



هَيْئَةُ الدَّوَاءِ الْمِصْرِيَّةِ
ثلاث سنوات من الإنجاز



صناعة
الدواء المصرية
صمود أمام التحديات



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

PAPEX

Pharma



YEARS
SERVING COMMUNITY

www.apexpharmaeg.com

رقم التسجيل الضريبي: 200109545

الداعمون



رئيس التحرير

عبد الحليم الجندي

مدير التحرير

أحمد أبو شرابية

هيئة التحرير

محمود سعيد

إبراهيم محمد

مروان حسين

سيف أحمد

الإخراج الفني

تامر فتحي

جرافيك

شريف لطفى

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



خطط الإصلاح وفن إدارة الأزمات



عبدالحليم الجندى
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 السليمة التى يجب أن نبني عليها قطاعاً واعدماً صلباً، ليس قادراً فقط على امتصاص الأزمات الداخلية، لكنه فى نفس التوقيت قادراً على لعب دور محوري فى المنطقة، ويصنّع 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 مرتبة 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 «صنّع 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 المصرفى؛ 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 واعدمة قادرة على النمو والتوسع محلياً ودولياً؛ من خلال تصدير الدواء المصرى لكل بلدان العالم، خاصة أن التصدير بات أملاً ونافذة قوية للشركات تمكّنها 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 محلى مدعوم للمريض المصرى، وآخر مناسب وملائم للتصدير.

سيناريو مُتكرر لأحداث وأزمات متشابهة تلك التى يعيشها العالم منذ بدء حقبة الحياة الحديثة حتى الآن؛ فبين حروب ومجاعات وأوبئة تضربه من حين لآخر تستسلم دول للأمر الواقع، وتكتشف دول أخرى، فى حين تخرج بلدانٌ 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، ويزيد من تأثره تبنى الحكومة المصرية سياسة مرنة لسعر الجنيه أمام العملات الأجنبية، إضافة إلى كونه سلعة استراتيجية تمثل أمناً قومياً، ومُسعرة «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، ومكّنته من مواجهة الأزمات المتلاحقة وتخطيها؛ بحيث بات فى وضعية قوية قادرة على تحقيق قفزاتٍ 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 والفعّالة 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 تطور هذه السوق المهمة ونموها.

ولعل ما حققته الهيئة فى إدارة ملف «كورونا» يمثل تجربة نجاح وحقيقة جلية؛ ففى الوقت الذى تعرضت فيه بلدانٌ 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 وتصنيع لقاح مصرى خالص.

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 مُتنام من الحكومات بأهمية هذا القطاع الحيوي في تعزيز مُقدّرات الأوطان وحمايتها.

الدولة المصرية كانت من أوائل الدول الناشئة التي وضعت استراتيجية مُحكّمة ومتطوّرة للتعامل مع هذه المتغيّرات العالمية؛ للاستفادة من مقوّمات صناعة الدواء المصرية وتثبيت أركانها التنموية، والحفاظ على مكتسباتها التاريخية التي صنعها أجيال من الرواد والملمهين؛ 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 المسؤولة 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 وتعثّرات في سلاسل الإمداد والتمويل، 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.

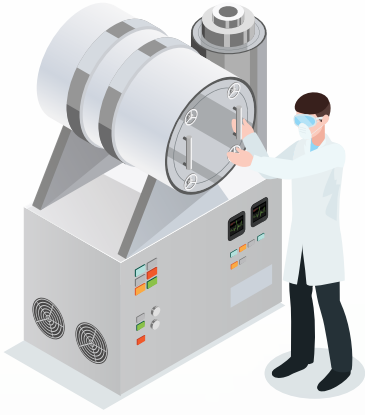
وترصد «سوق الدواء» في صفحاتها التالية مزيداً من التفاصيل حول أداء هيئة الدواء المصرية خلال الفترة الماضية، لكن قبل الحديث عن النجاحات التي حققتها الهيئة على مدار السنوات الثلاث السابقة يجب توضيح الإجراءات التي اتخذتها لتحقيق تلك النجاحات، والتي تمثّل أبرزها في استراتيجية وأهداف وآليات تنفيذ واضحة وتعديلات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



ملف
العدد

هَيْئَةُ الدَّوَاءِ الْمِصْرِيَّةِ





محاور تُحدّد استراتيجية الهيئة للتميّز 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 المتغيّرات المحلية والعالمية المؤثرة على صناعة الدواء.

وفي ضوء فلسفة المُشعر 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:



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.

4

إعداد وتحديث

قواعد البيانات الخاصة بالأدوية والمستلزمات الطبية والمواد الخام الدوائية.

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.

توطين
الصناعةدعم
البحوث

الرقابة

التصدير

التنبؤ
بالمشكلات

مرتكزات الإدارة المتكاملة لهيئة الدواء

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

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 توطين 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



هيئة الدواء المصرية

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

كما نجحت مصر في توطین 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 توطین تصنيع العديد من الأدوية الحيوية في العديد من المجموعات الدوائية للمرة الأولى في السوق المصرية، منها عقار الإكسابين 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 توطین صناعة المستلزمات الطبية عن توطین 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 للصيادلة العاملين بالهيئة، وبلغ إجمالي عدد المتدربين ٤٢٥٨ متدرباً، كما تم تنظيم ١٤٣ برنامجاً تدريبياً لممثلي الشركات ومقدمي الخدمة الصيدلانية، وبلغ إجمالي عدد المتدربين ٥٧٦٠ متدرباً.

توطین صناعة الدواء

وباتت الحاجة إلى توطین 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، وأمناً 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 خطاً إنتاجاً 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 لتوطین صناعة المستحضرات الطبية



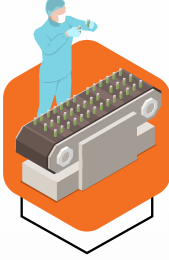
هيئة
الدواء
المصرية 3 سنوات
من الإنجاز

ملف
العدد



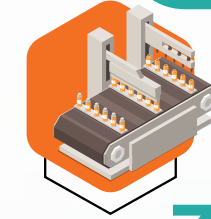
300

مليون عبوة
الطاقة الإنتاجية
لمدينة الدواء



40

مصنعاً
تحت الإنشاء



720

خط إنتاج



174

مصنعاً



%75

من الأدوية
من حيث
القيم المالية



%90

من الأدوية
من حيث عدد
الوحدات



%95.5

من قطرات
العيون أحادية
الجرعة



%79

من المضادات
الحيوية الحديثة



%100 من إنتاج

الأنسولين «فيال»



%100

من أدوية
فيروس سي

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 تُهدد 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 ١٦ فئة علاجية و١٩٠٠ 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 الصيديات على مدار الشهر.

فتح السوق الدوائية

كما تعمل الهيئة على فتح السوق الدوائية المصرية والتوسع في إنتاج وضخ المستحضرات الدوائية المهمة بشكل عام، من خلال التوسع الرأسي، الذي يضمن ضخ كميات متزايدة من المستحضرات الموجودة بالفعل في السوق المصرية وضمان مناسبتها 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 التوسع الأفقي الذي يضمن فتح السوق الدوائية لزيادة المائل العلاجية المتوفرة والبدايل 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 لتجنب 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 فاعلية وجودة وأمنوية 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،



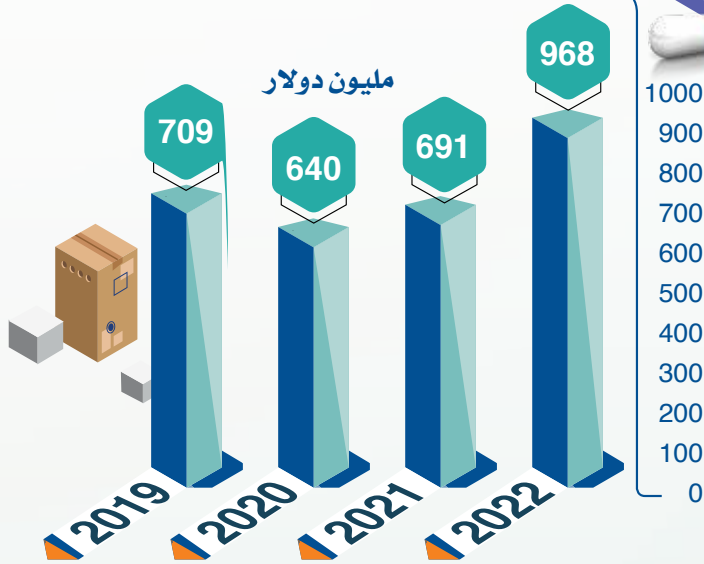
١٠٠ مليار دولار سنوياً، أطلقت هيئة الدواء في فبراير ٢٠٢١ «مبادرة دعم التصدير»، التي استهدفت تيسير إجراءات التصدير، ورفع مستوى التنافسية العالمية للمستحضرات المصرية، والتي تهدف إلى دعم الصادرات المصرية من المستحضرات والمستلزمات الطبية، من خلال تيسير إجراءات التصدير والعمل على تذليل كل التحديات التي تقف 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 أثرت 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

ويُعدّ 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.

«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 الدولية 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.

سقطت 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 وفرأ بقيمة ٢ مليار دولار نتيجة تقليل الاستيراد خلال العامين السابقين، من خلال توفير ٢٣٠ مليون عبوة دواء.

وكانت مصر من أوائل دول العالم التي تُصنّع 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 مستحضري «الريمديسفير» و«الفافيبيرافير»، المستخدمين في علاج بروتوكول كورونا وتوفيرها بسعر محلي منافس



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 وفعّالة بأسعار عادلة.

2

التسعير من أجل التصدير

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

رغم مُعدّلات 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 والفعّال، 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

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 الجوال، 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 المكوّن 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 سبل الدعم للشركات التي خطت خطوات في هذا الملف، ومنحها العديد من الحوافز الاستثمارية، وحث الشركات على تكوين تحالفات للتوسّع 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 وفاعليته ومأمونيته خارجياً ملفاً مهماً أمام هيئة الدواء المصرية خلال الفترة المقبلة لدعم الشركات في تصدير الدواء، ورفع اسم «صنّع 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 تنسيق زيارات لتلك التكتلات إلى مصانع الأدوية المصرية للتعرف على قدراتها التصنيعية وجودتها ومأمونيته، 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 توسّعها 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





الصفا 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 CONSULTING



FPI PRO

consulted by PCE



FPI

consulted by SABBOUR CONSULTING

Construction Building Company

✉ alsafacbc1980@gmail.com

☎ +201000552092

📍 10th of Ramadan city

MASRYA CENTER 1 - ENTRANCE B

رقم التسجيل الضريبي / 207435812



Future Pharmaceutical industries



www.fpi-futurepharma.com



The **Future**
is here

9
Therapeutic
Areas

Future Pharmaceutical industries



رقم التسجيل الضريبي: 245163476

الدكتور جمال الليثي
رئيس غرفة «صناعة الدواء» و«المستقبل للأدوية»:

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
مزيجاً من الثقافات
والخبرات المتنوعة.

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

تولّى «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 الليثى، 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 فى عدم وجود آلية تسعير واضحة ومقرّنة وعادلة، فى ظل تحرير سعر الصرف، وهو ما يتطلب صياغة نظام تسعير وقائمة تكلفة لكل شكل صيدلى، تكون عادلة ومقرّنة، وتتماشى مع الأسعار العالمية، مما يضمن معدلات نمو هذه السوق التي تمثل أمناً قومياً.

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

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



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

قطاع الدواء المصرى يواجه العديد من
التحديات التي تعوق معدلات نموه، لكن أبرز
تلك التحديات يتمثل فى نظام التسعير الدوائى؛

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

وما الدور الذى تلعبه غرفة صناعة الدواء فى مواجهة
هذا التحدى؟

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

مُدّد التسجيل وتكلفة خدمات هيئة الدواء من التحديات
التي تُمثّل عبئاً إضافياً على الشركات خلال الفترة الحالية،
خاصة أن المستثمر، سواء المحلى أو الأجنبى، 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 فى بعض
الأحيان مدة تسجيل المستحضر إلى ثلاث سنوات، وهى
فترة كبيرة يجب تقليصها إلى ١٢ شهراً؛ حتى تُسرّع وتيرة
الاستثمار وجذب المستثمرين بما لا يُخلّ بجودة المستحضر
الدوائى وفعاليتته وأمانه.

كما أنه يجب أن تعيد هيئة الدواء
النظر فى 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 المصرى ثلاثة تحديات رئيسية، نعمل على مواجهتها
خلال الفترة الحالية، تتمثل فى: التسعير، وتوافق المصانع
مع المتطلبات والمعايير العالمية، إضافة إلى التسويق الجيد
للمنتج المصرى، وهو ما يُمكننا من تحقيق صادرات تتراوح
بين ١,٥ و ٢ مليار دولار خلال ٣ سنوات تمثل ٧٥% من
احتياجات القطاع الدولارية السنوية.

وكيف سنحل مشكلة التسعير الضعيف للمستحضر
المصرى لتصديره للأسواق الخارجية؟

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



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

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 مُعتمد ومُسجّل فى العديد من البلدان، منها: السعودية، الإمارات، اليمن، العراق، ليبيا، إثيوبيا، نيجيريا، السودان، لبنان، ونصّدر 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 نتسلمها فى شهر مارس ٢٠٢٣ أيضاً.

لكن

يجب تطوير

مصانع الدواء

المصرية البالغة نحو

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.

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 تغطى 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

مركز تحديث

الصناعة

مطالب بلعب

دور جوهري

فى دعم

مصانع الأدوية

للتوافق

مع المعايير

العالمية من

أجل التوسّع

فى التصدير



1.5

مليون دولار صادرات
مستهدفة 2023



7

مستحضرات نستهدف
طرحها العام الجارى

تصنيع

الخامات

الدوائية

هدف قومى

واستراتيجى

نعمل على

تنفيذه

وفقاً لأعلى

المعايير

العالمية

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 شراكات 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، واقتتان فى مصانع النصر بمنطقة أبو زعبل، والخطة الزمنية المستهدفة لبدء الإنتاج خلال ٤ سنوات.

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

لصناعات
الخامات
الدوائية.

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 مستحضراً سيتم تصنيعها فى المصنع الجديد، ومن المقرر أن يكون ٣٠ مستحضراً 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 «صُنِعَ 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

الدكتورة ألفت غراب رئيس مجلس إدارة شركة «أكديما»:

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



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



تعمل مجموعة «أكديما» القابضة، التي تمتلك حصة سوقية تتراوح بين 16 و20% من مبيعات سوق الدواء المصرية من حيث القيمة وعدد الوحدات، على الإسهام بقوة فى توطين صناعة الأدوية الحيوية فى السوق المصرية؛ من أجل توفير الأدوية للمريض المصرى بأعلى معايير الكفاءة والأمان، وفى وقتها، بأسعار أقل 50% من المستوردة، مما يقلل 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 توطين صناعة الأنسولين «فيال»، وتحقيق الاكتفاء الذاتى منه، كما تعمل على توطين صناعة أدوية الأورام، والأدوية الحيوية والبيولوجية، وكذلك توطين 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 للشركة 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 توطين الشكل الصيدلى الجديد والمتطور من أدوية السكرى؛ حيث نجحنا فى توطين 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 سيجعله 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؛ بتوطين الصناعات المصرية، ولمواجهة التحديات القائمة نعمل على توطين الصناعات الدوائية، والاعتماد على المنتج المحلى، من خلال توطين صناعة الأنسولين وتحقيق الاكتفاء الذاتى منها، إضافة إلى توطين صناعة الأورام والأدوية الحيوية والبيولوجية، إلى جانب توطين المواد الخام الدوائية؛ حيث تركز استراتيجيتنا على توفير الأدوية الجديدة للمريض المصرى بأعلى معايير الكفاءة والأمان،

وفى وقتها، بأسعار أقل 50% من المستوردة، مما يقلل 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





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

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

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

نسير فى هذا المشروع على نهج الرئيس عبد الفتاح السيسى ودعوته إلى توطين صناعة الدواء وتوفير احتياجات مصر الدوائية؛ من أجل توفير دواء آمن وفَعَال للمواطن المصرى؛ حيث انتهينا بالفعل من تأسيس شركة لتصنيع المواد الخام الدوائية تحت اسم «الشركة العربية للخامات الدوائية»، ستتوزع 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 فى تصنيع وتسويق المواد الخام الدوائية؛ من أجل الإسهام فى نقل الخبرات وتوفير التكنولوجيا المستخدمة فى الإنتاج.

