



سوق الدواء

استثمار باسم الحياة



2025

سوق الدواء

يتأهب لانطلاقة جديدة

راميللاكت

BACK TO **DAIRY** AGAIN



كُل اللي قلبك **يحبه** وبطنك ترتاحه


ramedia
Quality For All

هذا المنتج ليس للتشخيص أو العلاج أو منع الأمراض ولا يقضي
عن نظام غذائي متكامل أو أسلوب حياة صحي

مدرج بالهيئة القومية لسلامة الغذاء - رقم / سنة تسجيل ٧٧٤/٢٢٣
رقم التسجيل المصري ١٠٠٣٠٩١

Accima International

offers New, Innovative and Different Forms of Aerosols and hormones

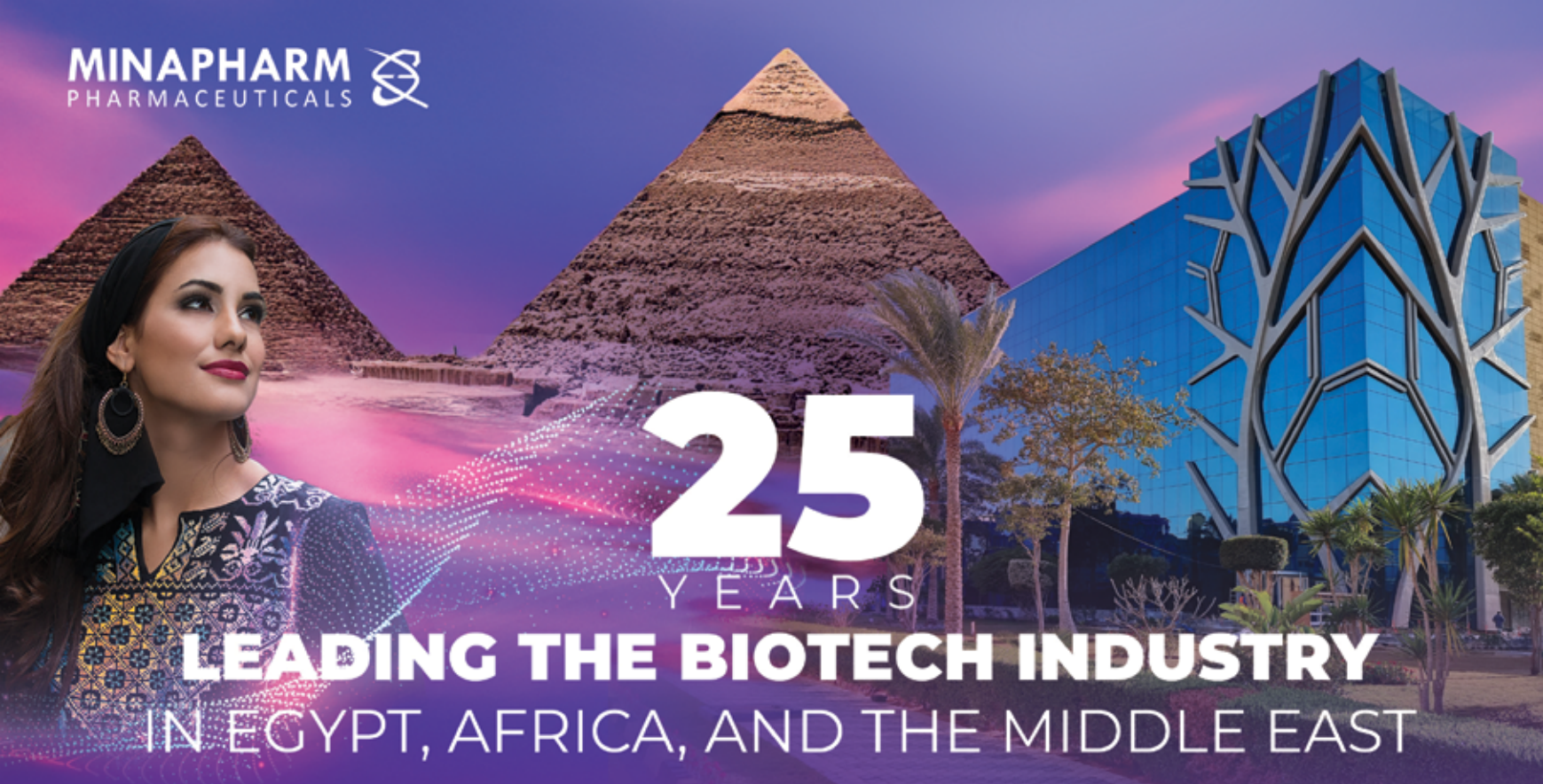
Optimum Wound Mangament



**Now She's
Feeling
Contraceptional**

Gestranil





25
YEARS

LEADING THE BIOTECH INDUSTRY IN EGYPT, AFRICA, AND THE MIDDLE EAST

With Minapharm's Unique Strategic Business Model and Proprietary Technologies

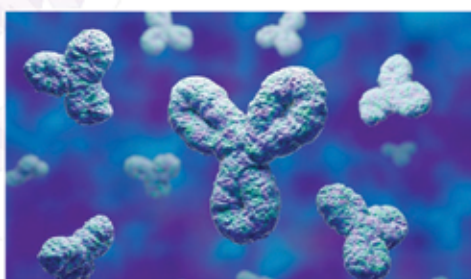
- +10 self-developed, manufactured, & commercialized biological products, showcasing innovation & excellence in biopharmaceuticals.
- From bioprocess development up to drug substance & drug product manufacturing & commercialization.
- 3 global subsidiaries in Berlin & Cairo providing proprietary technologies to the global biotech industry & advanced biological medicines to the region and beyond.
- The largest 2 biological API manufacturing facilities in Egypt & the MEA region, setting industry benchmarks.

Driving Innovation in Advanced Life Sciences to Develop

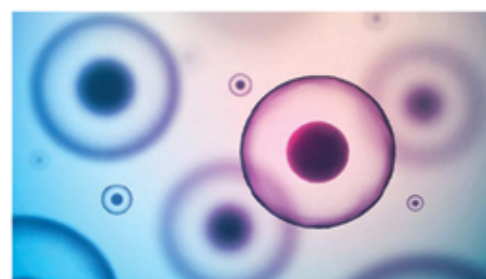
Advanced Medicines



Small Molecules

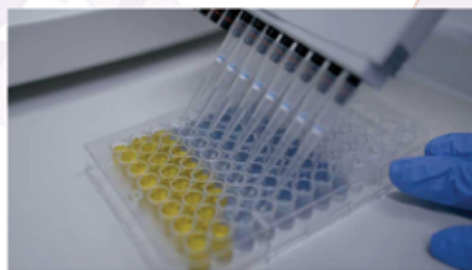


Recombinant Proteins



Cell & Gene Therapy

Innovative Technologies



Proprietary Technologies



Process Development



Manufacturing Technologies

For Africa, The Middle East, & Beyond

Tax number: 100-334-776

www.minapharm.com



LIQUID
OROVEX
MOUTHWASH

أوروفكس
العناية المتكاملة لصحة اللثة والأسنان





استثمار باسم الحياة

رئيس التحرير
عبد الحليم الجندي

مدير التحرير
أحمد أبو شرابية

هيئة التحرير
محمود سعيد
إبراهيم محمد
مروان حسين
سيف أحمد

الإخراج الفني
تامر فتحي
جرافيك
شريف لطفى

التصحيح اللغوي
د. ياسين عطية

تصوير
محمد ماهر

الوكيل الإعلاني
Solutions plus
01146263828

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

كتالوج يصدر بمناسبة 2025
www.souqaldawaa.com



5 سنوات «سوق الدواء» الرحلة لا تزال فى بدايتها

«القفز من الطائرة والمخاطرة لمحاولة الهبوط على أرض جديدة.. هذا التعبير رددته كثيراً لفريق عمل منصة «سوق الدواء» عندما قررنا إطلاقها قبل 5 سنوات؛ حيث كنت وزملائي الصحفيون بالمنصة فى منطقة الأمان الوظيفي بمؤسسات صحفية كبرى؛ نتمتع بالاستقرار المهني، ولكن دائماً ما كان طريق النجاح محفوفاً بالمخاطر، لعل أخطرها ما يأتى من داخل الإنسان، وهو «القرار».

اخترنا الطريق الصعب الملىء بالتحديات، ليس كوننا نُحِبُّ الصَّعَابَ أو من أصحاب البطولات، ولكن لأهمية قطاع الدواء والرعاية الصحية، بتركيبته الفريدة، وحجمه، وتأثيره المباشر على اقتصادات الدولة وأمنها القومي، وكونه أيضاً يحوى العديد من المعارف الفنية التى يجب أن يعيها القارئ العادى قبل المتخصص، فى مجالات الطب وعلم الأدوية وسلامتها والإحصاءات والمبادئ التوجيهية والقضايا الأخلاقية والقانونية المتعلقة به؛ لتشكيل وعي مجتمعي ومؤسسي فاعل، فى عالم أصبحت فيه البيانات والمعلومات هى الذراع الحقيقية المُحرِّكة للأحداث. لذلك فإن المعرفة العامّة بهذا القطاع كان لا بُدَّ منها، خاصة أنه تتمتع بالحصانة الكبيرة أمام الصحافة والإعلام لفترات طويلة؛ لحساسية وطبيعة عملياته التشغيلية والتجارية التى تقودها سياسات استراتيجية وتنافسية، وأيضاً لقصور فى الحقل الصحفى للتعبير عن هذا القطاع كما يجب أن يكون؛ بالمهارات المتعلقة باللغة، والكتابة المحترفة، والتصنيفات الدقيقة، وتفسير البيانات، والإشارة إلى الأخبار من مصادرها الرسمية، التى تُعدُّ متطلبات أساسية للكتابة الطبية والدوائية الفعّالة والمؤثرة.

ولا شك أن التنافس فى قطاع ملىء باللاعبين الرئيسيين يتطلب رؤية مختلفة وأفكاراً متطورة ومبتكرة، لكن أن تؤسس لمنظومة جديدة فى قطاع متفرد تلعب فيه دور البطولة فذلك يتطلب استثماراً وقدرات مالية وفنية قادرة على وضع الأسس والضوابط والمعايير السليمة من أجل صنع تجربة نجاح تساهم فى تمهيد الطريق أمام جيل جديد من اللاعبين فى هذا القطاع الحيوى.

«سوق الدواء» المنصة الأولى الرائدة والمتخصصة فى صناعة الصحافة الدوائية.. تجربة بدأت متسلحة بالخبرات الفنية التى تمكّنت من صناعة محتوى خبري وتحليلي فى قطاع هو الأكثر تعرّضاً للشائعات؛ كونه يستثمر فى حياة البشر، وأيضاً المصداقية والشفافية والحيادية التى مكّنتها من كسب ثقة جميع أطراف المنظومة الصحية والدوائية بكل لاعبيها الرئيسيين، فضلاً عن انتهاج سياسة تنموية هادفة إلى إبراز القدرات الفنية التى تتمتع بها صناعة الدواء المصرية بتاريخها العريق، غير مُتحدِّزةٍ لطرف على حساب الآخر لتساهم فى رسم صورة ذهنية حقيقية عن أحد أكثر القطاعات التى تمثل ساحة استراتيجية لمصر ومركزاً رئيسياً للنمو والتنمية.

كان - ولا يزال - يُحرِّكنا فى مسارنا المهني بمنصة «سوق الدواء»: «الشَّفَف»؛ حيث يُعدُّ البوصلة الحقيقية التى نكتشف بها يومياً مساحات جديدة للعمل، والتعرّف على شخصيات مرموقة فى هذا القطاع الحيوى، تتمتع بالعلم والمعرفة والمسار المهني المشرف داخل مصر وخارجها، وهو ما جعل عملنا الصحفى فى هذا القطاع مُتعة، وحولته من مجرد واجب إلى رحلة مليئة بالتحديات والتحسين المستمر؛ للوصول إلى أعلى إمكانياتنا، وللتعبير بحق عن المكانة والإرث والمستقبل الذى يتمتع به هذا القطاع.

ولا تزال رحلتنا فى بدايتها، نرفع فيها عيوننا للسماء أولاً؛ نطرق الأبواب، نتشبّث بأقلامنا، نخوض التحديات، نبني علاقات وثيقة قائمة على الثقة والاحترام المتبادل، ونتمرّد على الروتين؛ لجعل عملنا أكثر تحدياً وإثارة. وفى هذه اللحظة التى نخرج فيها بهذا المنتج (سوق الدواء)، الذى هو بين أيديكم الآن، نُجهّز لسلسلة من المشروعات المتصلة بعملنا الإعلامى؛ لدفع تأثيرنا إلى أقصى مدى، والوصول لكل الأطراف المنتمة لهذا القطاع واللاعبين الرئيسيين فى السوق، إلى جانب إحداث التأثير المجتمعي المطلوب لمساعدة أفراد المجتمع على اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن صحتهم وأسلوب حياتهم.

نحن نخوض يومنا التالى الآن وخطوطنا مفتوحة، نفتخر برحلتنا القصيرة فى مجتمع سوق الدواء المصرى، والرجاء ربط الأزيمة للاستعداد لرحلة جديدة.



عبدالحليم الجندى
رئيس التحرير



نحن نخوض يومنا
التالى الآن وخطوطنا
مفتوحة، نفتخر
برحلتنا القصيرة فى
مجتمع سوق الدواء
المصرى، والرجاء ربط
الأزيمة للاستعداد
لرحلة جديدة.



الدكتور على الغمراوي

رئيس هيئة الدواء المصرية

نستعد لحقبة جديدة تُعظّم فيها قدرات
التصنيع والابتكار.. واجتازنا التحدّي بوحدة
العمل ودعم القيادة السياسية



هيئة الدواء المصرية

تستهدف هيئة الدواء المصرية الانتقال بالقطاع لحقبة تحويلية جديدة خلال السنوات المقبلة، مدفوعةً بدعم قطاع الصناعة الوطنية، وجذب الاستثمارات النوعية، وتعزيز الابتكار لتوطين صناعة الدواء، إضافة إلى مواءمة اللوائح المحلية للمعايير الدولية، وعقد العديد من الشراكات الاستراتيجية لتسهيل دخول الدواء المصرى للأسواق العالمية؛ لضمان النمو المستدام والتنافسية الدولية للقطاع، وبما يساهم فى صياغة الصورة المصرية الطموح للتحوّل إلى مركز محوري فى المنطقة لصناعة الدواء واللقاحات. بهذه الرؤية والأهداف الطامحة تحدث الدكتور على الغمراوي، رئيس هيئة الدواء المصرية، لـ «سوق الدواء» عن مستقبل القطاع، مشيراً إلى أن الصناعة اجتازت واحداً من أكبر التحديات التى مرّت بها، والتى أثرت بشكل مباشر على مقدرات القطاع العام الماضى، نتيجة الدعم المباشر والقوى للقيادة السياسية والحكومة والجهود البطولية لجميع أطراف المنظومة الصحية وشركات الصناعة، بما يمهد لحقبة تحويلية جديدة تُعظّم فيها قدرات التصنيع المحلية، وتشهد ضخ استثمارات نوعية فى البحوث والتحوّل الرقّمى، بما يضمن توافر العلاجات الفعّالة والحيوية لأفراد المجتمع بأسعار مناسبة، ويمهد لانطلاقة كبيرة فى مجال التصدير.

تمكنا من توطين 50 مثيلاً محلياً لمستحضرات دوائية توفر فاتورة استيرادية بقيمة 182 مليون دولار سنوياً

نجحنا فى صياغة الصورة المصرية الطامحة للقطاع الدوائى على الخريطة الدولية رغم تداعيات التحديات العالمية

سياستنا تركز على ضمان توافر العلاجات الفعّالة لأفراد المجتمع بأسعار مناسبة والتمهيد لانطلاقة كبيرة فى مجال التصدير



نعمل على وضع آلية مرنة لتسعير الأدوية تراعى تحرك «سعر الصرف» لضمان استدامة اقتصاديات الصناعة وتوافر الدواء للمريض

للاستثمار فى القطاع الدوائى، والهادفة لتوطين إنتاج مستحضرات جديدة، أسفرت عن إصدار الترخيص الفنى للتشغيل لإجمالى 46 مصنعاً للمستحضرات البشرية والعشبية والبيطرية والمطهرات والمستحضرات الحيوية ومستحضرات التجميل والمستلزمات الطبية، بإجمالى 123 خط إنتاج لعام 2024، منها 32 مصنعاً للمستلزمات الطبية حصراً هذا العام، مما يؤكد الثقة والقدرات الكبيرة التى يتمتع بها القطاع الدوائى المصرى.

بعد انتهاء أزمات 2024، ما أبرز ملامح استراتيجية عمل هيئة الدواء خلال العام الحالى 2025 والملفات الرئيسية التى ستركز عليها؟

ترتكز استراتيجية عمل الهيئة فى 2025 على أكثر من محور، يأتي فى مقدمتها التحوّل الرقّمى الكامل، مما يتيح للهيئة تحديث كل إجراءاتها والخدمات التى تقدمها بشكل مميكن، مما يتيح السرعة والمرونة فى التعامل، وتقديم أفضل الخدمات للمتعاملين مع الهيئة؛ حيث إن ميكنة الهيئة ستشمل ربط جميع الإدارات إلكترونياً، ومن ثم سيكون هناك مرونة وشفافية أكبر فى التواصل بين مختلف الإدارات.

سنقوم أيضاً بالبدء فى توفير نظام الدفع الإلكتروني لخدمات الهيئة مطلع فبراير 2025، بما يوفر على المتعاملين مع الهيئة ضرورة التواجد لدفع رسوم الإجراءات المختلفة، كما سيتم عمل منظومة إلكترونية للتواصل مع المصنّعين والمتعاملين مع الهيئة، لتلقى الاقتراحات والشكاوى بشكل دائم، وكل ذلك ضمن استراتيجية أشمل للتحوّل الرقّمى الكامل، ولدينا تصور كامل لاستغلال التطور التكنولوجى الكبير الذى وصل له العالم، بما ينعكس على معدّلات العمل والإنجاز؛ حيث أطلقنا خلال 2024 مشروع «دوانا»، وهو أحد المشروعات الاستراتيجية الرائدة التى تهدف إلى إنشاء

شهد عام 2024 العديد من التحديات التى واجهت الاقتصاد بمختلف قطاعاته، ومنها صناعة الدواء، كيف أثر ذلك على استراتيجية عمل الهيئة وخطتها نحو التطوير؟

بالفعل عام 2024 كان الأصعب على صناعة الدواء نتيجة الأزمات الاقتصادية التى هدّدت العالم أجمع، ومنها مصر بالضرورة، والتى انعكست على قطاع الدواء، نتيجة عدم توافر العملة الصعبة لاستيراد المواد الخام الدوائية، مما أدى إلى ظهور أزمة نواقص الدواء، مما يجعل من عام 2024 عاماً استثنائياً، لكننا فى هيئة الدواء، وبدعم من القيادة السياسية وكل أطراف المنظومة الصحية، نجحنا فى إدارة تلك الأزمة نتيجة القضاء كلياً على الأسباب التى نتجت عنها، وتوفير كل الإمكانيات والمقومات التى مكّنت مصانع الأدوية من العمل بكامل طاقتها.

