENT*

VITABIOTICS



الرقم الضريبي: 379-634-953

«فيتايبوتكس» تواصل التربع على
قمة سوق المكملات الغذائية في
مصر.. ونستهدف 700 مليون جنيه
مبيعات خلال العام الجارى

«صحة المرأة» تحصل على
حيز كبير من اهتماماتنا
ونقدم لها حلولاً غير
تقليدية للحصول على صحة
أفضل خلال فترات الحمل



كيف تُقيم أداء شركة «فيتايبوتكس»
في السوق المصرية خلال الأعوام الثمانية الماضية؟

شركة فيتايبوتكس وماجيك فارما في خلال الأعوام الثمانية الماضية كانت على قمة الشركات الأعلى نمواً في السوق المصري؛ حيث بلغ حجم مبيعات الشركة أكثر من مليار ونصف المليار جنيه مصري من خلال إنتاج ما يزيد على 54 مليون علبة وتداولها في السوق المصرية من مختلف المنتجات، خصوصاً «فيروجلوبين» و«أوستيوكير».

وفي عام 2021 و2022، وبالرغم من المشكلات المتعلقة بوباء كورونا والأزمة العالمية، طرحت الشركة 8 مستحضرات جديدة في السوق المصرية بخبرات إنجليزية وأيد مصرية وبترخيص شركة «فيتايبوتكس» الإنجليزية، هذه المستحضرات أشهرها «برفكتل» الذي تمكن في خلال عام واحد أن يصبح فيتامين الشعر رقم واحد في مصر، مما يعكس ثقة المنظومة الصحية والمستهلك بمنتجات «فيتايبوتكس» وقدرة شركة ماجيك فارما على خلق فرص تسويقية متميزة.

احتفلتم مؤخراً بمرور 50 عاماً على تواجد «فيتايبوتكس» في مصر.. ما دلائل ذلك؟

شركة «فيتايبوتكس» وهي تحتفل بمرور 50 عاماً على تواجدها في أكثر من 100 سوق حول العالم تبرهن على ثقتها بالسوق المصرية وقوتها منذ إنشائها مصنعها الكائن في برج العرب عام 2008؛ كونها الشركة العالمية الوحيدة التي تتواجد من خلال مصنع على أعلى المستويات في السوق المحلية بمصر، وهذا يعكس الرؤية الإيجابية للسوق المصرية، وهو ما مكّنها من الاستحواذ على 30% من سوق الفيتامينات المتعددة في مصر من خلال تقديم منتجات عالية الجودة للمريض المصري، خصوصاً فيما يتعلق بصحة المرأة التي تمثل نصف الحاضر وكل المستقبل.

تمتلكون استراتيجية تستهدفون من خلالها التوسع داخل السوق المصرية خلال السنوات المقبلة مما يمكن «فيتايبوتكس».. ما أبرز ملامح تلك الاستراتيجية؟

تتوافق رؤية فيتايبوتكس وماجيك فارما خلال السنوات المقبلة تماماً مع رؤية الاستراتيجية المصرية 2020 وأهداف التنمية المستدامة بمنظومة الصحة العالمية فيما يتعلق بتسمية صحة المرأة، وبناء جيل من الشباب قادر صحياً وذهنياً على النهوض

بالمجتمع والارتقاء بمكانة مصر. ومن أجل تحقيق هذه الرؤية تتمتع شركة ماجيك فارما وفيتايبوتكس سياسة طرح منتجات عالمية بمواصفات قياسية وبأسعار في متناول النسبة الأكبر من الشرائح المستهدفة من المرضى، مراعاة للوضع الاقتصادي والبعد الاجتماعي من خلال مبادرات مجتمعية وتسويقية تحفز المريض على الاستمرار في تناول المكملات الغذائية والفيتامينات تحت إشراف الطبيب المعالج.

وعلى الرغم من المعوقات والتحديات تستهدف شركة فيتايبوتكس وماجيك فارما استمرار تقديم أفضل الخدمات للمرضى من خلال التوسع في إنشاء خطوط إنتاج جديدة وزيادة النشاط التسويقي والدعم للقطاع الصحي الحكومي من خلال توفير المنتجات لهيئة الشراء الموحد، إلى جانب استغلال الطاقات والخبرات في التعامل مع السوق المصرية من أجل زيادة فرص الاستثمار في مصر، وطرح منتجات جديدة وتعميق التصنيع المحلى بجودة عالية مما يساعد الدولة المصرية على الحد من فاتورة الاستيراد.

وماذا عن الدور المهم الذى تلعبه شركة ماجيك فارما وفيتايبوتكس في طرح مبادرات التوعية الصحية خاصة المتعلقة بصحة المرأة ومستهدفاتكم في هذا المجال؟

تستهدف شركة ماجيك فارما وفيتايبوتكس تعميق التعاون مع القطاع الصحي الخاص، ممثلاً في أطباء النساء والتوليد وأطباء الأمراض الجلدية والتجميل والقطاع الصيدلى وسلاسل الصيدليات؛ من أجل توفير الحلول المتكافئة للمرأة خلال أهم فترات الحياة، وهي فترة الحمل والرضاعة مما يضمن تقليل الأعباء الأسرية والاجتماعية من خلال صحة أفضل للحامل والجنين، ولنا في مبادرة «رحلة حامل» خير مثال، وهي مبادرة ثلاثية الأركان تعتمد التوعية والتدريب للأطباء والفحص الشامل للسيدات الحوامل كأركان أساسية لها، وهو ما مكّن شركة ماجيك فارما وفيتايبوتكس من أن تصبح شريكاً رئيساً لأطباء النساء والتوليد في مصر فيما يتعلق بصحة المرأة، كما تعمل ماجيك فارما على دعم القطاع الصيدلى وسلاسل الصيدليات من خلال دورات تدريبية من أجل الارتقاء بالصيدلى الذى يمثل الخط الأول مع التعامل مع المرضى.

ما حجم مبيعات «فيتايبوتكس» بنهاية 2022 والمتوقع لها بنهاية 2023؟

تتوقع شركة ماجيك فارما الشريك الرئيس لشركة فيتايبوتكس- مصر تحقيق حجم مبيعات يتجاوز 700 مليون جنيه خلال عام 2023 من خلال استمرار الريادة لأسواق عديدة، مثل مكملات الحديد والكالسيوم وفيتامينات الشعر، مما يضمن تواجد الشركة ضمن أقوى 40 شركة دواء في مصر، واستمرار كونها الشركة رقم 1 في مجال تصنيع وتسويق المكملات الغذائية؛ حيث استحوذنا على 12% من سوق المكملات الغذائية في مصر خلال عام 2021.



54

مليون عبوة دواء
وفرتها الشركة للسوق
المصرية

الدكتور أحمد حسنى رئيس مجلس إدارة الشركة:

«كوباد فارما» تستهدف ضخ 150 مليون جنيه استثمارات جديدة فى السوق المصرية خلال العام الجارى.. وخطة لزيادة حجم الصادرات



نخطط للوصول
بحجم مبيعاتنا إلى مليار
جنيه فى 2023 مقارنة بـ700
مليون جنيه العام الماضى



تتبنى شركة «كوباد إيجيبت للتجارة والصناعات الدوائية» (كوباد) استراتيجية تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية خلال العام الجارى ٢٠٢٣ رغم التحديات العالمية التى انعكست آثارها على مصر الفترة الماضية؛ حيث تتطلع إلى ضخ استثمارات جديدة تصل إلى ١٥٠ مليون جنيه. وقال الدكتور أحمد حسنى، رئيس مجلس إدارة الشركة، إن شركته تستهدف زيادة حجم مبيعاتها لترتفع إلى مليار جنيه مقارنة بنحو ٧٠٠ مليون جنيه خلال ٢٠٢٢، معتمدة على طرح مجموعة من المستحضرات الجديدة، إلى جانب تنشيط مبيعات المستحضرات الحالية، إضافة إلى زيادة حجم صادراتها ثلاثة أضعاف لتصل إلى ٦٠ مليون جنيه مقارنة بنحو ٢٠ مليون جنيه الفترة الحالية.



نُصنع لأكثر من 350 شركة أدوية فى مصنعنا للمكملات الغذائية ونستهدف زيادة استثماراته إلى 160 مليون جنيه هذا العام

يتعلق بالاعتمادات المستندية والإفراجات
الجمركية؟

يُعدُّ قطاعُ الدواء من القطاعات التى لها طبيعة خاصة من ناحية التعامل مع القطاع المصرفى ووزارة المالية؛ لما له من أهمية استراتيجية تؤثر بصورة مباشرة على الحالة العامة للمجتمع من الناحية الصحية؛ فهو يحتاج إلى دعم أكثر من حيث سرعة فتح الاعتمادات المستندية، والتقليل من خطوات الإفراج عن الشحنات التى تخصُّ صناعة الدواء.

فى نقاط مختصرة.. كيف يمكن زيادة فرص
صادرات الدواء المصرى خلال السنوات المقبلة
والوصول بها إلى أرقام جيدة؟

فرص تصدير الدواء المصرى ليست قليلة؛ لما هو معروف عن صناعة الدواء المصرية من القوة والفاعلية، ولكن هذا الملف لا بُدَّ أن يكون تحت رعاية خاصة من القيادة السياسية؛ لما له من تأثير قوى، ولحاجته إلى علاقات قوية بالبلدان الخارجية؛ لتساعدنا فى فتح أسواق جديدة، خصوصاً فى إفريقيا وأوروبا الشرقية.

ما حجم استثمارات الشركة والمستهدف لها
خلال ٢٠٢٣؟

نمتلك استراتيجية طموحاً نستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية رغم التحديات، ونُخطِّط لضخ استثمارات جديدة تصل إلى ١٥٠ مليون جنيه خلال العام الحالى ٢٠٢٣؛ حيث نمتلك خطة واضحة نستهدف من خلالها طرح مستحضرات دوائية جديدة فى مجموعات دوائية مختلفة، إضافة إلى تطوير الخطط التسويقية للأصناف الحالية وزيادة مبيعاتها، إلى جانب زيادة الطاقة والقدرة الإنتاجية لمصانع الشركة من خلال إضافة خطوط إنتاج جديدة تُمكننا من إنتاج مستحضرات مبتكرة، ونستعين ببعض الخبرات فى بعض الأنشطة لتحقيق الرؤية الجديدة لعام ٢٠٢٣.