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

ما حجم الاستثمارات التى تعتزم ضخها مجموعة «أكديما» فى سوق الدواء المصرية خلال ٢٠٢٣؟

تتبنى المجموعة خطة استثمارية توسعية، ولا تتوانى فى ضخ مزيد من الاستثمارات من أجل توفير مزيد من الأدوية ذات القيمة المضافة للسوق المصرية، وتعتزم المجموعة ضخ استثمارات جديدة فى 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 فى شكل أمبول وفيال، تغطى كل بروتوكولات علاجات الأورام، وجميع احتياجات السوق.

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

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

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



20

مليون «فيال» الطاقة
الإنتاجية من
الأنسولين سنوياً

ما الحصة 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، تُصدّرها لأكثر من ٦٠ دولة حول العالم؛ حيث يصل حجم صادراتنا إلى ١,٥ مليار جنيه، ومن المتوقع زيادتها في ٢٠٢٣ بنسبة ٢٠٪. لنصل بحجم صادراتنا إلى ٢ مليار جنيه، وتستهدف المجموعة زيادة عدد وكميات الأدوية المُصدّرة للبلدان التي نتواجد بها، إضافة إلى فتح العديد من الأسواق الجديدة.



ويتوزع حجم استثماراتنا 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 «يوبى فارما» المملوك لكم بنسبة ٩٩٪.. ماذا تم في هذا الأمر؟

استحوذنا على مصنع «يوبى فارما» في وقت سابق بعد تعثره وإغلاقه؛ حيث يقع في أسيوط، وخلال الفترة الماضية أعدنا هيكلته وتطويره، وبات 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 فضلنا دمجنا في إحدى الشركات الشقيقة، والأقرب أن يدمج في شركة «سيديكو 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، مُحققاً مبيعات قدرها ١٢ مليار جنيه، ومن المتوقع أن تشهد مبيعات العام الجارى نمواً بنسبة تزيد على الـ 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 ٢٦ مجموعة دوائية، ومن المتوقع أن يتم طرح ٥٠ صنفاً دوائياً جديداً خلال العام الجارى؛ لنصل بعدد أصناف المجموعة إلى ١٢٠٠ صنف تُلَبى احتياجات المريض والسوق المصرية.



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

الدكتور أحمد كيلانى رئيس مجلس إدارة شركة «إيبىكو»:

«مصنع إيبىكو 3».. الحلم تحوّل إلى حقيقة وقطعنا شوطاً كبيراً فى إنشآت المصنع وتنفيذه



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



سياسة مغايرة، بناءً وطموَّنة، تلك التي تنتهجها «إبيكو»، الشركة الأكبر في مجموعة «أكدىما»، الذراع القوية للدولة المصرية في قطاع الدواء؛ فبين قدرات تصنيعية هائلة لتوفير أدوية آمنة وفعّالة بأسعار عادلة، تُغطّي جميع المجموعات الدوائية لتلبية احتياجات المريض المصري، والترُّع على قمة صادرات الدواء لتوفير عملة صعبة وفتح أسواق جديدة ورفع اسم «صنَّع في مصر» بمختلف بلدان العالم، تتفرد «إبيكو» بتنفيذ مشروعين هما الأولان من نوعهما في مصر ومنطقة الشرق الأوسط.

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

الدكتور

أحمد كيلانى

يملك 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 - البيلاوسى،
ورئيس مجلس رجال
الأعمال المصرى -
الكازاخى.

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. ويُسهم فى تحقيق تلك الخطط الدعم الكبير الذى نلّقاه من هيئة الدواء المصرية، التى أصبح 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 «إبيكو 3» الذى يُعدُّ نقلة نوعية فى صناعة الدواء المصرية؟

بكل مصداقية، أصبح الحلم حقيقة وواقع ملموس والحمد لله «إبيكو 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 تنقية 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).

ويُعدُّ 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 الأدوية للمواطنين بتصنيع محلى وعالمى الجودة فى نفس الوقت؛ لتقليل الحاجة إلى العملة الصعبة لاستيراد هذه المنتجات.



تمتلكون استراتيجية تستهدفون من خلالها التوسُّع 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 التوسُّع خارجياً من خلال زيادة صادراتنا أفقياً ورأسياً، إلى جانب تطوير مفهوم التصدير التقليدى بالإسهام فى إنشاء عدة مصانع ببلدان فى مناطق تُمثِّل 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 بتوطين الصناعات الدوائية، من خلال العمل على توطيد المستحضرات والبدائل الحيوية، وصناعة المواد الخام الدوائية، لتأمين جزء من احتياجات مصر من تلك الخامات، مما يُسهم فى تقليل الفاتورة الاستيرادية، إضافة إلى زيادة حجم



2

مليار جنيه
تكلفة مشروع
«إيبىكو 3»

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



فى مصنع «إيبىكو ٢»، 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 أحادى الجرعة BFS، فضلا عن تحديث وتطوير شامل فى البنية التحتية والشبكة المعلوماتية وجميع مرافق الشركة و المبانى و الخدمات، كذلك بدأنا العام الماضى فى تنفيذ مشروع (EIPICO Pharma 0.4) للتحويل الرقوى والتحكم الآلى الشامل للعملية الإنتاجية، كأول شركة دواء تطبق هذا النظام فى مصر والشرق الأوسط، وبالتوازي وفى نفس الوقت أيضا بدأنا تنفيذ مشروع LIMS لإدارة معلومات معامل رقابة الجودة، أيضا كأول شركة دواء تطبق هذا النظام بشكل كامل فى مصر، والمشروعان، متكاملان و يهدفان للحد من خطأ العنصر البشرى أو إلغاء احتمالية حدوثه تماما، وضمان أعلى مستويات الجودة، وتقليل التكلفة لأدنى مستويات ممكنة، كل هذا فى أقل وقت متاح، و يتم تنفيذ المشروعين بالتعاون مع أكبر الشركة العالمية المتخصصة فى المجال.

وبلغت إجمالى الاستثمارات منذ ٢٠١٩ نحو ١,٥ مليار، منها نحو ٧٠٠ مليون جنيه عام ٢٠٢٢ (و هذه الاستثمارات شاملة ما تم ضخه فى «إيبىكو ٣»، خلال الفترة).

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

تبلغ استثمارات مصنع «إيبىكو ٣» أكثر من ٢ مليار جنيه؛ حيث يقع على مساحة ١٠,٥ ألف متر مربع بمدينة العاشر من رمضان، ومن المقرر الانتهاء من الأعمال الإنشائية خلال النصف الأول من العام الجارى، على أن يتم بعدها تركيب الأقسام والمناطق الحيوية الجارى بناؤها حاليا فى الخارج، وسيتم نقلها إلى أرض المصنع وتركيبها خلال الربع الثالث من العام الجارى؛ حيث أُسند تنفيذ المناطق الإنتاجية لشركة Pharmadule السويدية المتخصصة فى هذا المجال.

وهل انتهيتم من تسجيل بعض المستحضرات تمهيداً لتصنيعها مع تدشين المصنع؟

انتهينا بالفعل من تسجيل ٧ مستحضرات بتركيزات مختلفة تغطى المجموعات العلاجية المتعلقة بالسرطان وفقر الدم والعقم، كما سُنَّج عددًا 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 فى مصنعى الشركة «إيبىكو ١» و«إيبىكو ٢»؟

منذ اليوم الأول لتولينا مسئولية قيادة شركة إيبىكو، أولينا هذا الملف اهتماماً كبيراً؛ ففى العام الماضى فقط، انتهينا من تطوير وتحديث مناطق الهرمون والمراهم والكريمات والقطرات



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

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

يهدف المشروع إلى أن يكون مركزاً إقليمياً يُعطي احتياجات السوق المحلية من المواد الدوائية الفعالة في المرحلة الأولى، والتصدير في المستقبل؛ حيث سيكون هذا المصنع الأول في إفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط. وسيكون لهذا المشروع مكانة القيادة في مرحلة تاريخية بالقطاع، عبر توطين صناعة الخامات والمواد الفعالة 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 الفعالة، 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 الفعالة.

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

تَوْلُون ملف التصدير اهتماماً كبيراً؛ نظراً للقيمة المضافة التي يُحقّقها 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 تُعدُّ اللاعب الرئيس 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

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 «إبيكو» 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 «إبيكو» 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 55 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 جديدًا العام الماضي.



الدكتور أحمد ليلة رئيس مجلس إدارة الشركة:

توفير الدواء الآمن والفعال بأسعار مناسبة
للمريض المصرى الهدف الرئيسى لشركة المهن
الطبية للأدوية



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



Medical Union
Pharmaceuticals

«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 تُبنى عليها استراتيجية الشركة التي تعدُّ 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 «صنِعَ في مصر» في العديد من بلدان العالم وفقاً لخطة تستهدف الوصول بحجم صادرات الشركة إلى ٢٠٪ من إجمالي مبيعات الشركة.

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

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 الدولارية لتوريد المادة الخام اللازمة من الخارج، وعدم الضغط على الموارد الدولارية للبلاد والاقتصاد الوطنى.

وما 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، وتوسعاتها تأتي بشكل مباشر لتلبية استراتيجيتها الهادفة إلى دعم المريض المصري من خلال تلبية كل احتياجاته؛ لذا ضخنا 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 الوريدية.

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

بالفعل تم تدشين خط الأنسولين «خراطيش» بالتعاون مع شركة «إيلي ليلي» العالمية، ويُعد ذلك أول منتج محلى الصنع من الأنسولين بدلاً من الاعتماد على الاستيراد، حيث بلغت تكلفته ٢٤٠ مليون جنيه، كما أن الطاقة الإنتاجية له تكفى 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،

الدكتور

أحمد ليلة

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

تولّى منصب مدير المشروع في شركة جيبنتو فارم (مدينة الدواء)، في المدّة من ٢٠١٨ - ٢٠٢٠.

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

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

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



12

مليون عبوة سنوياً
الطاقة الإنتاجية لخط
المحاليل الطبية



نستهدف حجم صادرات 2023 تمثل 25%

من إجمالي مبيعات الشركة

وذلك بعد تلبية كل احتياجات السوق المصرية؛ حيث نُصدّرهُ 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 وتزانيا 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 يؤكد 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٪، وندعمنا 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 الحالى ٢٠٢٣؟

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

7 بلدان نستهدف تصدير
الأنسولين لها الفترة
المقبلة

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

كما ذكرت نحن نهتم كثيراً بملف التصدير، ونسعى للتوسع 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 ٣ مكاتب علمية جديدة فى ٢ دول مختلفة خلال عام ٢٠٢٣، فعند الوصول لحجم بيع معين نبدأ فى تدشين مكتب علمى بهدف التوسع 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 نحرص 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.

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 يسهم فى توفير العملة الصعبة، ويدعم الاقتصاد القومى، خاصة أننا نتواجد بمستحضراتنا فى ٤٠ دولة حول العالم، نرفع فيها شعار «صنع فى مصر»، ونستهدف خلال السنوات المقبلة الوصول بحجم صادراتنا إلى ٢٠٪ من إجمالى المبيعات، ونمتلك خطة توسعية 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 يصبح أول شركة مصرية تصدّر أدوية إلى جنوب أفريقيا، وذلك خلال العام الجارى.

240
مليون جنيه تكلفة
خط إنتاج خراطيش
الأنسولين

نخطط لتحقيق معدلات

نمو 20% فى حجم

مبيعاتنا خلال العام

الجارى 2023



الدكتور على الغمراوى رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة:

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

الدكتور

على الغمراوى

يمتلك خبرة كبيرة في 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 بأفريقيا، والمدير التنفيذى لفرقة صناعة الأدوية المصرية، بالإضافة الى منصب مدير عام المنطقة - شركة نوفارتس مصر وأفريقيا والشرق الأوسط.

نستهدف زيادة صادراتنا إلى نحو 180 مليون جنيه بنهاية العام الجارى والوصول بمستحضراتنا لنحو 30 دولة


SEDICO
Pharmaceuticals

تعزز شركة «سيديكو» للأدوية إحداه علامه فارقه فى سوق الدواء المصرىة، 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 الغمراوى، 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.

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



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

و٨٥٠ 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 ٢٢٠ 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



291

عدد مستحضرات
الشركة في السوق

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 ٢٠٢٢ 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 التشغيلات 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 ١,٢٥٨ 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؟



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

العاملون بالمؤسسة هم رأسمالها 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 الطبى.

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

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

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

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

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

ما أبرز البرامج التى أطلقتها الشركة فى المسؤولية المجتمعية تجاه المجتمع والعاملين؟

DELTAVIT B12

Cyanocobalamin 1 mg



Sublingual tablets



الرقم الضريبي 977 - 005 - 205



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](#)

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

صناعة الدواء المصرية قادرة على تخطي
جميع التحديات.. والشركات تنتظر
مُحفزات 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 وفقط، ولكن للوقوف على عمق التجربة وأسباب نجاحها والاستفادة منها، خاصة إذا كانت تجربة تمتلك أبعديات 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

الدكتور

محسن شلبي

يمتلك خبرة في قطاع
الصناعات الدوائية
تقترب من ٦٠ عاماً.

تخرّج 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، تولّى خلالها
أعلى المناصب القيادية
في أوروبا والشرق
الأوسط.

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

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 ١٩٣٩، 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.



10
ملايين دولار
مستهدفات تصديرية
للشركة

الدكتور محسن شلبي، رئيس مجلس إدارة شركة «نهادو» 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 المحمّزة للصناعة بقيادته شركة «نهادو»، 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 محمّلة بالكثير من النجاحات التي تتردد في الأوساط... كيف بدأت تلك الرحلة؟

تخرّجت في كلية الصيدلة منتصف الستينات من القرن الماضي، وتم تكليفي معيداً بالكلية حتى تم إنهاء تكليفي وانتدابی للعمل في إحدى كليات الصيدلة بالسعودية، لكن ذلك لم يدُم 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



1.5

مليار جنيه مبيعات
مستهدفة 2024

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

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

بقوة تجربتك العملية وخبراتك الطويلة، ما أبرز التحديات التى تواجه سوق الدواء المصرية حالياً، وأبرز الحلول المقترحة لمواجهتها؟

سوق الدواء المصرية إحدى أقوى الأسواق فى المنطقة، والأكثر امتلاكاً لمعدلات نمو جيدة رغم التحديات، لكن يجب اتخاذ مجموعة من الإجراءات المشجعة لسبب الاستثمار، يتمثل أبرزها فى 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 المصرى والتصدير للخارج.