ورغم تلك الأزمة فإن هيئة الدواء المصرية نجحت فى تحقيق العديد من الإنجازات خلال العام الماضى، منها الحصول على اعتماد منظمة الصحة العالمية من مستوى النّضج الثالث فى السلطات التنظيمية فى الدواء، وهو ما يعكس التزام مصر بالارتقاء بقطاعها الدوائى وتعزيز مكانتها عالمياً؛ حيث يأتي هذا الاعتراف تويجاً للجهود المكثفة التى بذلتها الهيئة فى تطوير نظام الرقابة الدوائية، ويجعل مصر أوّل دولة فى القارة الإفريقية تحصل على هذا المستوى فى اللقاحات والأدوية معاً.

وهل أثّرت أزمات 2024 على حجم الاستثمار الجديد فى القطاع ومن ثم على عدد تراخيص المنشآت الصيدلية والمصانع؟

رغم الأزمة الاقتصادية فإن سياسة الهيئة واستراتيجيتها الداعمة

ملف التوطين ودعم الاستثمار فى مجال صناعة الأدوية ضمن أهم أولويات عمل الهيئة، تنفيذاً لتوجيهات القيادة السياسية، ومستمرمون فى العمل على تعزيز هذا الملف خلال 2025، بناء على النجاح الذى حققناه خلال العام الماضى؛ حيث نستهدف بشكل رئيس تحويل مصر إلى مركز محورى لصناعة الدواء واللقاحات فى المنطقة.

وأسفرت جهود هيئة الدواء المصرية فى هذا المجال خلال العام الماضى عن توظيف 50 مثيلاً محلياً لمستحضرات دوائية كان يتم استيرادها، بما يوفر فاتورة استيرادية بقيمة 182 مليون دولار سنوياً.

كما تم دعم الشركة القابضة بتطوير 48 خط إنتاج، ومشاركة ممثلى الشركة القابضة فى 22 برنامجاً تدريبياً، وزيادة ما يقرب من 50% فى عدد الدراسات المقدمة للشركات التابعة للشركة القابضة للأدوية من المعمل المرجعى عن العام الماضى.

وكذلك قام المعمل المرجعى بتنفيذ 197 دراسة لوحة المثائل الحيوية و300 دراسة للأبحاث والتطوير، كما زادت الدراسات التى تم الانتهاء منها خلال عام 2024 بنسبة 65% عن الأعوام السابقة، أما نسبة الإنجاز فى تحليل تلك الدراسات فوصلت 93% تقريباً.

ملف التسعير أحد أهم المحاور التى تطالب الشركات بضرورة وضع آلية مرنة له حتى لا تتكرر الأزمة الماضية؟

نحن لسنا بعيدين عن الصناعة، وبالفعل نعمل على وضع آلية مرنة لتسعير الأدوية تراعى تحرك أسعار صرف الدولار، باعتباره محركاً أساسياً فى تكلفة إنتاج الأدوية؛ لضمان

نظام متكامل لتتبع الأصناف المخدرة والمؤثرة على الصحة النفسية، الذى يعد نواة لمشروع التتبع الدوائى لمواجهة الغش والتهريب والاحتكار فى سوق الدواء، وإحكام الرقابة على حجم الأدوية المنتهية الصلاحية والمرتجعات، شاملاً جميع أطراف المنظومة الدوائية؛ من شركات ومصانع وصيديات ومخازن.

وهل تطبيق منظومة التتبع الدوائى يأتى ضمن استراتيجية الهيئة خلال العام الحالى؟ وماذا سيضيف لمنظومة الرقابة الدوائية فى الهيئة؟

التتبع الدوائى أحد أبرز الملفات الاستراتيجية التى نعمل على تطبيقها فى سوق الدواء المصرية؛ حيث إنه بمثابة بطاقة شخصية لكل علبه دواء، بما يقضى على العديد من المشكلات، سواء المتعلقة بغش الدواء أو التهريب، خاصة أنه يُمكن من تتبع المستحضرات الدوائية، بدءاً من استيراد المادة الخام حتى وصولها للمستهلك النهائى (المريض)، مروراً بمراحل التصنيع والتوزيع ووجودها فى الصيدلية، كما يُمكن المريض من التأكد من سلامة العبوة وما بها من أدوية وكل التفاصيل الخاصة بها.

أيضاً يساعد التتبع الدوائى على مزيد من الشفافية فى توزيع المستحضرات للمناطق الأكثر احتياجاً، ويمكن تحريك الأدوية من مكان لآخر بحسب الاحتياج، وسوف نبدأ خلال العام الحالى فى بدء التطبيق ببعض الأصناف، على أن يتم التوسع تدريجياً لشمول جميع الأصناف الدوائية.

وماذا عن ملف توظيف صناعة الأدوية باعتباره أحد أهم الملفات الاستراتيجية لدى الهيئة لضمان توافر الأدوية بشكل مستدام؟



حصولنا على
اعتماد منظمة
الصحة العالمية
من مستوى
النُّجج الثالث
فى السلطات
التنظيمية فى
الدواء يعكس
التزامنا بالارتقاء
بالقطاع عالمياً



عامّ كامل لتوفيق أوضاع مخازن
الأدوية وقت كافٍ.. ونقف بجوار
الجادين لتذليل جميع العقبات

إجراء 115 ألف زيارة تفتيشية
خلال 2024 لإحكام الرقابة
على السوق الدوائية أسفرت
عن ضبط 15 ألف مخالفة

إحكام الرقابة على السوق الدوائية
مركز رئيسٍ لسياستنا.. وتطبيق
نظام التتبع سيساهم في تعزيز
مواجهتنا للغش والتهرب والاحتيال



والعمل وفقاً لتسجيل الأدوية بنظام الـ CTD أحد تلك المعايير التي تشترطها كل المنظمات الصحية العالمية، ومنها منظمة الصحة العالمية، كما أن العديد من البلدان التي تستورد الأدوية لا تقبل أى أدوية غير مسجلة بهذا النظام؛ لذا من المقرر البدء فى العمل بهذا النظام بداية من شهر أبريل 2025، ويجب التأكيد هنا أن هذا النظام ليس غريباً على أغلب الشركات العاملة فى مصر، خاصة التى تنتهج استراتيجية توسعية فى التصدير.

كما أننا سوف نطلق أولى مراحل مشروع ميكنة نظام تسجيل المستحضرات الدوائية الموحد الإلكتروني E-CTD مع بداية عام 2026، وتعاقدنا مع إحدى الشركات العالمية الرائدة فى تطبيق هذا النظام فى أكثر من 75 دولة متقدمة حول العالم، لتسهيل عملية التطبيق، كل ذلك من شأنه أن يجعلنا متوافقين مع المعايير العالمية، ويدعم تصنيف قطاع الدواء المصرى، ومن ثم يساهم فى نفاذ الدواء المصرى لكل بلدان العالم.

وما موقف الشركات التى تقدمت بالفعل لتسجيل مستحضراتها قبل الإعلان عن تطبيق النظام الجديد ولن تستكمل إجراءاتها قبل نهاية مارس 2025؟

لن نُضارَ أى شركة من تلك المنظومة، ولن يُطبَّق أى قرار بأثر رجعى، وأى شركة جادة بدأت ومستمرة فى إجراءات تسجيل مستحضراتها وفقاً للنظم الحالية، وقبل تطبيق النظم الجديدة، سوف تُكمل جميع إجراءاتها بشكل طبيعى، والقرار يشمل الشركات التى ستقدم لتسجيل مستحضراتها بدءاً من أبريل 2025.

استدامة الإنتاج وتوافر الدواء للمرضى، لكن يجب ألا ننسى أن الدواء سلعة تمس حياة الناس بشكل مباشر، وأؤكد أن نظام التسعير الجديد الذى نعمل على بلورته سوف يراعى جميع المحاور بما يضمن استدامة اقتصاديات الصناعة، وكذلك القدرة الشرائية للمرضى، بما يضمن توافر الدواء بسعر عادل ومناسب.

هناك بعض الاعتراضات على القرار رقم 725 لسنة 2024 الخاص باشتراطات ترخيص مخازن الأدوية.. ماذا تم فى هذا الأمر؟

نحن فى تواصل دائم مع جميع أطراف المنظومة الدوائية فى مصر، ومتفهمون لتلك الاعتراضات، إلا أن المعايير العالمية التى نعمل من خلالها، والتى نستهدف من خلالها وضع مصر فى المكانة التى تستحقها على خريطة الدواء العالمية، بتوجيهات ودعم كامل من القيادة السياسية، تتطلب منا وضع ضوابط واتخاذ قرارات تضمن الرقابة الصارمة على جميع محاور عملية التصنيع، بدءاً من استيراد المادة الخام، مروراً بعملية التصنيع والتوزيع والتخزين، وحتى البيع للمريض، وهو ما يضمن توافر الدواء بشكل آمن وفعال وبجودة عالية، وهو الهدف الرئيس لهيئة الدواء، كما أن القرار يمنح مخازن الأدوية عاملاً كاملاً لتوفيق أوضاعها، وهو وقت كافٍ للغاية، ونقف بجوار المخازن الجادة وندعمها ونُذلل كل العقبات والتحديات أمامهم فى سبيل تحقيق ذلك.

متى ستبدأ هيئة الدواء تطبيق نظام الـ CTD فى تسجيل الأدوية؟ وما انعكاس ذلك على السوق؟

نحن نعمل فى نظام عالمى وفقاً لمعايير وأسس واضحة،

ويجب التأكيد على أن التصدير لا يؤثر أبداً على توافر الدواء محلياً؛ فالأولوية دائماً للسوق والمريض المصري، ولا نسمح بتصدير أى مستحضر إلا بعد ضمان توافره في مصر بشكل تام.

أشرت إلى حصول الهيئة على مستوى النضج الثالث، فماذا عن التواجد العالمي والإقليمي للهيئة خلال 2024؟

بجانب إعلان منظمة الصحة العالمية اعتماد هيئة الدواء المصرية لمستوى النضج الثالث في السلطات التنظيمية في الدواء، الذي يُعد تويجاً لجهود هيئة الدواء، ويمثل إنجازاً حقيقياً يعكس التزام مصر بالارتقاء بقطاعها الدوائي وتعزيز مكانتها عالمياً، حصلت أيضاً هيئة الدواء المصرية مقعد «نائب رئيس البرنامج الدولي للهيئات التنظيمية الدوائية» IPRP لمدة عامين في غضون مشاركتها في الاجتماع نصف السنوي للمجلس التنسيقي الدولي ICH، والبرنامج الدولي للهيئات التنظيمية الدوائية IPRP، ويُعدُّ إحدى أهم المنصات الدولية التي تضم ممثلي الهيئات التنظيمية في مجال الرقابة على المنتجات الطبية حول العالم، ويعكس ذلك القدرات المصرية الريادية في أبرز المحافل الدولية.

كما شهدت الهيئة تعزيزاً وتطويراً للشراكات الاستراتيجية مع شركائها حول العالم، بما ساهم في صياغة الصورة المصرية الطموح على الخريطة العالمية للقطاع الدوائي؛ فعلى الصعيد الدولي وقعت الهيئة مذكرة تفاهم مع مركز مراقبة الدولة للأدوية والمعدات والأجهزة الطبية الكوبى، ومع نظيرتها بدولة طاجيكستان، كما نجحت الهيئة في الحصول على الموافقة باعتماد التوصية بشأن الدراسة الفنية الخاصة بالإطار الفني للوكالة العربية للدواء (وعد)، كما أولت خطة التعاون الدولي بالهيئة اهتماماً خاصاً

وماذا تم في مجال تسجيل المستحضرات والمستلزمات الطبية خلال 2024 وحجم ما تم تسجيله؟

على مستوى التسجيل هناك تطوُّر كبير أعتقد أن الجميع يشعر به؛ على مستوى الوقت المستغرق للتسجيل، أو حتى الإجراءات المطلوبة، وعلى مستوى المستحضرات الصيدلانية، وتطبيق نظام الـCTD سيمنحنا ميزة إضافية كبيرة؛ حيث نجحنا خلال 2024 في إصدار 809 إخطارات تسجيل جديدة للمستحضرات الصيدلانية البشرية، إضافة إلى 347 إخطار تسجيل جديد للمستحضرات البيطرية، ونحو 85 إخطار تسجيل جديد للمطهرات والمبيدات الحشرية، و6753 إخطار إدراج تسجيل جديد لمستحضرات التجميل، و121 إخطار تسجيل جديد للمستحضرات العشبية والتكميلية، بإجمالى 8115 إخطار تسجيل جديد، كما تم إصدار عدد 5575 شهادة تداول إدراج عدد 84 مادة خام.

وماذا عن تسجيل المستلزمات الطبية؟

نجحت الإدارة المركزية للمستلزمات الطبية بالهيئة، بالتعاون مع شركاء النجاح، في توطين جهاز استنشاق، ومستلزمات الطب الرياضى، ومثبتات العظام الخارجية، وجهاز تعقيم بالبخار، وجهاز أشعة سينية متحرك، وجهاز شفت جراحى، وجهاز إلكترونى للتحكم فى تدفق الدم، وإصدار 820 إخطار تسجيل للمستلزمات الطبية، و21200 موافقة استيرادية، و890 خطة سنوية، وتم إصدار آلية تسجيل المستلزمات الطبية ذات الشكل الصيدلى.

التصدير بات أحد أبرز الملفات التي تفرض نفسها أمام الدواء المصري.. ما الذى تقدمه الهيئة لدعم الصادرات الدوائية؟



115

ألف زيارة تفتيشية
قامت بها الهيئة
العام الماضى

الهيئة تعمل على دعم الصادرات الدوائية وتعزيز قدرات الشركات الوطنية على التصدير، بما ينعكس حتماً على الاقتصاد الوطنى، وذلك وفقاً لاستراتيجية الدولة المصرية 2030، ولقد أطلقنا مبادرة التصنيع بغرض التصدير، التى أسفرت عن إصدار 266 موافقة تصديرية، بإجمالى نحو 11.9 مليون دولار لعدد 23 شركة مصرية تم تصدير منتجاتها إلى 49 دولة حول العالم.

حريصون على رفع قدرات
العاملين بشركات الأدوية
والصيادلة.. ومركز التطوير
المهنى المستمر قدّم 112
برنامجاً بإجمالى 4189 متدرباً





نفذ خطة شاملة للتحوّل الرقْمى الكامل لكل أعمال الهيئة.. ومشروع «دوانا» يعزز قدراتنا على تتبع الأصناف المخدّرة والمؤثّرة على الصحة النفسية

تطبيق نظام التتبع الدوائى سيساهم فى حل تلك الأزمة، وحتى تطبيق ذلك بشكل كامل تقوم هيئة الدواء بدور كبير جداً للرقابة على السوق؛ حيث نجحنا فى عام 2024 فى إجراء 115 ألف زيارة تفتيشية، أسفرت عن ضبط 15000 مخالفة، منها 592 مخالفة للتسعير الجبرى؛ حيث بلغت قيمة المضبوطات 271 مليون جنيه، إضافة إلى ضبط 216 جريمة إلكترونية، وإصدار 58 منشور ضبط وتحريم من غش تجارى وسحب، كما تمت التغطية التفتيشية لاشتراطات التخزين الجيد لأكثر من 50% من المخازن، وإصدار 441 مخالفة بخصوص مواد التسويق والإعلان المتداولة بسوق الدواء منذ بداية العام الجارى، واستقبال 488 إبلاغاً عن مواد تسويقية مخالفة أو غير ملائمة، من أجل ضمان وصول المعلومات الصحيحة والموثوقة والمحدّثة والمحايدة وغير المُضلّلة للمواطنين بشكل مقبول ومناسب لجميع فئات المجتمع.

وماذا تم على مستوى التفتيش الصيدلى على مصانع الأدوية؟

نظّمنا أكثر من 16000 زيارة تفتيشية لمصانع المستحضرات البشرية والعشبية والبيطرية والمطهرات والمستحضرات الحيوية ومستحضرات التجميل والمستلزمات الطبية، كما تم إصدار 1237 شهادة تصنيع جيد.

تحدّثنا عن الرقابة والتفتيش، فماذا عن الرقابة المعملية لدى الهيئة وعدد الملفات المقدّمة للفحص بنظام الاعتماد على السلطات الصحية المرجعية؟

شهد عام 2024 نمواً كبيراً فى عدد الملفات المقدّمة

للتعاون مع الدول الإفريقية الشقيقة؛ فهى لا تمثل فقط فرصة لتعزيز العلاقات الدولية، بل تشكل نافذة رئيسية لفتح أسواق مهمة أمام الصناعة الدوائية المصرية؛ فعلى مستوى إفريقيا وقّعت هيئة الدواء المصرية بالعام الجارى مذكرات تفاهم مع كل من هيئة الأدوية الزامبية، ونظيرتها الرواندية، ومع وزارة الصحة العامة بمدغشقر، إضافة لانضمام الهيئة إلى عضوية 5 لجان فنية قارية تابعة لـ«نيباد».

الدراسات الإكلينيكية محور مهم لتحقيق تقدم حقيقى فى صناعة الدواء.. ماذا قدّمتم فى هذا المجال؟

بالفعل، الربط بين الأبحاث التطبيقية والصناعة أمر ضرورى لتحقيق تقدّم حقيقى فى الدراسات الإكلينيكية؛ فقد صدر القرار رقم 746 لسنة 2024 بخصوص تشكيل المجلس الأعلى لأخلاقيات البحث العلمى، وكذلك بدء تفعيل هيئة الدواء المصرية القيام بزيارات التفتيش على دراسات التكافؤ الحيوى للتحقق من الممارسات الإكلينيكية الجيدة، اعتباراً من الأول من أغسطس 2024 طبقاً لمتطلبات منظمة الصحة العالمية WHO، وقد تمت الموافقة على 9 بروتوكولات دراسات إكلينيكية، كما تم عقد 37 تفتيشاً على الممارسات السريرية الجيدة على الدراسات ومراكز التكافؤ الحيوى.