كيف توصف سوق الدواء المصرية خلال
الفترة الحالية فى ظل الاضطرابات السياسية
والاقتصادية عالمياً، وانعكاس ذلك على السوق
المصرية، إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه
المصرى؟

صناعة الدواء صناعة ذات طبيعة خاصة، ليس فى مصر وحدها بل فى العالم أجمع؛ نظراً لكثرة مُدخلاتها وتفصيلها الدقيقة، وعليه فقد تأثرت صناعة الدواء فى مصر بالمشكلات السياسية والاقتصادية العالمية الأخيرة، التى انعكست على تحرير سعر صرف الجنيه؛ حيث إن الأدوية يتم تسعيرها تسعيراً جبرياً، وحجم الزيادات فى الأسعار لا يُقارن بفارق سعر الدولار؛ مما قد يؤثر على نقص بعض الأصناف ذات التكلفة العالية مقارنةً بسعرها المنخفض.

ما الإجراءات التى يجب اتخاذها للحد من
الانعكاسات السلبية لتحرير سعر الصرف على
سوق الدواء المصرية، خاصة أن سعر الدواء
«جبرى»؟

الدولة كما عودتنا دائماً تقف بجانب الصناعة الوطنية، ولكن هناك بعض الإجراءات والسياسات التى من الممكن اتخاذها من جانب الدولة؛ كإعادة النظر فى أسعار الطاقة والمياه للمصانع، وكذلك أسعار الخدمات التى تتعلق بصناعة الدواء؛ كالخدمات المقدمة فى تسجيل وتحليل الدواء، والجمارك والأرضيات، ومصارييف التخليص الجمركى للخامات والمستلزمات.. إلى غير ذلك من أوجه الدعم التى من الممكن أن تقلل بعض الشئ من الانعكاسات السلبية لتحرير سعر الصرف.

وكيف يتعامل القطاع المصرفى ووزارة المالية
مع قطاع الدواء- وأنتم جزء منه- فى ملف
استيراد المواد الخام الدوائية، خاصة فيما

الدكتور

أحمد حسنى

يملك خبرة فى مجال
الإدارة تمتد لأكثر
من أربعين عاماً داخل
مصر وخارجها.

عمل لمدة تقرب
من ١٠ سنوات بالمقر
الرئيسى لمنظمة
اليونسكو فى باريس.

تولّى قيادة شركة
كوباد إيجيبت منذ
عام ١٩٩٠ حتى الآن
فى منصب العضو
المنتدب.



رقم التسجيل الضريبي: ٣٣٢-٣٢٦-٥٤٣

نعمل على فتح 5 أسواق تصديرية جديدة خلال العام الجارى فى دول «الكوميسا» والعراق



الاستثمارات التى قمنا بضعفها فى هذا المصنع والتى تصل إلى ١٢٠ مليون جنيه، ومن المتوقع ضخ مزيد من الاستثمارات فيه للوصول بها إلى ١٦٠ مليون جنيه العام الجارى.

ما عدد شركات «التول» المُصنعة لديكم فى هذا المصنع؟ وما عدد المستحضرات المُصنعة؟

شركات «التول» التى لها عقود تصنيع معنا خاصة بالمكملات فى حدود ٢٥٠، ما بين شركات كبيرة ومتوسطة وصغيرة، ومنتج حالياً داخل هذا المصنع ما يقرب من ٤٠٠ صنف، وباقى أصناف الشركات فى مراحل التسجيل المختلفة، ويصل حجم الطاقة الإنتاجية للمصنع إلى ٢ مليون عبوة شهرياً، وهى تساوى ٥٠% من الطاقة الإنتاجية للمصنع.

هل ترون أن قرار هيئة الدواء المصرية الخاص بنقل تبعية ملف الأدوية الطبية التكميلية إليها سيؤثر على خططكم الخاصة بالتوسع فى مصنع المكملات الغذائية الفترة المقبلة؟

القرار فى حد ذاته لم يمنع تصنيع المكملات الغذائية، ونحن نراقب الموقف لاتخاذ الإجراءات اللازمة للتطوير، طبقاً لما ستؤول إليه اجتماعات الهيئتين بهذا الصدد.

المسئولية المجتمعية تجاه المجتمع والعالمين بالمؤسسات باتت واحداً من أهم الملفات الرئيسية.. ما أبرز البرامج التى أطلقتها الشركة فى هذا الصدد؟

تدعم الشركة القوافل الطبية بالأدوية اللازمة، بالتعاون مع مؤسسات المجتمع المدنى، كما تُدرّب طلاب الجامعات من كليات الصيدلة والعلوم والطب البيطرى فى مصانعنا خلال الإجازات الصيفية؛ من أجل صقل خبراتهم العملية جنباً إلى جنب مع المناهج العلمية التى يدرسونها.

ما أبرز برامج الدعم التى تُقدّم للعاملين فى شركة «كوباد فارما»؟

تدعم الشركة العاملين بوجوه كثيرة؛ مثل الأنشطة الترفيهية، وصرف المكافآت والمنح الخاصة بزيادة مهارات العاملين، وكذلك فى مناسباتهم المختلفة، إلى جانب التأمين الصحى لجميع العاملين بالشركة من خلال التعاقد مع إحدى شركات التأمين الطبى الخاصة.



وما حجم مبيعات «كوباد» بنهاية ٢٠٢٢ والمتوقع لها بنهاية ٢٠٢٣؟

سجّلنا معدّلات نمو جيدة فى حجم مبيعاتنا خلال العام الماضى ٢٠٢٢، لترتفع إلى ٧٠٠ مليون جنيه بسعر الجمهور، ونستهدف الوصول بها إلى أكثر من مليار جنيه بنهاية العام الجارى.

ملف التصدير من أبرز الملفات التى تُوليها الدولة المصرية اهتماماً كبيراً الفترة الحالية.. ما حجم صادرات الشركة بنهاية ٢٠٢٢ والمستهدف لها خلال ٢٠٢٣؟

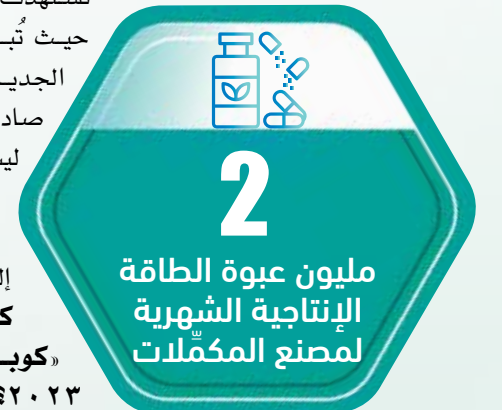
تستهدف الشركة تطوير قطاع التصدير بها؛ حيث تُبرم «كوباد» حالياً بعض التعاقدات الجديدة لبعض البلدان من أجل زيادة صادراتنا، خاصة أن الأرقام الحالية ليست كبيرة، وسجّلت فقط نحو ٢٠ مليون جنيه، لكننا نستهدف الوصول بها فى العام الجارى- إن شاء الله- إلى حدود ٦٠ مليون جنيه.

كم بلداً تُصدّر إليها شركة «كوباد»؟ وما المستهدف لها خلال ٢٠٢٣؟

تُصدّر شركة «كوباد» إلى خمس دول، ولكن الخطة الجديدة تستهدف أن يصل هذا العدد إلى ١٠ دول فى عام ٢٠٢٣، ومن بين البلدان التى نعمل على التصدير إليها: العراق، ودول إفريقيا، وخصوصاً دول الكوميسا، ودول شرق أوروبا.

تمتلكون أحد أهم مصانع المكملات الغذائية فى سوق الدواء المصرية.. ما حجم استثمارات مصنع المكملات الغذائية التابع لكم؟ وهل هناك نية للتوسع فيه الفترة المقبلة؟

يُعدّ مصنع المكملات الخاص بشركة «كوباد» من أفضل المصانع فى تطبيق نُظْم الجودة؛ حيث إن الشركة حاصلة على أحدث شهادات الأيزو رقم ٩٠٠١ و ١٤٠٠١ و ٢٢٠٠٠ و ٤٥٠٠١، ويدعمنا فى ذلك حجم



«إنسبير فارما» تبدأ في دراسة جدوى إنشاء مصنع على مساحة 10 آلاف متر بتكلفة استثمارية 500 مليون جنيه خلال العام الجارى



قطاع الدواء المصرى قادر على تحقيق قفزات كبيرة فى حجم التصدير.. ويجب دعم الشركات الكبرى لتصنيع المواد الخام محلياً

تعزز شركة «إنسبير فارما» إنشاء مصنع لها على مساحة تصل إلى 10 آلاف متر مربع، وبتكلفة استثمارية تصل إلى 500 مليون جنيه؛ حيث تسلمت الأرض فعلياً، وبدأت فى إعداد دراسات الجدوى، وتوفير التمويل اللازم، وهو ما يتوافق مع خطط الشركة واستراتيجيتها التى تستهدف التوسع بقوة داخل السوق المصرية من خلال طرح العديد من المستحضرات الحيوية التى تلبي احتياجات المريض المصرى. وقال الدكتور أحمد طه، الرئيس التنفيذى لشركة «إنسبير فارما»، إن الشركة تستهدف التوسع داخل السوق المصرية خلال العام الجارى لتحقيق معدلات نمو جيدة وربحية مرتفعة، من خلال طرح العديد من المستحضرات الدوائية التى تلبي احتياجات المريض المصرى، وهو ما ينعكس بشكل إيجابى على مبيعات الشركة لترتفع إلى 700 مليون جنيه، بنسبة نمو 16%.

«إنسبير فارما» تستهدف تحقيق مبيعات بقيمة

700 مليون جنيه خلال العام الجارى بنسبة نمو 16%



نمتلك خلال الفترة الحالية نحو 12 مستحضراً دوائياً تنتمى إلى 4 مجموعات دوائية، كما أننا منفتحون تماماً على طرح أدوية جديدة، سواء من خلال الاستحواذ على مستحضرات موجودة فعلياً فى السوق، أو من خلال طرح أدوية جديدة، ولنا باع كبير فى مجال أدوية الأمراض النفسية والعصبية، وكذلك البدء فى قطاع المكملات الغذائية، وهو توجه جديد لشركة «إنسبير». وماذا عن عمليات التصنيع؟ وهل هناك نية لإنشاء مصنع للشركة؟

بدأنا بالفعل خطوات إنشاء مصنع «إنسبير فارما» فى مدينة العاشر من رمضان، على مساحة 10 آلاف متر واستثمارات تقديرية 500 مليون جنيه، حيث تسلمنا الأرض من هيئة المجتمعات العمرانية، وبدأنا فى مرحلة دراسة الجدوى والبحث عن مصادر التمويل لبدء الإنشاء، ومتوقع بدء التنفيذ فى 2024 والانتهاج من إنشائه فى مدة تتراوح بين 3 و4 سنوات.