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

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

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

بعد تركى شركة «بريستول مايرز سكويب» فى مصر بدأت فى تأسيس شركة «نرهادو»، ووضعت فيها كل مدخراتى، وتم تسميتها بهذا الاسم عبر استخدام المقاطع الثلاثة الأولى من أسماء أبنائى، وذلك عام ١٩٩٦، وكانت هى المرة الأولى التى أقوم فيها بإعداد

وما الخطوات التى قمت بها فى شركة «سكويب مايرز مصر» للتوسع والتصنيع المحلى؟

تم تعيينى مديراً عاماً للشركة فى مصر، وكانت الشركة تحقق خسائر وتسوّق 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 ٣٪ من السوق، وهى الحصة الأكبر لشركة لا تمتلك مصنعاً فى مصر.

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

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

قبل عملية الاندماج بأربع سنوات تم اختيارى مديراً عاماً لشركة «مايرز سكويب» فى الشركة الأوسط؛ حيث انتقلت إلى بروكسل لتولى هذا المنصب؛ فقد كانت الشركة تحتم أن يكون كل مديرى المناطق فى دولة واحدة ومبنى واحد، وبعد عملية الدمج تم اختيارى مديراً للكيان الجديد فى منطقة الشرق الأوسط، لكننى أقتنعت الإدارة بضرورة نقل المكتب الإقليمى للشركة فى 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٪، فى حين

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

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

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

ولماذا لم تنشؤا مصنعاً منذ اليوم الأول لتأسيس الشركة؟

نظرياتي فى العمل ألا أنشئ مصنعاً من اليوم الأول لتأسيس الشركة، لكن يأتى إنشاء المصنع عندما نصل بعدد مستحضرات تستوعب استثمارات المصنع، وهو ما تحقق فى 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 (EMEA)، وتم تزويد المصنع بخط إنتاج ألماني يعمل بشكل أتماتيكي بالكامل بأعلى قدرة إنتاجية فى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بطاقة إنتاجية (٤٣٠ مليون كبسولة فى السنة).

ما حجم مبيعات الشركة ومستهدفاتها الفترة المقبلة؟

نستهدف تحقيق حجم مبيعات بقيمة مليار جنيه خلال العام الجارى، ومن المتوقع أن تتراوح بين ١,٥ و٢ مليار خلال عام ٢٠٢٤ مدعومة بتوسّع الشركة فى طرح العديد من المستحضرات غير التقليدية التى تلبي احتياجات السوق والمريض المصرى.

وما أبرز المستحضرات التى تعملون على طرحها وتسويقها لتحقيق هذا النمو فى البيع؟

هناك ثورة علاجية جديدة فى مجال الدواء من خلال أفلام سريعة الذوبان والامتصاص تُوضع على اللسان ويتم امتصاصها من خلال الشعيرات الدموية لتسير سريعاً فى الدم، وتكون المادة الفعالة أكثر فاعلية وأسرع تأثيراً من الحبوب والكبسولات، وسجلنا منها بشكل حصري ٣٥ مستحضراً، يتواجد فى السوق منها الآن ٢١ مستحضراً، ومن المتوقع طرح باقى المستحضرات خلال العامين المقبلين، أبرزها أدوية للضغط والقلب وفيتامين (ب ١٢)، وستقوم خلال الفترة المقبلة بإجراء أبحاث على تلك الأدوية مع كليات الصيدلة فى ١٠ جامعات مصرية.

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

صادرات الشركة تصل إلى ٢,٢ مليون دولار، لكن

معظمها من المستحضرات التى 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) وتصدّر 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 فى 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 نهائى 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 فى تنفيذه فى ٢٠٢٤؛ حيث تصل التكلفة الاستثمارية إلى ٢٥٠ مليون جنيه، وسيكون بجوار مصنعنا الحالى. ومن المتوقع أن يوفر المصنع الجديد لشركة «نرهادو» ١٦٦ مليون جنيه فى الفترة من ٢٠٢٥ إلى ٢٠٢٨، كما ستبيع الشركة كبسولات بقيمة ٢٥٣ مليون جنيه. وسوف يُسهم فى زيادة توسّعاتنا استثمار تحالف «أفيرما كابيتال» و«ستون باين إيس بارترنز» معنا بمبلغ قيمته ٢٠ مليون دولار مقابل حصة أقلية.



250

مليون جنيه
استثمارات مصنع
«الهارد جيلاتين»

الدكتور محسن محبوب الرئيس التنفيذي للشركة:

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

الدكتور

محسن محبوب

يمتلك 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 إنكوبس للتأجير التمويلي.

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

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


ibnsina pharma

تبنى شركة «ابن سينا فارما» خطة طموحاً تستهدف من خلالها الحفاظ على النمو المستدام والربحية، عبر استراتيجية مبنية على أربعة محاور رئيسية، تتمثل فى: تحقيق النمو، والاستخدام الأمثل للموارد، والتحول الرقمى، والاستثمار.

وقال محسن محبوب الرئيس التنفيذي للشركة إن سوق الدواء المصرية تمتلك جميع المقومات التى تمكّنها من تحقيق النمو وجذب الاستثمار بفضل النمو السكانى الكبير، مؤكداً ضرورة وجود آلية مرنة لتحريك أسعار الدواء ورفع هامش ربح موزعى الدواء والصيدليات لدعم نمو هذا القطاع الحيوى، موضحاً أن تحرير سعر الصرف والحصول على قرض صندوق النقد الدولى سيزيدان من ثقة المستثمرين الأجانب بالاقتصاد القومى، ويشجعان تحويلات المصريين فى الخارج وعودة الاستثمار الأجنبى.

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

وجود آلية مرنة لتحريك أسعار الدواء ورفع هامش ربح موزعى الدواء والصيدليات «ضرورى» لدعم نمو هذا القطاع الحيوى



لرفع هامش ربح موزعى الدواء والصيدليات، أسوة بما تم فى عام ٢٠١٦ عند تحريك أسعار الصرف حينذاك، أمر «ضرورى» حفاظاً على هذا القطاع الحيوى الذى يُعدُّ جزءاً من الأمن القومى، إضافة إلى دعم البنك المركزى للطلبات الواردة للبنوك بخصوص فتح اعتمادات مستندية لاستيراد الأدوية، واستخراج نماذج ٤ الخاصة بالإفراج الجمركى، فضلاً عن تحصيل مديونية وزارة الصحة المتأخرة، والإفراج عن خطابات الضمان التى انتهى الغرض منها.

وهل ترى أن قرار تحرير سعر الصرف والتوصل لاتفاق مع صندوق النقد الدولى كفيلاً بعوّة المستثمرين الأجانب مرة ثانية للسوق المصرية؟

قرار البنك المركزى بتحرير سعر صرف الجنيه المصرى، إضافة إلى النجاح فى الحصول على قرض صندوق النقد الدولى، سيزيدان من ثقة المستثمرين الأجانب بالاقتصاد القومى، وسيشجعان تحويلات المصريين ودخول الأجانب والاستثمار الأجنبى المباشر، ولذلك يجب أن تكون الأولوية الآن هى وجود استقرار سعر الصرف ووجود سوق مال قوية.

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

نمتلك فى عام ٢٠٢٣ استراتيجية توسّعية طموحاً تلعب فيها خطة ترشيد الموارد والتحول الرقمى 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 التحوّل وليس الانكماش.

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

كيف تُوصَف سوق

الدواء المصرية خلال الفترة

الحالية فى ظل الاضطرابات

السياسية والاقتصادية عالمياً،

وانعكاس ذلك على السوق المصرية، إضافة إلى

تحرير سعر صرف الجنيه المصرى؟

سوق الدواء فى مصر قوية وتتمو بصورة مستمرة؛ لامتلاكها كل المقومات التى تساعدها على

النمو المستمر؛ مثل: الزيادة السكانية، والأمراض

المزمنة، إلى جانب وجود مستحضرات جديدة دائماً،

إضافة إلى الزيادة السّعرية لمتوسط سعر عبوة الدواء،

كما أن ما يقارب ٨٥٪ من الأدوية المتداولة فى السوق يتم

تصنيعها محلياً.

لكن منذ أزمة كورونا ٢٠٢٠ وسوق الدواء تواجه تحديات

كثيرة فى ظل انتشار الفيروس على مستوى العالم، وما تبع

ذلك من إجراءات احترازية لفرض التباعد الاجتماعى لمنع

انتشار الفيروس، وهو ما ترتب عليه إغلاق الأنشطة التجارية

وتأثر المستشفيات والعيادات العامة والخاصة، ومن ثمّ حدوث

اضطرابات فى سلاسل الإنتاج، ثم جاءت الحرب الروسية -

الأوكرانية وتسببت فى ارتفاع التضخم والفائدة بصورة أكبر،

إضافة إلى تحرير سعر صرف الجنيه المصرى، وما صاحب

ذلك من ارتفاع تكلفة التشغيل لكل الشركات؛ حيث نما إجمالى

السوق حتى سبتمبر ٢٠٢٢ بمعدل ١٣٪ بينما انخفض عدد

الوحدات المبيعة.

ما الإجراءات التى يجب اتخاذها للحد من الانعكاسات

السلبية لتحرير سعر الصرف على سوق الدواء المصرية، خاصة

أن سعر الدواء «جبرى»؟

وجود آلية مرنة لتحريك أسعار الدواء، وكذلك آلية مرنة



نمتلك 65 مخزناً تغطي جميع أنحاء الجمهورية ونتوسّع فى المخازن الإقليمية التى تخدم فروع كل منطقة

نتبعها، 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 الصيدلى هو محور اهتمامنا، إضافة إلى النمو فى القطاعات التي ترى فيها الشركة فرصة للنمو بدرجة مخاطرة مقبولة.

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

ما حجم استثماراتكم فى سوق الدواء المصرية والمستهدف لها فى 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 ٣٧ مليون جنيه.

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

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

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

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

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

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



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؟

تنتهج شركة «ابن سينا فارما» سياسة واضحة للمسؤولية الاجتماعية تلتزم من خلالها بالعمل على تطوير المجتمع الذي نعمل به، والحفاظ على البيئة في كل أنشطة الشركة، كما تلتزم 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 أثرت 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 بالتطوّر 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 للصيادلة الذي يتيح للصيادلة



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

الدكتور وجدى منير، مدير عام الشركة:

«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 «ماركيل» للصناعات الدوائية سياسة استثمارية توسعية فى السوق المصرية، تعتمد على العديد من المقومات القوية التى تضمن استدامة أعمالها وتحقيق مستهدفاتها المالية والتنموية رغم التداعيات 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 «ماركيل» 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 ١٣ دولة حالياً إلى ٢٥ دولة خلال ٢٠٢٣، مشيراً إلى أن الشركة تستهدف الوصول بصادراتها إلى ٧ ملايين دولار خلال العام الجارى.

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

الدكتور

وجدى منير

تخرج فى كلية

الصيدلة جامعة

القاهرة عام ١٩٨٠،

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 وكام،

وسيلاج.

إلى جانب قيادة

«ماركيل» يتولى

منصب مدير عام

شركة MDI Pharma،

منذ عام ٢٠١٦ حتى

الآن.

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 يُعزز 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 وسدُّ احتياجاتها بما يعمل على توطئ صناعة الدواء فى مصر وتحقيق مستهدفات الدولة القومية والطموحة من هذه الصناعة.

وفيما يتعلق بـ«ماركيل» كم تبلغ احتياجاتكم الدولارية سنوياً بالمقارنة بحجم صادراتكم؟

احتياجاتنا الدولارية تصل لنحو ٢٠ مليون دولار سنوياً، فيما نستهدف الوصول بصادراتنا إلى ٧ ملايين دولار خلال العام الجارى ٢٠٢٣، 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 والعملية 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 ١٠٠٪، إلى جانب تأثيرها المباشر فى ارتفاع تكاليف الشحن بسبب تعطل سلاسل الإمداد فى العديد من المسارات الرئيسية الدولية.

هذا إلى جانب العديد من المُسببات 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 جريباً، 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 تُقيّم 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



20

مستحضراً جديداً
تستهدف الشركة
طرحها فى 2023



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

المنظمات الصحية العالمية، كوكالة الأدوية الأوروبية علي سبيل المثال، بما يتيح دخول المستحضرات المصنعة 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 وباقى 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 طرّق كل الأبواب التي تمكّننا من زيادة حجم صادراتنا؛ حيث نستهدف التوسّع 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 التوسّع 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 للمستهلك؛ 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 ٣ 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؟

تأخّرنا 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 للفيال، وخط قطرات العين، وآخر للأمبول»، 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 والانتهاج 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 جديدًا في ٢٠٢٣، بعضها لعلاج الأمراض الجلدية وكريمات الحروق والكولسترول. البحث والتطوير ركيزة أساسية لصناعة الدواء.. كيف تنظرون إلى هذا الملف في «ماركيرل»؟

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



pantogar®

STOPS HAIR LOSS, ACTIVATES HAIR GROWTH



ينصح به الأطباء
والصيادلة عالمياً
لعلاج تساقط الشعر



رقم التسجيل الضريبي:
٢٠٥-١٣١-٧٩٤

الدكتور عمرو مرسى العضو المنتدب لشركة «راميدا»:

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



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


rameda



مجموعة من النجاحات حققتها شركة «راميدا» للأدوية خلال الفترة الماضية، بسبب تبنيها 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 تتبناها 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 تبني 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 للارتفاع بصناعة الدواء وتحقيق الاكتفاء الذاتي.

نسعى لتحقيق الاكتفاء الذاتي من العملة الصعبة

لاستيراد احتياجاتنا من المواد الخام

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.

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 تتمكن 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؟

نُصدّر حالياً إلى ٨ دول، منها العراق وليمن 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 ويعانى جزأً 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 المسئولة 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 واعدة 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





نُصدِرُ 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 الـ ١٥ 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 أتاحت 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 عزَّز 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.