إحكام الرقابة على الأسواق لمنع الغش والتهرب أحد الملفات المهمة.. ما الذى تقدمه الهيئة فى هذا الإطار؟

إحكام الرقابة على السوق الدوائية هو صميم عملنا، وكما ذكرت فإن

التبُّع الدوائى أحد أبرز الملفات الاستراتيجية التى نعمل على تطبيقها فى سوق الدواء المصرية خلال 2025



دعمنا الشركة القابضة للأدوية لتطوير 48 خط إنتاج وزيادة 50% فى عدد الدراسات المقدمة لشركاتها التابعة من المعمل المرجعى

للفحص بنظام الاعتماد على السلطات الصحية المرجعية بنسبة 158% مقارنة بعام 2023، وواكب ذلك ارتفاع نسبة الملفات المنجزة فى عام 2024 بنسبة 202% مقارنة بعام 2023، إضافة إلى الاستمرار فى تطبيق آليات عمل مبنية على تقييم المخاطر، من شأنها ترشيد متطلبات التقييم، والاستخدام الأمثل للموارد، والحفاظ على الدور الفعّال لهيئة الدواء؛ لضمان جودة ومأمونية وفاعلية الدواء فى السوق المصرية، وقد تم تصدير نتائج تحليل عينات مراقبة الأسواق التى وصلت إلى 559 تشغيلة.

كما تم تجديد شهادات اعتماد الهيئة طبقاً لمواصفة الآيزو 17025:2017، وتوسيع نطاق الاعتماد بإضافة عدد من معامل إدارة تحليل المستحضرات الصيدلانية البشرية والبيطرية ليصبح 80% من معامل الإدارة العامة للمعامل الرقابية معتمداً، وكذلك التوسُّع فى زيارات مراقبة الجودة التى تتم فى معامل شركات الأدوية حال طلب الشركة، أو فى حالات مستحضرات الاستخدام الطارئ، لتصل إلى 579 زيارة.

كما تم الارتقاء بمستوى الأداء الرقابى لمعامل مراقبة الجودة بشركات الأدوية المحلية ببرنامج EDA Phar- ma Lab بزيادة ما يقارب 50% عن العام السابق؛ حيث تم اعتماد 10 شركات تضم 561 مستحضراً، و4 شركات اعتماد أول مرة تضم 37 مستحضراً، وتجديد اعتماد 6 شركات تضم 119 مستحضراً خلال 2024، ووصلت القدرة الاستيعابية للمعامل الرقابية إلى 20294 عينة بمعدل 1691 عينة شهرياً، إضافة إلى إجراء عدد 16 اختباراً فى التقنيات المختلفة ببرامج اختبار الكفاءة الفنية، ومشاركة 25 معملًا من معامل هيئة الدواء المصرية و162 معملًا من معامل شركات الأدوية، بهدف التحقق الرقابى من صحة النتائج والقياسات المعملية.

ملف التطوير المهنى المستمر أحد أهم الملفات للارتقاء بمستوى الصناعة ومنظومة الرعاية الصحية بشكل عام.. ماذا قدمتم فى هذا الاتجاه؟

نحن حريصون على رفع قدرات ومهارات كل العاملين بشركات الأدوية والصيدلة، باعتبارهم شركاء النجاح، كما ذكرتُ وأؤكد دائماً؛ لذلك نظم مركز التطوير المهنى المستمر لدى الهيئة 112 برنامجاً مقدماً لممثلى الشركات ومقدمى الخدمة الصيدلانية بإجمالى 4189 متدرباً، بجانب 84 برنامجاً مقدماً للصيدلة العاملين بالهيئة بإجمالى 2567 متدرباً، إضافة إلى الدور الريادى لمركز التطوير المهنى المستمر كمركز تميز تنظيمى إقليمى فى إفريقيا RCORE وإعداد برنامجين لتدريب عدد من الدول التابعة للمركز؛ مثل: تنزانيا، أوغندا، جنوب السودان، بوروندى، رواندا، كينيا، الصومال، وكذلك هيئة الدواء والغذاء بدولة غانا؛ لدعم تنمية القدرات فى تصنيع اللقاحات فى إفريقيا.



الدكتور هشام ستيت

رئيس الهيئة المصرية للشراء الموحد والإمداد
والتأمين الطبى وإدارة التكنولوجيا الطبية

الدعم القوى من القيادة السياسية يُعزز دورنا فى
تحقيق الأمن الصحى والدوائى لمصر.. وسياستنا
التفاوضية غيرت الكثير من قواعد اللعبة

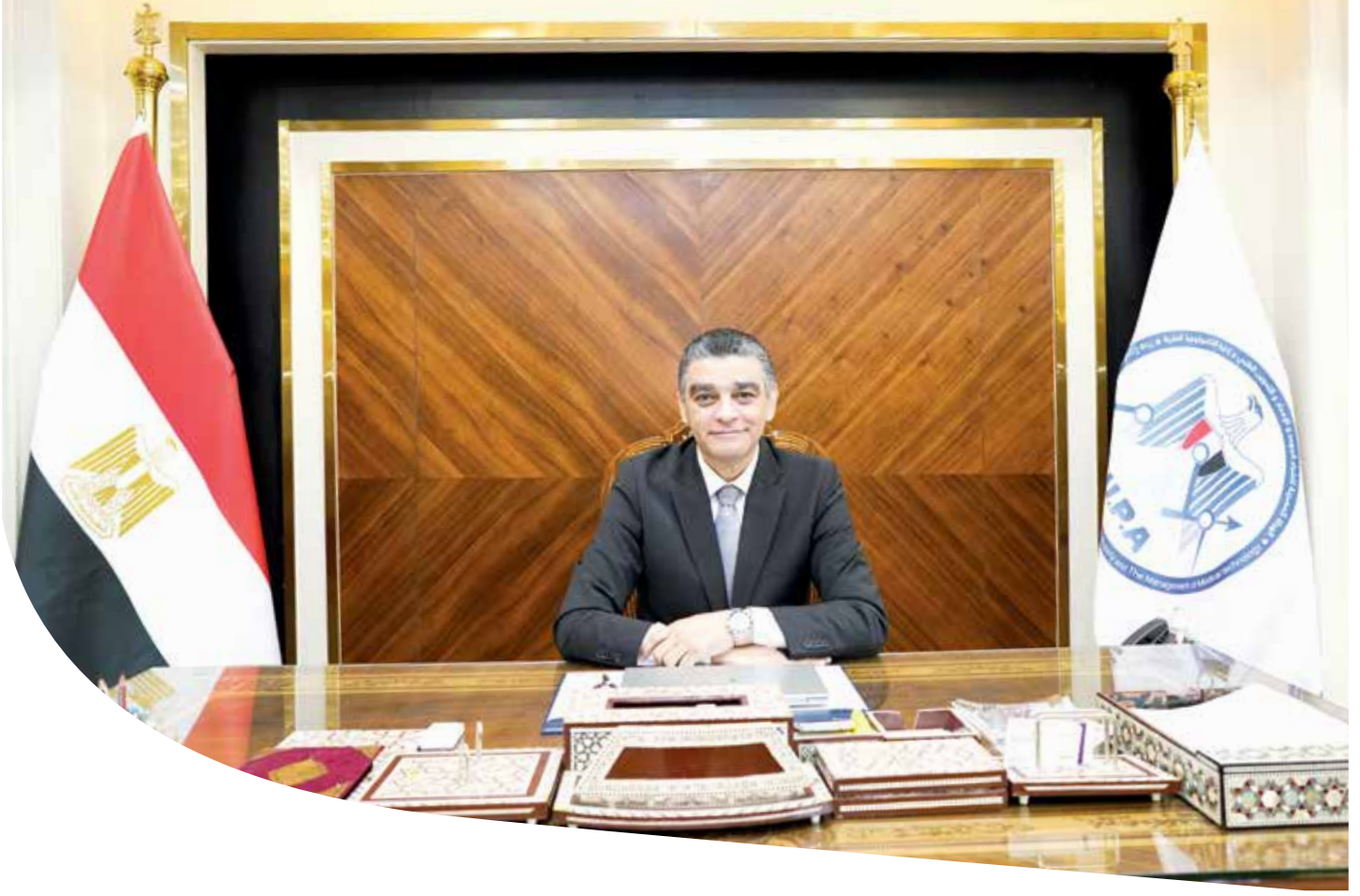


بنهج استراتيجي قائم على الابتكار والكفاءة، وبسياسات تركز على قواعد الشفافية والفاعلية في منظومة الخدمات الصحية والدوائية، يبرز الدور الرئيس للهيئة المصرية للشراء الموحد والإمداد والتموين الطبي وإدارة التكنولوجيا الطبية، التي تقود أحد أهم الملفات الحيوية التي تراهن عليها القيادة السياسية، بوصفه محورياً رئيساً للأمن القومي المصري، والخاص بضمان وصول الأدوية والمستلزمات الطبية لكل أفراد المجتمع بأفضل جودة وبأقل تكلفة ممكنة، خاصة في ظل ظروف معقدة على مستوى الاقتصاد العالمي أثرت بشكل مباشر على اقتصادات صناعة الأدوية والإمدادات المتعلقة بالإنتاج، إضافة إلى الجوائح الصحية، وعلى رأسها «كورونا» التي غيرت من استراتيجيات المواجهة والتأهب وتنفيذ الإجراءات ذات الأولوية.

الدكتور هشام ستيت، رئيس الهيئة المصرية للشراء الموحد والإمداد والتموين الطبي وإدارة التكنولوجيا الطبية، أكد هذا المفهوم الاستراتيجي للهيئة، في أول حوار له لوسائل الإعلام، اختص به «سوق الدواء»، مبيناً أن الهيئة جزء أساسي لخطة الحكومة في تحسين كفاءة النظام الصحي في مصر وفاعليته على المستويات كافة، عبر العديد من الإجراءات الفاعلة التي نفذتها لتعزيز الأمن الدوائي وضمان جودة وأمان المنتجات والتحكم في التكاليف لتعزيز الكفاءة الاقتصادية، بهدف تحقيق الاستدامة في القطاع الصحي وتوطين صناعة الأدوية الحيوية، اللذين يُعدّان محورين رئيسين لرؤية مصر 2030. وأشار إلى أن الهيئة تعمل على تنفيذ العديد من المحاور الاستراتيجية خلال الفترة المقبلة، أبرزها التحول الرقمي لإدارة أكثر فاعلية لكل العمليات التشغيلية، والتخزين الاستراتيجي لتوفير الأدوية لكل الجهات في التوقيتات والكميات المناسبة، وتحقيق التكامل بين سلاسل إمداد الجهات الصحية وسلاسل إمداد الهيئة؛ لتقليل الهدر في الأدوية والمستلزمات الطبية، إضافة إلى العديد من الإجراءات الفاعلة التي تضمن تحسين الوصول إلى الرعاية الصحية وتسريع الاستجابة للطوارئ في أوقات الأزمات.

نتهج استراتيجية قائمة على الابتكار والكفاءة لضمان وصول الأدوية والمستلزمات الطبية للمرضى بأفضل جودة وبأقل تكلفة

نركز على ملفي «التحول الرقمي» و«التخزين الاستراتيجي» لتحقيق التكامل بين سلاسل إمداد الأدوية وتقليل الهدر



مارس المقبل.. افتتاح أول مخزن استراتيجي للأدوية والمستلزمات الطبية في العاصمة الإدارية بقدرات تخزينية 90 ألف بالته

نعمل على مساعدة المستحضرات الدوائية المصنعة في مصر للنفاذ إلى الأسواق خاصة في دول القارة الإفريقية

سليمة ومنضبطة، مما ساهم في توفير تلك الخدمات، وكانت مصر من بين البلدان القلائل التي لم يحدث بها عجز في أدوية «كورونا».

وفي منتصف عام 2022، وبعد تقلص مخاطر فيروس «كورونا»، كانت هناك إرهاصات حول بؤادر وجود تحديات في العملات الأجنبية، وأن عملية تحرير سعر الصرف كانت مسألة وقت، وفي 2023 ظهر تحد جديد؛ هو عدم القدرة على توفير العملات الأجنبية، مما دفعنا إلى تسخير جميع مواردنا الخاصة، والاستيراد مباشرة من الموردين الخارجيين، والتنسيق المباشر مع كل الجهات، ومنها البنك المركزي والشركات التي كانت ترغب في فتح اعتمادات مستندية، ووضعنا جدول أولويات، كما لجأنا إلى استخدام مخازن الهيئة وتوزيع المنتجات التي تعرضت لبعض النقص بشكل عادل لكل الجهات المقدم للخدمات الصحية.

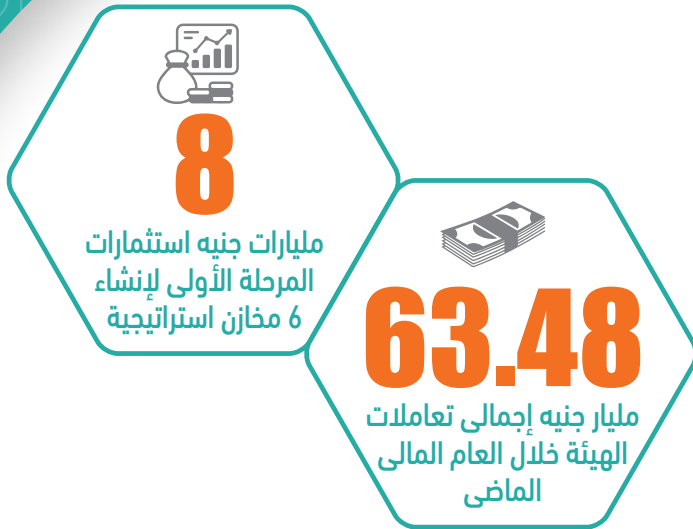
وهل استجابت هيئة الشراء خلال تلك الفترة للمتغيرات الاقتصادية وقامت بزيادة الأسعار للشركات لكي تتمكن من الاستمرار في توفير الأدوية والمستلزمات للسوق؟

بالفعل، قامت الهيئة خلال تلك الفترة بزيادة أسعار 600 صنف من المستحضرات الحرجة والاستراتيجية لحين تعديل أسعار المناقصات، إضافة إلى زيادة أسعار 800 صنف مستلزمات، وذلك بتعاقدات خاصة وبمدفوعات مباشرة

ما أبرز الإنجازات التي حققتها هيئة الشراء الموحد خلال السنوات الخمس الماضية؟ وما دورها الرئيس في تلبية احتياجات المنظومة الصحية من الأدوية والأجهزة الطبية؟

أولويات هيئة الشراء الموحد تتمثل في إتاحة الخدمات الصحية للمريض المصري؛ من أدوية ومستلزمات وأجهزة طبية ومعملية وفرش طبي، وساهم في ذلك استجابتنا السريعة، والمرونة التي نتمتع بها، وقدراتنا المالية الجيدة، وخبرتنا في التفاوض والتعاقد على كميات كبيرة بمواصفات عالمية موحدة وأسعار عادلة للجهات الصحية، ونجحت الهيئة في تحقيق وفرة للجهات الصحية المصرية خلال الفترة من 2020 إلى 2023 بما يتجاوز 4.250 مليار جنيه، من تعاقدات على منتجات بمواصفات عالية وموحدة، فضلاً عن توفير خيارات متعددة أمام تلك الجهات.

ومنذ اليوم الأول لتأسيس الهيئة، في مطلع 2020، واجهت العديد من الأزمات العالمية والتحديات المحلية، التي بدأت من انتشار فيروس «كوفيد 19»، وكان اختباراً صعباً جداً لقدرات الهيئة الوليدة آنذاك، لكننا نجحنا في اتخاذ إجراءات سريعة وقوية، بهدف الحفاظ على المنتجات والخدمات الطبية للمريض المصري، وزيادة مصادر بعض المنتجات، من خلال دراسات واضحة، ووفقاً للأسس



ترتكز استراتيجية هيئة الشراء الموّحد خلال الفترة القادمة على العديد من المحاور التي تُمكن الهيئة من التحوّل إلى عمل أكثر مؤسسية، بحيث يكون لها فاعلية في التعاون مع باقى أعمدة المجال الصحى المصرى، والتكامل فى العديد من المجالات.

ويتمثل أول تلك المحاور فى التحوّل الرقّمى بشكل يسمح بإدارة سلاسل الإمداد المشتركة بشكل أكثر فاعلية وكفاءة؛ ليحقق قيمة مضافة، إضافة إلى التخزين الاستراتيجى من خلال إنشاء مخازن استراتيجية، وهى الخطة التى نعمل على تحقيقها خلال الفترة الحالية، والتى تساهم فى ضبط السوق من خلال توفير الأدوية لكل الجهات فى التوقيتات والكميات المناسبة، خاصة الأدوية التى يتم استيرادها والأدوية الحيوية، وسيكون لدينا أول مخزن استراتيجى خلال 2025.

وماذا عن التكامل فى سلاسل الإمداد بين الهيئة والجهات الصحية الأخرى فى استراتيجيتكم؟

أحد المحاور الرئيسة فى استراتيجية هيئة الشراء هو تحقيق التكامل بين سلاسل إمداد الجهات الصحية وسلاسل إمداد الهيئة وإدارتها بشكل فعال؛ عن طريق توفير طاقات تخزينية مع عدم الهدر والتحكم فى المخزون والكمية، وستتمكن من رؤية مخزون الجهات، مما يمكننا من تدوير المخزون من خلال إجراء مناقلات بين الجهات بعضها البعض والتحويل المالى بين الجهات دون وقرقيات ودون تدخل.

وسوف نقوم خلال الفترة المقبلة بتطبيق نظام «ساب»، الذى يساهم فى ميكنة وتكامل مسارات العمل، ويكمل المنظومة الرقمية للجهات الصحية، بحيث نكون جميعاً متحكمين فى دوران المنظومة وتوفير ومنح سلسلة الإمداد قيمة أكبر.

وفى بداية يوليو 2025 سوف يتم تطبيق نظام «ساب» فى هيئة الشراء الموّحد، وفى أى مخزن سيتم تدشينه، إضافة إلى الانتهاء من تطبيق النظام فعلياً فى شركتى الجمهورية والمصرية.

من الهيئة من قدراتها المالية من أجل توفير الأدوية والمستلزمات، ووضعناها فى مخازننا، وبدأنا فى توزيعها وتدوير عملية الصرف وتوفيرها فى كل الجهات الصحية. كما أننا قمنا فى شهر أبريل 2024، واستجابة للمتغيرات بعد تحرير سعر الصرف وتوافر العملة، بطرح كل الممارسات الجديدة بأسعارها المعدّلة؛ حيث إن إجمالي المناقصات التى طرحتها الهيئة فى السنوات الخمس الأولى لعملها كانت 16 مناقصة، طرحنا منها 10 مناقصات فى الفترة من أبريل إلى أكتوبر 2024، لضمان استمرار توفير الخدمات بأسعار عادلة لفترة طويلة.

ما الأدوات التى ساعدت هيئة الشراء الموّحد فى مواجهة تلك التحديات؟

ساعد هيئة الشراء الموّحد فى مواجهة التحديات التى مرت بها السوق خلال السنوات الخمس الماضية امتلاكها دعماً قوياً من القيادة السياسية، وكوادر بشرية محترفة، وقدرات مالية قوية، وقانوناً يتيح لها للعمل بشكل مرن؛ لتتجاوب مع جميع متغيرات الأسواق عالمياً ومحلياً، من حيث أسعار الخدمات، وكميات التوريد، والقدرة على تغيير الموردين، سواء المحليون أو الخارجيون، ولذلك كان الهدف من إنشاء الهيئة: «تأسيس كيان موّحد يواجه تحديات سلاسل الإمداد».