ونحن الآن نضع مستحضراتنا فى 5 مصانع، لكن عندما يكون لدينا مصنعنا الخاص سنضمن توافر مستحضراتنا فى الوقت المناسب، وكذلك سوف نوفر فرصاً للتصنيع للغير، بإنشاء المصنع سيكون له أثر كبير على نمو الشركة والعاملين فيها، وسوف يوفر العديد من فرص العمل.

وهذا يتماشى مع استراتيجية الدولة فى مجالين هامين وهو توفير الدواء وتوفير فرص عمل.

وكيف تقيم سوق الدواء المصرية بشكل عام؟

مصر من الأسواق الواعدة جداً بما تمتلكه من مقومات تدعم سوق الدواء، أهمها التعداد السكانى الكبير، كما أن معدلات النمو جيدة جداً، ولا تقل عن 15%، ويمكن أن تصل إلى 30% فى بعض الأحيان؛ ولذلك مصر جاذبة للاستثمار فى قطاع الدواء بشكل كبير، ويجب العمل على تيسير أدوات الاستثمار بشكل أكبر.

كما أن التوسع فى التأمين الصحى الشامل يدعم نمو السوق بشكل كبير بشرط أن تراعى هيئة الشراء الموحد زيادة التكلفة وارتفاع سعر الصرف. لذا فإن الحكومة المصرية لابد أن تدخل فى شراكة استراتيجية مع الشركات المصرية وهيئة الشراء الموحد لإنتاج دواء فعال وآمن وبسعر مقبول للدولة والمواطن.

بداية ... ما أبرز ملامح استراتيجية شركة «إنسبير فارما» خلال الفترة المقبلة؟

ترتكز استراتيجية الإدارة الجديدة لشركة «إنسبير فارما» على العمل المستمر والمتواصل لدعم جهود الدولة المصرية فى توفير الدواء الآمن والفعال، خاصة فى مواجهة الأمراض المزمنة، وطرح مستحضرات ذات كفاءة وجودة عالية وسعر مناسب تلبي احتياجات المريض المصرى وتتوافق مع إمكانيات الدولة والمواطن المصرى البسيط.

كما نعمل على الإيفاء بمختلف حقوق العاملين فى الوقت المناسب، وكذلك الالتزام بكل تعاققاتنا مع الشركات المتعاملين معها فى مختلف المجالات، بجانب دعم المنظومة الطبية من خلال تنظيم العديد من المؤتمرات العلمية التى تهدف لتنمية مهارات الفرق الطبية فى إطار برنامج التعليم الطبى المستمر، لأن ببساطة شديدة أحد أهداف شركة إنسبير إذا لم تكن فى المركز الأول فلا بد أن نكون الأفضل فى مجموعتنا الدوائية.

ما أبرز المجموعات الدوائية التى تركزون عليها خلال المرحلة المقبلة؟

نتواجد منذ أكثر من 10 سنوات فى سوق الدواء، ونعمل فى أكثر من مجموعة دوائية، مثل أدوية القلب والسكر، وبعض الأمراض المتعلقة بالعظام، ولنا باع كبير فى أدوية القلب، وكذلك أدوية السكر؛ حيث

الدكتور

أحمد طه

يمتلك خبرة كبيرة فى مجال الصناعات الدوائية تزيد على 30 سنة، تولى خلالها العديد من المناصب القيادية.

التحق بالعمل بشركة فايزر عام 2000، واستمر بها لمدة تزيد على 20 عاماً، بعدها انتقل للعمل فى شركة إبيكس فارما لمدة عام قبل تولى قيادة شركة إنسبير فارما.

تخرج فى كلية الصيدلة جامعة القاهرة عام 1991، وحصل على ماجستير إدارة الأعمال عام 2014.

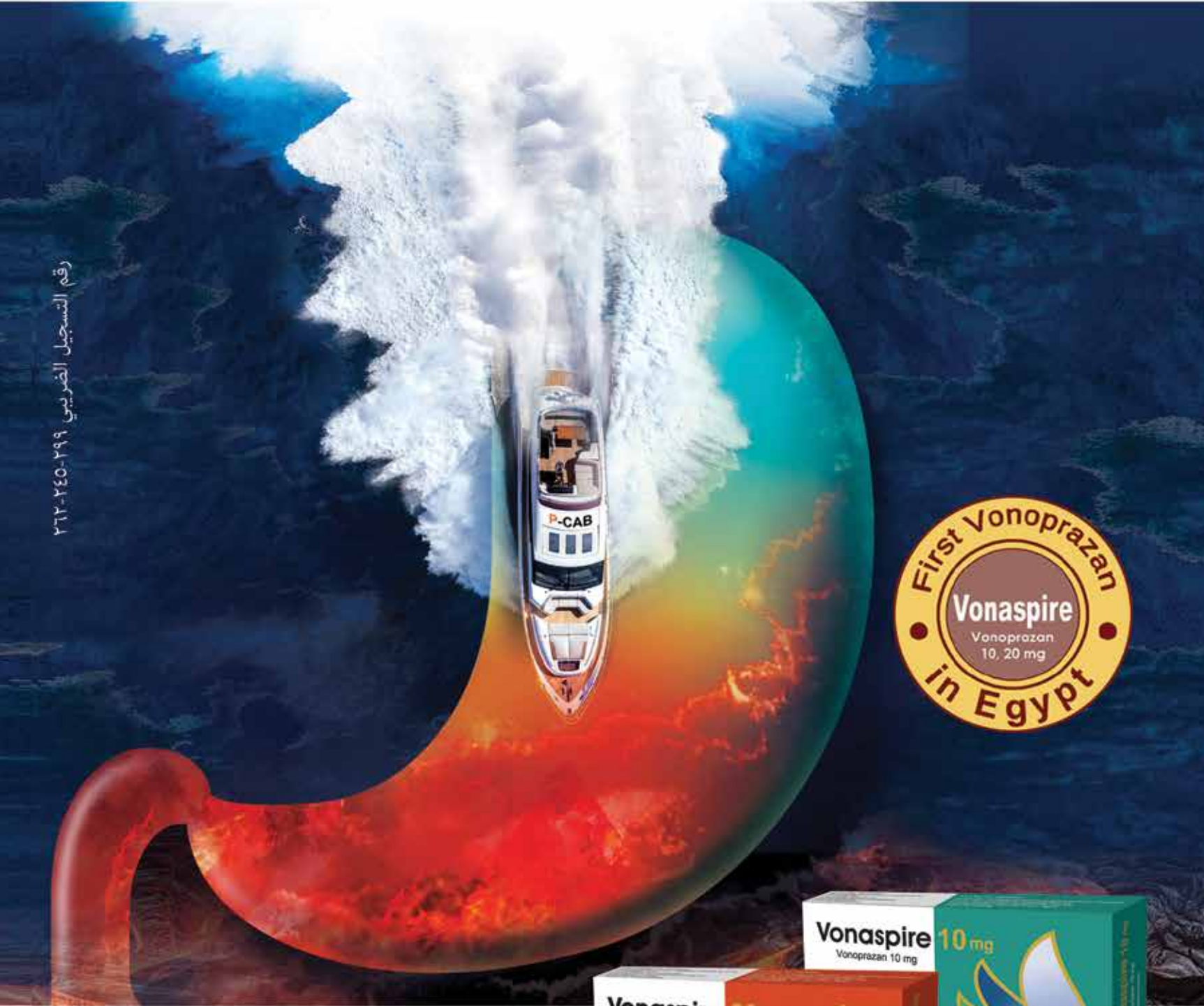


Vonaspire

Vonoprazan 10, 20 mg FCT

Changing GI landscape

رقم التسجيل الضريبي ٢٩٩-٢٤٥-٢٢٢



inspire
We inspire hope



العاملون في «إنسبير» هم
رأسمالها الحقيقي ونعمل
على رفع مهاراتهم وتوفير
جميع أدوات الدعم لهم

«إنسبير فارما» تمتلك قصص نجاح
ثلاثة أدوية تعدت مبيعاتها 300
مليون جنيه في عام

والاقتصادية
في مصر، ولا يُد
من دعم شركات الدواء
المصرية، باعتباره أمناً قومياً
وقطاعاً واعداً قادراً على تحقيق معدلات نمو وحجم
تصدير جيد أعلى بكثير من الأرقام الحالية.
ويجب العمل على تسريع عمليات تسجيل الأدوية
بشكل أكبر، ودعم التسعير حتى نستطيع المنافسة في
الأسواق الأجنبية، خاصة أننا ننافس شركات عالمية
عملاقة، وحجم مبيعاتنا نحن الشركات المصرية ضئيل
بالمقارنة بتلك الشركات العالمية ذات القدرة والملاءة
المالية الأعلى بكثير؛ لذلك يجب توفير تسهيلات
بنكية أيضاً، وتوفير الدولار لتسهيل عمليات استيراد
الخامات الدوائية.

**هل الشركات المصرية قادرة على
إنتاج الخامات الدوائية في مصر؟**

مصر قادرة على تحقيق الاكتفاء
بنسبة كبيرة من الخامات الدوائية،
وهو ما يتعاضد الاحتياج إليه في
الوقت الحالي لتوفير العملة الصعبة
المستهلكة في استيراد تلك الخامات،
ولذلك يجب دعم الشركات ذات الملاءة
المالية القادرة على تصنيع هذه الخامات
في مصر.

**ما استراتيجيتهم «إنسبير فارما» في
دعم العاملين بها؟**

رأس مال الشركة الحقيقي هو العاملين بها الذين
يصل عددهم إلى أكثر من ٧٠٠ موظف موزعين على
كل الإدارات وهم من الكفاءات والخبرات الكبيرة.
والمتتبع لخطوات الشركة في السوق على مدار أكثر من
١٠ سنوات يتأكد من أن العاملين في الشركة لديهم ولاء
وانتماء ومصداقية وأمانة في العمل كبيرة جداً وأكبر
دليل على ذلك هي المسيرة الناجحة والمستمرة على
مدار الفترة القصيرة للشركة في السوق.

**في رأيك ما أبرز التحديات التي تواجه
صناعة الدواء في مصر؟ وكيف تتعاملون معها؟**
ارتفاع سعر صرف الدولار وعدم استقرار سعره أهم
التحديات التي تواجه الاقتصاد المصري كله، وبالطبع
صناعة الدواء، خاصة في ظل الاعتماد بشكل كبير
على استيراد المواد الخام؛ لذا نعمل على زيادة الأسعار
نسبياً لتعويض جزء من الخسائر الناتجة عن زيادة
التكلفة.