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 «الفابيفير» خاصة أنه يعالج الأنفلونزا و«كورونا» في نفس الوقت، والآن نشهد موجة إصابة والبعض لا يستطيع التفرقة بين الأنفلونزا و«كوفيد»، ونحن الوحيدون الذين تقدمنا بطلب لتخفيض سعره من ٨١٦ جنيهاً إلى ٢٢٠ جنيهاً، 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 رأسمانا 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 ٣ مصانع في مصر تم إنشاؤها وفقاً لأعلى المعايير العالمية، بطاقات إنتاج تغطي احتياجاتنا، وكذلك نُصنَع 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»؟

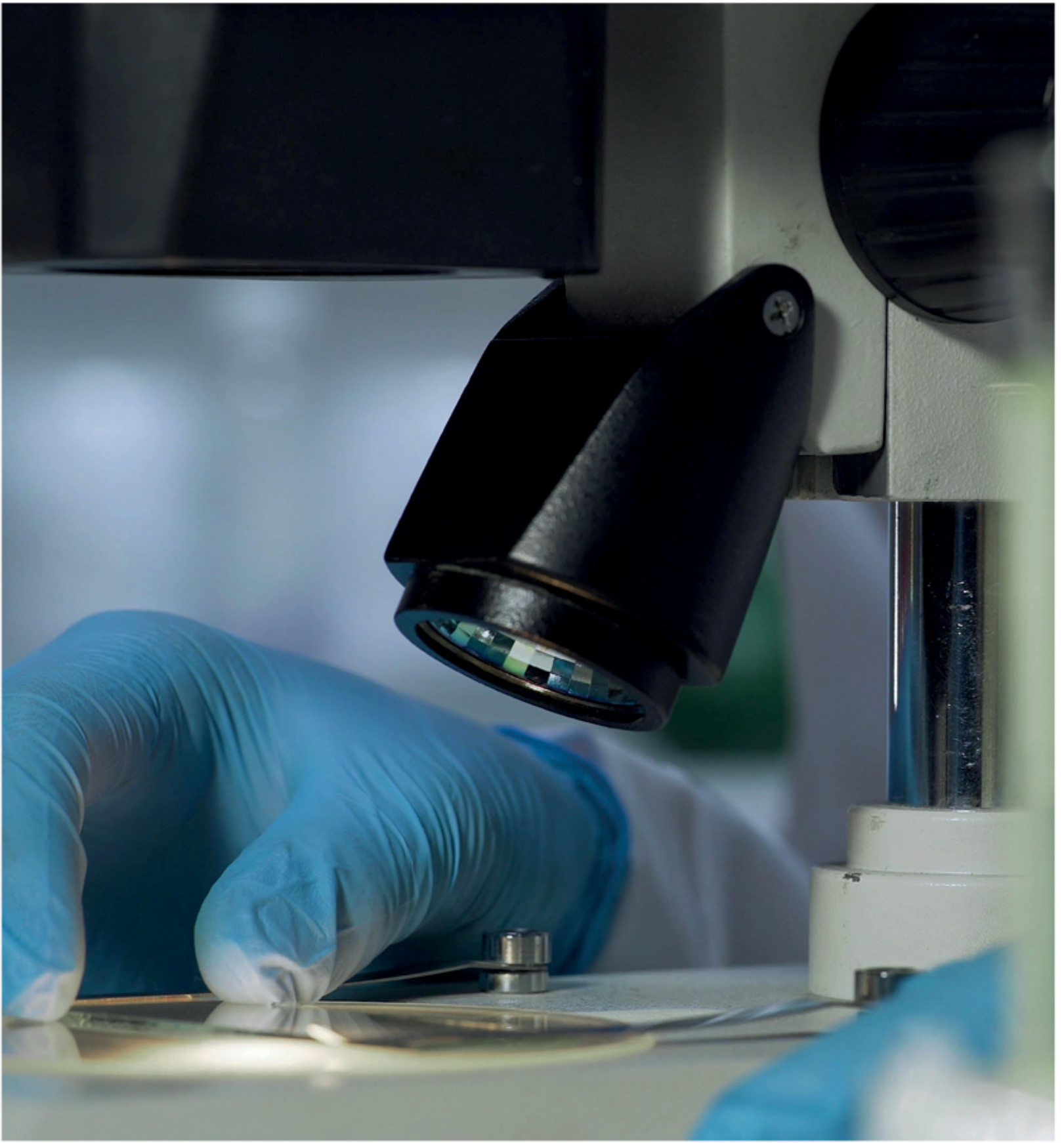
نهتمُّ بشكل كبير بملف الحفاظ على البيئة، ووقَّعنا مع مؤسسة التمويل الدولية IFC على أن يكون المصنع متوافقاً مع متطلبات البيئة العالمية، كما أننا أنشأنا محطة تحلية مياه ومعالجة للمياه داخل المصنع، وافتتحتها وزيرة البيئة مؤخراً، وأشادت بشكل كبير بمستوى المصنع وتطبيقه جميع المعايير البيئية، كما أننا ندعم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



1750

عدد

العاملين بالشركة



"هدفنا الجودة"
من أجل صحة أفضل للجميع


rameda
Quality For All

بطاقة ضريبية رقم: ٠٩٦ - ٣٣٠ - ١٠٠

الدكتور

محمد جلال

يمتلك خبرة كبيرة
في قطاع الدواء تمتد
لأكثر من ٢٦ عاماً،
عمل خلالها في
العديد من الشركات
العالمية، أبرزها: إيلي
ليلى، 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



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

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



الدكتور محمد جلال، نائب الرئيس والمدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط لصحة المستهلك لشركة «باير»، أحد أهم القيادات البارزة للشركة فى المنطقة، أكد هذا التوجُّه الإيجابى للشركة فى السوق المصرية، فى حوار خاص لـ«سوق الدواء»، موضحاً أن «باير» تُخطِّط

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

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

فى البداية.. ما تقييمك لأداء السوق المصرية فى ظل ما يتعرض 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 تُعدُّ من أكبر الأسواق الفاعلة فى حركة الاستثمار بالمنطقة، ومركزاً رئيساً للعديد من العلامات التجارية القوية فى العديد من الصناعات الحيوية، كما تمتلك مصر مُعدَّلات نمو عالية نتيجة التعداد السكانى الكبير الذى يميّز بتنوُّع فئاته العمرية والاستهلاكية، ويعد هذا العنصر أحد أهم العناصر الحيوية فى معادلة الاستثمار وتحقيق الجدوى الاقتصادية المناسبة.

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

وزيادة حجم استثماراتها، كما أن الشركات المحلية أيضاً ستبدأ فى البحث عن إعادة حساباتها وفقاً لهذه الظروف، وتبنى سياسات استثمارية جديدة أكثر مرونة وأكثر قوة فى تعزيز مُعدَّلاتها الربحية والتشغيلية.

وما تعليقك على تحذير البعض من خروج بعض الاستثمارات نتيجة هذه الظروف؟

الجميع يعرف أننا نمرُّ بمرحلة صعبة، لكنها ليست مقصورة على السوق المصرية، بل يمكن القول إنها أزمة عالمية تضُرُّ كل الاقتصادات الكبرى والناشئة، وليس هناك حلول أو نظريات اقتصادية جاهزة تصلح لمثل هذه الظروف، ومن ثمَّ أرى أن جميع المستثمرين فى مختلف الصناعات سوف يحرصون على اجتياز هذه المرحلة والاستمرار فى السوق المصرية؛ لما تتمتع به من فرص استثمارية متنوعة وحوافز حقيقية لجذب الاستثمار الأجنبى المباشر.

ولكن لا بُدَّ أن نعتزف بأن قطاع الأدوية فى مصر له طابع خاص بحكم التسعير الجبرى، وهو ما يتطلب إجراءات مختلفة ومرونة أكثر تتناسب مع المعطيات التى فرضتها الأزمة العالمية وتأثيرها على مستويات التضخم وأسعار الفائدة، وذلك للحفاظ على الصناعة، وأتوقع اجتياز هذه المرحلة وتحقيق التوازن المطلوب خلال العام الجارى وبدء جنى الثمار.

ويجب ألا نُغفل أن مصر هى أكبر سوق فى الشرق الأوسط من حيث عدد الوحدات المباعة للدواء، وثانى أكبر سوق من حيث القيمة بعد المملكة العربية السعودية، ورغم أن معدلات الربحية فى السوق المصرية منخفضة فإن بيع كميات كبيرة نظراً لحجم السوق يُعوِّض ذلك، ولذلك فهى أكبر سوق بها معدلات نمو، وأى شركة تبحث عن زيادة حجم مبيعاتها فى الشرق الأوسط لا يمكن أن تتنازل عن وجودها الفعال فى السوق المصرى.

وما المطلوب من الجهات القائمة على تنظيم السوق حتى لا تتعرض الشركات لصدمات أو خسائر أكبر؟

ما يحدث فى مصر فى الوقت الحالى شاهدناه فى أمريكا

ندعم توطین صناعة الدواء فی مصر لتمتعها بفرص نمو مرتفعة ونستهدف إنتاج 80% من مبيعاتنا محلياً

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

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

وزيادة عدد السكان فی مصر ميزة كبيرة لسوق الدواء، التي تختلف عن باقي 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 توطین صناعة الدواء فی مصر؟

تعمل شركة «باير» على توفير الدواء الآمن والفعال للمواطن المصري باعتباره الرسالة الأسمى للشركة فی مصر والعالم، كما نحرص على دعم توطین صناعة الدواء فی مصر، ونستهدف تصنيع من ٧٥ إلى ٨٠٪ من حجم مبيعاتنا فی مصر محلياً؛ لتحقيق هدفنا الأساسي وهو توفير احتياجات السوق المحلية من الأدوية الآمنة والفعالة، وتوفير العملة الصعبة عن طريق تقليل الإستيراد و فتح أسواق مجاورة لتصدير المنتج المصنع داخل مصر.

وبالفعل سوف نبدأ تصنيع الأسبرين فی مصر لأول مرة فی الشرق الأوسط وإفريقيا بداية عام ٢٠٢٤، وتم اختيار الأسبرين باعتباره من أكثر الأدوية مبيعاً من حيث عدد الوحدات؛ حيث يصل حجم مبيعاتنا فی 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 فی مصر، وخاصة المستحضرات الجلدية ذات الطبيعة الطبية، التي تمثل جزءاً كبيراً من مبيعاتنا، ونستهدف تصنيعها فی مصر مع بداية ٢٠٢٥ و تتبعها بتصنيع منتجات المسجلة كغذاء و الفيتامينات.

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



الجنوبية وتركيا، وحتى نتجاوز هذه المرحلة بسرعة يجب وضع استراتيجية واضحة للسوق فی اسرع توقيت، تجعل التسعير أكثر وضوحاً ومرونة، تماشياً مع تحرير سعر الصرف، ونحن فی «باير» نفهم أن الدواء سلعة استراتيجية، والدولة تفكر كثيراً قبل أي تحريك فی أسعاره، لكن فی الوقت نفسه هو صناعة استراتيجية، ويجب العمل على استمراريتها، خاصة أن الشركات المحلية هي الأخرى تعاني بسبب ارتفاع أسعار المواد الخام نتيجة ارتفاع سعر الدولار.

وماذا عن دور هيئة الدواء المصرية فی اجتياز هذه الظروف؟

هيئة الدواء تعمل جاهدة على توفير حلول، والدولة تضع رويشة للأولويات، ونتوقع استقرار السوق خلال المرحلة المقبلة وتحقيق معدلات نمو جيدة فی النصف الثاني من ٢٠٢٣، وبناء عليه سيكون هناك وضوح أكبر للشركات، وكما ذكرت وأؤكد دائماً: السوق المصرية لا تزال يراهن عليها الجميع، كما أن الوقت مناسب جداً لتوطین صناعة الدواء، خاصة فی حالة زيادة سعر الدواء المستورد؛ فالمحلى لا بد أن يجلب محل هذه الأدوية، وهناك فرصة كبيرة لتحقيق معدلات نمو كبيرة لشركات الأدوية التي تُصنع فی مصر.

وكيف تنقلون هذه النظرة الإيجابية للسوق

إلى الشركة الأم؟

ننقل الفرص المتاحة بمنتهى الشفافية فی 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 التي تريد أن تتوسع



5

مليارات يورو رصدتها
المجموعة الأم
للبحث والتطوير



600

موظف بالشرق الأوسط يمثلون
الاستثمار الحقيقي للشركة
بالمنطقة

خلال تقديم إسهامات قيّمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة لرؤية مصر ٢٠٣٠.

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

كما ذكرت فالبحث والتطوير هما الركيزة الأساسية التي تركز عليها صناعة الأدوية في العالم، و«باير» ترصد أكثر من ٥ مليارات يورو، لعمليات البحث والتطوير في الأدوية والزراعة أيضاً وهذا يمثل أكثر من ١٢٪ من حجم مبيعات الشركة السنوية، و هي من أكبر الشركات في العالم إنفاقاً على الأبحاث و التطوير.

وكم عدد العاملين في «باير الشرق الأوسط ومصر»؟

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

وكيف تنظر «باير» ملف المسؤولية المجتمعية؟

نحن في «باير» نؤمن بأن أهم مسؤولياتنا الرئيسية هي التخفيف على المرضى، وجزء كبير منها يكون من خلال حملات التوعية لتخفيف العبء على الحكومات، من خلال تحوّل المريض لشخص منتج، كما نسعى دائماً لدعم ذلك، وعندنا خبرات واسعة في دول العالم للوصول للتنمية المستدامة، و«باير» العالمية لديها مبادرة بعنوان «١٠٠ مليون يورو لـ١٠٠ مليون مواطن»، وقريباً سوف يتم الإعلان عن مبادرة للتوعية بأمراض القلب في مصر بإجمالي استثمار أكثر من ٥٠ مليون جنيه.

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

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

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

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

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

وما خطتكم الاستثمارية خلال الفترة المقبلة في السوق المصرية؟

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

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



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



الدكتور محمد خطاب رئيس مجلس الإدارة
والعضو المنتدب لـ «أدوية» للصناعات الدوائية:

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



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

ادوية
Adwia

تستهدف شركة «أدوية» للصناعات الدوائية التنويع فى محفظتها الدوائية وسياساتها الاستثمارية خلال العام المقبل للتحوُّط ضد المخاطر المحتملة الناتجة عن الاضطرابات التى 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 تبنى 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 البشرى والبيطرى من بين ١٠٠ منتج تحت التسجيل.

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

الصادرات خلال السنوات المقبلة والوصول بها إلى أرقام جيدة؟

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

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

ما حجم استثمارات الشركة فى عام ٢٠٢٢؟ وما المستهدف لها خلال العام الجارى؟

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 الجارى فهو التوجُّه 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 الجارى؟

حققت الشركة مبيعات بقيمة ١,٢ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠٢٢؛ حيث إن «أدوية» تمتلك حصة سوقية بمقدار ١,٣٪ من سوق الدواء البشرية، وهى نسبة جيدة فى ظل شدة المنافسة وتعدد الكيانات العاملة فى المجال، كما تُعد «أدوية» أحد أكبر ٣ كيانات عاملة فى المجال البيطرى فى السوق المصرية. أما عن المتوقع لعام ٢٠٢٣

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

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

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

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

أما العامل الثانى من التحوُّط 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. فى نقاط مختصرة.. ما وضع الصادرات الحالية للشركة؟ وكيف يمكن زيادة فرص

الدكتور

محمد خطاب

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

بدأ عمله فى شركة ساندوز مصر عام

١٩٨٩، قبل أن ينتقل إلى شركة فايزر فى ١٩٩١.

تولّى منصب مدير عام شركة فايزر للتغذية

لمصر والشرق الأوسط، كما تولّى منصب

الرئيس التنفيذى لشركتى الدلتا

والفرعونية.

عين رئيساً لمجلس

الإدارة والعضو المنتدب لشركة سيديكو

للأدوية قبل أن ينتقل إلى شركة أدوية.



200

مليون جنيه حجم استثمارات الشركة



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

فشركة «أدوية» تخطط لزيادة مبيعاتها لتصل إلى 1.6 مليار جنيهه بنسبة نمو تقدر بـ ٤٥٪ 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؟

تعدّ زيادة مستحضرات الشركة عاملاً أساسياً فى نمو مبيعات الشركة، ومن ثمّ 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 يُمكنها 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 ٣ كيانات تمتلك الأدوية البيطرية داخل السوق المصرية؛ حيث إنه من المتوقع تحقيق مبيعات تصل إلى ١٢٥ مليون جنيهه من خلال ٩٠ منتجاً للأدوية البيطرية، ولكن الشركة تسعى إلى زيادة مبيعات العام الجارى ٢٠٢٣ لتصل إلى ١٥٠ مليون جنيهه، أى بنسبة نمو تقدر بـ ٢٠٪ من عام ٢٠٢٢، وذلك من خلال طرح منتجات جديدة بالسوق المصرية تصل إلى ١٥ منتجاً جديداً.

هل تدرسون فصل نشاط الأدوية البيطرية عن الشركة الفترة المقبلة عن طريق تأسيس كيان جديد أو ربما التخارج 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 ٣ 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

هذه التحديات

العمل على مضاعفة

مبيعات الشركة خلال

الأعوام المقبلة، وضرورة تخفيض

التكاليف مع الحفاظ على الجودة

وتوفير السيولة الدوائية لسد احتياجات الاستيراد من مستلزمات الإنتاج.