ما أبرز ملامح استراتيجية هيئة الشراء الموّحد خلال العام الحالى 2025 وأبرز الملفات التى تركز عليها تلك الاستراتيجية؟



مجموعة مستثمرين يدرسون
ضخ استثمارات دولارية كبيرة
لإنشاء مصانع مستلزمات
تشمل مستلزمات القلب
وعدسات العيون والمفاصل
وفلاتر الكلى

يوليو المقبل.. بدء تطبيق
نظام «ساب» لميكنة
جميع مسارات عمل الهيئة
والتكامل مع كل المنظومات
الرقمية للجهات الصحية



اهتماماً كبيراً خلال الفترة الحالية، ويتم من خلال أمرين؛ أولهما تحديد أولوياتنا من الاحتياجات الفعلية، سواء فيما يتعلق بالأدوية أو الأجهزة الطبية، ونخاطب الشركات العالمية فى هذا الإطار، من أجل توطین صناعات وأدوية بعينها، ويتمثل الأمر الثانى فى أن يُعرض علينا توطین مشروع أو منتج معين، وفى كلا الأمرين نقدم جميع سُبُل الدعم لإنجاح هذا الأمر الذى ينعكس علينا إيجاباً، من خلال توفيره محلياً دون الضغط على العملة الأجنبية، ورسالة الهيئة للمستثمرين الجادين هى أن أى منتج يتم توطينه وتصنيعه محلياً وفقاً للمواصفات له أولوية التوريد، ونجحنا خلال السنوات الماضية فى توطین العشرات من المستحضرات الدوائية التى انعكست آثارها الإيجابية على السوق والمنظومة، ومستمرّون فى هذا التوجه بدعم من القيادة السياسية.

دائماً ما يُتداول الحديث عن توطین الأدوية، لكن ما الذى يتم فى توطین ملف المستلزمات الطبية؟

قطاع المستلزمات الطبية يشهد طفرة كبيرة خلال الفترة الحالية فيما يتعلق بعمليات التوطین، ونجحنا فى توطین العديد من المستلزمات الفترة الماضية، وخلال التوقيت الحالى يوجد مجموعة كبيرة من المستثمرين يدرسون ضخ استثمارات دولارية كبيرة فى مجموعة من مصانع المستلزمات الطبية، سواء مستلزمات القلب، أو جراحات العظام والشرائح، أو المفاصل، أو عدسات العيون، أو فلاتر الكلى، أو الفرش الطبى، أو الخيوط والمسامير.

ما القيمة المضافة التى تنعكس على الجهات الصحية من الربط الرقمى مع هيئة الشراء؟

هيئة الشراء الموحد جزء من إعادة هيكلة النظام الصحى المصرى، والتحول الرقمى والربط سيجعلنا جميعاً متحكّمين نحن والجهات الصحية فى منظومة الإمداد والتخزين، وسيمنحنا المعلومة القادرة على توفير الوقت والجهد وتوجيه الجهات لاستثماراتها فى الاتجاه الصحيح، وسيكون أمامنا خريطة تفاعلية توضح الاحتياج الفعلى لكل منشأة طبية وحالة كل جهاز فيها وإمكاناته، مما يساهم فى توزيع الأجهزة الطبية على مستوى مصر بالشكل السليم ووفقاً للاحتياج.

ما حجم تعاقدات الهيئة خلال العام الماضى ونصيب كل قطاع منها؟

بلغ إجمالى تعاملات الهيئة خلال العام المالى 2023 - 2024، نحو 63.48 مليار جنيه، موزعة بواقع 34.3 مليار جنيه للأدوية، ونحو 18.1 مليار جنيه للمستلزمات، ونحو 7 مليارات على الأجهزة والصيانة، فى حين استحوذت المعامل على 4 مليارات جنيه.

تولى القيادة السياسية ملف توطین الصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية أهمية بالغة؛ فما الدور الذى قدمته هيئة الشراء الموحد فى هذا الملف ومستهدفاتها خلال 2025؟

توطین الصناعات الدوائية أحد أبرز الملفات التى نوليها

شاركتم فى تدشين التحالف المصرى لمُصنّعى اللقاحات بهدف توطين صناعات اللقاحات فى مصر.. ما الذى تم فى هذا الملف حتى الآن؟

مصر أحد أكثر البلدان فى المنطقة التى توفر اللقاحات التى تغطى الأمراض الرئيسية لمواطنيها، ونحتاج سنوياً ما يزيد على 75 مليون جرعة، وهى خدمة تقدمها الدولة المصرية لحماية ووقاية المواطن المصرى من الأمراض، وهى خدمة تكلف الدولة مليارات الجنيهات، مما يتطلب العمل على توطين تلك الصناعة المهمة.

ومن هنا جاءت فكرة التحالف المصرى لمُصنّعى اللقاحات، الذى يتكون من 6 شركات؛ لدعم توطين تلك الصناعة بوصفها جزءاً من الاستراتيجية الوطنية التى تهدف إلى تحقيق الاكتفاء الذاتى وتعزيز دور مصر مركزاً إقليمياً لصناعة وتصدير اللقاحات، خاصة إلى الأسواق الإفريقية والدول النامية.

ووقع هذا التحالف 12 اتفاقية لنقل التكنولوجيا حتى الآن، وهو ما يساهم بحلول عام 2030 فى توطين نحو 50% من إنتاج اللقاحات الأساسية محلياً، ونقل التكنولوجيا، إضافة إلى تحقيق الاكتفاء الذاتى بحلول 2040، وزيادة الصادرات بنسبة 50%.

ونعمل على دعم نجاح هذا التحالف وتوفير جميع سُبل الدعم له حتى تتمكن من المساهمة فى توطين تلك الصناعة المهمة، وهو ما يساهم فى تحسين قدرة الصناعة المصرية، ويجعلنا منصة رئيسية لتصدير اللقاحات لإفريقيا.

وعلى سبيل المثال سيعاد تشغيل مصنع إنتاج فلاتر الفشل الكلوى، التابع للشركة القابضة، الذى كان متوقفاً عن العمل، وذلك بعد تطويره بالتعاون مع خبراء ألمان، مما سيسهم فى تلبية احتياجات المرضى وتوفير منتجات عالية الجودة.

ونحرص على تقديم الدعم الكامل لمن يرغب فى الاستثمار بهذا المجال، خاصة التوطين من أجل التصدير؛ حيث يوجد أحد المستثمرين الذى يخطط لإنشاء مصنع فرش طبى باستثمارات تصل إلى 250 مليون دولار الفترة المقبلة.

ما نسبة المنتج المحلى والأجنى من تعاقدات الهيئة من الأدوية والمستلزمات الطبية؟

تحرص الهيئة على دعم المنتج المحلى؛ حيث قامت بالتعاقد مع المُصنّعين المحليين فى مختلف التخصصات الطبية، لتحقيق مبادئ وأهداف التنمية المستدامة من خلال دعم وتطوير الصناعات الوطنية والاعتماد على المنتج المحلى من المستلزمات الطبية والكواشف المعملية، إضافة إلى الأدوية ومشتقات الدم، إلى جانب الأجهزة الطبية والمعملية، ونتج عن ذلك زيادة نسبة مشاركة المنتجين المحليين فى المناقصات إلى 45%، فضلاً عن توفير نقد أجنبى بقيمة 85 مليون دولار؛ حيث بلغت نسبة المنتج المحلى من الأدوية فى تعاقدات الهيئة نحو 61%، مقابل 39% للمنتج المستورد، وفى المستلزمات الطبية بلغت نسبة المنتج المحلى 64%، مقابل 36% للمنتج الأجنبى، فى حين بلغت نسبة المنتج المحلى فى الأجهزة الطبية 66%، مقابل 34% للمنتج المستورد.

التحالف المصرى لمُصنّعى اللقاحات وقع 12 اتفاقية لتوطين 50% من إنتاج اللقاحات بحلول 2030 مع تحقيق الاكتفاء الذاتى بحلول 2040

نمتلك كوادراً وقدرات قوية مكنتنا من مجابهة متغيرات الأسواق العالمية من حيث أسعار الخدمات وكميات التوريد





نقدم الدعم لأحد المستثمرين لإنشاء مصنع فرش طبي باستثمارات تصل إلى 250 مليون دولار

القاهرة، والإسكندرية، والدقهلية، وقنا، والمنيا، والإسماعيلية؛ حيث تم اختيار أماكن المخازن بعناية لتكون مؤمنة بشكل كامل وقريبة من أماكن المطارات لتيسير عملية دخول وخروج الأصناف الدوائية والأجهزة الطبية، ومن المتوقع أن يتم تخصيص أجزاء في تلك المخازن كمناطق حرة، وتأجير تلك المساحات في حال وجود مساحات تخزينية فائضة للشركات الدولية كمخزن إقليمي لها في المنطقة.

حدّثنا عن مشروع التوسّع في انتشار صيدليات «إسعاف 24» بمختلف المحافظات.

نعمل على تعظيم الاستفادة من نموذج صيدليات «إسعاف 24»، مع وضع خطة للتوسّع الجغرافى وتحقيق الانتشار الواسع لسلسلة الصيدليات فى جميع المحافظات، بحيث يكون فى كل محافظة فرع على الأقل، من أجل توفير وسد احتياجات المواطنين من الأدوية فى حالة ظهور أى أزمة أو نقص، إضافة إلى جميع ألبان الأطفال العادية والعلاجية والأنسولين وأدوية الأورام والأدوية الحيوية التى يصعب العثور عليها فى الصيدليات العادية؛ حيث تقدم صيدليات «إسعاف 24» خدماتها للمرضى على مدار 24 ساعة فى اليوم.

أطلقتم برنامج «Horizon Scanning» لتحديد الاحتياجات الفعلية من أدوية الأورام المبتكرة.. كيف ينعكس ذلك على السوق والمريض المصرى السنوات المقبلة؟

قطاع إدارة التكنولوجيا الطبية بالهيئة هو القطاع المعنى بالدراسات الاقتصادية للخدمات الصحية، ويُحدّد الجدوى

تعكفون على إنشاء 6 مخازن استراتيجية للأدوية والمستلزمات والأجهزة الطبية.. ماذا تم فى هذا المشروع حتى الآن؟

فكرة المخازن الاستراتيجية جاءت تنفيذاً لتوجيهات الرئيس عبدالفتاح السيسى، ورؤيته الاستراتيجية الهادفة إلى ضرورة توفير وتأمين الأصناف الاستراتيجية من الأدوية التى يؤثر نقصها على الأمن القومى، وهو ما يساهم فى مواجهة أى تحديات أو أوبئة طارئة، مما يساهم فى تحقيق التنمية المستدامة.

ومن المقرر افتتاح أول مخزن استراتيجى فى العاصمة الإدارية خلال شهر مارس 2025 بقدرات تخزينية تبلغ نحو 90 ألف بالته، ويمكن زيادة تلك القدرات التخزينية إلى 190 ألف بالته فى المستقبل نظراً لوجود أرض تابعة للمخزن يمكن بناؤها مستقبلاً، على أن يتم افتتاح باقى المخازن تبعاً.

ما حجم المخازن الاستراتيجية وقدراتها التخزينية وتوزيعها الجغرافى؟

تقع المخازن اللوجستية على مساحة 457 ألف متر، بقدرات تخزينية تصل إلى 340 ألف بالته، وحجم استثمارات المرحلة الأولى يصل إلى 8 مليارات جنيه، ويتم إنشاؤها وفقاً لمعايير لوجستية عالمية مؤهلة للحصول على الاعتمادات الدولية، مثل اعتماد منظمة الصحة العالمية، والتعامل مع أى جهات دولية أخرى.

ونوزع المخازن الاستراتيجية جغرافياً فى 6 محافظات، هى:

مصانعها ومستحضراتها مما يمكنها من عقد اتفاقيات مباشرة مع القطاع الخاص فى تلك البلدان.

ما الموعد المحدد للنسخة الثالثة من المعرض والمؤتمر الطبى الإفريقى؟ وما الجديد فى المعرض والمؤتمر هذا العام؟

من المقرر إقامة المعرض والمؤتمر الطبى الإفريقى الأكبر «صحة إفريقيا Africa Health ExCon» خلال شهر يونيو 2025، الذى سيكون تحت شعار «الذكاء الاصطناعى فى الرعاية الصحية»، حيث نعمل على وضع رؤية مستقبلية للقطاع ومناقشة كل ما هو جديد فيه، خاصة أن الذكاء الاصطناعى أصبح يفرض نفسه بقوة على كل القطاعات بشكل عام وعلى مجال الرعاية الصحية على وجه الخصوص.

ومن المقرر أن يشارك معنا المراكز الإفريقية لمكافحة الأمراض والوقاية، منها (Africa CDC) فى النسخة المقبلة من المعرض مضيفاً مشاركاً، وستقوم بدعوة جميع الجهات الأعضاء، وهى وكالة صحة عامة تابعة للاتحاد الإفريقى؛ لدعم مبادرات الصحة العامة فى الدول الأعضاء، إضافة إلى تعزيز قدرة مؤسساتها الصحية على التعامل مع تهديدات الأمراض.

ويُعد المعرض والمؤتمر الطبى الإفريقى منصة استراتيجية مهمة لتبادل الخبرات الدولية فى مجال توطين الصناعات الطبية والاقتصاد الطبى، فى إطار الالتزام بأجندة الاتحاد الإفريقى لعام 2063، وخاصة ما يتعلق بتحقيق هدف «نحو إفريقيا مزدهرة»، الذى يستهدف تحقيق التنمية المستدامة، من خلال تعزيز توطين الصناعات الطبية، وخصوصاً الأدوية، ومواجهة التحديات التى تواجه القارة فى هذا المجال.

الاقتصادية لكل مستحضر، خاصة الأدوية المبتكرة والحيوية، ويتم تقييم هذه الأدوية وفقاً لأسس ومعايير علمية مبنية على إحصائيات دقيقة عن عدد مرضى الأورام بأنواعها المختلفة.

ولتحقيق ذلك أطلقت هيئة الشراء الموحد برنامج «Horizon Scanning»، وتم من خلاله مسح 25 مستحضرًا مبتكرًا للأدوية المبتكرة وعلاجات الأورام والأمراض المناعية والوراثية بهدف تحديد الأولويات وترتيب أدوية هذه الأمراض طبقاً للاحتياجات الفعلية للمرضى وأعدادهم، ومن ثم البدء فى إجراءات توفيرها بالسعر المناسب، وبالفعل سوف تبدأ الهيئة فى إجراءات توفير عدد منها للمرضى قريباً.

تُولون تصدير الدواء المصرى إلى البلدان الإفريقية اهتماماً كبيراً، وصدرتم بالفعل إلى دولة زامبيا بقيمة 24 مليون دولار. فما المستهدفات التصديرية للهيئة خلال 2025؟

نعمل على مساعدة المستحضرات الدوائية على النفاذ إلى الأسواق، خاصة الأسواق الإفريقية، حيث يوجد طريقان لتصدير المنتجات الدوائية للبلدان؛ أحدهما أن تقوم الشركات بذلك، أو أن تقوم الهيئات المشابهة لهيئة الشراء بالشراء المجمع لاحتياجاتها الخارجية من الأدوية، وهو ما حدث فى تعاقدنا مع دولة زامبيا؛ حيث تعاقدنا على صادرات بقيمة 24 مليون دولار، ورزنا فعلياً بـ 16 مليون دولار منها، وسيتم توريد الحصة المتبقية قريباً، كما وقعنا العديد من الاتفاقيات مع بعض البلدان خلال الفترة الماضية لتصدير الأدوية إليها، إلا أنه لا يوجد اتفاقيات نهائية جديدة حتى الآن.

ويجب هنا التأكيد على أن دورنا تكاملى مع الشركات؛ حيث نتيج توافر منتجاتها فى تلك البلدان، إضافة إلى تسجيل

4.250
وفر حقيقتها الهيئة
للجهات الصحية
منذ إنشائها

نعمل على
تعظيم
الاستفادة من
نموذج صيدليات
«إسعاف
24» مع وضع
خطة للتوسّع
الجغرافى لها
فى جميع
المحافظات



الدكتور جمال الليثي

رئيس غرفة صناعة الأدوية
ورئيس شركة «المستقبل» للأدوية



نظرة الدولة إلى صناعة الدواء تغيرت
كثيراً لصالح القطاع.. وتوافر الدولار
يمنع تكرار أزمة النواقص



تعاظم دورُ غرفة صناعة الأدوية في السنوات الأخيرة باعتبارها كياناً رسمياً قوياً للدفاع عن حقوق الصُّنَّاع، والممثل الشرعي لهم في جميع المحافل الرسمية والحكومية، مما أكسبها ثقة صنَّاع الدواء والجهات الرِّقابية والتشريعية والتنفيذية على حدِّ سواء. الدكتور جمال الليثي، رئيس غرفة صناعة الأدوية، رئيس مجلس إدارة شركة «المستقبل» للصناعات الدوائية، كان دائم الحضور بمشاركاته الفاعلة لحلِّ وتجاوز مختلف الأزمات التي تعرَّضت لها الصناعة خلال العام الماضي، وكان شاهداً وشريكاً في كل القرارات التي اتُّخذت بوصفه ممثلاً للصُّنَّاع، ومُدافعاً جسوراً عن حقوقهم، وكان كذلك مشاركاً في وضع خطط واستراتيجيات تضمن منع تكرار الأزمة، وتحسين الصُّناعة ضد أيِّ تحديات، وتعزيز قدرتها على تأمين احتياجات السوق المحلية من الأدوية والتصدير.

في هذا الحوار، كشف لنا الدكتور جمال الليثي أبرز الفرص والتحديات التي تنتظر صناعة الأدوية في 2025، وخطط مواجهتها، وضمان عدم تكرار الأزمات وتحويلها إلى فرص.

هيئة الدواء تستهدف إصدار نظام تسعير جديد يعتمد على آلية مرنة تراعى تأثير المتغيرات الاقتصادية على القطاع كل 6 شهور

مشروعات تصنيع المواد الخام الدوائية «أمن قومي».. وتحتاج إلى دعم وشراكة حكومية قوية بالأرض والإنشاءات لضمان نجاحها

العام الماضي شهد العديد من التحديات التي أثَّرت على صناعة الأدوية بشكل كبير.. كيف تُقيَّم ذلك؟

بالفعل، صناعة الأدوية شهدت تحديات كبيرة خلال العام الماضي، بدأت بنقص شديد في توافر العملة الصَّعبة منذ بداية 2023، وهو ما أدَّى إلى تراجع فتح الاعتمادات الاستيرادية لنحو 23% فقط من الاعتمادات المقدَّمة، وهو ما أفضى إلى تآكل المخزون الاستراتيجي من الأدوية، وكما هو متعارف فإن كل مستحضر له مخزون استراتيجي يصل إلى 7 شهور، 3 منها بالصيدليات، وشهران لدى الموزع، وشهران بالمصنع، ونتيجة للأزمة تراجع هذا المخزون لشهر واحد فقط، وظهرت أزمة النواقص، حتى تم تحريك سعر الصرف في مارس 2024، وتوافرت العملة الصَّعبة، ثم بعدها جاء قرار تحريك الأسعار بداية من 16 يونيو 2024، ومن هذا التوقيت وجميع أطراف المنظومة تعمل بكامل طاقتها لإعادة بناء المخزون الاستراتيجي من الأدوية ليصل إلى 7 شهور، كما كان الأمر قبل الأزمة.