**وهل نحتاج إلى رفع أسعار الأدوية بشكل
عاجل؟**

الدواء سلعة لها اعتبارات خاصة، ولا يُد من التعامل
معها بحذر شديد، ولا ننكر أن أغلب الشركات لديها
مخزون احتياطي من المواد الخام ومستلزمات الإنتاج
تكفي من ٢ إلى ٦ شهور، ولذلك يجب عدم التعجل،
ومراجعة جميع الجوانب للخروج بأفضل النتائج. ولكن
نحن نشق في خبرة وكفاءة العاملين على هذا الملف
للقوف بجانب الشركات المصرية لدعمها لمواجهة
التحدي العنيف في الأسعار.

**ما حجم مبيعات «إنسبير فارما» خلال ٢٠٢٢؟
وما الذي تستهدفه خلال العام الجاري؟**

اقتربنا من تحقيق ٦٠٠ مليون جنيه مبيعات خلال
الأسابيع المتبقية من ٢٠٢٢، بنسبة نمو جيدة عن العام
الماضي ٢٠٢١، كما نستهدف تحقيق نمو قدره ١٦٪
لنصل إلى ٧٠٠ مليون جنيه خلال ٢٠٢٣.

**وهل تأثرتم بأزمة سلاسل الصيدليات
الآخيرة؟**

نحن لا نتعامل مع الصيدليات بشكل مباشر، ونعتمد
على شركات التوزيع، أو البيع لهيئة الشراء الموحد،
لكن أزمات سلاسل الصيدليات أثرت بشكل كبير على
السوق بشكل كامل، حتى الشركات التي لا تتعامل معها
بشكل مباشر، لكن أعتقد أن السوق بدأت تتجاوز هذه
المرحلة، وأتوقع تحقيق معدلات نمو جيدة خلال ٢٠٢٣
بعد التعالي من هذه الأزمة وأزمات أخرى.

**وماذا تحتاج السوق لتحقيق هذا النمو؟
قطاع الدواء أحد أهم القطاعات الحيوية**

12

مستحضراً دوائياً
تمتلكها الشركة

تتبنى المجموعة المصرية لمستحضرات التجميل (ECC)، وشركتها التابعة «إنفينيتي فارما للأدوية ومستحضرات التجميل»، خطة طموحاً تستهدف من خلالها الوصول بحجم صادراتها إلى ٤٠% من إجمالي المبيعات؛ مما يدعم نمو مبيعاتها وزيادة الربحية وتوفير العملة الصعبة اللازمة لاستيراد الخامات وخطوط الإنتاج التي تحتاج إليها في المستقبل.

وقال الدكتور أحمد أبو الحمائل، الشريك المؤسس، ونائب رئيس مجلس إدارة الشركة المصرية لمستحضرات التجميل (ECC)، إن شركته تمتلك خطة استثمارية جيدة للتوسع في السوق المصرية عبر ضخ استثمارات جديدة في العام الحالي تتخطى ٢٠٠ مليون جنيه.

«المصرية لمستحضرات التجميل» تنتج 1200 مستحضر تمثل 42% من حجم السوق لصالح 300 شركة



كيف ترى سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية في ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية عالمياً؟

سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية تعاني من متغيرات كثيرة؛ مثل تغيير سعر الصرف، وكذلك نقص الخامات اللازمة للإنتاج، وهو ما يدعم التوقعات بحدوث تغيرات في سلوك المستهلك، وهذا يحتاج إلى التكاتف والوصول إلى حلول حتى تدور عملية الإنتاج بما لا يؤثر على اقتصاد الدولة، إضافة إلى تشجيع الاستثمار سواء الأجنبي أو المحلي.

وكيف يمكن مواجهة الانعكاسات السلبية لتحرير سعر الصرف على سوق الدواء المصرية، خاصة أن سعر الدواء «جبرى»؟

يمثل السعر الجبرى عائق كبير أمام اقتصادات الدواء، وأن المنافسة يجب أن تكون هي المحدد الرئيس للسعر العادل لكل السلع، ما دامت هناك قوانين تحول دون الاحتكار، وتحمي المنافسة، وتمنح الجميع نفس الفرص في إطار من العدالة، كما يجب العمل على تشجيع المصانع والشركات للاستثمار في قطاع الدواء والمستحضرات، وضرورة العمل على توفير الخامات، وتذليل عقبات التسجيل والتراخيص، وهو ما سيدفع القطاع للنمو والتطور.

ما فرص زيادة صادرات الدواء المصري خلال السنوات المقبلة والوصول بها إلى أرقام جيدة؟

الفرص ضخمة جداً لزيادة صادرات مصر في جميع القطاعات، خاصة أن سعر الصرف وتكلفة التشغيل في مصر أقل من باقي الدول، وهو ما يدعم التصدير، ولكن هناك عقبات وتحديات، أهمها- كما ذكرت- نقص الخامات، ووجود إجراءات روتينية تعيق سرعة الحصول على التراخيص اللازمة، ولا بُد من تذليلها لتشجيع التصدير.

كما يجب تفعيل دور مكاتب التمثيل التجاري في دول العالم المستهدفة للتصدير؛ لتوفير كل ما يلزم لتشجيع المستثمرين على التصدير لهذه الدول.

على سبيل المثال إفريقيا تستورد بقيمة ٤٠ مليار دولار سنوياً من مستحضرات التجميل، وللأسف حصة مصر تقل عن ١%، بسبب عدم وجود بيانات واضحة عن هذه الدول، وعدم وجود اتفاقات

الدكتور

أحمد أبو الحمائل

يمتلك خبرة في مجال تصنيع وتسويق مستحضرات التجميل والمكملات الغذائية تمتد إلى ٢٥ عاماً منذ أن كان طالباً بكلية الصيدلة.

تخرج في جامعة المنصورة بكلية الصيدلة عام ٢٠٠٢.

حصل على ماجستير إدارة الأعمال عام ٢٠١٧.

العضو المنتدب ونائب رئيس مجلس إدارة ECC لمستحضرات التجميل.



الدكتور أحمد أبو الحمائل

العضو المنتدب لـ «إنفينيتي» والشريك المؤسس لـ ECC:

نستهدف الوصول بحجم صادراتنا إلى 40% من حجم الإنتاج السنوي المقبل.. وخطة طموح للتوسع محلياً



new

INFINITY
SPANISH LABS

إنفينيتي هيالوكولاجين روتين
لترطيب فوري وبشرة أكثر مرونة
يحسن مظهر الخطوط الدقيقة
والتجاعيد خلال ٢٨ يوم فقط

1

غسول فوم لتنظيف عميق
لكل أنواع البشرة



2

إمتلاء البشرة فور
استخدامه وترطيبها



3

كريم لترطيب يدوم
حتى ٢٤ ساعة



4

3 IN 1
لعلاج الهالات
السوداء والانتفاخات
والتجاعيد



سجل تجاري 384-790-465

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

نعتزم ضخ 200 مليون جنيه
استثمارات جديدة في
2023 لتطوير خطوط الإنتاج
وتدشين مصنع المكملات
الغذائية مارس المقبل



الأدوية الطبية التكميلية إليها.. هل سيؤثر ذلك
على خططكم الخاصة بملف المكملات الغذائية الفترة
المقبلة؟

بالتأكيد.. في حال تطبيق قرار هيئة الدواء المصرية الخاص
بنقل تبعية ملف الأدوية الطبية التكميلية إليها سوف يؤثر ذلك
على خطط التصدير الخاصة بملف المكملات الغذائية؛ لأنه بالفعل
يوجد تعاقبات تصديرية مع عملاء بالخارج، والمكملات الغذائية في
كل الدول تتبع هيئة مستقلة، وهو ما يُهدد بتأجيل تعاقبات كثيرة
لحين إيجاد حلول.

ما حجم مستحضرات المكملات الغذائية التي تمتلكها
الشركة والمتوقع لها العام المقبل؟
الشركة تمتلك حالياً ٨ مستحضرات في قطاع المكملات الغذائية،
بجانب نحو ٤٢ مستحضراً في مراحل التسجيل المختلفة تنتظر
الموافقات الخاصة بها.

المسؤولية المجتمعية تجاه المجتمع بالمؤسسات باتت أحد
أهم الملفات الرئيسية.. ما أبرز البرامج التي أطلقتها الشركة
في هذا الصدد؟

نؤمن بشكل كبير بدورنا ومسئولياتنا تجاه المجتمع، ومؤسسة
«بهية» من أكثر الشركاء الذين وقّعنا أكثر من بروتوكول تعاون معهم
خلال الفترة السابقة والحالية.

كما نركز على تنظيم برامج تدريب وورش عمل لطلاب الجامعات
بشكل مستمر؛ حيث تم توقيع بروتوكولات تعاون مع ٨ جامعات لتدريب
الطلاب حتى يكونوا مستعدين وجاهزين لمتطلبات سوق العمل.

وما أبرز برامج الدعم المقدمة للعاملين في
شركتي «إنفينيتي» والمصرية؟

العاملون بالشركة هم الاستثمار الحقيقي لنا،
وهم بالفعل رأس مال الشركة، ونسعى دائماً
لتطوير أدائهم وتدريبهم وتبادل الخبرات
مع مختلف الشركات؛ حتى نواكب التطور
الذي يحدث في العالم والدول المتطورة في
صناعة التجميل.

٢٠٢٤، ونحن الآن نُصدّر إلى ٨ دول، ونستهدف فتح أسواق جديدة
للوصول إلى ١٧ دولة بنهاية ٢٠٢٣، ومن أهم الدول التي نعمل على
التوسع فيها والتصدير إليها: السعودية والإمارات والعراق ونيجيريا
وأوغندا والسودان وكينيا.

تملكون أهم مصنع لتصنيع مستحضرات التجميل في
السوق المصرية.. ما خططكم لتطوير هذا المصنع وزيادة
طاقته الإنتاجية؟

نحرص دائماً على تطوير المصنع وخطوط الإنتاج بشكل مستمر،
والآن يتم دراسة إضافة خطوط جديدة، بجانب ٣٠ خط إنتاج
متواجدة الفترة الحالية في قطاع مستحضرات التجميل، وكذلك
٨ خطوط إنتاج للمكملات الغذائية، و١٢ خط إنتاج في مصنع
العبوات.

وتصل الطاقة الإنتاجية إلى ٧٠ مليون قطعة سنوياً، ويتم استغلال
٦٠٪ منها؛ حيث تُصنّع لأكثر من ٣٠٠ شركة، ويبلغ عدد المستحضرات
المصنّعة لدينا نحو ١٢٠٠ مستحضر تمثل ٤٢٪ من حجم السوق.