ما أبرز برامج الدعم المقدمة للعاملين فى 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، وأيضاً من توفير البرامج التدريبية المحترفة لكل التخصصات التى ترتقى بمهاراتهم العملية والشخصية، إضافة إلى بعض البرامج الترفيهية والمجتمعية التى تتمى داخل العاملين وروح المساهمة المجتمعية والعملية داخل الشركة.

ونحن دائماً على يقين بأن توفير

الدعم للعاملين سينعكس إيجابياً

على إنتاجيتهم، ومن ثمّ تقدّم

المنظومة وتطورها وزيادة ربحيتها.

المسؤولية تجاه المجتمع والعاملين

بالمؤسسات باتت أحد أهم الملفات

الرئيسية.. ما أبرز البرامج التى أطلقتها

الشركة فى هذا الصدد؟ وهل تخططون

لمزيد من البرامج بالتعاون مع المؤسسات

الصحية؟

المسؤولية المجتمعية أحد أهم الاهتمامات التى تركز عليها الشركة حتى يتسنى لنا المشاركة فى تطوير المجتمع، خاصة فيما يتعلّق بالقطاع الصحى والتعليم الطبى المستمر، من خلال التعاون مع المؤسسات الصحية ومؤسسات المجتمع المدنى؛ للمساهمة فى تقديم خدمات صحية أفضل، ولدينا خطة لتوسيع نشاطنا فى هذا الاتجاه.



5.5

مليون دولار صادرات الشركة فى 2022



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.**

To learn More Please Visit
WWW.ADWIA.COM

+ (202) 2125 8900
Bureau 175 , 90 South Road,
2nd Sector , 5th Settlement ,New Cairo., Cairo,Egypt.

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 الدوائى تمتد
لأكثر من ٣٥ عاماً عمل
خلالها فى العديد
من الشركات المحلية
والإقليمية والعالمية.

تتمثل أبرز الشركات
التي تولى مناصب
قيادية بها فى:
جونسون أند جونسون،
وجلاكسو سميثكلين،
وسانوفى، وفاركو بي
إنترناشيونال.

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



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

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



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

نُحِطُّ دوماً لابتكار مستحضرات
جديده متميزة تلبّى احتياجات المستهلك

المصرى وتطلعاته وذلك بالإضافة إلى العمل الدائم والمستمر لتطوير ما لدينا من مستحضرات؛ حيث تمتلك مستحضراتنا المبتكرة خصائص لا تتوافر فى المنتجات المحلية المنافسة، بل على العكس هى تنافس المنتج الأجنبي المستورد من حيث الجودة، ولكن بأسعار تتوافق مع شرائح الدخل للمستهلك المصرى، 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 فى السوق؟

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

ما الآليات التى ستعتمدون عليها فى 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 فى التمويل والإنفاق على مصادر دخل الشركة فقط دون تمويل خارجى أو تحمّل أعباء نفقات ديون الاقتراض.

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

تسعى شركة «ماكرو جروب» دوماً للحفاظ على معدلات النمو فى 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 تشتمل 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.

نخطط لشراء خطى إنتاج جديدين فى 2023 لاستيعاب الخطة الإنتاجية للشركة والطلب المتزايد على المستحضرات

ما حجم صادرات الشركة بنهاية العام الجارى والمستهدف لها خلال العام المقبل؟ بحسب بيانات مبيعات شهر سبتمبر لسنة ٢٠٢٢ فإن حصيلة مبيعات التصدير بلغت نسبة ٣٪ من إجمالي مبيعات الشركة، ومن المتوقع زيادة هذه النسبة إلى ٥٪ بنهاية ٢٠٢٢، ونمؤها تدريجياً مع الوقت؛ حيث يمثل التصدير أحد الأعمدة الرئيسية التى تعتمد عليها الشركة لتحقيق النمو فى السنوات المقبلة، وانتهاجاً لهذه السياسة فإن التصدير سوف يُغطى كل الاحتياجات الدولارية للشركة خلال السنوات المقبلة دون الحاجة للاعتماد على مصادر تمويل خارجية ودون الحاجة لدفع تكاليف ديون.

ما عدد البلدان التى تُصدّر لها شركة «ماكرو جروب» والمستهدف لها خلال ٢٠٢٣؟ تقوم بالتصدير لعدد من الدول الإفريقية ودول الخليج ونأمل زيادة حصيلة التصدير من خلال التوسّع فى دول آسيا وشمال إفريقيا الشرق الأوسط، وكذا عدة دول إفريقية أخرى .

ما أبرز البلدان التى تعمل «ماكرو جروب» على التوسّع فيها الفترة المقبلة؟

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



ما حجم الأرباح المستهدفة للشركة ونسب النمو العام الجارى والمستهدف ٢٠٢٣؟

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

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

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

25%

صافى النمو المستهدف
فى الأرباح



978

عدد العاملين
بالشركة

الاستحوادات 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» يمثلون رأس المال الحقيقي القادر على تحقيق الربحية والنمو؛ لذا نقدّم 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؟

نُخطّط لإضافة خطّي إنتاج جديدين لزيادة الطاقة الإنتاجية للمصنع في سنة ٢٠٢٣، وجددير 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؟

قدّمت «ماكرو جروب» أول مستحضر لها في مجال المكملات الغذائية في ديسمبر من عام ٢٠٢٠، ولدينا خطة طويلة الأجل لتقديم ١٥ مُكملاً 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 تغيير يطرأ على نظام تسجيل المستحضرات الطبية في حال وصول هيئتي الدواء وسلامة الغذاء لرؤية توافقية مشتركة، وهذا لن يمثل 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



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

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



الدكتور

أيمن حسن

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

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

التحق بشركة «نوفو نورديسك فارما الخليج» عام ٢٠٠٠، وأسّس القسم الطبي، وأدخل الأبحاث العلمية المتعلقة بالتجارب السريرية.

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

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



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 والهيمنيفوليا بتكلفة تتجاوز ٧ ملايين جنيه.

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

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 مقدمي 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 والهيمنوفيليا ومشكلات النمو، وتضمن برنامج التدريب توفير بعض الدراسات المتقدمة بجامعة هارفارد للوصول بالمستوى العلمي لشباب الأطباء إلى المستويات العالمية.

وحالياً نعد مشروع تعاون مشترك بين شركة «نوفو نورديسك - مصر» والهيئة العامة للتأمين الصحي؛ 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 المصري؟

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 المصري من خلال متقنين صحيين، إضافة إلى توفير مراكز تعليم وتثقيف صحي، إلى جانب تقديم أقلام حقن مجانية ذات جودة عالية مع الصيانة والاستيراد عند الحاجة في جميع محافظات مصر من خلال ٥٠ مركزاً تعليمياً وخطوط ساخنة تعمل على مدار الساعة، كما تدعم الشركة القطاع الصحي؛ من: أطباء، وصيادلة، وممرضين لمبادرات تدريبية وتثقيفية لأحدث



7

ملايين جنيه تكلفة 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 مسبوقة في ضمان الصحة للجميع،

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

ومن نماذج التعاون الجادة لـ«نوفو نورديسك - مصر» فى قطاع المسؤولية المجتمعية، التعاون مع «يونيسيف»؛ لضمان استمرارية خدمات الصحة والتغذية الأساسية على مستوى الرعاية الصحية الأولية، وتلبية احتياجات النساء والأطفال فى محافظتى المنيا والغربية، حيث لوحظ ارتفاع معدلات السمنة ومرض السكري بشكل خاص، وسيتم تنفيذ المشروع على مدى عامين يتم فيهما 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 المسؤولية المجتمعية الخاصة بمرضى الأنسولين؟

وقعت شركة «نوفو نورديسك - مصر» اتفاقية مع وزارة الصحة والسكان المصرية لإنشاء مراكز تميز تخدم المريض المصرى، وخصوصاً فى الأماكن الأكثر احتياجاً، وتم الانتهاء من 4 مراكز حتى الآن بتكلفة تتخطى 7 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 بمرضى السكري؟

أطلقت «نوفو نورديسك - مصر» حملة كبيرة لتثقيف المصريين خلال شهر نوفمبر من العام الماضى حول مرض السكري، مواكبة لليوم العالمى للسكري، وإعلان عام ٢٠٢٢ عاماً للتوعية والتثقيف بشأن مرض السكري، وشملت الحملة توعية مجتمعية حول مخاطر ومضاعفات مرض 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 رقماً قياسياً جديداً على موسوعة «جينيس» للأرقام القياسية باعتباره أكبر تجمع للأشخاص المصابين للسكري من النوع الأول فى العالم.

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

نخطط بالتعاون مع هيئة التأمين الصحى لتدريب الأطباء وفرق التمريض على أحدث الخطوط العلاجية للأطفال مرضى السكرى

بالإسماعيلية، المركز النموذجى لعلاج أطفال الهموفيليا بمستشفى أطفال مصر بالهيئة العامة للتأمين الصحى، مركز السكر النموذجى بالأميرية بالهيئة العامة للتأمين الصحى.

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؟

نُقدّر 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؛ وفى 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 تمثلى علمى فقط، وتضمن ذلك ضخ استثمارات فى

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 معوقات.

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

بالنسبة لملايين الأشخاص المصابين بأمراض مزمنة، أتاح قرّناً 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 توجّه ورغبة من وزير الصحة والسكان الدكتور خالد عبد الغفار فى تطوير البحث العلمى فى مصر، ونبحث سبل التعاون فى ضوء مستجدات القوانين المنظمة لذلك.

وفى مجال العلاج بالخلايا نسعى للوصول لعلاج قد يساعد يوماً ما الأشخاص المصابين بداء السكرى 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 ومرض باركنسون، وسوف نتابع بلا كلل العلوم التحويلية لتحسين صحة الأجيال القادمة.



165

دولة تتواجد بها
نوفو نورديسك

الدكتور السعيد كامل العضو المنتدب للشركة:

تدشين مصنع «يوتوبيا للصناعات الدوائية»
باستثمارات تجاوزت المليار جنيهه و طاقة
إنتاجية 100 مليون وحدة سنوياً



نخط لمضاعفة
مبيعاتنا خلال العام
الجارى لتصل إلى 2 مليار جنيهه
مقابل مليار جنيهه 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 ١٠٠ مليون وحدة سنوياً، مما يمكنها 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 ٢٠٢٢، مدعومة بافتتاح مصنعها، إضافة إلى طرح ٢٥ 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 ٥٠ ألف متر بتكلفة استثمارية ٦٠ مليون دولار.

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

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 بجهود كبيرة لضبط سوق الدواء وتقديم كل التسهيلات اللازمة لضمان تجاوز الأزمات خلال السنوات الماضية، لكن قطاع الدواء آمن قومياً، وله طبيعة خاصة؛ لأن سعر البيع «جبرى»، وتكاليف الإنتاج مرتفعة نظراً لطبيعة المهنة ونوعية العمالة، مما يُجتم 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 ٢٠٢٢ مليار جنيه، ولدينا خطة طامحة خلال العام الحالى

(٢٠٢٣) بأن نصل بحجم المبيعات إلى ٢ مليار جنيه بعد افتتاح مصنع «يوتوبيا» بمدينة العاشر من رمضان بطاقة إنتاجية ١٠٠ مليون وحدة سنوياً، وأيضاً من خلال طرح ٢٥ منتجاً جديداً من الأصناف الحيوية التى عليها طلب فى السوق المصرية، وتمثل إضافة قوية لقطاع الرعاية الصحية، إلى جانب عدد ٦٠ 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 المعايير الأولى المشتركة بين هيئة الدواء المصرية وهيئة التنمية الصناعية، وسط إشادة من لجنة المعايير 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، و٩٠٪ من التكلفة تمويل ذاتى، وبمجرد الحصول على الترخيص بدأ الإنتاج الفعلى، وكان هناك تجاوب ودعم غير محدود من إدارة التفيتش والمعامل المركزية فى هيئة الدواء المصرية وهيئة التنمية الصناعية فى إجراءات نقل التصنيع وبداية إنتاج التشغيلات 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

الدكتور

السعيد كامل

يمتلك خبرة فى

القطاع الدوائى تمتد

لأكثر من ٢٣ عاماً،

أسس خلالها شركتين

لتوزيع وتصنيع

الأدوية.

أسس شركة لتوزيع

الأدوية عام ١٩٩٩، وتم

بيعها لشركة «ابن سينا

فارما» عام ٢٠١٤.

أسس فى عام ٢٠٠٨

شركة «يوتوبيا» وتم

طرح أول مستحضر

للشركة فى السوق عام

٢٠١٠.

حصل على بكالوريوس

علوم قسم الكيمياء،

إضافة إلى ماجستير

فى إدارة الأعمال.



25

مستحضراً نستهدف طرحها خلال العام الجارى



حصلنا على جميع الموافقات لإنشاء منطقة صناعات 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.

ما 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.

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.

وطالبنا الجهات المعنية بحل بعض المعوقات؛ مثل الخدمات اللوجستية لنقل البضائع بشكل مباشر لهذه الدول، وفتح معبر السلوم بالتنسيق مع الجانب الليبى أمام الأدوية المصرية للتصدير براً إلى ليبيا، وتسيير رحلات مباشرة إلى اليمن والعراق، وفتح فروع للبنوك المصرية فى هذه الدول لتأمين تحويل الأموال لعدم وجود بنوك عالمية، وتسهيل الحصول على موافقات تصدير سنوية وليس على كل فاتورة منفردة، خاصة أن تلك الدول الشقيقة لديها حصيلة دولارية معقولة، وتستورد أدوية سنوياً بقيمة ٢ مليارات دولار من أوروبا والهند والصين وتركيا، وحصة مصر لا تتجاوز ٢٪ من هذه القيمة رغم سُمعة الدواء المصرى الممتازة فى هذه الدول.

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

المطلوبة من الجهات التنظيمية

فى تنزانيا لإنشاء منطقة

صناعات دوائية مصرية فى

العاصمة «دار السلام» على مساحة ٥٠

ألف متر بتكلفة استثمارية ٦٠ مليون دولار.

وهل بدأتكم 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 ستُحدد

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.

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.



50

ألف متر مربع مساحة
منطقتنا الصناعية
فى تنزانيا



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

الدكتور أحمد سراج الرئيس التنفيذي لشركة «أسينو - مصر»:

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



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

 acino

تعمل شركة «أسينو - مصر» وفق استراتيجية توسعية طموح وخطط مستقبلية مُحدّدة 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 تتضمّن زيادة استثماراتها، وتنويع مجموعة منتجاتها، إلى جانب العمل على المساهمة في توطين 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.

الدكتور

أحمد سراج

يملك 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، بيكوميد، ثم شركة سانوفي التي استمر فيها ما يزيد على ١٠ سنوات.

حصل على بكالوريوس الصيدلة من جامعة القاهرة عام ١٩٩٢.

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

استجابة الحكومة للأحداث الحالية، سواء بتنظيم المؤتمر الاقتصادي الذي أراه إيجابياً جداً، وعرّز الحوار بين الحكومة والقطاع الخاص أو غيرها من التفاعلات، أمرٌ مُبشّر 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 سيحدّد 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.

ولضمان 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، ونُقدّر أن الهيئة تدير منظومة الدواء

وقال د. أحمد سراج، الرئيس التنفيذي لشركة «أسينو» للأدوية في مصر، إن الشركة متحمسة لتنفيذ خططها بعد استحواذ شركة «القبضة» (ADQ) على شركة «أسينو» السويسرية للأدوية، وهو ما يُعزّز عمل الشركة في السوق المصرية على توفير الأدوية الأساسية بأسعار مناسبة، وتقديم مستحضرات جديدة تساهم 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 يُفسّر تراجع سوق الدواء في النصف الأخير من ٢٠٢٢؟

بالضبط.. لكني أرى أن ما يحدث في السوق المصرية هذا العام أمرٌ مرحليٌّ، خاصة أن السوق تمتلك جميع المقومات للعودة للنمو؛ فنحن الآن نسير بشكل منظم، والعام الماضي يُعدّ استثنائياً نتيجة لما يشهده العالم، وسنعود لخط النمو قريباً جداً، خاصة في الربع الثالث من ٢٠٢٣.