وهل تجاوزنا الأزمة بشكل كامل؟

نعم، تجاوزنا الأزمة بشكل كامل، وأؤكِّد أن أزمة نقص الأدوية هي أمر طارئ وغريب على صناعة الأدوية في مصر؛ فنحن نمتلك بنية تحتية قادرة على تلبية احتياجات السوق، بشرط توافر الظروف الملائمة، لكن مازال هناك شعور لدى المواطن بنقص بعض المستحضرات؛ نتيجة عدم الوصول للمخزون المتعارف عليه، وعدم امتلاء الصيدليات بشكل كامل، ومن ثمَّ يرفض الصيدلي صرف بعض الأصناف بدون رويشة، كما أن المريض يشتري كميات كبيرة من الأدوية تزيد على احتياجه، مما يخلق طلباً متزايداً بلا داع، وخلال فبراير 2025 سوف تعود السوق إلى طبيعتها كما كانت قبل الأزمة.

وكيف نضمن عدم تكرار هذه الأزمة؟

نظرة الدولة ومُتَّخذي القرار لصناعة الدواء تغيَّرت كثيراً للأفضل، وما دام الدولار والاعتمادات الاستيرادية لمدخلات الإنتاج قد توافرت فلن تتكرَّر هذه الأزمة مرة أخرى.

وما أبرز التحديات التي يمكن أن تواجه صناعة الأدوية في 2025؟

أوَّل هذه التحديات هو التسعير، والتسعير أزمة قديمة، خاصة أننا نتبع نظام تسعيرٍ جبريٍّ، ولم يصدر «قرار تسعيرة





لدينا 12 مصنعاً حاصلًا على الاعتماد الأوروبي.. و35 مصنعاً مؤهلاً للاعتماد رهناً بتوفير التمويل

«المستقبل للأدوية» تستهدف 1.9 مليار جنيه مبيعات في 2025 بنمو يتخطى الـ 60% وتعزز طرح 20 مستحضراً جديداً

التسجيل CTD، بالتعاون مع منظمة الصحة العالمية، ولن يُقبل أى ملفات غير ذلك بدءاً من 1 أبريل 2025، ونحن ندعم تطبيق هذا النظام بنسبة 100%، لكن القرار ينص على تطبيقه على جميع الملفات حتى التي تم تقديمها بالفعل ولم يتم الانتهاء منها، وهو ما نعمل على تعديله، ونطالب بتطبيق النظام الجديد على الملفات التي سيتم تقديمها ولا تطبق بأثر رجعي على ما تم تقديمه بالفعل، أو على الأقل منح الشركات المالكة للملفات المقدمة فترة سماح لمدة عام لتفويق أوضاعها.

التحدي الثالث هو التأخير في إدارة الجودة بالهيئة والتأخر في تحليل المستحضرات، ونعمل مع الهيئة على دراسة الأمر لتجاوز هذه المسألة بما يراعى اقتصاديات الشركات، ويساعد على توافر الأدوية بالسوق، بجانب تطبيق نظام «qualified person»، وهو يعنى وجود شخص مسئول عن الجودة ومواصفات كل تشغيلة يتم إنتاجها في المصنع، وأن يكون المصنع مطابقاً للمعايير.

وهل هناك خطة لتنفيذ هذه الإجراءات؟

غرفة صناعة الدواء تعمل مع الهيئة على تطبيق نظام CTD في النصف الأول من 2025، وكما ذكرت لن يُقبل أى ملف بغير هذا النظام، بدءاً من 31 مارس، وفي النصف الثاني من العام نستهدف مع الهيئة تطبيق نظام التتبع الدوائي؛ لمواجهة غش وتهريب الأدوية.

وبذلك فإن تطبيق نظام CTD ومسئول الجودة والتتبع الدوائي سوف يُقلل الضغط على المعامل المركزية التي تؤثر نتيجة التحليل، وسنقضى على كل المشكلات.

للأدوية» منذ 2011، رغم التغير الكبير الذي شهدناه خلال الفترة الأخيرة، وتزايد تكلفة الإنتاج نتيجة ما نشهده من تحريك لسعر الصرف؛ ولذلك نطالب بتطبيق نظام «مرن وشفاف وعادل» يراعى تكلفة الإنتاج؛ من «تكلفة عمومية، ومصارييف شحن، وتضخم، وتكلفة التمويل البنكي»؛ لضمان استدامة الصناعة، وبالفعل استجابة لمطالبنا بدأ رئيس هيئة الدواء فى العمل على إصدار نظام تسعير جديد، يعتمد على آلية مرنة تُراجع التغير فى سعر الصرف كل 6 شهور، وأتمنى أن يتم الانتهاء منها قريباً ليضاف إلى إنجازات الدكتور على الغمراوي، رئيس هيئة الدواء المصرية.

والمُتبع فى العالم بهذا المجال هو طريقتان؛ إما الاعتماد على الأسعار المرجعية للأدوية الأصلية بالخارج، وتحديد سعر الدواء المثل بنسبة تُحددها الهيئة، أو الاعتماد على دراسة تكلفة الإنتاج لتحديد السعر.

وأؤكد أن التسعير المرن والشفاف يضمن توافر الدواء، كما يساعد فى جذب استثمارات أجنبية فى قطاع صناعة الأدوية للسوق المصرية؛ فالمستثمر الأجنبي يحتاج إلى معرفة فترة إنهاء مشروعه وتسعير منتجه وهامش الربح المتوقع حتى يستطيع اتخاذ القرار.

وماذا عن باقى التحديات التي يمكن أن تواجه الصناعة؟

ثانى الملفات التي نعمل مع الهيئة على تطويرها هو ملف التسجيل وسرعة الإجراءات، وبالفعل أصدرت الهيئة قراراً بتطبيق نظام

نخطط لتدشين مشروع «فيوتشر برو» خلال سبتمبر المقبل بتكلفة استثمارية تتجاوز 2 مليار جنيه

نستهدف ضخ استثمارات جديدة بقيمة 11 مليون دولار خلال 2025 لزيادة طاقتنا الإنتاجية والانتهاء من مصنعنا الجديد

وأنا أُحِبُّ الشركات التي تعمل على إنتاج المواد الخام؛ فهو مشروع آمن قومي قبل أن يكون مشروعاً استثمارياً، ونحن في «المستقبل» لدينا خطة لإنشاء مصنع للمواد الخام، ولكن لم يتم البدء في الخطوات التنفيذية حتى الآن.

وماذا عن استراتيجية «المستقبل» في 2025؟

لدينا خطة طموحٌ خلال 2025 لتحقيق مبيعات بقيمة 1.9 مليار جنيه، بنمو يتخطى الـ60% عن 2024، الذي حققنا فيه مبيعات بقيمة 1.2 مليار جنيه، كما نستهدف زيادة صادراتنا بنسبة 40% عن العام الماضي، الذي بلغت صادراته نحو 2.5 مليون دولار، من خلال التوسع في 7 أسواق نُصدِّر لها بالفعل، ودخول دولتين جديدتين في الخليج وإفريقيا خلال 2025. وما عدد مستحضرات «المستقبل» في السوق حالياً؟ وما حجم مبيعاتكم في 2024؟ لدينا 120 مستحضرًا متواجدة في السوق حالياً، من بينها 5 مستحضرات كانت تُستورد، كما نمتلك 49 مستحضرًا جاهزة للطرح، ونستهدف طرح 20 مستحضر منها خلال 2025.

وماذا عن مصنع «فيوتشر برو».. متى يبدأ الإنتاج؟

«فيوتشر برو» مشروعنا الأضخم في الوقت الحالي، الذي يُمثّل قيمة مضافة كبيرة لصناعة الدواء، ويمكن أن يساهم في توطين العديد من الأدوية التي تُستورد، بجانب العمل على تصديرها، وتكلفته الاستثمارية نحو 2 مليار جنيه، ونستهدف بدء الإنتاج في سبتمبر 2025، ولدينا 70 مستحضرًا نسير في إجراءات تسجيلها، وسيتم إنتاجها من هذا المصنع.

وهل سيتم ضخ استثمارات جديدة في 2025؟

طبعاً، نحن نستهدف ضخ 5 ملايين دولار استثمارات جديدة بمصنعنا الحالي؛ لزيادة طاقته الإنتاجية من خلال إضافة خطوط إنتاج وماكينات جديدة؛ بين ماكينات تحضير وماكينات أقراص وغيرها، بجانب ضخ 6 ملايين دولار لاستكمال مصنع «فيوتشر برو» وتدشينه في سبتمبر المقبل كما ذكرت.

وماذا عن التمويل؟ وكيف ترى هذا المحور المهم وتأثيره على الصناعة، خاصة في ظل الإعلان عن مبادرة بفائدة 15% لدعم الصناعة؟

توافر التمويل بتكلفة مناسبة محور مهم جداً لنجاح أي استثمار؛ فلا يوجد مستثمر إلا وبلجاً إلى التمويل البنكي، والمبادرة الأخيرة التي تم إطلاقها جيدة، لكن الحد الأقصى أقل بكثير مما تحتاجه صناعة الدواء، ولقد طالبنا بمبادرة خاصة بتمويل شركات الأدوية بنحو 300 مليون جنيه للشركات الفردية و500 مليون جنيه للتحالفات، وذلك على 3 محاور: أولها تمويل الإنشاءات والأصول الثابتة، وثانيها رأس المال العامل الخاص بالتشغيل، كما أننا بحاجة إلى تمويل تأهيل المصانع للحصول على الاعتمادات الدولية لتعزيز قدرتها على التصدير، وذلك يحتاج إلى 750 ألف دولار لكل مصنع بفائدة في حدود من 5 إلى 8%.

فيما يتعلق بالاعتمادات الدولية، كم مصنعاً يمكنه الحصول على هذه الاعتمادات إذا ما توافر التمويل اللازم؟

لدينا 12 مصنعاً حاصلًا على الاعتماد الأوروبي، كما يوجد حوالي 35 مصنعاً جاهزاً للحصول على الاعتمادات الدولية، إذا ما توافر التمويل المطلوب. وأؤكد أنه إذا تحقّق ذلك فسوف يُعزّز قدراتنا التصديرية بشكل كبير، ونحن نستهدف الوصول إلى 3 مليارات دولار صادرات في 2030.

الدولة تستهدف تعميق توطين صناعة الأدوية، كيف ينعكس ذلك على الصناعة بشكل عام؟

ملف التوطين يساعد بشكل كبير في تخفيف الطلب على الدولار، ويزيد من عوائد التصدير؛ ولذلك نطالب بحزمة حوافز لدعم هذا التوجّه، والحكومة بالفعل أعلنت استعدادها للشراكة في مشروعات المواد الخام الدوائية مع القطاع الخاص بالأرض والإنشاءات.



1.2

مليار جنيه مبيعات
«المستقبل»
في 2024



2.5

مليون دولار صادرات
«المستقبل»
في 2024



FORTADA

Tadalafil 20 mg



Jeparilon

Famotidine 10 mg
Calcium carbonate 800 mg
Magnesium hydroxide 165 mg

Duloxifutal

Duloxetine 30 and 60 mg



Vonafut

Vonoprazan 10 and 20 mg

BUPROFUTAL SR

Bupropion Hydrochloride 150 mg



رقم التسجيل المزمع: 245-163-476

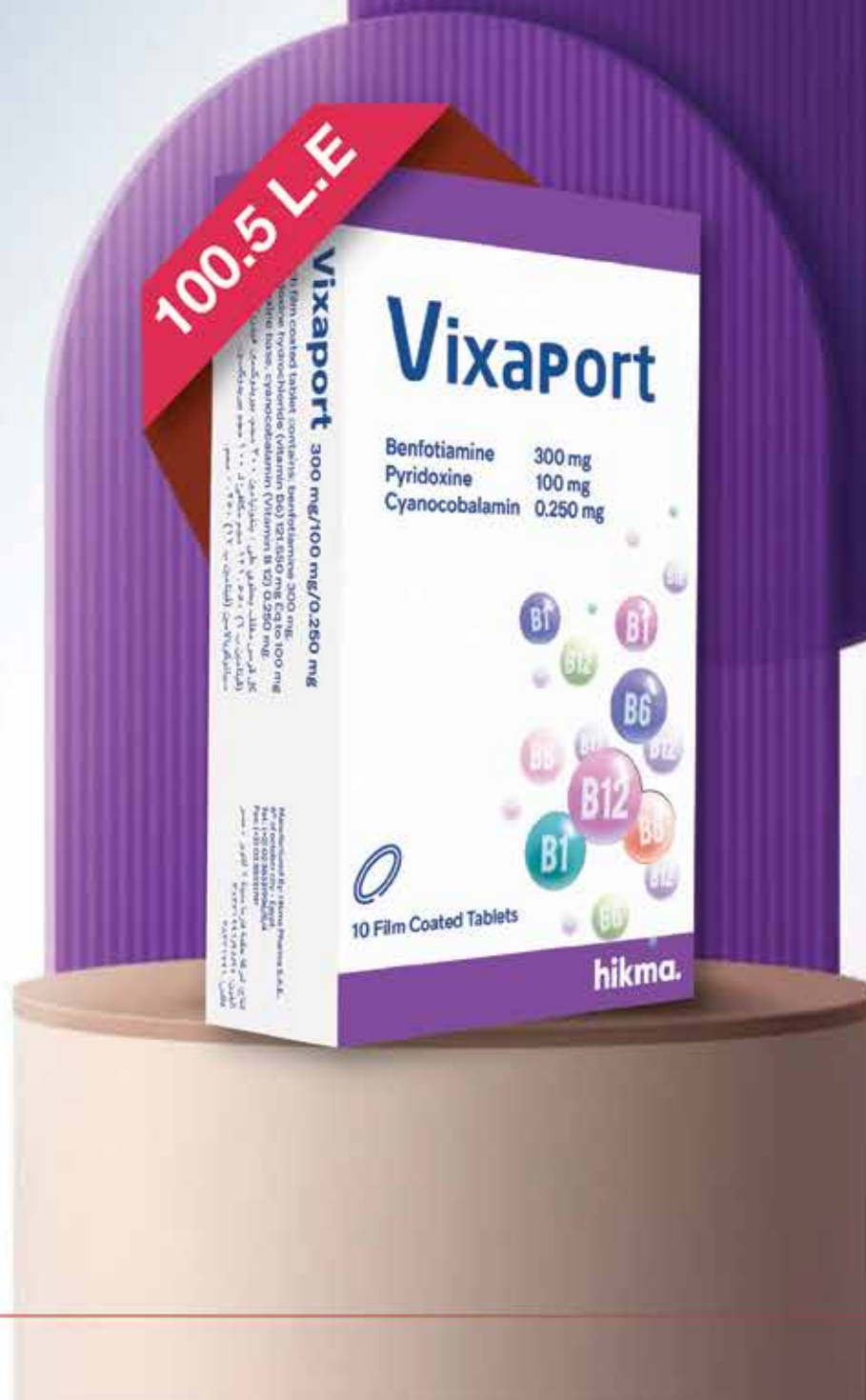
 **FPI**
Future Pharmaceutical industries



The
Future
is Here

VixaPort

Dose : once daily





الدكتورة ألفت غراب

رئيس مجلس إدارة شركة «أكدىما»

سخرنا قدراتنا لمواجهة أزمة نواقص الأدوية
التزاماً بواجبنا الوطنى فى توفير دواء آمن وفعال
وبأنسب سعر للمريض المصرى

كان لمجموعة «أكديما» وشركاتها التابعة دورٌ محوريٌّ في سوق الدواء المصرية خلال عامٍ هو الأصعبُ على هذه السوق الحيوية التي تُمثلُ أمناً قومياً؛ حيث سخرت جميع قدراتها الفنية والمالية لمواجهة أزمات السوق؛ انطلاقاً من التزامها وواجبها الوطني نحو توفير دواء آمن وفَعَّال في أسرع وقت وبأُنسب سعر للمريض المصري.

الاستراتيجية المرنّة التي تتبناها مجموعة «أكديما» وشركاتها التابعة مكنتها من وضع حلول استباقية وغير تقليدية لأزمة تدبير العملات الأجنبية، التي نتج عنها نقصٌ في الأدوية، وكانت أكثر الشركات من حيث الإنتاج والأقلّ من حيث نقص الأدوية. ورغم تلك التحديات فإنها لم تتوقف عن ضخ استثمارات تجاوزت الـ1.4 مليار جنيه في العديد من المشروعات الحيوية القادرة على تحقيق القيمة المضافة للسوق المصرية؛ من مشروعات لأدوية الأورام، والمستحضرات، والبدايل الحيوية، وأدوية الهرمونات، والأنسولين.. وغيرها من المشروعات التي كشفت عنها الدكتورة ألفت غراب، رئيس مجلس إدارة الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (أكديما)، في الحوار التالي.

وهل أتت تلك الخطة ثمارها ونجحت في تخفيف وتيرة نقص الأدوية في سوق الدواء المصرية؟

نواقص الأدوية في شركات «أكديما» كانت طفيفة للغاية بسبب الخطة التي طبقتها، وكان علينا ضغطٌ كبير في تصنيع كميات ضخمة من الأدوية، وصلت في بعض المراحل لمضاعفة الإنتاج لتلبية احتياجات السوق، من خلال تشغيل مصانع المجموعة وريديات إضافية بكامل طاقتها، وهو ضغط على قدراتنا وربحيتنا والمواد الخام لدينا، لكننا لدينا التزام أخلاقي وواجب وطني تجاه بلادنا والمريض المصري؛ حيث إن مكسبنا الحقيقي هو توفير الدواء للمريض المصري.