أعلنتم مؤخراً عن الشروع في إنشاء مصنع للمكملات
الغذائية.. فما الموقف التنفيذي له؟ ومتى سيتم تدشينه؟
وكم يبلغ حجم استثماراته وطاقته الإنتاجية؟

بدأنا التشغيل التجريبي لمصنع المكملات الغذائية
مطلع العام الجاري ٢٠٢٣، والتشغيل الفعلي سينطلق
مارس المقبل، وتصل الطاقة الإنتاجية للمصنع
إلى نحو ٣٠ مليون وحدة سنوياً، وتبلغ تكلفة
المصنع الاستثمارية نحو ١٢٠ مليون جنيه.
في حال تطبيق قرار هيئة الدواء
المصرية الخاص بنقل تبعية ملف



30

مليون وحدة الطاقة
السوية لمصنع
المكملات

الدكتور محمد صبحى عثمان رئيس «شيرا فارما»
لصناعة الأدوية ومستحضرات التجميل:

طرح 20 مستحضراً جديداً وافتتاح مصنع
الشركة.. أهم أهداف خطة «شيرا فارما»
خلال 2023

تتبنى شركة «شيرا فارما» استراتيجية توسعية فى السوق المصرية، تحمل كثيراً من التفاؤل بالمستقبل، والتعامل مع التحديات الاقتصادية العالمية الحالية وتأثيرها على الأسواق كافة بمنطق الفرصة التى لا يجب تفويتها، خاصة مع تمتع السوق المصرية بمقومات النمو والتميز فى صناعة الدواء ومستحضرات التجميل، فى ضوء خطط الدولة الطموحة فى هذا الاتجاه، وحجم الطلب المتنامى فى الأسواق المحلية والدولية على المنتجات المتميزة، خاصة فى مجال مستحضرات التجميل فائقة الجودة.

وقال الدكتور محمد صبحى عثمان، رئيس «شيرا فارما» لصناعة الأدوية ومستحضرات التجميل، إن الشركة فى ضوء هذا التوجه ترغب فى تحقيق العديد من الأهداف خلال العام المقبل ٢٠٢٣، تتمثل فى تحقيق نمو حجم المبيعات الي ٣٠٠٪، وطرح ٢٠ مستحضراً جديداً، وافتتاح مصنع الشركة بحجم استثمارات ١٢٠ مليون جنيه، إلى جانب زيادة حجم التوظيف بالشركة وتأهيل مواردها البشرية فى جميع الإدارات بما يخدم خططها الطموحة، وتسهيل الوصول لأهدافها المستدامة التى تركز على الابتكار وتوفير منتجات على مستوى عالٍ من الجودة.

الدكتور

محمد عثمان

يمتلك خبرة فى قطاع
الدواء ومستحضرات
التجميل الطبية تمتد
لاكثر من ٢٧ عاماً؛
حيث يعد أحد أكبر
خبراء تطوير وتسويق
مستحضرات التجميل
الطبية فى مصر.

كان أحد مؤسسى
شركة ماكرو جروب
للمستحضرات الطبية
بمصر ورئيسها
التنفيذى السابق.

إضافة إلى تأسيسه
شركة شيرا فارما هو
أيضاً مالك ومؤسس
شركة أوكسفارما
بدولة الإمارات
العربية المتحدة.

نستهدف تحقيق 200 مليون جنيه مبيعات من مستحضرات التجميل خلال العام
الأول من افتتاح المصنع.. والطاقة الإنتاجية للمصنع تبلغ 100 مليون وحدة سنوياً

مستحضراً جديداً العام الجارى، وأول مستحضرات
الشركة الدوائية سيتم طرحه فى مارس القادم
بالتعاون مع الشركة المصرية الدولية للصناعات
الدوائية (إبيكو).

ما الحصة السوقية التى تستهدف الشركة
الاستحواذ عليها الفترة المقبلة من سوق
مستحضرات التجميل المصرية؟

سيشهد مارس القادم افتتاح المصنع مما سيكون من
شأنه تسهيل الوصول إلى ٢٠٠ مليون جنيه كحصة
بيعية فى مستحضرات التجميل فقط، هذا بخلاف
التصنيع للغير بعد افتتاح المصنع، مما ينعكس على
الإيرادات بزيادة حوالى ٢٠ مليون جنيه.

وتستهدف الشركة الدخول فى لائحة أكثر ١٠٠
شركة رائدة ومؤثرة فى سوق الدواء المصرية عام
٢٠٢٤/٢٠٢٥.

وماذا عن الطاقة الإنتاجية المستهدفة لمصنع
الشركة سنوياً؟

ستكون الطاقة الإنتاجية للمصنع فى حدود ١٠٠
مليون وحدة سنوياً، فى وردية العمل الواحدة، وسيبدأ
التشغيل الفعلى بـ ٤٠٪ فقط من هذه الطاقة الإنتاجية
حتى يتم استيعاب السوق، وسيكون التصنيع للغير
متاحاً بكل تأكيد؛ حيث إنه سيسد حاجة كثير من
الشركات، ومما لا شك فيه أنه من أهم استراتيجيات
«شيرا فارما»؛ فالقاهرة الكبرى تقتصر إلى هذا النوع
من الخدمات.

فى حال التصنيع للغير هل سيقصر الأمر
على التصنيع فقط أم سيكون هناك خدمات
أخرى فنية وتسويقية لشركات «التول»؟

نعم، سيتضمن عمل الأبحاث والتطوير للملاءم
الراغبين، والنصائح التى تخص التصدير والتسويق
التي تضمن جودة المنتج، إضافة إلى النصائح التى
تؤهل المصنعين لدينا للتصدير إلى الخارج؛ حيث إن
منتجاتنا سيتم تسجيلها فى الدول العربية وبعض
الدول الأوروبية مما يمثل فرصة لعملائنا للتصدير.

وماذا عن حجم الصادرات المستهدفة للشركة
خلال العام الجارى؟

تستهدف الشركة زيادة صادراتها للأسواق الخارجية

«شيرا فارما» إحدى الشركات
الصاعدة بقوة فى مجال مستحضرات
التجميل، فما حجم استثمارات الشركة
خلال الفترة الحالية؟ وما المستهدف لها
خلال العام الجارى ٢٠٢٣؟

يشكل مصنع «شيرا فارما» المزمع افتتاحه فى
مارس ٢٠٢٣ باكورة عمل الشركة فى السوق المصرية،
وهو نتاج طبيعى لعملها الناجح فى مجال مستحضرات
التجميل؛ حيث يبلغ حجم استثمارات المصنع وحده
حوالى ١٢٠ مليون جنيه، وهو ما يُدل على حجم هذا
الاستثمار وقوته، والثقة بقدرة الشركة على التطور
وتحقيق مستهدفاتها، ويتم الاستثمار فى هذا المصنع
بالتعاون مع أكبر البنوك فى السوق المحلية، وهو البنك
الأهلى المصرى، بما يمثل تقريباً نصف هذا المبلغ.

هذا إلى جانب استثمارات قطاع التصنيع لدى الغير
التي تبلغ فى الوقت الحالى ٢٠ مليون جنيه بخلاف
الأصول الثابتة من المكتب العلمى والمقار الإدارية
للشركة، وهناك اتجاه متنامٍ لدينا لزيادة استثماراتنا
فى جميع الأوجه التى تخدم سياسات الشركة على
المدى المتوسط والبعيد، وذلك ثقة فى السوق المصرية
وحجم الفرص التى توفرها للشركات الوطنية، وأيضاً
الأجنبية، العاملة فى مجال مستحضرات التجميل
والتصنيع الدوائى.

ما حجم مبيعات «شيرا فارما» بنهاية ٢٠٢٢
والمستوقع لها بنهاية العام المقبل؟

الشركة قدّمت منتجات نجحت فى المنافسة فى
العام الماضى بقوة فى مجال مستحضرات التجميل
الطبية المستوردة، وتصدّرت المبيعات فى قطاعاتها،
بالتعاون مع شركات التصنيع لدى الغير «TOLL».
ويقترّب حجم المبيعات من الـ ٥٠ مليون جنيه سنوياً
حالياً، علماً بأن بداية طرح أول منتجاتنا كان من عدة
أشهر، أما عن المستهدف فى العام القادم فهو الوصول
إلى نموّ في حجم المبيعات الي ٣٠٠٪

ما عدد مستحضرات الشركة خلال الفترة
الحالية والمستهدف طرحها فى ٢٠٢٣؟

يبلغ عدد المستحضرات حالياً ١٤ مستحضراً تم
طرحها بالفعل فى العام الماضى، ومستهدف طرح ٢٠

CIRA
PHARMA

نستهدف الدخول فى قائمة أكثر 100 شركة
مؤثرة فى سوق الدواء المصرية عام 2024



«شيرا فارما» تستهدف زيادة عدد موظفيها إلى 1000 خلال 4 سنوات وأسسنا بيئة عمل تساعد على التميُّز وزيادة الإنتاجية

تقدّم للعاملين لضمان التميُّز والاستدامة في أعمال الشركة؟

لدى «شيرا فارما» حوالي ٢٠٧ موظفين في مختلف القطاعات، والمستهدف مع إفتتاح المصنع وصول هذا العدد إلى ٤٠٠ موظف، وخلال الأعوام الأربعة الأولى إلى ١٠٠٠ موظف، وتقدم الشركة للعاملين برامج التامين الصحي والتدريب المستمر والتكافل الاجتماعي؛ فالشركة تتبنّى سياسات تركز على أن موظفي الشركة هم أهم مكوناتها، والعامل الرئيس في النجاح وتحقيق الأهداف، وعليه فإننا نركز على توفير بيئة آمنة تركز على التعامل معهم بعدل واحترام. ويمكن القول إننا نعمل معاً كفريق واحد على مستوى كل الإدارات بالشركة؛ لنوفر تجربة متميزة، وذلك عن طريق تسخير مزايا الشركة وإمكانياتها، وتعزيز قوة الفريق الواحد المتجانس للوصول لأقصى قدرة عملية، إلى جانب التركيز على احتياجات السوق، وإعطائها أولوية على الأهداف المتعلقة بالأداء المنفرد، إضافة إلى ابتكار طرق جديدة لأداء العمل والارتقاء به.

كما تعمل الشركة على تطوير ودعم وزرع ثقافة الأداء المتميز؛ حيث يتم تحديد ومراجعة الأهداف المهنية والموافقة عليها في بيئة تميُّز وتقدّر الأداء الذي يفوق التوقعات، وتدعم وتشجع على تطوير الموظفين، كذلك تؤكد مبدأ تساوى الفرص لجميع المتقدمين للعمل في الشركة والموظفين؛ فلا تميُّز بين الأشخاص على أساس الدين أو اللون أو الجنس أو الحالة الاجتماعية أو الإعاقة، أو على أي أسس أخرى، وهذا المفهوم في بيئة العمل هو الذي يشكّل تميُّزنا وتفرّدنا في هذه الصناعة.