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



5 مستحضرات جديدة تنضم لمحفظة «أسينو» قريباً

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

نركز على الاستثمار فى 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 فى القاهرة والآخر فى دى، بما يؤكد أهمية السوق المصرية ويعكس رؤية الشركة لمصر.

وهل سيتم ضخ استثمارات جديدة خلال العام الجارى؟

لدينا خطط توسعية طويلة المدى ومعدلات نمو كبيرة مستهدفة، وهو ما يستلزم بالضرورة ضخ استثمارات كبيرة سواء لزيادة عدد العاملين، و طرح مزيد من المستحضرات تباعا.

ولا شك أن المحرك الرئيسى لكل القطاعات الاقتصادية فى مصر هو الحجم الكبير للاقتصاد الوطنى و حجم السوق و نحن على ثقة تامة أننا سنستعيد النمو المعهود لسوق الدواء المصرية، كما أن التوسع فى تقديم الرعاية الصحية من خلال برامج ومبادرات وزارة الصحة والتأمين الصحى الشامل يدعم هذا.

وكيف تنظر «أسينو فارما» لملف المسؤولية المجتمعية؟

لدينا قناعة تامة بأن علينا دوراً مهماً جداً تجاه المجتمع المصرى، ونؤمن أيضاً بضرورة تركيز جهودنا فى محاور طبية، ونعمل جاهدين على دعم منظومة التعليم الطبى المستمر بما ينعكس بالضرورة على منظومة الرعاية الصحية بشكل عام.

ولدينا شراكة مع وزارة الصحة والسكان لمدة ٢ سنوات بدأت فى ٢٠٢١، بالتعاون مع مؤسسة «رؤية» للتدريب، ونستهدف من خلالها تدريب ٩٠٠ طبيب فى تخصص مناظير الجهاز الهضمى بتكلفة تصل إلى نحو ٥ مليون جنيه من خلال برامج تضع الوزارة محتواها وتشرف على تنفيذها، ويُمنح المشاركون فيها شهادات معتمدة، وهدفنا الرئيسى هو دعم بناء كوادر طبية قادرة على صنع الفارق ضمن خطة مصر ٢٠٣٠.

كما نشارك فى العديد من برامج تدريب الأطباء لدعم التعليم الطبى المستمر، بجانب مشاركتنا فى بعض الأنشطة المجتمعية، مثل ماراثون القاهرة الذى شاركنا فيه راعياً طبياً.

بشكل احترافى، وهو أمر حيوى 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 فى مصر على المستويات كافة، وقد عززنا فريق العمل بشكل مناسب لهذه الاستراتيجية الطموحة؛ حيث إن إجمالى الموظفين بالشركة فى مصر لم يتخط الـ ٨٠ موظفاً فى يناير ٢٠٢٢، والآن أصبحنا ١٤٠ موظفاً، ونعمل على توفير فرص عمل بشكل أكبر خلال المرحلة المقبلة بما يتماشى مع خططنا التوسعية للسنوات المقبلة والأهمية القصوى للاستثمار فى تدريب القوة البشرية باعتبارها المحور الأهم القادر على تحقيق معدلات النمو المستهدفة.

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

وكم مستحضراً للشركة فى السوق المصرية؟

لدينا حالياً ٥ مستحضرات، كما تم تسجيل مستحضرين جديدين سيتم طرحهما قريباً جداً، ونعمل على إضافة ٥ أصناف أخرى خلال الفترة المقبلة، حيث نمتلك خبرة كبيرة فى مجال أدوية الجهاز الهضمى و مضادات الالتهاب، و نعمل الآن على دخول قطاع أدوية السكر والكوليسترول وتوسيع وجودنا فى مجال أدوية الجهاز الهضمى، كما نناقش دواءً للجهاز العصبى، وأؤكد أن معظم أدويتنا فى السوق المصرية يتم تصنيعها محلياً و نعمل على زيادة ذلك.

وهل سنرى مستحضرات حيوية لـ «أسينو» قريباً؟

بالفعل يتم دراسة الأمر على مستوى الإدارة فى سويسرا للدخول فى قطاع الأدوية الحيوية باعتباره نهجاً عالمياً.

نسهم بشكل موسع فى دعم منظومة التعليم والتدريب الطبى لبناء كوادر قادرة على صنع الفارق ضمن خطة «مصر 2030»





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

acino.swiss

التسجيل الضريبي: 623-846-527

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

خطة طُمُوحٌ للتوسُّع فى سوق الدواء المصرية رغم التحديات.. و20% نمواً فى حجم مبيعاتنا العام الجارى



الدكتور

صلاح موسى

يتمتع بخبرة كبيرة تزيد على ٣٠ 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 ٢٠٢٠ لشركة الرتاج الكويتية القابضة التى تمتلك الحصة الحاكمة من الشركة الفرعونية للأدوية ودلتا فارما، ويشغل بها منصب الرئيس التنفيذى للمجموعة بمصر.

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



DELTA PHARMA



PHARAONIA
PHARMACEUTICALS

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

وقال الدكتور صلاح موسى إن شركتي «دلنا» و«الفرعونية» أعدتا خطة استثمارية لعام ٢٠٢٣ تتضمن تحديث بعض خطوط الإنتاج الموجودة لزيادة قدرتها الإنتاجية والنوعية، كما تتطلعان إلى إنشاء مساحات تخزينية أكبر تتناسب مع حجم الإنتاج المطلوب، وسوف تكون مزوودة بأحدث التقنيات للتخزين والإدارة وفقاً للمعايير الدولية، مشيراً إلى تحقيق الشركتين مبيعات بقيمة ٢,٥ مليار جنيه في ٢٠٢٢، واستهدافهما نمواً في حجم مبيعاتهما تصل إلى ٢٠٪ خلال العام الجارى.

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

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



وما أبرز الإجراءات التي 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، التي 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 بتحرير 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 يتسنى 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 المصرى؟

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 التي 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 التي 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 التي تثقل 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 وتلاقى توجّهاتنا لتقديم أفضل رعاية صحية للمواطن المصرى مع تقليل الأعباء على المنتجين؛ لنتكفوا 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 مُشجّعة 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 مقصوداً على قطاع الدواء، إنما يمتد إلى قطاعات أخرى، ولكننا دائماً ننظر بتفاؤل، ولدينا ثقة بقدره 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 والنوعية، 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 «دلتا» 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 استثمارونا هذا نصب أعينهم، ونحن دائماً ملتزمون باستقدام أحدث خطوط الإنتاج من دول مرجعية، ولهذا - ولله الحمد - نجحنا العام المنصرم في تزويد مصانعنا في «دلتا» و«الفرعونية» بأحدث خطوط الإنتاج للأدوية الصلبة بنوعيتها (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 «دلتا» و«الفرعونية» تسير بخطى حثيثة حسب ما هو مُخطط له.

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

بلغت مبيعات شركتي «دلتا» 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، ويُخطط لنسبة نمو - إن شاء الله - ٢٠٪ في عام ٢٠٢٣.

ما عدد المستحضرات لـ «دلتا - الفرعونية» خلال الفترة الحالية والمستهدف طرحها في ٢٠٢٣؟

تمتلك شركتنا «دلتا» 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 التوسُّع فيها خلال الفترة المقبلة؟

تتواجد شركتنا «دلتا» و«الفرعونية» في أغلب المجموعات الدوائية ذات الانتشار الواسع في السوق المصرية، مثل المضادات الحيوية وأدوية الأمراض العصبية والنفسية والجهاز الهضمي ومضادات الالتهابات والمسكِّنات، وتعمل الشركة على التوسُّع 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.



1.5%
حصتنا السوقية
من سوق الدواء



PHARO SILVER JUBILEE

الفرعونية لصناعة الأدوية

البيروبيد الفضي



COMMITTED TO CARE

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 «فيتابيوتكس» في مصر:

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


VITABIOTICS
magicpharma®

تجربة نجاح تلك التي حققتها شركة «فيتايبوتكس» فى مصر خلال السنوات الماضية، ليس فقط لتوفيرها ما يزيد على 0٤ مليون عبوة دواء بقطاع المكملات الغذائية، مما جعلها تتربّع على قمة سوق المكملات الغذائية المصرية، لكن أيضاً من خلال العمل على تعميق التصنيع المحلى بجودة عالمية، من خلال مصنعها الذى يُعدّ الوحيد لشركة عالمية فى مجال المكملات الغذائية بمصر، وهو ما يسهم فى الحد من الفاتورة الاستيرادية للبلاد.

الدكتور شريف راشد الرئيس التنفيذي لشركة «ماجيك فارما» الشريك الرئيسي لشركة «فيتايبوتكس» فى مصر، أكد امتلاك سوق الدواء المصرية كل مقومات النمو رغم التحديات التى تواجهها من جرّاء تحرير سعر الصرف، والتى تتطلب سياسة سعرية مرنة تدعم استمرار المصانع والشركات المنتجة فى 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 فى سوق الدواء المصرية.

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



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

المشكلات العالمية بداية من أزمة وباء كورونا عام ٢٠٢٠، التى امتدّت آثارها لعام ٢٠٢١ وتأثيرها السلبى عالمياً على سلاسل الإمداد والتموين، وكذلك ارتفاع

الأسعار كان له تأثير سلبى على سوق الدواء المصرية، ثم جاءت الحرب الروسية الأوكرانية التى أثرت بشكل سلبى قوى على الاقتصاد المصرى 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 القومى (السياحة الروسية الأوكرانية تمثل ٢/١ من الدخل القومى للسياحة).

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

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

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

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

كيف يتعامل

القطاع المصرفى ووزارة المالية مع قطاع الدواء وأتم جزء منه فى ملف استيراد المواد الخام الدوائية خاصة فيما يتعلق بالاعتمادية المستندية والإفراجات الجمركية؟

القطاع المصرفى منوط به تنفيذ السياسة النقدية التى يحددها البنك المركزى المصرى، مما يتناسب مع الوضع المالى والاقتصادى والالتزامات الدولية الناتجة عن سداد الديون، وكغيره من القطاعات تأثر سلباً بتداعيات أزمة الحرب الروسية الأوكرانية، مما أثر على القدرة على التعامل مع الزيادة فى الأسعار العالمية، خصوصاً فى مجال الطاقة والمواد الغذائية، كالقمح، مما نتج عنه ارتفاع تكلفة الاستيراد، وتراكم الاعتمادات المستندية فى القطاع المصرفى، أضف إلى ذلك التباطؤ فى إجراءات الجمارك والتخليص مما أدى إلى نشوب أزمة فى 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 والصيدليات.

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

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

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

«فيتابيوتكس» 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



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

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

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

تستهدف شركة ماجيك فارما وفيتابيوتكس تعميق التعاون مع القطاع
الصحى الخاص، ممثلاً فى أطباء النساء والتوليد وأطباء الأمراض الجلدية
والتجميل والقطاع الصيدلى وسلاسل الصيدليات؛ من أجل توفير الحلول
المتكافئة للمرأة خلال أهم فترات الحياة، وهى فترة الحمل والرضاعة مما
يضمن تقليل الأعباء الأسرية والاجتماعية من خلال صحة أفضل للحامل
والجنين، ولنا فى مبادرة «رحلة حامل» خير مثال، وهى مبادرة ثلاثية الأركان
تعتمد التوعية والتدريب للأطباء والفحص الشامل للسيدات الحوامل كأركان
أساسية لها، وهو ما مكّن شركة ماجيك فارما وفيتابيوتكس من أن تصبح
شريكاً رئيساً لأطباء النساء والتوليد فى 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
الناظر مع المرضى.

**ما حجم مبيعات «فيتابيوتكس» بنهاية ٢٠٢٢ والمتوقع لها بنهاية
٢٠٢٣**

تتوقع شركة ماجيك فارما الشريك الرئيس لشركة
فيتابيوتكس- مصر تحقيق حجم مبيعات يتجاوز ٧٠٠
مليون جنيه خلال عام ٢٠٢٣ من خلال استمرار الريادة
لأسواق عديدة، مثل مكملات الحديد والكالسيوم
وفيتامينات الشعر، مما يضمن تواجد الشركة
ضمن أقوى ٤٠ شركة دواء فى مصر، واستمرار
كونها الشركة رقم ١ فى مجال تصنيع وتسويق
المكملات الغذائية؛ حيث استحوذنا على ١٢٪ من
سوق المكملات الغذائية فى مصر خلال عام ٢٠٢١.

**كيف تقيّم أداء شركة «فيتابيوتكس»
فى السوق المصرية خلال الأعوام الثمانية الماضية؟**

شركة فيتابيوتكس وماجيك فارما فى خلال الأعوام الثمانية الماضية كانت
على قمة الشركات الأعلى نمواً فى السوق المصرى؛ حيث بلغ حجم مبيعات
الشركة أكثر من مليار ونصف المليار جنيه مصرى من خلال إنتاج ما يزيد
على ٥٤ مليون علبة وتداولها فى السوق المصرية من مختلف المنتجات،
خصوصاً «فيروجلوبين» و«أوستيوكير».

وفى عام ٢٠٢١ و٢٠٢٢، وبالرغم من المشكلات المتعلقة بوباء كورونا
والأزمة العالمية، طرحت الشركة ٨ مستحضرات جديدة فى السوق المصرية
بخبرات إنجليزية وأيد مصرية وبترخيص شركة «فيتابيوتكس» الإنجليزية،
هذه المستحضرات أشهرها «برفكتل» الذى تمكن فى خلال عام واحد
أن يصبح فيتامين الشعر رقم واحد فى مصر، مما يعكس ثقة المنظومة
الصحية والمستهلك بمنتجات «فيتابيوتكس» وقدرتها شركة ماجيك فارما على
خلق فرص تسويقية متميزة.

**احتفلتم مؤخراً بمرور ٥٠ عاماً على تواجد «فيتابيوتكس» فى
مصر.. ما دلائل ذلك؟**

شركة «فيتابيوتكس» وهى تحتفل بمرور ٥٠ عاماً على تواجدها فى أكثر
من ١٠٠ سوق حول العالم تبرهن على ثقتها بالسوق المصرية وقوتها منذ
إنشائها مصنعها الكائن فى برج العرب عام ٢٠٠٨؛ كونها الشركة العالمية
الوحيدة التى تتواجد من خلال مصنع على أعلى المستويات فى السوق
المحلية بمصر، وهذا يعكس الرؤية الإيجابية للسوق المصرية، وهو ما مكّنها
من الاستحواذ على ٢٠٪ من سوق الفيتامينات المتعددة فى مصر من خلال
تقديم منتجات عالية الجودة للمريض المصرى، خصوصاً فيما يتعلق بصحة
المرأة التى تمثل نصف الحاضر وكل المستقبل.