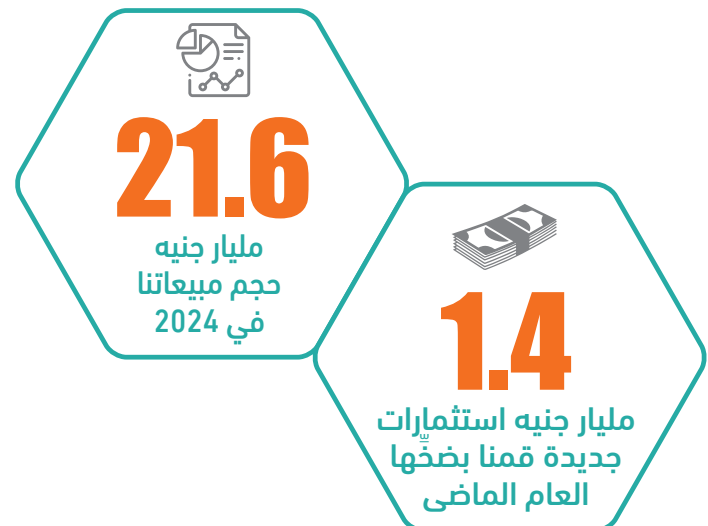
ونستطيع أن نؤكد نجاحنا في إدارة تلك الأزمة؛ مالياً وفنياً، باحترافية شديدة، ويعود الفضل في ذلك إلى فريق العمل المتكامل من الرؤساء التنفيذيين وقيادات شركات «أكديما» الذين يُثبتون يوماً بعد آخر أنهم على قدر المسؤولية، وقادرون على قراءة الأزمات وإدارتها باحترافية شديدة، وكان الدور الأهم للعاملين في شركات «أكديما» الذين كانوا على

شهدت سوق الدواء المصرية العديد من التحديات خلال العام الماضي 2024، كان أبرزها نقص العملة الصعبة، مما نتج عنه نقصٌ في الأدوية؛ نتيجة عدم القدرة على استيراد المادة الخام من أجل التصنيع.. كيف أدركتم تلك الأزمة في مجموعة «أكديما».

كان لدينا قراءة جيدة للمشهد، واستشعرنا الأزمة مبكراً، وهو ما دفعنا نحو وضع خطة واضحة المعالم، وتطبيقها في جميع الشركات التابعة لمجموعة «أكديما»، وكان على رأس تلك الخطة شراء خامات دوائية بكميات كبيرة تكفي الإنتاج لمدد تتراوح بين 6 و12 شهراً؛ اعتماداً على أهمية المستحضر، ومدى سهولة وصعوبة استيراده، خاصة أن هناك العديد من المواد الخام الدوائية التي تُنتج بشكل موسمي.

وتمثل ثلثي عناصر الخطة في الإسراع نحو تدبير العملات الأجنبية، من خلال التوسع في التصدير، إضافة إلى استغلال الثقة الكبيرة التي تتمتع بها «أكديما» وشركاتها مع المستوردين ووكلائهم الخارجيين في الحصول على مقدمات للصادرات التي اتفقنا عليها ولم يتم توريدها.

كما أن الدولة لم تُقصر في هذا الأمر، ولجأت إلى تكوين لجنة لتحديد أولويات تدبير الدولار، ودعمتنا بشكل جيد نتيجة الثقة الكبيرة التي تتمتع بها، ودعمتنا هيئة الدواء المصرية من خلال منحنا تسهيلات في عملية التصدير، شريطة أن تُغطى احتياجات السوق المحلية كاملة من الأدوية التي سيتم تصديرها أولاً.





نستهدف ضخ استثمارات جديدة بقيمة مليار جنيه العام الحالي.. وتدشين المرحلة الأولى من مصنع المواد الخام الدوائية بتكلفة 5 مليارات جنيه قبل نهاية 2027

نخطط لتوطين 10 أصناف دوائية مهمة خلال 2025 تضاف لـ 100 مستحضر نجحنا في توطينها الفترة الماضية

نجحنا في ضخ 1.4 مليار جنيه استثمارات جديدة في السوق المصرية، وهو ما يتوافق مع الخطة الموضوعة مسبقاً، ومن المقرر أن يُضخ مليار جنيه استثمارات جديدة في العام الحالي 2025، تُوجّه حصيلتها للانتهاء من مشروعات تحت التنفيذ، إلى جانب البدء في مشروعات جديدة.

ما أبرز المشروعات التي تعمل المجموعة على الانتهاء من تنفيذها أو تدشينها خلال 2025؟

لدينا محفظة قويّة من المشروعات القادرة على إحداث الفارق في سوق الدواء وتلبية احتياجاتها؛ حيث من المقرر تدشين مصنع «إيبيكو 3» لإنتاج المستحضرات والبدايل الحيوية في الربع الأول من العام الجاري، الذي أنشئ وفقاً لأعلى المعايير العالمية، حيث ارتفع حجم استثماراته إلى 7 مليارات جنيه، وسجّلنا 15 مستحضرًا حتى الآن تمهيداً لإنتاجها، ونمتلك الآن طلبات من شركتين عالميتين لتصنيع أدويتها في «إيبيكو3».

كما نستهدف افتتاح المرحلة الثانية من مصنع «سيديكو» لأدوية الأورام قبل نهاية العام الجاري 2025، بتكلفة استثمارية 400 مليون جنيه، وذلك بعد نجاحنا في تدشين المرحلة الأولى والبدء في إنتاج 8 مستحضرات بنهاية 2024، ونستهدف الوصول بها إلى 21 مستحضرًا مع تشغيل المرحلة الثانية.

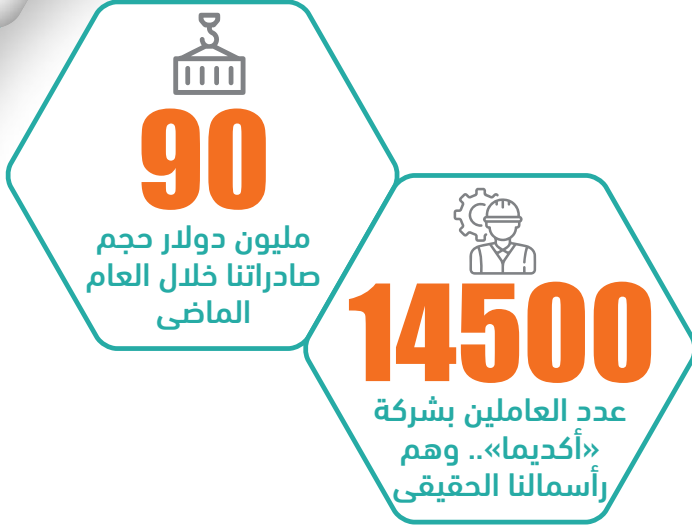
قلب رجل واحد، وعلى قَدْر المسؤولية المُلقاة على عاتقهم في توفير دواء آيّن وفَعّال في أسرع وقت وبأنسب سعر للمريض المصري.

وهل نتج عن تلك الأزمة تغيير في بعض مراكز استراتيجية مجموعة شركات «أكديما»؟

نؤمن بأن الفرص دائماً تُولّد من رَجم الأزمات، وتدفعنا إلى وضع آليات للتنبؤ مبكراً بالأزمات، والاستعداد لها، وهو ما دفعنا إلى تبني خطة لتطوير شركات «أكديما» مالياً واقتصادياً، من خلال تقوية رؤوس أموالها، إضافة إلى تطوير طاقتنا البشرية وتأهيلها وبناء أجيال جديدة من كوادر الصّف الثاني والثالث، إلى جانب الاستعانة بالتخصصات الجديدة في قطاع الصيدلة للاستفادة منهم في عملية التطوير والابتكار. كما لجأنا إلى تقوية مراكز البحث والتطوير، وبدأنا في ابتكار أشكال صيدلانية جديدة لم تكن موجودة في شركات «أكديما» وغيرها، وغير موجودة في سوق الدواء المصرية.

هل تأثرت خططكم التوسّعية خلال العام الماضي 2024 بسبب الأزمات التي تعرّضت لها سوق الدواء؟

الاستمرارية والاستدامة شعار شركات «أكديما»، كما أن لدينا واجباً والتزاماً وطنياً، ورغم الأزمات في 2024 فإننا



نستهدف خلال العام الحالى توطین نحو 10 أصناف دوائية مهمة بديلة للمنتج المستورد، تضاف إلى نحو 100 مستحض نجنا فى توطینها خلال الفترة الماضية، بأسعار تتراوح بين 40 و50% من سعرها المتداول فى السوق المصرية، ولا تقتصر خططنا فقط على توطین الأدوية، بل نعمل على تصديرها إلى العديد من البلدان، مما يعنى أننا نقوم بقيمة مضافة مرتین؛ الأولى فى توفير بديل المستورد والثانية فى تصديرها للخارج.

ما حجم مبيعات المجموعة وحصتها السوقية؟

تمتلك المجموعة نحو 16 شركة للأدوية والمواد الخام غير الفعالة، تُمثّل رقماً قوياً فى معادلة الدواء المصرية؛ حيث تبلغ حصتنا السوقية من إجمالي منظومة الدواء المصرية - وفقاً لمجالات عمل شركائنا - نحو 20%، من حيث الوحدات المنتجة بسوق الدواء من الأدوية، والزجاج والكبسولات الجيلاتينية والألبان وغيرها.

وارتفع حجم مبيعاتنا من الأدوية محلياً نحو 21.6 مليار جنيه فى عام 2024، ونستهدف زيادة مبيعاتنا بنسبة 10% خلال العام الحالى 2025.

ماذا عن حجم صادرات مجموعة «أكدىما» وشركاتها؟

نستحوذ على ما يقرب من 40% من صادرات الدواء المصرى، وتصل أدويتنا لأكثر من 80 دولة حول العالم، ومن المتوقع وصول حجم صادراتنا خلال عام 2024 إلى ما يقرب من 90 مليون دولار، ونستهدف مضاعفة هذه الأرقام خلال العام الجارى 2025، مدعومين باستراتيجية توسعية على المستويين الأفقى والرأسى، إضافة إلى البداية التصديرية القوية لشركتى «سيدىكو» و«أكدىما إنترناشيونال»، وهو ما يسهم فى تحقيق مستهدفاتنا، ودعنى أؤكد أن الأولوية لتوفير الأدوية أولاً للسوق المحلية.

كم عدد العاملين فى المجموعة؟ وما أوجه الدعم المقدمة لهم؟

يصل عدد العاملين فى المجموعة إلى 14500 عامل، ونعمل دائماً على تأهيلهم ورفع كفاءتهم وتوفير جميع سبل الدعم لهم باعتبارهم رأس المال الحقيقى للشركة.

وماذا عن شركة المواد الخام التى تعتمون إنشاءها؟

مصنع المواد الخام الدوائية هو أحدث مشروعات الشركة، حيث بدأنا فى التجهيزات الخاصة بالمشروع؛ من تصميمات وتجهيزات للموقع، وذلك بعد تأسيس الشركة بحصة 60% لشركة «أكدىما» و30% لشركة «إيبىكو» و10% للمنطقة الاقتصادية لقناة السويس التى تُساهم بحصة عينية بأرض المشروع، وقمنا فعلياً بضخ نحو 100 مليون جنيه فى المشروع خلال 2024، وسنبداً مرحلة الإنشاءات فى العام الحالى 2025، ومن المتوقع تدشين المرحلة الأولى من المشروع بتكلفة استثمارية 7.5 مليار جنيه قبل نهاية عام 2027.

أعلنتم عن خطة لتطوير فرنين لتصنيع الزجاج الذى يستخدم فى تعبئة الأدوية.. ماذا تم فى هذا الأمر؟

نمتلك 3 أفران لتصنيع الزجاج المستخدم فى تعبئة الأدوية فى منطقة جبل عتاقة بمحافظة السويس، وأعدنا خلال الفترة الماضية هيكله وتطوير ورفع كفاءة أحد الأفران الثلاثة، وسنطوّر خلال 2025 الفرن الثانى بتكلفة استثمارية تصل إلى 20 مليون دولار، على أن نقوم بعدها بتطوير الفرن الأخير؛ لأنه استثمار صعب جداً، ويحتاج إلى مبالغ مالية ضخمة، وبدلته المنتج المستورد، وهو ما يدفعنا إلى تطوير المشروع لتلبية احتياجات شركات «أكدىما» ومن ثمّ تلبية احتياجات سوق الدواء المصرية.

توطین صناعة الدواء المصرية أهد أبرز الملفات التى تلقى اهتماماً كبيراً من القيادة السياسية للحد من الفاتورة الاستيرادية.. ماذا قدمت «أكدىما» فى هذا الملف؟





الدكتور أحمد كيلاني

رئيس مجلس إدارة شركة «إيبيكو» للأدوية

«إيبيكو».. من إعادة الهيكلة والتطوير إلى
اقتحام مجال تصنيع أدوية السرطان والمواد
الخام الدوائية

خُط البناء والتطوير تتطلب رؤيةً ثاقبة، وفكراً مستنيراً، وإمكانياتٍ هائلة، وجهداً خارقاً، وكوادر بشرية على أعلى مستوى؛ حتى تتمكن من تحقيق انطلاقة جديدة للشركة تصل بها الى الريادة و القمة.. «إيبيكو» للأدوية قصة نجاح مُلهمة، نجحت منذ 2019 حتى الآن في تسطير تجربة نجاح هي الأهم والأكثر تأثيراً في سوق الدواء المصرية؛ حيث تمكنت بقيادة الدكتور أحمد كيلاني من إعادة هيكلة فنية ومالية وبشرية شاملة، وضعتها على قمة سوق الدواء؛ من حيث إنتاجية عدد الوحدات، مما مكَّنها من توفير الأدوية الآمنة والفعَّالة بأعلى جودة للمريض المصري وبأسعار من الأقل في السوق، وتصدَّرت مستحضراتها العديد من المجموعات الدوائية، ولم يمنعها ذلك من اقتناص قِمة صادرات الدواء المصري بصادرات متوقعة تصل إلى 55 مليون دولار في 2024. الدكتور أحمد كيلاني، الذي تولَّى مهام إدارة «إيبيكو» منذ بداية عام 2019، كشف لنا تفاصيل تطوُّر الشركة خلال السنوات الأخيرة، وخطتها الاستراتيجية للتوسُّع مستقبلاً؛ حيث كانت «إيبيكو» الشركة الأكثر ضخاً للاستثمارات في سوق الدواء المصرية منذ 2019 حتى 2024 بواقع 11 مليار جنيه، ضختها في عملية تطوير الشركة وأيضاً مشروعاتها الجديدة القادرة على تغيير واجهة صورة الصناعات الدوائية المصرية، التي تتمثل في مشروعين رئيسيين هما: مصنع «إيبيكو 3» لإنتاج المستحضرات والبدايل الحيوية لتوفير أدوية الأمراض السرطانية التي يتم استيرادها بشكل شبه كامل، بجانب إنشاء مصنع متعدد الأغراض للمواد الخام لتعميق صناعة الأدوية وضمان استدامتها.

التكليف ومعالجة الهواء، البنية التحتية للشبكة المعلوماتية للشركة»، كما تم تطوير وتحديث نظم العمل بالشركة للوصول إلى التحول الرقمي التام لجميع العمليات بالشركة والربط بينها جميعاً، وتعد «إيبيكو» من الشركات الرائدة التي طبقت أعلى مستويات نظام التتبع الدوائي Level 4 Track Trace & Aggregation، توافقاً مع أحدث الاشتراطات العالمية والمحلية، والربط مع شبكات الدول الأوروبية العالمية والمحلية، وأيضاً مع شبكات دول الخليج العربي وهيئة الغذاء والدواء السعودية، إضافة إلى تحديث وتطبيق نظام ERP - SAP، وإنجاز مراحل متقدمة من مشروع EIPICO Pharma 4.0 للتحول الرقمي للعمليات الإنتاجية وخطوط الإنتاج بتطبيق تقنيات الثورة الصناعية الرابعة وما يتطلبه من خطوات التحول الرقمي الشامل لعناصر خطوط الإنتاج وسلسلة الإمداد والمخازن، ونحن على وشك الانتهاء من مشروع LIMS لتطوير ورقمنة معامل تأكيد الجودة،



مرَّت 40 سنة على بدء إنتاج «إيبيكو» في 1985.. أين «إيبيكو» الآن من صناعة الدواء؟

بداية، أشير إلى أنني تولَّيت مسؤولية الشركة في يناير 2019، وشركة «إيبيكو» صرَّح كبير - وهي أكبر شركات «أكديما» - ومنذ يومى الأول في تولَّى المسؤولية وضعت خارطة طريق تقوم على 9 محاور رئيسية لتحقيق تطوير شامل بمختلف قطاعات الشركة، وتحقيق انطلاقة جديدة لها؛ لتتبوَّأ مكانة مرموقة داخليا وخارجيا تليق بها .

وحرصنا خلال فترة التطوير على عدم توقُّف عجلة الإنتاج أو تعطيله، وحتى الآن بلغت استثمارات عملية تطوير الشركة، وأيضاً مشروعاتها الجديدة، نحو 11 مليار جنيه، منذ عام 2019 حتى نهاية عام 2024؛ فقد تم استحداث إدارات جديدة، مثل: إدارة توكيد الجودة QA، إدارة الأبحاث والتطوير R& D، مع تخصيص ميزانية مستقلة لها لأول مرة في تاريخ الشركة، إدارة المراجعة الداخلية، إدارة سلاسل الإمداد، إدارة الشئون الإدارية، وإدارة اليقظة الدوائية، مع إنشاء مقار مستقلة للعديد منها.

وكيف تم التعامل مع المرافق أو البنية التحتية ضمن ملف التطوير وكذلك نظم العمل في مصانع الشركة؟

تم تطوير المرافق بالكامل: «محطات الكهرباء، الغلايات،



8.5

مليار جنيه قيمة إنتاجنا العام الماضي لعدد 300 مليون عبوة



300

مليون عبوة تم تصنيعها بمصانع «إيبيكو» خلال 2024



«إبيكو» الأكثر استثماراً في الصناعات الدوائية المصرية خلال السنوات الخمس الماضية بحجم استثمارات 11 مليار جنيه

باستثمارات بلغت 5 مليارات جنيه.. افتتاح «إبيكو3» أول مصنع لإنتاج المستحضرات والبدايل الحيوية بشكل كامل في مصر والشرق الأوسط.. قريباً



بالتفصيل على كالم ما تم من تطوير وإنجازات ومشروعات عبر Scanning الكود أعلى الصفحة.

بمزيد من التفصيل.. كيف تم تطوير خطوط الإنتاج بمصانع الشركة؟

بالنسبة للمناطق الإنتاجية في المصنع رقم 1 أنشئ عدد من المناطق الإنتاجية، مثل: «الأيروسول - قطرات العين أادية الجرعة - إنتاج مستحضرات البينام،

كما تم رفع كفاءة وتطوير الكثير من المناطق الإنتاجية بهذا المصنع: تطوير مناطق إنتاج الشراب والكبسول الجيلاتيني والأمبول، وفي مصنع 2 تم تطوير مناطق إنتاج «القطرات - الهرمون - المراهم»، مع إحلال خطوط إنتاج جديدة في العديد من المناطق الإنتاجية»، ورفع كفاءة وتطوير المخازن بالكامل..

هذا كله إضافة إلى الانتهاء من تنفيذ مصنع «إبيكو3»، وهو أول مصنع في مصر والشرق الأوسط لإنتاج المستحضرات والبدايل الحيوية Biosimilars & Biologicals بشكل كامل، بدءاً من الخلية إلى المنتج التام، لتوفير أدوية العلاج من السرطان وأمراض الدم، وافتتاحه قريباً إن شاء الله، ويبلغ إجمالي استثمارات هذا المصنع نحو 5 مليارات جنيه.