وهل تخططون لمزيد من البرامج بالتعاون مع المؤسسات الصحية، خاصة فيما يتعلق ببرامج «التعليم الطبي المستمر»؟

وقّعنا اتفاقية تعاون مع كلية الصيدلة جامعة عين شمس سيكون من شأنها تدريب الكوادر الجيدة والواحدة من طلاب الكلية، واستقطابهم سواء في مجال التصنيع أو في مجالات التسويق والأبحاث، أو تطوير المنتجات، أو أي من وظائف الشركة الأخرى التي يرغبون في الانضمام إليها، ليكونوا متوافقين ومؤهلين لهذه الأقسام.

كما شاركنا في مؤتمر «١٠٠ مليون صحة»، الذي تم تنظيمه عن طريق صحيفة الجمهورية تحت شعار «السياسة طبيب المصريين»، الذي ناقش أهم الإنجازات التي تمت في الدولة المصرية في الفترة الأخيرة في

لتحقيق ٧٠٠ ألف دولار مرحلة أولى، للمساهمة في تحقيق أهداف الدولة التصديرية وجذب العملة الصعبة، ومنتجاتنا تصل حالياً إلى ٥ دول، ونستهدف التوسُّع في دول الخليج العربي وشمال إفريقيا، وتم توقيع عقود مع وكلاء في السودان واليمن والعراق وليبيا وفلسطين، وهناك مجموعة أخرى في الطريق لتوقيع العقود معهم والتصدير إليهم؛ وذلك ثقةً بجودة منتجاتنا.

ولدعم عملياتنا التصديرية في الأسواق الخارجية نعمل على دراسة سريعة لقوانين التصدير والاستيراد في البلاد المزمع تصدير منتجاتنا إليها في المستقبل؛ لإزالة العراقيل والقيود المانعة من الوصول إلى تلك الأسواق، كما نتواجد بوعي واستدامة على منصات وسائل التواصل الاجتماعي واستغلالها للإعلان عن منتجاتنا، لخلق فرص ترويجية لمنتجاتنا عن طريق أحدث الوسائل التكنولوجية وتفعيل سياسة الحملات الإعلانية الترويجية بوسائل التواصل الاجتماعي.

كيف تتعامل الشركة مع التحديات التي تواجهها وتتقلب على الصعوبات التي طرأت على السوق المصرية مؤخراً؟

تأثرت الشركة بنقص بعض المواد الخام، ولكن استطاعت بمرونة فائقة - بالتعاون مع قسم التطوير والبحوث، وقسم التوريد والمشتريات - التغلب على هذه المشكلة، ودائماً نؤكد أن الشركة واثقة في أن مصر ستخطى هذه المرحلة قريباً جداً، وكلنا ثقة في قيادة الرئيس عبد الفتاح السيسي.

ما أحدث الاستراتيجيات التي تعتمدها الشركة في التشغيل والتسويق؟

بدأنا في التوسُّع من خلال عمل فرق للتوزيع والبيع، سواء جملة أو تجزئة داخل الشركة، وكذلك التوسُّع في الأصناف التي لا تحتاج لوصفة طبية (OTC)، إلى جانب خلق نقاط تواصل إلكتروني مع العملاء والمستهلكين، كما تركز الشركة على التسويق الإلكتروني والتوسُّع فيه تسويقياً وبيعياً.

ما عدد فرص العمل التي تعتزم «شيرا فارما» توفيرها سنوياً؟ وما أبرز برامج الدعم التي



50 مليون جنيه إجمالي مبيعاتنا في 2022

القطاع الصحي والرعاية الصحية في مصر، وكيف تم تطوير هذه المنظومة بشكل كامل، والنهوض بها بشكل جوهري وملحوظ، مما انعكس على الصحة العامة للمواطن المصري، فضلاً عن المشاركة في المؤتمرات العلمية والطبية في مختلف التخصصات الطبية مع مختلف الجمعيات والجامعات المصرية، التي تشارك فيها شركة «شيرا» بشكل دوري ودائم في مختلف التخصصات وفي مختلف الجامعات والجمعيات، وهذه المؤتمرات تناقش كل ما هو جديد ومتطور في علاج الأمراض المختلفة بمختلف تخصصاتها، ومشاركتنا فيها من شأنها دعم هذه الجمعيات والجامعات، حتى تتوصل إلى حلول متطورة ونتائج أكثر فاعلية لعلاج المريض المصري والنهوض بمنظومة البحث العلمي في مصر.

وماذا عن حجم إنفاق شركة «شيرا فارما» على برامج المسؤولية المجتمعية والتعليم الطبي والتوعوية؟

حجم إنفاق الشركة على برامج المسؤولية المجتمعية والتعليم الطبي والتوعوية في تزايد مستمر، والشركة تضع نصب أعينها دائماً مسئوليتها المجتمعية وتجعلها دائماً في صدارة أولوياتها، باعتبار «شيرا فارما» جزءاً من المجتمع والدولة المصرية، والنهوض بالمجتمع والدولة المصرية جزء لا يتجزأ من أولوياتنا، والنهوض بالمنظومة الصحية والإنفاق الدائم على برامج التوعية والتعليم كان وسيظل من أهم الأهداف التي تسعى إليها «شيرا فارما»، والتي تعتبرها من أعمدة نجاحاتها.

وما فلسفة عمل الشركة في ضوء الظروف والتداعيات العالمية التي تحدث على التصنيع المحلي والتميُّز في تقديم المنتجات ذات الكفاءة العالية؟

نحن في «شيرا فارما» نرعى ونشجع الابتكار لتطوير العمل المؤسسي، والارتقاء بمنتجات الشركة والعمليات التشغيلية والفنية، للوصول إلى القدرات العالمية لتحمل اسم «صنع في مصر» إلى جميع دول العالم، وهو ما يشجعه ويؤكد دائماً فخامة السيد رئيس الجمهورية عبد الفتاح السيسي في جميع المحافل الوطنية. كما نحرص على متابعة السوق العالمية المتخصصة في مواد التجميل للتعرف على آخر المستجدات في

سوق التجميل العالمية، إلى جانب عملنا المستدام على تشجيع الموظفين في مجال البحث والتطوير، وحثهم على حضور جميع المؤتمرات وورش العمل الطبية والتجميلية في مصر وخارجها؛ للوقوف على آخر ما وصل إليه العلم والصناعة في هذا المجال.

ومما لا شك فيه أن الاستقرار السياسي والأمنى الذي تحظى به مصر هو أهم العناصر الممهّدة لتعزيز الاستثمارات في المجالات كافة، وعلى رأسها المستحضرات الدوائية والتجميلية التي تضعها الدول ضمن المستهدفات الاستراتيجية لتعزيز حركة الصناعة في مصر، والشركة تعمل وفق هذا التوجه بأفاق واسعة من التطور ومستهدفات نمو إيجابية، إلى جانب تقديم الدعم للدولة في أي من تخصصات عملها، سواء كانت حملات دعائية أو مبادرات توعوية أو صحية.

وكيف تقيم المنافسة في سوق الدواء المصرية خلال السنوات المقبلة في ضوء النتائج الحالية وخطط الشركات للتوسُّع والنمو؟

في مجال المنافسة في سوق الدواء حالياً ومستقبلاً نضع نصب أعيننا دائماً أن عملاءنا يتقنون بنا لتوفير منتجات بشكل متميز في كل مرة، ويتقنون بقدرتنا على الابتكار والتطوير، ولذلك نعمل حالياً ومستقبلاً على توفير منتجات على مستوى عال من الجودة.

كما أننا نولي سُمعة الشركة أولوية على الأرباح قصيرة المدى، ونركز على الامتثال للقوانين؛ للمحافظة على أعمال مستدامة والتواجد بصفة دائمة في سوق الدواء.

ونحن في «شيرا فارما» وبكل ثقة حينما نرسم الطريق لأحلامنا لا ننسى أبداً أن نضع اسم مصر على منتجاتنا؛ لنفخر بها وتفخر بنا، وهذا أملنا جميعاً أن تفخر بنا مصر كما نفخر نحن بها دائماً.



120 مليون جنيه التكلفة الاستثمارية لمصنع الشركة



نشجع الابتكار لتطوير العمل المؤسسي بالشركة والارتقاء بمنتجاتنا بمعايير عالمية تحمل اسم «صنع في مصر»

«هيلثيرا» الألمانية تُدشن أعمالها فى مصر وتستهدف مبيعات بقيمة 200 مليون جنيه خلال العام الجارى



Healthera

السوق المصرية نقطة انطلاق «هيلثيرا» نحو قارة إفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط السنوات المقبلة

دشنت شركة «هيلثيرا» الألمانية للأدوية والمكملات الغذائية فى مصر أعمالها، من خلال استراتيجية طامحة تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية فى السنوات المقبلة، مدعومة بتوفير مجموعة من المنتجات الفريدة من نوعها داخل السوق والقادرة على تلبية احتياجات جميع أفراد الأسرة المصرية؛ حيث تستهدف تحقيق حجم مبيعات بقيمة ٢٠٠ مليون جنيه خلال العام الجارى ٢٠٢٣. وقال الدكتور محمد متولى، المدير الإقليمي لشركة «هيلثيرا» الألمانية فى مصر، إن مصر إحدى أبرز الأسواق الواعدة فى المنطقة، التى توليها الشركة اهتماماً كبيراً، مستهدفة أن تكون السوق المصرية نقطة انطلاقها نحو قارة إفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط خلال السنوات القليلة المقبلة. وأشار الدكتور محمد متولى إلى انتهاء شركة «هيلثيرا» من تسجيل نحو ٢٤ منتجاً فريداً من نوعه داخل السوق المصرية؛ حيث طرحت فعلياً نحو ثمانية مستحضرات، ومن المتوقع أن تطرح تباعاً باقى المستحضرات قبل نهاية العام الجارى.

الانتهاء من تسجيل 24 منتجاً فريداً من نوعه فى مصر.. وطرحت 8 منتجات فعلياً حتى الآن

كيف ترى المنافسة فى السوق المصرية فى قطاع المكملات الغذائية؟ وما خطة «هيلثيرا» لمواجهةها؟
المنافسة فى السوق المصرية محدمة بين العديد من الشركات الكبيرة والمتخصصة فى المكملات الغذائية؛ فلدنا الكثير من التحديات، ولكننا نتميز سواء بالعنصر البشرى المحب للكيان أو بالمستحضرات التى نتفرد بها وتميزنا عن الآخرين.
* حدثنا عن شركة «هيلثيرا» الألمانية وعن الإضافة التى ستقدمها للسوق المصرية.

«هيلثيرا» شركة ألمانية متخصصة فى مجالى الأدوية والمكملات الغذائية، توفر عشرات المستحضرات المبتكرة والمتطورة وفقاً لأعلى مواصفات الجودة بمصانعها فى ألمانيا، لضخها فى العشرات من الأسواق التى تتواجد بها حول العالم.