**تمتلكون استراتيجية تستهدفون من خلالها
التوسع داخل السوق المصرية خلال السنوات المقبلة
مما يُمكن لـ «فيتابيوتكس»... ما أبرز ملامح تلك
الاستراتيجية؟**

تتوافق رؤية فيتابيوتكس وماجيك فارما خلال
السنوات المقبلة تماماً مع رؤية الاستراتيجية
المصرية ٢٠٣٠ وأهداف التنمية المستدامة بمنظمة
الصحة العالمية فيما يتعلق بتتمية صحة المرأة، وبناء
جيل من الشباب قادر صحياً وذهنياً على النهوض



54

مليون عبوة دواء
وفّرتها الشركة للسوق
المصرية

Perfectil[®]

ORIGINAL

30 TABLETS



MONTHLY COST

UK No.1 Beauty Supplement

The Only Triple Active Formula For
Hair, Skin, and Nails

22 Micronutrients With Zinc
Biotin, & Selenium

1 Tablet Daily for 3 to 6 months

Now in Egypt



magicpharma



VITABIOTICS



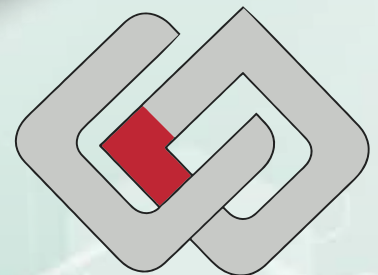
الرقم الضريبي: 379-634-953

الدكتور أحمد حسنى رئيس مجلس إدارة الشركة:

«كوباد فارما» تستهدف ضخ 150 مليون جنيهه
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



COPAD EGYPT

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 لثلاثة 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 تُوصف 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 وتفاصيلها 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 تُقلِّل 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

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

عمل لمدة تقترب

من ١٠ سنوات بالمقر

الرئيسى لمنظمة

اليونسكو فى باريس.

تولَّى قيادة شركة

كوباد إيجيبت منذ

عام ١٩٩٠ حتى الآن

فى منصب العضو

المنتدب.

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



الاستثمارات التى قمنا بضخها 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 ٣٥٠، ما بين شركات كبيرة ومتوسطة وصغيرة، ونتاج حالياً داخل هذا المصنع ما يقرب من ٤٠٠ صنف، وباقي 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 والعاملين 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 الطبي الخاصة.



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

سجلنا معدلات 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، وسجلت فقط نحو ٢٠ مليون جنيه، لكننا نستهدف الوصول بها فى العام الجارى - إن شاء الله - إلى حدود ٦٠ مليون جنيه.

كم بلدان 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؟

يُعدُّ 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



2
مليون عبوة الطاقة
الإنتاجية الشهرية
لمصنع المكملات



COPAD™ PHARMA



رقم التسجيل الضريبي: ٣٣٢-٣٢٦-٥٤٣

الدكتور أحمد طه الرئيس التنفيذي للشركة:

«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



تعتمد شركة «إنسبير فارما» إنشاء مصنع لها على مساحة تصل إلى ١٠ آلاف متر مربع، وبتكلفة استثمارية تصل إلى ٥٠٠ 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 ٧٠٠ مليون جنيه، بنسبة نمو ١٦٪.

الدكتور

أحمد طه

يمتلك خبرة كبيرة فى مجال الصناعات الدوائية تزيد على ٣٠ سنة، تولى خلالها العديد من المناصب القيادية.

التحق بالعمل بشركة فايزر عام ٢٠٠٠، واستمر بها لمدة تزيد على ٢٠ عاماً، بعدها انتقل للعمل فى شركة إيبكس فارما لمدة عام قبل تولى قيادة شركة إنسبير فارما.

تخرج فى كلية الصيدلة جامعة القاهرة عام ١٩٩١، وحصل على ماجستير إدارة الأعمال عام ٢٠١٤.

«إنسبير فارما» تستهدف تحقيق مبيعات بقيمة

700 مليون جنيه خلال العام الجارى بنسبة نمو 16%

نمتلك خلال الفترة الحالية نحو ١٢ مستحضرًا دوائياً تنتمى إلى ٤ 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 في 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 ١٠ آلاف متر واستثمارات تقديرية ٥٠٠ مليون جنيه، حيث تسلمنا الأرض من هيئة المجتمعات العمرانية، وبدأنا فى مرحلة دراسة الجدوى والبحث عن مصادر التمويل لبدء الإنشاء، ومتوقع بدء التنفيذ فى ٢٠٢٤ والانتهاج من إنشائه فى مدة تتراوح بين ٣ و٤ سنوات.

ونحن الآن نضع مستحضراتنا فى ٥ 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 ١٥٪، ويمكن أن تصل إلى ٣٠٪ 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 ١٠ 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



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

«إنسبير فارما» تمتلك قصص نجاح
لثلاثة أدوية تعدت مبيعاتها 300
مليون جنيه فى عام



والاقتصادية
فى مصر، ولا بُد
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 فى
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 فى مصر؟

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

ما استراتيجية «إنسبير فارما» فى 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.
والمتبع لخطوات الشركة فى السوق على مدار أكثر من
١٠ سنوات يتأكد من أن العاملين فى الشركة لديهم ولاء
وانتماء ومصداقية وأمانة فى العمل كبيرة جداً وأكبر
دليل على ذلك هي المسيرة الناجحة والمستمرة على
مدار الفترة القصيرة للشركة فى السوق.

فى رأيك ما أبرز التحديات التى تواجه صناعة الدواء فى مصر؟ وكيف تتعاملون معها؟

ارتفاع سعر صرف الدولار وعدم استقرار سعره أهم
التحديات التى تواجه الاقتصاد المصرى كله، وبالطبع
صناعة الدواء، خاصة فى 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 بُد من التعامل
معها بحذر شديد، ولا ننكر أن أغلب الشركات لديها
مخزون احتياطي من المواد الخام ومستلزمات الإنتاج
تكفى من ٢ إلى ٦ شهور، ولذلك يجب عدم التعجل،
ومراجعة جميع الجوانب للخروج بأفضل النتائج. ولكن
نحن نشق فى خبرة وكفاءة العاملين على هذا الملف
لوقوف بجانب الشركات المصرية لدعمها لمواجهة
التحدي العنيف فى الأسعار.

ما حجم مبيعات «إنسبير فارما» خلال ٢٠٢٢؟ وما الذى تستهدفه خلال العام الجارى؟

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

وهل تأثرتم بأزمة سلاسل الصيدليات الأخيرة؟

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 التى لا تتعامل معها
بشكل مباشر، لكن أعتقد أن السوق بدأت تتجاوز هذه
المرحلة، وأتوقع تحقيق معدلات نمو جيدة خلال ٢٠٢٣
بعد التعاليم من هذه الأزمة وأزمات أخرى.

وماذا تحتاج السوق لتحقيق هذا النمو؟

قطاع الدواء أحد أهم القطاعات الحيوية



12

مستحضراً دوائياً
تمتلكها الشركة



Vonaspire

Vonoprazan 10, 20 mg FCT

Changing GI landscape

رقم التسجيل الضريبي ٢٩٩-٢٤٥-٢٦٢



**inspire**
PHARMA
We inspire hope

الدكتور

أحمد أبو الحمائل

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

تخرّج 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
المقبلة.. وخطة طموح للتوسع محلياً



تبنى 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 مُتغيّرات كثيرة؛ مثل تغيير سعر الصرف، وكذلك نقص الخامات اللازمة للإنتاج، وهو ما يدعم التوقعات بحدوث تغيّرات 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 عائقاً كبيراً 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 بُدَّ 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

واضحة مع معظم الدول الإفريقية تُشجّع على التصدير.

ما أبرز ملامح استراتيجية الشركة في السوق المصرية خلال الفترة المقبلة؟

التوسّع نحو التصدير جنباً إلى جنب مع زيادة حجم مبيعاتنا في السوق المصرية هدفنا الرئيس خلال العام الجاري ٢٠٢٣؛ حيث انتهينا من إعداد خطة طموح نستهدف من خلالها الوصول بحجم صادراتنا إلى ٤٠٪ من إجمالي مبيعاتنا، مقارنة بنحو ٨٪ في العام الماضي، وهو ما يدعم نمو مبيعاتنا وزيادة الربحية وتوفير العملة الصعبة اللازمة لاستيراد الخامات، وخطوط الإنتاج التي نحتاج إليها في المستقبل.

ما حجم استثمارات الشركة والمستهدف لها خلال العام الجاري ٢٠٢٣؟

نمتلك خطة استثمارية جيدة للتوسّع في السوق المصرية؛ حيث نستهدف ضخ استثمارات جديدة في العام الحالي تتخطى ٢٠٠ مليون جنيه، من خلال شراء خطوط إنتاج جديدة لإنتاج العبوات، إلى جانب تطوير الخطوط الحالية، مما يمكننا من الإسهام في تطوير صناعة المكملات الغذائية حتى نكون مصدراً رئيساً لصادرات المكملات الغذائية في الشرق الأوسط.

ما حجم مبيعات «إنفينيتي» بنهاية ٢٠٢٢ والمتوقع لها بنهاية ٢٠٢٣؟

نستهدف تحقيق معدلات نمو جيدة في حجم مبيعاتنا خلال العام الجاري مقارنة بمبيعات الشركة بنهاية ٢٠٢٢، البالغة نحو ٢٥٠ مليون جنيه؛ حيث نستهدف الوصول بها إلى ٣٢٠ مليوناً بنهاية ٢٠٢٣ بخلاف الصادرات.

ما أبرز البلدان التي تعمل «إنفينيتي» على التوسّع فيها الفترة المقبلة؟

كما ذكرت فإن الصادرات تمثل في الوقت الحالي نحو ٨٪ من حجم مبيعات الشركة، ونستهدف الوصول إلى ٤٠٪ بنهاية عام

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

نعتزم ضخ 200 مليون جنيهه
استثمارات جديدة فى
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.. فى 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 تعاقدات تصديرية مع عملاء بالخارج، والمكملات الغذائية فى
كل الدول تتبع هيئة مستقلة، وهو ما يُهدد بتأجيل تعاقدات كثيرة
لحين إيجاد حلول.

ما حجم مستحضرات المكملات الغذائية التى تمتلكها
الشركة والمتوقع لها العام المقبل؟

الشركة تمتلك حالياً ٨ مستحضرات فى قطاع المكملات الغذائية،
بجانب نحو ٤٢ مستحضرًا فى مراحل التسجيل المختلفة تنتظر
الموافقات الخاصة بها.

المسئولية المجتمعية تُجاء المجتمع بالمؤسسات باتت أحد
أهم الملفات الرئيسية.. ما أبرز البرامج التى أطلقتها الشركة
فى 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 فى
شركتى «إنفينيتى» و«المصرية»؟

العاملون بالشركة هم الاستثمار الحقيقى لنا،
وهم بالفعل رأسمال الشركة، ونسعى دائماً
لتطوير أدائهم وتدريبهم وتبادل الخبرات
مع مختلف الشركات؛ حتى نواكب التطور
الذى يحدث فى العالم والدول المتطورة فى
صناعة التجميل.

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

تملكون أهم مصنع لتصنيع مستحضرات التجميل فى
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 فى قطاع مستحضرات التجميل، وكذلك
٨ خطوط إنتاج للمكملات الغذائية، و١٢ خط إنتاج فى مصنع
العبوات.

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

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

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



30

مليون وحدة الطاقة
السنية لمصنع
المكملات

new

INFINITY
SPANISH LABS

إنفينيتي هيالوكولاجين روتين
لترطيب فوري وبشرة أكثر مرونة
يحسن مظهر الخطوط الدقيقة
والتجاعيد خلال ٨ 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

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



نستهدف الدخول فى قائمة أكثر 100 شركة
مؤثرة فى سوق الدواء المصرية عام 2024



تتبنى شركة «شيرا فارما» استراتيجية توسعية فى السوق المصرية، تحمل كثيراً من التفاؤل بالمستقبل، والتعامل مع الدعايات 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 المستهدفات خلال العام المقبل ٢٠٢٣، تتمثل فى تحقيق نمو حجم المبيعات الي ٣٠٪، وطرح ٢٠ مستحضرًا جديدًا، 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
لأكثر من ٢٧ عاماً؛
حيث يُعدُّ 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 أوكتيبارما
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

مستحضرًا جديدًا العام الجارى، وأول مستحضرات الشركة الدوائية سيتم طرحه فى مارس القادم بالتعاون مع الشركة المصرية الدولية للصناعات الدوائية (إيبىكو).

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 ٣٠ 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 ورديّة 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 تفتقر إلى هذا النوع من الخدمات.

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

نعم، سيتضمن عمل الأبحاث والتطوير للعملاء الراغبين، والنصائح التى تخص التصدير والتسويق التى تضمن جودة المنتج، إضافة إلى النصائح التى تؤهل المصنّعين 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؟

يُشكّل 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 يُدَلُّ على حجم هذا الاستثمار وقوته، والثقة بقدرّة الشركة على التطوُّر 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 التى 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 تُخدم 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 والمتوقع 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». ويقترب حجم المبيعات من 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 فى حجم المبيعات الي ٣٠٪.

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

يبلغ عدد المستحضرات حالياً ١٤ مستحضرًا تم طرحها بالفعل فى العام الماضى، ومستهدف طرح ٢٠

«شيرا فارما» تستهدف زيادة عدد موظفيها إلى 1000 خلال 4 سنوات وأسسنا بيئة عمل تساعد على التميز وزيادة الإنتاجية

تقدّم للعاملين لضمان التميُّز والاستدامة فى أعمال الشركة؟

لدى «شيرا فارما» حوالى ٢٠٧ موظفين فى مختلف القطاعات، والمستهدف مع إفتتاح المصنع وصول هذا العدد إلى ٤٠٠ موظف، وخلال الأعوام الأربعة الأولى إلى ١٠٠٠ موظف، وتقدم الشركة للعاملين برامج التأمين الصحى والتدريب المستمر والتكافل الاجتماعى؛ فالشركة تتبنى سياسات تركز على أن موظفى الشركة هم أهم مكوناتها، والعامل الرئيس فى النجاح وتحقيق الأهداف، وعليه فإننا نركز على توفير بيئة آمنة تركز على التعامل معهم بعدل واحترام. ويمكن القول إننا نعمل معاً ك فريق 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 فى بيئة تميُّز وتقدّر الأداء الذى يفوق التوقعات، وتدعم وتشجع على تطوير الموظفين، كذلك نؤكد مبدأ تساوى الفرص لجميع المتقدمين للعمل فى الشركة والموظفين؛ فلا تميُّز بين الأشخاص على أساس الدين أو اللون أو الجنس أو الحالة الاجتماعية أو الإعاقة، أو على أى أسس أخرى، وهذا المفهوم فى بيئة العمل هو الذى يشكل تميُّزنا وتفردنا فى هذه الصناعة.

وهل تخططون لمزيد من البرامج بالتعاون مع المؤسسات الصحية، خاصة فيما يتعلق ببرامج «التعليم الطبى المستمر»؟

وقّعنا اتفاقية تعاون مع كلية الصيدلة جامعة عين شمس سيكون من شأنها تدريب الكوادر الجيدة والواعدة من طلاب الكلية، واستقطابهم سواء فى مجال التصنيع أو فى مجالات التسويق والأبحاث، أو تطوير المنتجات، أو أى من وظائف الشركة الأخرى التى يرغبون فى الانضمام إليها، ليكونوا متوافقين ومؤهلين لهذه الأقسام.

كما شاركنا فى مؤتمر «١٠٠ مليون صحة»، الذى تم تنظيمه عن طريق صحيفة الجمهورية تحت شعار «السياسى طبيب المصريين»، الذى ناقش أهم الإنجازات التى تمت فى الدولة المصرية فى الفترة الأخيرة فى



لتحقيق ٧٠٠ ألف دولار مرحلة أولى، للمساهمة فى تحقيق أهداف الدولة التصديرية وجذب العملة الصعبة، ومنتجاتنا تصل حالياً إلى ٥ دول، ونستهدف التوسُّع فى دول الخليج العربى وشمال إفريقيا، وتم توقيع عقود مع وكلاء فى السودان واليمن والعراق وليبيا وفلسطين، وهناك مجموعة أخرى فى الطريق لتوقيع العقود معهم والتصدير إليهم؛ وذلك ثقةً بجودة منتجاتنا.