وكيف انعكست عمليات التطوير والتحديث على أداء الشركة؟

بالقطع هذا التطوير والتحديث له مردود إيجابي كبير على جميع مجالات عمل الشركة، وفيما يتعلق بالإنتاج نتوقع في عام 2024 تحقيق إنتاج بقيمة بنحو 8,5 مليار جنيه، مقابل 2,876 مليار في عام 2018، ومنتج نحو 300 مليون عبوة

مع تزويدها بأحدث أجهزة التحاليل في العالم، وتم بالفعل تطوير نظم توكيد الجودة QA بالشركة بتطبيق نظام QMX الإلكتروني وربطه مع نظام ERP-SAP

وماذا عن العاملين بالشركة، كيف وصل التطوير إليهم؟

بالطبع، كل هذا التطوير لم يكن ليتم دون أن نولي العاملين اهتماماً خاصاً باعتبارهم رأس المال الشركة الحقيقي، وفي الصدارة الاهتمام ببرامج التدريب لجميع العاملين في مختلف التخصصات، سواء داخل الشركة أو التدريب في مراكز متخصصة، أو إيفاد الكثيرين إلى الخارج للتدريب وتسلم أحدث الأجهزة والماكينات، وتطعيم فريق العمل بكفاءات جديدة من جميع المستويات لإحداث طفرة كبيرة في الأداء، كما أجرى تطوير شامل لنظام الخدمة العلاجية، مع تطوير صالات طعام العاملين بمصانع الشركة، مع تطوير معدات وتجهيزات الطهي للعاملين (نقدم حالياً أكثر من 3500 وجبة غذاء يومياً للعاملين بالمصانع)، مع تحديث أسطول نقل العاملين وتقديم العديد من الخدمات الاجتماعية، كل ذلك بهدف توفير جميع سبل الراحة وبيئة عامل مناسبة لكل العاملين بالشركة، كما تم توفير 2743 فرصة عمل جديدة خلال الفترة من 2019 حتى نهاية 2024.

وهناك اهتمام بالتمسك بهوية الشركة من خلال تحديث موقعها الرسمي وتحديث الإصدار السنوي لكتيب Com-pany profile وأيضاً التقرير السنوي لمؤشرات أداء الشركة Annual Report بداية من عام 2019، و يمكنكم الإطلاع على كل إصدارات التقرير السنوي للتعرف

نعمل على إنشاء أول مصنع متعدد الأغراض لإنتاج المواد الخام الفعّالة فى مصر والشرق الأوسط بتكلفة استثمارية 120 مليون دولار

الدواء؛ حيث نُصدّر بما يزيد على 25% من إجمالي صادرات الدواء المصرية.

ماذا عن مشروعات «إبيكو» الجديدة، ونقصد تحديداً مصنع «إبيكو 3» ومشروع الخامات الدوائية؟

فيما يتعلّق بمصنع «إبيكو 3»، الحمد لله المشروع تم تنفيذه، والافتتاح قريباً، وفقاً سيمثل علامة فارقة فى توطین صناعة المستحضرات والبدايل الحيوية فى مصر.

أما مشروع الشركة العربية للخامات الصيدلانية Arab API فهو بمثابة حجر الزاوية لتعميق صناعة الدواء؛ لأنه سيكون أول مصنع متعدّد الأغراض لإنتاج المواد الخام الفعّالة الدوائية فى مصر والشرق الأوسط، وهو ثمرة تعاون بين شركة «أكديما» وشركة «إبيكو» والمنطقة الاقتصادية لقناة السويس، باستثمارات تصل إلى 120 مليون دولار.

ويأتى مشروع الشركة العربية للخامات الصيدلانية استجابة لتوجيهات القيادة السياسية، وقد تم مؤخرًا توقيع عقد تخصيص أرض المشروع على مساحة 96 ألف متر مربع فى العين السخنة، بالمنطقة الاقتصادية لقناة السويس، وهناك جدول زمنى للتنفيذ، وبداية الإنشاءات خلال أشهر قليلة من هذا العام.

وأؤكد أننا فى جميع أعمالنا ومشروعاتنا كما نضع نصب أعيننا ضمان توافر دائم للدواء للمواطن بأعلى جودة وبأسعار مناسبة، نهتم أيضاً وبنفس القدر بالجيل الجديد من أبنائنا وشبابنا، ونعمل على أن نفتح لهم مجالات للعمل والإبداع تتوافق مع أحدث ما وصل إليه العلم فى مجال صناعة الدواء والمواد الخام الفعّالة.

وأوجه الشكر لشركة «أكديما» وأعضاء مجلس إدارة «إبيكو» للدعم والتعاون الدائم فى تنفيذ كل ما تم من تطوير ومشروعات جديدة، والامتنان لوزارة الصحة، وهيئة الدواء المصرية، وهيئة الشراء الموّحد، وجميع الجهات الرسمية بالدولة؛ لمساندتها الفعّالة لشركة «إبيكو».

لعدد 400 مستحضر، منها 90 مستحضرًا جديدًا تم تسجيلها وإنتاجها وتسويقها خلال الفترة الأخيرة، بجانب إحياء إنتاج المستحضرات والمنتجات البيطرية؛ حيث يتم حالياً إنتاج 10 أصناف (بالتعاون مع مصانع متخصصة فى الإنتاج البيطرى).

ووفقاً لبيانات IQVIA عن عام 2024، بلغت مبيعات الشركة للصيدليات نحو 6,154 مليار جنيهًا بنسبة نمو قدرها 37% عن عام 2023، بعدد وحدات مباعة سوق الصيدليات بلغ 195,4 مليون عبوة، كما أن المستحضر الأكثر مبيعاً محلياً من حيث عدد العبوات خلال العام هو أحد منتجات «إبيكو»، ونفرد بالمركز الأول فى مبيعات مستحضرات العيون بالسوق المصرية من حيث عدد العبوات بعدد 28,4 مليون عبوة، وأيضاً أكثر مستحضر عيون مبيعاً من منتجات الشركة، ونتوقع تحقيق إجمالي مبيعات فى عام 2024 بـ 7,5 مليار جنيه بدلاً من 2,747 مليار فى عام 2018.

وماذا عن التصدير خاصة أنه بات مساراً إجبارياً فى ظل حرص الشركات على إيجاد مصادر دولارية؟

بالفعل، كان لعملية التطوير الشاملة بالشركة أثر ملموس على صادرات الشركة؛ حيث نتوقع أن تبلغ صادراتنا لعام 2024 ما قيمته 55 مليون دولار انطلاقاً من صادرات بلغت 36,6 مليون دولار فى عام 2018.

وسياساتنا لتنمية صادراتنا قائمة على زيادة مبيعاتنا فى أسواقنا الخارجية الحالية، مع ضخ مستحضرات جديدة بها، بجانب فتح أسواق جديدة، ومنذ 2019 تم فتح أسواق فى 14 دولة، منها فى أوروبا: «إسبانيا، بولندا، النمسا، ليتوانيا، التشيك»، وفى جنوب شرق آسيا: «سنغافورة، كمبوديا»، وبالقطع هناك اهتمام كبير بإفريقيا ونُصدّر منتجاتنا للعديد من دولها، ومنها: «الكونجو، بوركينافاسو، زيمبابوى، موريشيوس، رواندا، موريتانيا، ناميبيا، غينيا الاستوائية.. وغيرها»، ليصل عدد الدول التى نُصدّر إليها حالياً 63 دولة منتشرة فى جميع أنحاء العالم.. هذا الأداء رسّخ مكانة «إبيكو» بوصفها شركة الدواء الأولى بمصر فى تصدير



5

مليارات جنيه التكلفة
الاستثمارية لمصنع
«إبيكو 3»



الدكتور أحمد ليلة

رئيس مجلس إدارة شركة المهن الطبية للأدوية



«المهن الطبية» سطرت قصة نجاح
في توفير المستحضرات الحيوية
وعلى رأسها «الأنسولين».. وسوق
الدواء ستحقق نمواً كبيراً في 2025



يُعدُّ التحوُّط ضد الأزمات والاستعداد المبكّر لكافة السيناريوهات باستراتيجيات مستدامة مساراً رئيسياً للشركات الباحثة عن صناعة تجارب ناجحة، حتى فى ظل الظروف المعاكسة، وهو ما تبنته شركة «المهن الطبية» فى سياستها التشغيلية والمالية خلال الفترة الماضية، ما مكَّنها من لعب دور حيوى ووطنى فى توفير العديد من المستحضرات الحيوية، وفى مقدّماتها أدوية الأنسولين، خلال العام الماضى الذى واجهت فيه سوق الدواء المصرية العديد من الأزمات بسبب التداعيات العالمية والمحلية، التى أثرت سلبياً على صناعة الدواء فى مصر، كغيرها من القطاعات الرئيسية، نتيجة التغيّرات التى لحقت بحركة الأسواق وتوفير العملة الصّعبة واستيراد المواد الخام.

الدكتور أحمد ليلة، رئيس مجلس إدارة شركة «المهن الطبية»، تحدّث لـ «سوق الدواء» عن تبني الشركة استراتيجية مرنة ومتكاملة لبناء نموذج مؤسسى قادر على تحقيق مستهدفات النمو المطلوبة للشركة، والمساهمة فى تحقيق الأمن الدوائى للمريض المصرى، باعتباره الهدف الأسمى الذى تتمحور حوله استراتيجية العمل فى ظل الخطط الطموح للدولة المصرية لتطوير المنظومة الصحية وتوطين صناعة الدواء.

وأشار إلى أن سوق الدواء حققت نمواً مناسباً خلال 2024، مع الأخذ فى الاعتبار التأثيرات التى تمثلت فى زيادة معدّلات التضخم، وارتفاع سعر الصرف، وتأثر سلاسل الإمداد، حيث لا تزال السوق المصرية الأفضل بالمنطقة، بطاقة استهلاكية 110 ملايين نسمة، ما يؤلّد طلباً كبيراً على مختلف المنتجات، وفى مقدّماتها الأدوية، كما يركز القطاع على بنية تحتية ومؤسسية قوية، سواء من جانب الدولة، ممثلة فى هيئة الدواء المصرية، التى سعت جاهدة لتجاوز هذه الأزمة من خلال: دعم المصنّعين، وتسهيل إجراءات التسجيل، وتحريك أسعار العديد من المستحضرات الدوائية لتتماشى مع زيادة التكاليف، إضافة لتدشين الدولة العديد من المشروعات الحيوية فى الصناعة، إلى جانب المقوّمات والقدرات الكبيرة التى تمتلكها الشركات المصرية العاملة فى القطاع، سواء المنتمية للقطاع العام أو الخاص.

وكيف أسهتكم فى مواجهة أزمة النواقص وتوفير البدائل؟

شركة «المهن الطبية» أسهت بقوة فى مواجهة نقص الأدوية، وخاصة الأنسولين، حيث ضاعفنا من معدّلات الإنتاج خلال الشهور الأخيرة لتلبية احتياجات السوق، وبالفعل قمنا بضخ مليون عبوة أنسولين شهرياً، خلال الشهور الماضية مقابل 400 ألف عبوة، هى إجمالى الإنتاج الشهري للشركة فى الظروف الطبيعية.

وأؤكّد أن الشركة قادرة على تغطية كامل احتياجات السوق المحلية من الأنسولين، وأنا حريصون على أن يكون لدينا مخزون استراتيجى من المادة الخام لمختلف المستحضرات التى ننتجها، ومن بينها الأنسولين، يزيد على 6 شهور.

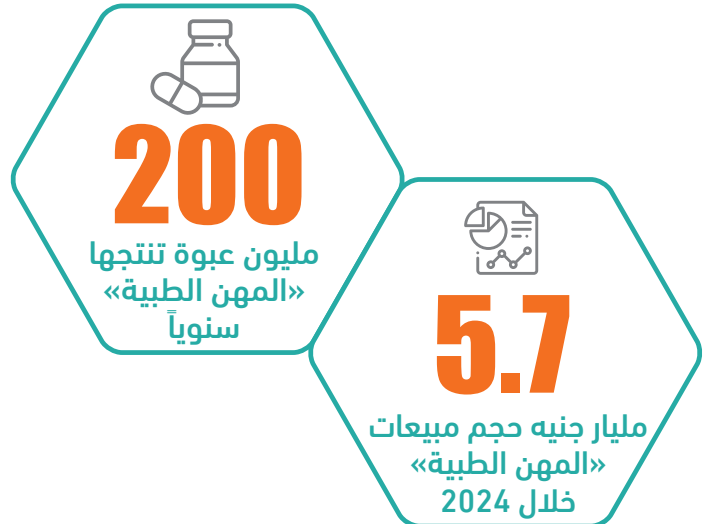
البعض يشكك فى كفاءة الأنسولين المصرى مقارنة بالمستورد.. كيف تُقيّم هذا الطرح؟

المتحدثون بهذا التصوّر غير متخصصين على الإطلاق؛ لأنّ المادة الخام المستخدمة فى مصانعنا هى نفس المادة الخام المستخدمة لإنتاج الأنسولين المستورد، وتُتخذ نفس

نتبني استراتيجية مرنة لبناء نموذج مؤسسى قادر على تحقيق مستهدفات النمو وتحقيق الأمن الدوائى للمريض المصرى

شهد عام 2024 العديد من الأزمات أبرزها أزمة نقص العملة الصّعبة وعدم القدرة على استيراد المواد الخام الدوائية.. كيف تعاملتم مع هذا الأمر؟

كنا حريصين قبل حدوث الأزمة على امتلاك مخزون استراتيجى كافٍ من المواد الخام، يزيد على 6 شهور، وهو ما دعم الشركة وعزّز من قدراتها فى مواجهة الأزمة، ولذلك لم يحدث أى نقص فى أى من مستحضرات المهن الطبية، على مدار العام الماضى وجميعها كانت متوافرة بالصيدليات، بما يؤكّد قدرتنا على التخطيط الجيد التى تميّز به الشركة ويحميها من التعرّض للأزمات، وهو ما عزّز قدرتنا على الإنتاج، ولعب دور محورى فى التغلب على هذه الأزمات، وتوفير أنواع عديدة من المستحضرات والأدوية للمريض المصرى.



ضاعفنا إنتاج الأنسولين لتلبية احتياجات السوق المحلية ونضخ مليون عبوة شهرياً

جميع الأدوية المصرية يتم إنتاجها وفق أعلى المعايير العالمية ونصنع للعديد من الشركات العالمية فى منشآتنا التصنيعية

نستهدف نمواً فى حجم صادراتنا بنسبة 20% خلال العام الجارى لتلبية جميع احتياجاتنا الدولارى.. ونصدّر لنحو 40 دولة حول العالم



الجارى 2025، مدفوعةً بما تحقّق من زيادة فى الأسعار وارتفاع معدلات الطلب نتيجة تعداد السكان.

لكن البعض يقول إن انخفاض القدرة الشرائية قد يؤثر على السوق؟

أعتقد أن انخفاض القدرة الشرائية سيؤثر على الأصناف عالية الثمن فقط، لكن أسعار أغلب الأدوية فى مصر ما زالت فى متناول المواطن، وقد يمثل ذلك ميزة تنافسية لشركة «المهن الطبية» التى تتميز بانخفاض أسعارها؛ فمتوسط أسعار مستحضرات المهن الطبية يبلغ نحو 20 جنيهاً، ومصانعنا تنتج سنوياً نحو 200 مليون عبوة، تغطى أغلب القطاعات العلاجية.

وما حجم مبيعاتكم خلال 2024؟

حققنا 5.7 مليار جنيه مبيعات خلال 2024، ونستهدف نمواً بنسبة 25% خلال 2025، وأؤكد أننا نركز على النمو فى عدد الوحدات المبيعة وليس القيمة فقط.

الأزمة الماضية كشفت أن التصدير جزء رئيسى لا يمكن تجاهله.. كيف تنظرون لهذا الملف؟

نؤمن منذ اللحظة الأولى لتولّى رئاسة الشركة بأن التصدير أمر استراتيجى، ونستهدف الوصول لتلبية جميع الاحتياجات الدولارى من خلال التصدير، ونسير بخطى ثابتة فى هذا المجال؛ حيث حقّقنا نمواً فى حجم صادراتنا خلال عام 2024، بنسبة 26% (بالدولار)، ونستهدف نمواً 20% خلال العام الجارى 2025؛ حيث نصدّر لنحو 40 دولة حول العالم، لكن دعنى أؤكد أن تلبية احتياجات السوق المحلية هى الأولوية الرئيسية لنا.

خطوات الإنتاج المتّبعة عالمياً، ونصدّر الأنسولين إلى العديد من البلدان، وأؤكد أن جميع الأدوية المصرية يتم إنتاجها وفقاً لأعلى المعايير العالمية وبمنتهى الجودة والكفاءة والفعالية، ونحن نصنع للعديد من الشركات العالمية فى مصانعنا، وهو ما يؤكد كفاءة المصنع وجودة خطوط الإنتاج.

وكيف تُقيّم أداء سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية؟

سوق الدواء حققت نمواً مناسباً خلال 2024، مع الأخذ فى الاعتبار التأثيرات التى حدثت نتيجة التغيرات العالمية والمحلية على مستوى الاقتصاد والمؤثرات المالية واللوجستية الفاعلة، ولا تزال السوق المصرية هى الأفضل فى المنطقة بطاقة استهلاكية يمثلها 110 ملايين نسمة، ما يمثل طلباً كبيراً على مختلف المنتجات وفى مقدمتها الأدوية.

ورغم التحديات العنيفة التى واجهت السوق، والتى تمثلت فى زيادة معدلات التضخم العالمى، وارتفاع سعر الصرف، وتأثير سلاسل الإمداد بما يشهده العالم والمنطقة من صراعات، فإن سوق الدواء تمكّنت من تجاوز كل هذه المصاعب، مدعومة بالبنية التحتية التى تمتلكها الدولة المصرية، بجانب التنسيق الجيد بين مختلف الجهات المعنية، وكذلك القطاع الخاص، وفى مقدمتها هيئة الدواء المصرية التى سعت جاهدة لتجاوز هذه الأزمة من خلال دعم المُصنّعين، وتسهيل إجراءات التسجيل، وتحريك أسعار العديد من المستحضرات الدوائية، لتتماشى مع زيادة التكاليف.

كما أتوقع أن تحقّق سوق الدواء نمواً كبيراً خلال العام

25%

نمواً مستهدفاً
لـ«المهن الطبية»
خلال 2025

وماذا عن مصنع «يو بي فارما» الذي استحوذتم عليه؟

«يو بي فارما» إضافة كبيرة لقدرات «المهن الطبية» والطاقة الإنتاجية لمصانعنا، وقمنا بالفعل بـ 70 مليون جنيه لتطوير المصنع وخطوط الإنتاج، ونستهدف تحقيق مبيعات سنوية بقيمة 400 مليون جنيه من منتجات «يو بي فارما».