ونظراً لأهمية السوق المصرية كانت من أوائل أسواق المنطقة التى تتواجد فيها شركة «هيلثيرا»، ولكى تتوسع بقوة فى السوق المصرية قررت الاندماج مع إحدى الشركات الأجنبية التى تعمل فيها بالفعل فى مجال المكملات الغذائية لتكون انطلاقتها قوية تتناسب مع استراتيجيات الشركة التى تستهدف حصة سوقية كبيرة، من خلال توفير العديد من مستحضرات المكملات الغذائية التى ستحقق قيمة مضافة للمستهلك المصرى.

كما تستهدف شركة «هيلثيرا» أن تكون السوق المصرية نقطة انطلاقها نحو قارة إفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط خلال السنوات القليلة المقبلة؛ فهى سوق تمتلك معدلات نمو وريحية كبيرة.

ما أبرز ملامح استراتيجية شركة «هيلثيرا» فى سوق المكملات الغذائية المصرية الفترة المقبلة؟
شركة «هيلثيرا» الألمانية تمتلك استراتيجية تستهدف

كيف توصف سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية فى ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية عالمياً، وانعكاس ذلك على السوق المصرية، إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه المصرى؟

مصر ليست بمنزلة عن العالم، والاضطرابات السياسية والاقتصادية العالمية أثرت - بلا شك - على كل بلدان العالم، كما أن تبنى الدولة المصرية سياسة مرنة فى أسعار صرف الجنيه، وما أعقبه من تراجع كبير فى سعره مقابل باقى العملات الأجنبية، أظهر العديد من الصعوبات داخل السوق، خاصة للقطاعات التى تعتمد على استيراد المواد الخام أو المنتج النهائى من الخارج مثل قطاعى الدواء والمكملات الغذائية، وهو ما أثر بالسلب على العديد من الشركات العاملة فى هذا القطاع، لكننا قادرون على مواجهة تلك التحديات واجتيازها بنجاح، خاصة أننا جزء من كيان خارجي كبير كما نمتلك من الخبرات والكوادر البشرية ما يؤهلنا لقراءة الأزمات والتعامل معها باحترافية.

وما الذى يدفعكم إلى تدشين شركة «هيلثيرا» فى مصر خلال تلك الفترة رغم التحديات؟

السوق المصرية من أكبر الأسواق بالمنطقة إن لم يكن أكبرها، وذلك بفضل النمو السكانى الكبير؛ حيث إن سوقاً تتسع لنحو ١١٠ ملايين نسمة لهى سوق جاذبة للاستثمار وتستحق التوسع فى كل الأوقات، كما أن قطاع المكملات الغذائية يحقق معدلات نمو كبيرة فى مصر، بفضل زيادة الوعي بأهمية المكملات الغذائية خلال الأعوام الماضية بسبب أزمة فيروس كورونا، وفى «هيلثيرا» نؤمن بأن الفرص تولد من رحم الأزمات، خاصة أننا نمتلك مجموعة من المنتجات الفريدة من نوعها فى السوق القادرة على تحقيق قيمة مضافة كبيرة للمستهلك المصرى.



41

عدد منتجات شركة «هيلثيرا»

الدكتور

محمد متولى

يمتلك خبرة كبيرة فى مجال الصناعات الدوائية، عمل خلالها فى العديد من الشركات التى تدرج فى العديد من المناصب بها.

أسس شركته Loxymore Pharma المتخصصة فى المكملات الغذائية والرعاية الصحية العامة والأجهزة الطبية ومنتجات التجميل.

نجح فى الحصول على الوكالة الحصرية فى مصر لمنتجات شركة مادوكس فارما سويس «السوسرية» المتخصصة فى مجالى الأدوية والمكملات الغذائية.



SUPPELEMENT
FOR
NEW ERA



Reg. No: 872-294-667



برامج المسؤولية المجتمعية والتعليم الطبي المستمر على رأس أولوياتنا الفترة المقبلة

من خلالها التوسع داخل السوق المصرية خلال الفترة القليلة القادمة لتصبح إحدى الشركات الرائدة في قطاع المكملات الغذائية المستوردة من خلال طرح عدد كبير من منتجات الشركة، يصل عددها إلى 24 منتجاً مسجلاً بالفعل، و17 منتجاً قيد الأبحاث والتسجيل لتلبية احتياج كل أفراد الأسرة المصرية والاهتمام بصحتهم، وهو ما ينعكس بشكل إيجابي على إنتاجهم في المجتمع، وتوفير الوقاية اللازمة لهم ضد العديد من الأمراض.

وما أبرز مستحضرات التي طرحتها الشركة في السوق المصرية حتى الآن؟

دشّنا أعمالنا في السوق المصرية من خلال إطلاق باكورة منتجاتنا المتمثلة في ثمانية منتجات، منها ثلاثة لصحة الأطفال، وهي:

Vitalox Junior – Omegalox Liquid وتركيبية جديدة خاصة بالمناعة تحت اسم **Loxymune**، وتطبيقاً لاستراتيجية الشركة فقد أطلقنا بعض التركيبات الفريدة بتكنولوجيا تصنيع جديدة منها: **Vitalox Magnesium** أمبولات للشرب وهو أول أمبولات شراب للمغنسيوم في السوق المصرية و**Vitalox B12** أمبولات للشرب، إضافة إلى تركيبة متفرقة من الكركمين بخاصية **NOVASOL Technique** على شكل كبسولات سائلة تحت اسم **Curcomlox plus** وتركيبية متميزة من الأوميغا 3 بدون طعم السمك تحت اسم **Omealox Capsule**.

ما حجم مبيعات الشركة المستهدفة خلال 2023؟

نستهدف تحقيق مبيعات جيدة في السوق المصرية خلال العام الجاري 2023، بقيم بيعية تصل إلى 200 مليون جنيه، ويدعمنا في تحقيق تلك المبيعات قوة السوق ونمو وازدهار قطاع المكملات الغذائية، الذي يأتي نتاجاً لما قامت به الهيئة القومية لسلامة الغذاء بترتيب وتنظيم هذا القطاع بشكل جيد، مما نتج عنه زيادة وعي المواطن المصري بأهمية استخدام المكملات الغذائية بوصفها روتيناً يومياً، إضافة إلى تفرّد منتجاتنا سواء بالأشكال الصيدلانية أو التخصصات المختلفة التي نغطيها.

ما عدد مستحضرات الشركة التي تم طرحها فعلياً في السوق المصرية؟

دشّنا أعمالنا في مصر مطلع العام الجاري 2023

من خلال طرح ثمانية مستحضرات من أصل 24 مستحضراً حصلنا فعلياً على موافقات عليها، وبشكل تدريجي سنطرح باقي المستحضرات المرخصة في السوق، التي تغطي كل أفراد الأسرة المصرية من عمر يوم إلى ما شاء الله، والتي تخدم تخصصات وأشكالا صيدلانية مختلفة، وفقاً لأحدث ما توصلت إليه التكنولوجيا: حيث حققت تلك التكنولوجيا نجاحات ضخمة في كل البلدان التي تتواجد بها «هيلثيرا»، وهو ما يشجعها دوماً على دخول أسواق جديدة والمنافسة بقوة للحصول على حصة جيدة بها.

المسؤولية المجتمعية تجاه المجتمع

والعاملين بالمؤسسات باتت أحد أهم الملفات الرئيسية.. ما أبرز البرامج التي سوف تطلقها الشركة في هذا الصدد؟

نؤمن في «هيلثيرا» بأن المسؤولية المجتمعية جزء لا يتجزأ من عملنا اليومي؛ حيث نسعى إلى تنظيم العديد من حملات التوعية الخاصة بأهمية الفيتامينات ودورها في الحفاظ على صحة المواطن المصري في العديد من الأندية والمولات والصيدليات، وحتى داخل المؤسسات للإسهام في توعية المواطنين بأهمية الفيتامينات وواجبها في بناء جسم صحي باعتباره خط الدفاع الأول لمواجهة الأوبئة.

وفيما يخص التعليم الطبي فإننا نعتبه أولوية، سواء كان التعاون مع الجامعات في الأنشطة البحثية المختلفة أو من خلال التدريب الميداني لطلاب كليات الصيدلة في الجامعات المصرية المختلفة؛ من أجل صقل الخبرات العلمية بالخبرات العملية للطلاب.



17

منتجاً فريداً
للشركة
قيد الأبحاث

الدكتور أمير الناغى الرئيس التنفيذي لشركة «كيه إم كيه للخامات الدوائية»:

نُحطِّط لإنشاء مصنع للمواد الخام الدوائية فى مصر ونجرى حالياً الدراسات التقنية للمشروع بالتعاون مع مؤسسات دولية



نتوسّع فى تخزين الخامات الدوائية بالسوق المصرية وتوريدها بالعملة المحلية للشركات لتلبية احتياجاتها التصنيعية

KMK
PHARMACEUTICALS

تُحطِّط شركة «كيه إم كيه للخامات الدوائية» لإنشاء مصنع لإنتاج المواد الخام الدوائية محلياً، بالتعاون مع بعض الشركاء الدوليين؛ حيث تجرى خلال الفترة الحالية الدراسات التقنية للمشروع، من أجل توطین تلك الصناعة المهمة التى تمثل أمناً قومياً للبلاد. وقال الدكتور أمير الناغى، الرئيس التنفيذي لشركة «كيه إم كيه للخامات الدوائية»، إن شركته تمتلك استراتيجية تستهدف من خلالها التوسّع داخل السوق المصرية فى العديد من المجالات، أبرزها الخامات الدوائية التى تعمل على توفيرها للشركات المحلية، من أجل تلبية احتياجات السوق، سواء عن طريق الاستيراد فى الفترة الحالية أو التصنيع المحلى السنوات المقبلة. وأشار إلى سعى شركته للدخول فى مجال التصنيع، سواء الأدوية أو المُكمّلات الغذائية؛ حيث تعمل على تسجيل مستحضرين للأمراض المتوطنة فى قارة إفريقيا، بالتعاون مع منظمة الصحة العالمية، إضافة إلى الوصول بحجم المُكمّلات الغذائية المسجلة إلى ٢٠ مستحضرًا قبل نهاية العام الجارى.