ولدعم عملياتنا التصديرية فى الأسواق الخارجية نعمل على دراسة سريعة لقوانين التصدير والاستيراد فى البلاد المزمع تصدير منتجاتنا إليها فى المستقبل؛ لإزالة العراقيل والقيود المانعة من الوصول إلى تلك الأسواق، كما نتواجد بوعى واستدامة على منصات وسائل التواصل الاجتماعى واستغلالها للإعلان عن منتجاتنا، لخلق فرص ترويجية لمنتجاتنا عن طريق أحدث الوسائل التكنولوجية وتفعيل سياسة الحملات الإعلانية الترويجية بوسائل التواصل الاجتماعى.

كيف تتعامل الشركة مع التحديات التى تواجهها وتغلب على الصعوبات التى 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 فى أن مصر ستتخطى هذه المرحلة قريباً جداً، وكلنا ثقة فى قيادة الرئيس عبد الفتاح السيسى.

ما أحدثت الاستراتيجيات التى تعتمدها الشركة فى التشغيل والتسويق؟

بدأنا فى التوسُّع من خلال عمل فرق للتوزيع والبيع، سواء جملة أو تجزئة داخل الشركة، وكذلك التوسُّع فى الأصناف التى لا تحتاج لوصفة طبية (OTC)، إلى جانب خلق نقاط تواصل إلكترونى مع العملاء والمستهلكين، كما تركز الشركة على التسويق الإلكتروني والتوسُّع فيه تسويقياً وبيعياً.

ما عدد فرص العمل التى تعتمزم «شيرا فارما» توفيرها سنوياً؟ وما أبرز برامج الدعم التى



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 نتوصل 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 والتميز 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 نحرض 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 الممهدة 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 للتوسع والنمو؟

في مجال المنافسة في سوق الدواء حالياً ومستقبلاً نضع نصب أعيننا دائماً أن عملاءنا يثقون بنا لتوفير منتجات بشكل متميز في كل مرة، ويثقون بقدرتنا على الابتكار والتطوير، ولذلك نعمل حالياً ومستقبلاً على توفير منتجات على مستوى عال من الجودة. كما أننا نولي سمة 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 وتفتخر 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»

الدكتور محمد متولى المدير الإقليمي للشركة فى 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 في مصر أعمالها، من خلال استراتيجية طامحة تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية في 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 في مصر، إن مصر إحدى أبرز الأسواق الواعدة في المنطقة، التي 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.

الدكتور

محمد متولى

يملك خبرة كبيرة في مجال الصناعات الدوائية، عمل خلالها في العديد من الشركات التي تدج في العديد من المناصب بها.

أسس شركته Loxymore Pharma المتخصصة في المكملات الغذائية والرعاية الصحية العامة والأجهزة الطبية ومنتجات التجميل.

نجح في الحصول على الوكالة الحصرية في مصر لمنتجات شركة «مادوكس فارما سويس» السويسرية المتخصصة في مجالى الأدوية والمكملات الغذائية.

الانتهاء من تسجيل 24 منتجاً فريداً من نوعه في مصر.. وطرحت 8 منتجات فعلياً حتى الآن

كيف ترى المنافسة في السوق المصرية في قطاع المكملات الغذائية؟ وما خطة «هيلثيرا» لمواجهةها؟ المنافسة في السوق المصرية محتدمة بين العديد من الشركات الكبيرة والمتخصصة في المكملات الغذائية؛ فلدنيا الكثير من التحديات، ولكننا نتميز سواء بالعنصر البشرى المحب للكيان أو بالمستحضرات التي نتفرد بها ونميزنا عن الآخرين.

* حدثنا عن شركة «هيلثيرا» الألمانية وعن الإضافة التي ستقدمها للسوق المصرية.

«هيلثيرا» شركة ألمانية متخصصة في مجالى الأدوية والمكملات الغذائية، توفر عشرات المستحضرات المبتكرة والمتطورة وفقاً لأعلى مواصفات الجودة بمصانعها في ألمانيا، لضخها في العشرات من الأسواق التي تتواجد بها حول العالم.

ونظراً لأهمية السوق المصرية كانت من أوائل أسواق المنطقة التي تتواجد فيها شركة «هيلثيرا»، ولكى تتوسع بقوة في السوق المصرية قررت الاندماج مع إحدى الشركات الأجنبية التي تعمل فيها بالفعل في مجال المكملات الغذائية لتكون انطلاقتنا قوية تتناسب مع استراتيجيات الشركة التي تستهدف حصة سوقية كبيرة، من خلال توفير العديد من مستحضرات المكملات الغذائية التي 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 وربحية كبيرة.

ما أبرز ملامح استراتيجية شركة «هيلثيرا» في سوق المكملات الغذائية المصرية الفترة المقبلة؟ شركة «هيلثيرا» الألمانية تمتلك استراتيجية تستهدف

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

مصر ليست بمعزل عن العالم، والاضطرابات السياسية والاقتصادية العالمية أثرت - بلا شك - على كل بلدان العالم، كما أن تبنى الدولة المصرية سياسة مرنة في أسعار صرف الجنيه، وما أعقبه من تراجع كبير في سعره مقابل باقى العملات الأجنبية، أظهر العديد من الصعوبات داخل السوق، خاصة للقطاعات التي تعتمد على استيراد المواد الخام أو المنتج النهائي من الخارج مثل قطاعى الدواء والمكملات الغذائية، وهو ما أثر بالسلب على العديد من الشركات العاملة في 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» في 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 سوقاً جاذبة للاستثمار وتستحق التوسع في كل الأوقات، كما أن قطاع المكملات الغذائية يحقق معدلات نمو كبيرة في 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 في السوق القادرة على تحقيق قيمة مضافة كبيرة للمستهلك المصرى.



41

عدد منتجات شركة «هيلثيرا»



برامج المسؤولية المجتمعية والتعليم الطبي المستمر على رأس أولوياتنا لفترة 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 ٢٤ منتجاً مُسجَّلة بالفعل، و١٧ 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 المستحضرات 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 وتركيبه 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 متفردة من الكركمين بخاصية **NOVASOL Technique** على شكل كبسولات سائلة تحت اسم **Curcomlox plus** وتركيبه متميزة من الأوميغا ٣ بدون طعم السمك تحت اسم **Omegalox Capsule**.

ما حجم مبيعات الشركة المستهدفة خلال ٢٠٢٣؟

نستهدف تحقيق مبيعات جيدة في السوق المصرية خلال العام الجاري ٢٠٢٣، بقيمة بيعية تصل إلى ٢٠٠ مليون جنيه، وندعمنا 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 بالاشكال الصيدلانية او التخصصات المختلفة التي نغطيها.

ما عدد مستحضرات الشركة التي تم طرحها فعلياً في السوق المصرية؟

دشّنا أعمالنا في مصر مطلع العام الجاري ٢٠٢٣

من خلال طرح

ثمانية مستحضرات

من أصل ٢٤ مستحضراً

حصلنا فعلياً على موافقات

عليها، وبشكل تدريجي سنطرح باقى المستحضرات المرخصة في السوق، التي تغطي كل أفراد الأسرة المصرية من عمر يوم إلى ما شاء الله، والتي تخدم تخصصات وأشكالاً 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 المصرى في

العديد من الأنديّة والمولات والصيدليات،

وحتى داخل المؤسسات للإسهام في توعية

المواطنين بأهمية الفيتامينات وواجبها في

بناء جسم صحى باعتباره خط الدفاع الأول لمواجهة

الأوبئة.

وفيما يخص التعليم الطبي فإننا نعطيه أولوية،

سواء كان التعاون مع الجامعات فى الأنشطة

البحثية المختلفة أو من خلال التدريب الميدانى

لطلاب كليات الصيدلة فى الجامعات المصرية

المختلفة؛ من أجل صقل الخبرات العلمية بالخبرات

العملية للطلاب.

17

منتجاً فريداً
للشركة
قيد الأبحاث



Healthera

SUPPELEMENT
FOR
NEW ERA



Reg. No: 872-294-667



الدكتور أمير الناغى الرئيس التنفيذى لشركة «كيه إم كيه للخامات الدوائية»:

نُحطُّ لإنشاء مصنع للمواد الخام الدوائية فى مصر
ونجرى حالياً الدراسات التقنية للمشروع بالتعاون
مع مؤسسات دولية



نتوسع فى تخزين الخامات
الدوائية بالسوق المصرية
وتوريدها بالعملة المحلية للشركات
لتلبية احتياجاتها التصنيعية

KMK
PHARMACEUTICALS

تُخطّط 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 توطين تلك الصناعة المهمة التي تمثل أمناً قومياً للبلاد.

وقال الدكتور أمير الناغى، الرئيس التنفيذي لشركة «كيه إم كيه للخامات الدوائية»، إن شركته تمتلك استراتيجية تستهدف من خلالها التوسع 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 سقى شركته للدخول فى مجال التصنيع، سواء الأدوية أو المكملات الغذائية؛ حيث تعمل على تسجيل مستحضرين للأمراض المتوطنة فى قارة إفريقيا، بالتعاون مع منظمة الصحة العالمية، إضافة إلى الوصول بحجم المكملات الغذائية المسجلة إلى ٢٠ مستحضرًا قبل نهاية العام الجارى.



نعمل على تسجيل مستحضرين دوائيين لعلاج بعض الأمراض المتوطنة فى إفريقيا بالتعاون مع منظمة الصحة العالمية

كما أن منظومة التأمين الصحى الشامل ستُسرع هذه الخطوات، لكن الوضع الحالى عائق أمام التوسع فى التصدير وإنتاج بعض الأدوية التى ستكون بأقل من تكلفتها، ومن ثم تحقق خسائر.

فى نقاط مختصرة، ما الفرص والتحديات أمام زيادة فرص صادرات الدواء المصرى خلال السنوات المقبلة والوصول بها إلى أرقام جيدة؟
تعدّ صادرات الدواء المصرية منخفضة جداً بالمقارنة بحجم وتاريخ سوق الدواء والفرص المتاحة، لكن إذا تمّ تحريك سعر الدواء سيُعدّ عاملاً مساعداً جيداً 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 التوسع فى سوق الدواء المصرية بشكل كبير خلال العام الجارى ٢٠٢٣؛ استكمالاً لخُططنا التوسّعية فى ٢٠٢٢، التى لجأنا فيها إلى التوسع فى تخزين الخامات الدوائية بالسوق المصرية وتوريدها بالعملة المحلية للشركات؛ لتفادى مَعوّقات التحويلات الخارجية للعمّلات وتوفير العملة الصعبة.

وسنستمر خلال ٢٠٢٣ فى التوسع 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 العيوات 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 التوسع فى الإنتاج المحلى والاعتماد على مكوّنات محلية قدر المستطاع، إلى جانب التوسع 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 الصُنع، 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

يمتلك 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



نتواجد في 5 بلدان في منطقة الشرق الأوسط ونخطط للتواجد في 3 بلدان إضافية خلال العام الجارى

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، وجار تسجيل بعض المنتجات الدوائية بغرض التصدير، وتُستهدف الأمراض المتوطنة في قارة إفريقيا؛ اعتماداً على موقع مصر الجغرافى والاتفاقات التجارية المصرية بالدول الإفريقية.

ما عدد البلدان التى تتواجدون فيها؟ وهل هناك نية للتوسع في بلدان جديدة العام المقبل ٢٠٢٣؟

تتواجد الشركة حالياً في ٥ بلدان في منطقة الشرق الأوسط، وتتجه 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، التى تستهدف تصنيع المواد الخام الدوائية محلياً، على التصدير بشكل رئيس لتفادى التحديات المتمثلة بصفة أساسية فى مقارنة الأسعار بالمصدر الهنـدى والصينى.

كما أن الاعتماد على مُورّد محلى له أثر إيجابى جداً على الشركات؛ من حيث توافر المواد وتقليل فاتورة الاستيراد، وحتى تتمكّن الشركات المصنّعة 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 لتتمكن من منافسة المنشأ الصينى والهنـدى؛ لأننا لا نستطيع فى الوقت الحالى المنافسة فى 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 التى تمتلكها في هذا المجال؟

بالفعل تدرس «كيه إم كيه» إنشاء مصنع للخامات الدوائية فى الفترة المقبلة، ونحن الآن فى مرحلة الدراسة.

التقنية

للمشروع مع

بعض الشركاء خارج

جمهورية مصر العربية.

تدرسون تنويع مجالاتكم

الاستثمارية خلال الفترة الحالية من خلال التوسع في القطاع الدوائى من خلال إنشاء شركة أدوية وشركة مكملات غذائية.. ما خططكم 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)، وستتعاون شركتنا مع منظمة الصحة العالمية فى إنتاج هذا المستحضر، وهو الآن فى مرحلة التجارب الإنتاجية بجمهورية مصر العربية.

كما تستهدف الشركة الوصول بعدد مستحضراتها من المكملات الغذائية إلى ٢٠ مكملًا غذائياً، إضافة إلى ٥ مستحضرات دوائية بنهاية ٢٠٢٣، ويُعدّ التصدير هو الهدف الأساس من الإنتاج.

ما عدد العاملين فى الشركة؟ وما

أبرز برامج الدعم المقدمة للعاملين؟

فى الفترة الحالية تتوسع الشركة فى توظيف بعض الكفاءات المصرية، وسيكون عدد العاملين بنهاية الربع الأول ٢٥ شريك نجاح؛ تماشياً مع استراتيجيتنا التوسعية، وهذا الرقم ضئيل بالنسبة لشركات الأدوية، لكنه بالنسبة لشركات الخامات الدوائية يُعدّ فريق عمل كبيراً، وهذا يعكس حجم تطلعاتنا للسوق المصرية.

20

**مُكملاً غذائياً نعم
على تسجيلها
فى 2023**

GET HEALTHIER WITH

KMK PHARMACEUTICALS



الرقم الخليجي : ٤٦٩-٧٤-٦٨-٤١٨



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.

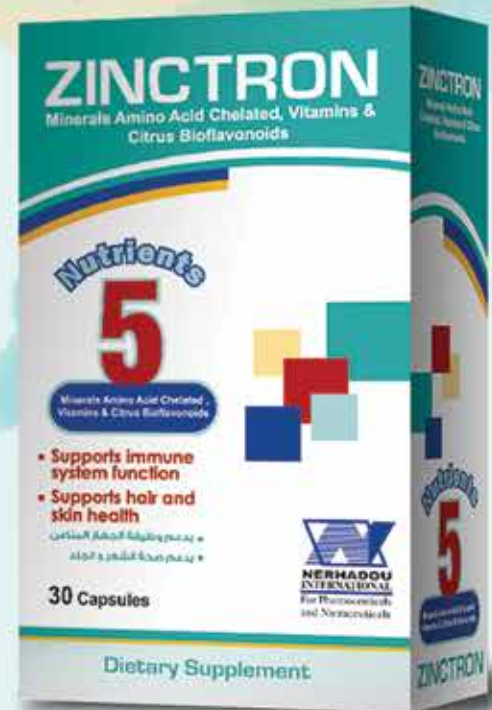
زنك ترون

معادن متحدة مع احماض أمينية و فيتامينات
وسترس بيوفلافونويدز



- يدعم صحة الجهاز المناعي
- دعم صحة الشعر والجلد
- يساعد في علاج حب الشباب
- يساعد في علاج تساقط الشعر

 **NERHADOU**
INTERNATIONAL
For Pharmaceuticals & Nutraceuticals



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