8 بلدان تتواجد بها خلال العام الجارى

نعمل على تسجيل مستحضرين دوائيين لعلاج بعض الأمراض المتوطنة فى إفريقيا بالتعاون مع منظمة الصحة العالمية

كما أن منظومة التأمين الصحى الشامل ستسرّع هذه الخطوات، لكن الوضع الحالى عائق أمام التوسّع فى التصدير وإنتاج بعض الأدوية التى ستكون بأقل من تكلفتها، ومن ثمّ تحقق خسائر. **فى نقاط مختصرة، ما الفرص والتحديات أمام زيادة فرص صادرات الدواء المصرى خلال السنوات المقبلة والوصول بها إلى أرقام جيدة؟** تُعدّ صادرات الدواء المصرية منخفضة جداً بالمقارنة بحجم وتاريخ سوق الدواء والفرص المتاحة، لكن إذا تمّ تحريك سعر الدواء سيُعدّ عاملاً مساعداً جداً للتصدير، وإن كان الأفضل أن يتم اعتماد سعر للدواء بالسوق المحلية، وسعر للتصدير، مما سيُسهل إلى حدّ كبير من صادرات الدواء المصرية وفتح مزيد من الأسواق.

وفى الوقت نفسه يجب على شركات الأدوية الحصول على اعتماد لمصانعها من المنظمات الصحية الدولية والتركيز على الأسواق الأكثر تنظيماً للتصدير، مما ينعكس على المدى البعيد على قوة سوق الدواء المحلية وقدرتها على تصدير مستحضراتها.

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل «كيه إم كيه» فى سوق الدواء المصرية خلال العام الجارى ٢٠٢٣؟

تمتلك شركة «كيه إم كيه» استراتيجية تستهدف من خلالها التوسّع فى سوق الدواء المصرية بشكل كبير خلال العام الجارى ٢٠٢٣؛ استكمالاً لخطينا التوسّعية فى ٢٠٢٢، التى لجأنا فيها إلى التوسّع فى تخزين الخامات الدوائية بالسوق المصرية وتوريدها بالعملة المحلية للشركات؛ لتفادى معوقات التحويلات الخارجية للعملة وتوفير العملة الصعبة.

وسنستمر خلال ٢٠٢٣ فى التوسّع والإسهام فى تمكين الشركات من تصنيع منتجاتها، عن طريق توفير المواد الفعّالة وغير الفعّالة بكميات أكبر، كما نستهدف أيضاً البدء فى تصنيع بعض الخامات

كيف توصّف سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية فى ظل الاضطرابات السياسية والاقتصادية عالمياً، وانعكاس ذلك عليها، إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه المصرى؟ سوق الدواء المصرية هى الأكبر فى المنطقة من حيث عدد العبوات الدوائية المنتجة، ولا تزال تمتلك جميع مقومات النمو وجذب الاستثمار، مدعومة بعدد السكان الهائل والزيادة المطردة فيه، مما يجعلها الأهم فى المنطقة رغم الاضطرابات الاقتصادية والسياسية العالمية وانعكاس آثارها على السوق. وفى ظل تلك التحديات الاقتصادية، خاصة مع تحرير سعر الصرف، يجب على الشركات التوسّع فى الإنتاج المحلى والاعتماد على مكوّنات محلية قدر المستطاع، إلى جانب التوسّع فى تصدير المستحضرات الدوائية المصرية؛ للإسهام فى تقليل الفاتورة الاستيرادية وعدم الضغط على العملة، ومن ثمّ تحقيق ربحية جيدة.

ما الإجراءات التى يجب اتخاذها للحد من الانعكاسات السلبية لتحرير سعر الصرف على سوق الدواء المصرية خاصة أن سعر الدواء «جبرى»؟

الأزمات الأخيرة، سواء فيروس كورونا أو تحرير سعر الصرف، أثبتت للجميع أن الاعتماد على التصنيع المحلى هو صمام أمان الدولة، ومن ثمّ يجب التركيز على الاعتماد على مكونات إنتاج محلية قدر المستطاع، وتحفيز الشركات على تصنيع الخامات الدوائية محلياً، وإعطاء امتيازات للشركات التى تستخدم خامات محلية الصنع، مما يساعد على تشجيع تصنيع الخامات الدوائية بشكل أكبر محلياً. أما بالإشارة إلى سعر الدواء الجبرى فهذه النقطة تُعدّ أكبر عقبة أمام الشركات، وتؤثر سلباً حتى على التصدير، وفى اعتقادى أن هيئة الدواء تتحرّك فى الاتجاه الصحيح لزيادة أسعار الدواء بصفة دورية،

الدكتور

أمير الناغى

يملك خبرة فى قطاع
الخامات الدوائية
تزيد على ١٥ عاماً

تولّى إدارة أول مصنع
للخامات الدوائية
فى منطقة الشرق
الأوسط

تخرّج فى كلية
الصيدلة بجامعة
مصر الدولية

حصل على ماجستير
إدارة الأعمال من
الجامعة الأمريكية فى
مصر

GET HEALTHIER WITH

KMK
PHARMACEUTICALS



الرقم الخليوي : ٠١٣-٠٠٦١-٤١٨

B1
D
E
B12
A
PP

نتواجد في 5 بلدان في منطقة الشرق الأوسط ونخطط للتواجد في 3 بلدان إضافية خلال العام الجاري



التقنية

للمشروع مع
بعض الشركاء خارج
جمهورية مصر العربية.

تدرسون تنويع مجالاتكم

الاستثمارية خلال الفترة الحالية من خلال
التوسع في القطاع الدوائي من خلال إنشاء
شركة أدوية وشركة مكملات غذائية.. ما
خطاكم في هذا الإطار؟ وهل اتخذتم
خطوات فعلية فيه؟

أنشأنا الشركة بالفعل، وسجلنا ٥ مكملات غذائية،
كما تقدمنا بطلبات لتسجيل مستحضرين دوائيين
لعلاج بعض الأمراض المتوطنة بقارة إفريقيا، ومنها
نقص المناعة المكتسب (الإيدز)، وستعاون
شركتنا مع منظمة الصحة العالمية في إنتاج
هذا المستحضر، وهو الآن في مرحلة
التجارب الإنتاجية بجمهورية مصر
العربية.

كما تستهدف الشركة الوصول
بعدد مستحضراتها من المكملات
الغذائية إلى ٢٠ مكملًا غذائيًا،
إضافة إلى ٥ مستحضرات دوائية
بنهاية ٢٠٢٢، ويُعد التصدير هو الهدف
الأساس من الإنتاج.

ما عدد العاملين في الشركة؟ وما
أبرز برامج الدعم المقدمة للعاملين؟

في الفترة الحالية تتوسع الشركة في توظيف بعض
الكفاءات المصرية، وسيكون عدد العاملين بنهاية
الربع الأول ٢٥ شريك نجاح؛ تماشيًا مع استراتيجيتنا
التوسعية، وهذا الرقم ضئيل بالنسبة لشركات
الأدوية، لكنه بالنسبة لشركات الخامات الدوائية يُعدُّ
فريق عمل كبيراً، وهذا يعكس حجم تطلعاتنا للسوق
المصرية.

الدوائية محلياً في القريب العاجل.
وبجانب الخامات الدوائية دخلت الشركة سوق
المنتجات تامة الصنع؛ حيث بدأنا في تصنيع بعض
الأدوية محلياً في مجال الصحة العامة، وجارٍ تسجيل
بعض المنتجات الدوائية بغرض التصدير، وتستهدف
الأمراض المتوطنة في قارة إفريقيا؛ اعتماداً على
موقع مصر الجغرافي والاتفاقات التجارية المصرية
بالدول الإفريقية.

ما عدد البلدان التي تتواجدون فيها؟ وهل
هناك نية للتوسع في بلدان جديدة العام
المقبل ٢٠٢٣؟

تتواجد الشركة حالياً في ٥ بلدان في منطقة
الشرق الأوسط، وتوجه إلى التوسع خلال ٢٠٢٣
للوصول بها إلى ٨ دول، كما تتعامل الشركة مع
كل المصنعين والشركات المصنعة لدى الغير بالسوق
المصرية وبعض الشركات العالمية.

في ظل توجه البلاد نحو توطين صناعة
الدواء المصرية، كيف ترى فرص تصدير
صناعة المواد الخام الدوائية في مصر السنوات
المقبلة وإمكانية تحقيق ذلك؟

يجب أن تعمل الشركات، التي تستهدف تصنيع
المواد الخام الدوائية محلياً، على التصدير بشكل
رئيس لتفادي التحديات المتمثلة بصفة أساسية في
مقارنة الأسعار بالمصدر الهندي والصيني.

كما أن الاعتماد على مورد محلي له أثر إيجابي
جداً على الشركات؛ من حيث توافر المواد وتقليل
فاتورة الاستيراد، وحتى تتمكن الشركات المصنعة
للخامات من المنافسة يجب الاعتماد على منطقة
الشرق الأوسط، واعتبارها سوقاً واحدة، وليس
الاعتماد على السوق المصرية فقط، وكذلك يجب
التركيز على بعض المنتجات الجديدة لتمكين من
منافسة المنشأ الصيني والهندي؛ لأننا لا نستطيع في
الوقت الحالي المنافسة في المنتجات القديمة لأنها
تتطلب إنتاج كميات كبيرة جداً للمنافسة.

هل تدرس «كيه إم كيه» إنشاء مصنع
للمواد الخام الدوائية في مصر الفترة المقبلة
مستفيدة من الخبرات الكبيرة التي تمتلكها
في هذا المجال؟

بالفعل تدرس «كيه إم كيه» إنشاء مصنع للخامات
الدوائية في الفترة المقبلة، ونحن الآن في مرحلة الدراسة

20

مُكَمَّلًا غذائياً نعمل
على تسجيلها
في 2023

زنك ترون

معادن متحدة مع احماض أمينية و فيتامينات
وسترس يوفلافونويدز



- يدعم صحة الجهاز المناعي
- دعم صحة الشعر والجلد
- يساعد في علاج حب الشباب
- يساعد في علاج تساقط الشعر



NERHADOU
INTERNATIONAL
For Pharmaceuticals & Nutraceuticals

رقم التسجيل الضريبي: ٢٠٤ - ٩٩٩ - ٢٠٤

Good Health Is a Right
Not a Luxury



At Xeedia, we care for our patients' lives so our mission is to improve the lives and the wellbeing of patients by introducing high-quality, safe and effective cures and treatment options that address unmet medical needs in various therapeutic areas to find solutions to the health challenges of today, and tomorrow.

رقم التسجيل الضريبي: 374 - 698 - 236

www.xeediapharma.com

Xeedia
Caring for life

Anne Sofie Weekes Hald and her daughter
Anne Sofie is living with type 1 diabetes

19
20 23

Driving change
for generations

19
20 23

Driving change
for generations

As Novo Nordisk turns 100, we renew
our commitment to drive change
for a healthy world – today and for
generations to come.

Discover more at [novonordisk.com](https://www.novonordisk.com)

رقم التسجيل الضريبي: 205433383



The Apis bull logo is a registered trademark of Novo Nordisk A/S