ما فهمته أنك ترى أن عام 2025 سيشهد نمواً جيداً.. فماذا عن أهم التحديات التي تنتظر القطاع خلال العام الجاري؟

أعتقد أن أهم التحديات التي ستواجه السوق خلال الفترة المقبلة هو ارتفاع الفائدة على التمويل، وهنا يجب الإشادة بدور الدولة في إطلاق مبادرة دعم الصناعة من خلال التمويل بفائدة 15%، وكذلك دور القطاع المصرفي في توفير التمويل اللازم وبدون انتظار.

ما عدد العاملين بشركة «المهن الطبية» للأدوية؟

لدينا 2600 موظف، يمثلون رأسمال الشركة الحقيقي، ونعمل دائماً على رفع مهاراتهم وقدراتهم بأحدث البرامج التدريبية والمهنية، كما حرصنا على تطبيق نظام حماية اجتماعية يهدف لدعمهم في مواجهة معدلات التضخم التي شهدتها السوق خلال العامين الماضيين.

وماذا عن المسؤولية المجتمعية؟

نؤمن تماماً بمسئولياتنا تجاه المجتمع، ونحرص على دعم المؤتمرات والندوات الطبية، كما نساهم في العديد من المبادرات التنموية والاجتماعية والقوافل الطبية، خاصة في محيط مصانعنا.



وما استراتيجية العمل لتحقيق هذا النمو في التصدير؟

نعمل - بالتوازي - على زيادة حصتنا في الأسواق التي نتواجد فيها؛ من خلال فتح مكاتب علمية لتحقيق النمو المطلوب، وفي 2024 أنشأنا مكتباً علمياً في العراق، وبالفعل حقق طفرة كبيرة في حجم البيع هناك، كما نمتلك مكاتب علمية في السعودية وكازاخستان، بجانب مكتب رابع بالسودان لكنه مغلق نتيجة الأحداث التي تشهدها السودان، كما نستهدف فتح مكتب علمي في إحدى الدول الإفريقية، باعتبارها سوقاً مهمة وحيوية نركز على التوسع فيها.

وبجانب العمل على التوسع في الأسواق التي نتواجد فيها نعمل أيضاً على فتح أسواق جديدة، من خلال تسجيل مصنعنا وكذلك مستحضراتنا لدى الدول المستهدفة، وفي عام 2024 فتحتنا 3 أسواق جديدة هي: «تونس، وكوبا، وإحدى دول البلقان»، كما نستهدف فتح 3 أسواق جديدة في 2025 ونركز على آسيا وأمريكا اللاتينية.

وهل تستهدفون طرح مستحضرات جديدة خلال 2025؟

لدينا خطة نستهدف فيها طرح من 4 إلى 5 مستحضرات سنوياً؛ لتلبية احتياجات المريض في كل القطاعات العلاجية.

وهل سيتم ضخ استثمارات جديدة؟ وفي أي اتجاه سيتم ضخها؟

بالفعل نستهدف ضخ 300 مليون جنيه لإنشاء خطوط إنتاج جديدة وزيادة الطاقة الإنتاجية؛ لتلبية الطلب المتزايد على مصنعنا؛ حيث نتعاقد مع كبريات الشركات العالمية لتصنيع أدويتها لدينا، ومن بينها: «جلاكسو سميثكلين، وأسينو فارما، ومندى فارما»، كما تتفاوض 3 شركات عالمية لتصنيع مستحضراتها في مصانع المهن الطبية للأدوية، ووقعنا اتفاقية مع شركتي «نوفو نورديسك» و«إيلي ليلي» لتكونا مُورداً للمادة الخام للأنسولين، وأيضاً وقعنا معهما اتفاقاً لإنتاج مستحضر آخر يُطرح في 2025.

300

مليون جنيه استثمارات
سيتم ضخها العام
الجاري

صفقة «يو بي فارما» إضافة كبيرة
لطاقتنا الإنتاجية.. ونستهدف
تحقيق مبيعات سنوية بقيمة 400
مليون جنيه من منتجاتها

نخطط لطرح من 4 إلى 5
مستحضرات سنوياً لتلبية احتياجات
المريض في كل القطاعات العلاجية

الدكتور هشام عبد العزيز

العضو المنتدب لشركة «أكتوبر فارما»

«أكتوبر فارما» تخطط لزيادة رأسمالها بقيمة
300 مليون جنيه لتلبية احتياجاتها التوسعية
وتستهدف 210 ملايين جنيه أرباحاً في 2025

تمتلك شركة «أكتوبر فارما» خطة تستهدف من خلالها تعزيز تواجدها القوي في السوق المصرية والتوسع خارجياً؛ من خلال مقترح دراسة زيادة رأسمالها بواقع 300 مليون جنيه، فضلاً عن توطین مجموعة من الأدوية الحيوية لعلاج الأمراض المزمنة والشلل الرعاش، وهى أدوية قادرة على تلبية احتياجات السوق المحلية والتصدير للخارج، وذلك بعد نجاحها في تحقيق صادرات بقيمة 3 ملايين دولار في عام 2024، فضلاً عن سعيها نحو تعزيز وجودها في رابطة الدول المستقلة (CIS) ودول شرق آسيا، وكذلك المملكة العربية السعودية، خلال الفترة المقبلة.

وقال الدكتور هشام عبد العزيز، العضو المنتدب لشركة «أكتوبر فارما»، إن «أكتوبر فارما» دائماً ما تعمل على تقديم قيمة مضافة للسوق والمريض المصرى الذى تضعه على رأس أولوياتها؛ من خلال توطین الأدوية المستوردة بأسعار مناسبة، إضافة إلى الحرص على توافر مخزون استراتيجى من المواد الخام الدوائية لمدد تتراوح بين 3 و6 شهور؛ لضمان توافر الأدوية للمرض، مشيراً إلى تحقيق «أكتوبر فارما» نتائج أعمال جيدة خلال 2024، نتج عنها مبيعات بقيمة 1,249 مليار جنيه، وأرباح بقيمة 150 مليون جنيه، ومن المستهدف تحقيق صافى ربح فى عام 2025 بقيمة 210 ملايين جنيه.

بين «مستحضرات دوائية، عُشبية، تجميل، مكملات غذائية، تصدير ومناقصات»، مُتداول منها حوالى 80 مستحضراً، والباقي فى طريقه للتداول فى الفترة القادمة، كما أننا سَجَلنا مستحضرات للبدء فى الإنتاج على خط الكريما الجديد بالشركة، وجارٍ استكمال تسجيل مجموعة أخرى من هذه المستحضرات للبدء فى إنتاجها على هذا الخط خلال الفترة القادمة .

وتحرص الشركة على توفير مستحضر حيوى لعلاج الأمراض المزمنة بأسعار مناسبة، حيث تعانى السوق دائماً من نقص بدائله، بما فى ذلك المستحضرات المستوردة، مثل مستحضرات Carledopa plus & Sabinazole لعلاج مرض شلل الرعاش، كما أن الشركة تستعد للانتهاء من تسجيل وتداول مستحضر جديد فى هذا المجال أيضاً لعلاج هذا المرض، وهو بديل Sinemet الذى تعانى

ملف توطین صناعة الأدوية أحد أهم الملفات التى تستهدفها استراتيجية الدول، وكذلك تعمل عليها مجموعة «أكتوبر فارما».. كيف تساهم شركة «أكتوبر فارما» فى هذا الملف؟

توطین صناعة الدواء فى مصر من أولويات شركة «أكتوبر فارما»؛ لأهميته فى توفير الدواء بأسعار مناسبة، وتقليل الاعتماد على الاستيراد، وتوفير العملة الصعبة، إضافة إلى تعزيز الاقتصاد الوطنى.

كما أن شركة «أكتوبر فارما» تعتبر من الشركات الرائدة فى توطین صناعة الدواء فى مختلف مجالات الاستعمال، مثل: أدوية الأمراض المزمنة (أمراض القلب والسكر)، والمضادات الحيوية، وأمراض الجهاز العصبى، والأمراض النفسية.. وغيرها.

ولتعزيز قدراتنا على توطین الأدوية الحديثة تعمل شركة «أكتوبر فارما» بشكل مستمر على تطوير خطوط إنتاجها؛ لزيادة الكفاءة والقدرة الإنتاجية، وتلبية الطلب المتزايد على الأدوية، كما تُخصّص الشركة جزءاً من استثماراتها للبحث والتطوير، بهدف تسجيل أدوية جديدة أو تطوير الأدوية الحالية، مما يعزز القدرة التنافسية للصناعة المصرية المساهمة فى تقليل استيراد الدواء، إلى جانب توفير التدريب والتأهيل للعاملين فى صناعة الدواء؛ لرفع مستوى الكفاءة والجودة فى الإنتاج، ومن ثمّ ينعكس ذلك على تقليل فاتورة الاستيراد بمئات الملايين من الدولارات، وكذلك أن تكون مصر مركزاً إقليمياً لصناعة الدواء فى الشرق الأوسط.

وما أبرز القطاعات العلاجية التى تركز عليها «أكتوبر فارما» خاصة الأدوية الحديثة التى تعمل على توطینها؟

تتركز «أكتوبر فارما» على معظم النواحى العلاجية الحيوية المهمة، مثل: أمراض القلب، الضغط، الشلل الرعاش، السكر، المضادات الحيوية، نزلات البرد، المسكنات، وغيرها من المجموعات الحيوية؛ حيث يبلغ عدد مستحضرات الشركة المسجّلة فى الوقت الحالى 133 مستحضراً، ما

1.249
مليار جنيه حجم
مبيعاتنا
خلال 2024





نعمل على توطين الأدوية الحيوية للمساهمة في توفير الدواء بأسعار مناسبة وتقليل الاعتماد على الاستيراد وتوفير العملة الصعبة مما يعزز الاقتصاد الوطنى

هل تعتزمون ضخ استثمارات جديدة فى 2025؟ وما أوجُه إنفاقها؟

نمتلك استراتيجية توسعية خلال السنوات المقبلة، نستهدف من خلالها زيادة طاقتنا الإنتاجية لتلبية احتياجات السوق المحلية والتصدير للخارج؛ حيث نحتاج إلى 300 مليون جنيه استثمارات خلال الفترة المقبلة، وقد عرضنا مشروعاً لزيادة رأسمال الشركة على السادة المساهمين بقيمة 300 مليون جنيه، وهم بصدد دراسته الفترة الحالية.

ما حجم صادرات «أكتوبر فارما» بنهاية 2024؟ وماذا عن استراتيجيتكم خلال 2025 والأسواق المستهدفة الدخول إليها؟

تعد شركة «أكتوبر فارما» إحدى الشركات الرائدة فى مجال تصنيع الأدوية فى مصر؛ حيث تلتزم بتوفير أدوية عالية الجودة للأسواق المحلية والدولية، وتشكّل الصادرات جزءاً أساسياً من استراتيجية نموّ الشركة؛ إذ بلغ حجم صادرات «أكتوبر فارما» حوالى 3 ملايين دولار فى عام 2024، وتسعى الشركة حالياً إلى تعزيز وجودها فى دول رابطة الدول المستقلة (CIS) ودول شرق آسيا وكذلك المملكة العربية السعودية.

كما نمتلك استراتيجية لزيادة حجم صادراتنا خلال السنوات المقبلة، من خلال التوسّع الأفقى والرأسى؛ عبر تعزيز الشراكات مع الموزعين المحليين فى دول رابطة الدول المستقلة وشرق آسيا والمملكة العربية السعودية، إضافة إلى تسجيل المصنع واعتماده فى دول جديدة لفتح أسواق إضافية.

السوق دائماً من نقصه؛ دعماً للمريض المصرى، فضلاً عن امتلاك شركة «أكتوبر فارما» مجموعة مميزة ومتكاملة من المستحضرات لعلاج أمراض القلب والضغط، مثل مستحضرات Nitromak , Monomak , Isomak , Bradipect 7.5 & 5 (mg).

ما عدد المستحضرات التى تعتزمون طرحها خلال عام 2025؟

من المتوقع طرح ما بين 4 و5 مستحضرات خلال العام الحالى 2025، وهى مستحضرات حيوية تحقق قيمة مضافة وتلبى احتياجات السوق والمريض المصرى، خاصة أنها أدوية معظمها مستوردة، وسوف نقوم بتوطينها وتوفيرها بأسعار مقبولة جداً.

ما إجمالى مبيعات الشركة فى عام 2024 ومقارنة ذلك بالعام السابق وحجم الأرباح؟

حققت شركة «أكتوبر فارما» نتائج أعمال جيدة خلال العام الماضى 2024، رغم التحديات التى واجهت السوق؛ حيث حققت الشركة مبيعات بقيمة 1,249 مليار جنيه فى عام 2024 مقارنة بمبيعات 1,0126 مليار جنيه فى عام 2023، كما نجحت شركة «أكتوبر فارما» فى تحقيق صافى أرباح بقيمة 150 مليون جنيه فى عام 2024، ومن المستهدف تحقيق صافى ربح فى عام 2025 بقيمة 210 ملايين جنيه، وهو ما يمكننا من تحقيق معدلات نمو جيدة فى حجم المبيعات والأرباح.

السعودية للاستثمارات والتسويق المحدودة، إضافة إلى الشركة العربية المشتركة للاستثمار (الإمارات)، وهى مؤسسات قوية، ولديها ثقة كبيرة بسوق الدواء المصرية وقدرتها على تحقيق النمو والربحية، وهو ما يُمكننا من التوسُّع بقوة داخل السوق.

فى رأيك ما أبرز احتياجات صناعة الدواء فى سوق الدواء المصرية خلال 2025؟

سوق الدواء المصرية إحدى أبرز الأسواق فى منطقة الشرق الأوسط، وأكثرها تطوراً، وأكبرها حجماً من حيث عدد المصانع وخطوط الإنتاج والوحدات المنتجة، لكننا ما زلنا فى حاجة إلى تعزيز الارتقاء بمعايير الجودة، فضلاً عن التعريف أكثر بصناعة الدواء المصرية، إضافة إلى عقد اتفاقات مع الهيئات الدوائية فى العديد من بلدان العالم، خاصة التى نستهدف التصدير إليها، إلى جانب زيادة الاستثمار فى الأبحاث والتطوير، مما يُعزِّز من قوة سوق الدواء ويساهم فى نفاذ الدواء المصرى للخارج بالشكل الذى يستحقه.

ما حجم المخزون الاستراتيجى من المواد الخام لدى «أكتوبر فارما»، وهل أصبحتم تحرصون على امتلاك حجم أكبر من المخزون الاستراتيجى منها حتى لا تتكرر الأزمة؟

نتعامل مع هذا الملف وفقاً لاستراتيجية واضحة، نستهدف من خلالها توفير مخزون استراتيجى من المواد الخام والمستحضرات تامة التصنيع بين 3 و6 شهور، وهو ما يدعم توافر أدويتنا للمريض المصرى دون حدوث أى أزمات أو نقصان لها، فضلاً عن التصدير للخارج، خاصة أن أسعار المواد الخام الدوائية فى زيادة مستمرة بسبب التقلبات الجيوسياسية فى العالم أجمع.

كما نعمل على تنويع مستحضراتنا وزيادة جاهزية ملفات الأصناف الدوائية لتوسيع نطاق المنتجات القابلة للتصدير، فضلاً عن الاستثمار فى تطوير منتجات موجهة خصيصاً للتصدير وتلبية احتياجات الأسواق ذات الطلب العالى.

كما تركز استراتيجيتنا التصديرية على الجاهزية التنظيمية، من خلال تكوين فريق متخصص لضمان تسجيل المنتجات والحصول على الموافقات التنظيمية فى البلدان المستهدفة، فضلاً عن التسويق وبناء العلامة التجارية؛ حيث تنبئى خطياً للتسويق الرقمى من أجل زيادة الوعى بشركة «أكتوبر فارما» فى الأسواق الدولية، فضلاً عن المشاركة فى المعارض والمؤتمرات العالمية المتخصصة فى مجال الصناعات الدوائية.

هل حصل مصنع «أكتوبر فارما» على أى اعتمادات بالدول المستهدفة للتصدير؟

نعم، حصل مصنع شركة «أكتوبر فارما» على اعتمادات العديد من البلدان التى نُصدِّر أدويتنا إليها بالفعل، والتى يتمثل أبرزها فى بلدان: ليبيا، السودان، أوغندا، إثيوبيا، ونيجيريا، كما حصل المصنع على إجازة من دول مجلس التعاون الخليجى والعراق، وتم تسجيل المصنع فى دولة الفلبين، إضافة إلى ذلك ننتظر موافقة وزارة الصحة الروسية لتسجيل المصنع واعتماده لديها، وهو ما سيمثل نقلة نوعية لصادرات الشركة.

لديكم شريك عربى فى هيكل ملكية الشركة، كيف ينظر للسوق المصرية؟ وهل سوق الدواء المصرية لا تزال جاذبة للاستثمار الأجنبى؟

لدينا فى هيكل ملكية شركة «أكتوبر فارما» كلٌّ من: الشركة السعودية المصرية للاستثمارات الصناعية، والمجموعة



150

مليون جنيه صافى أرباح
شركة «أكتوبر فارما»
بنهاية 2024

حققنا صادرات
بقيمة 3 ملايين
دولار فى 2024..
ونعمل على
تعزيز تواجدنا
فى رابطة الدول
المستقلة
والمملكة
العربية
السعودية





الدكتور فتحى إبراهيم

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب
لشركة «أكديما إنترناشيونال AIT»

نتبنى استراتيجية محورية تستهدف توطين
الأدوية الحيوية ضمن رؤية وطنية طموحة
لدعم الأمن الدوائى المصرى

تعمل شركة «أكديما إنترناشيونال AIT» وفقاً لرؤية وطنية طموحة هدفها الرئيسي المساهمة في تحسين صحة المواطن المصري، عبر تلبية احتياجات السوق المحلية من الأدوية الحيوية التي تلعب دوراً أساسياً في تحسين جودة حياة المواطنين، حيث تتبنى استراتيجية محورية تهدف إلى توطين الأدوية المستوردة عبر مجموعة واسعة من المجالات العلاجية، بهدف تقليل الاعتماد على الدواء المستورد وتخفيف الأعباء الاقتصادية الناتجة عن فاتورة الاستيراد.

الدكتور فتحى إبراهيم، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «أكديما إنترناشيونال»، كشف عن امتلاك الشركة خطة توسعية طموحة تستهدف من خلالها ضخ استثمارات جديدة في السوق المحلية بقيمة تتجاوز مليار جنيه خلال عامى 2025 و2026، توجّه حصيلتها لشراء خطوط إنتاجية جديدة تدعم خطط الشركة لتوسيع محفظتها من الأدوية الحيوية، حيث تستهدف طرح 10 مستحضرات دوائية جديدة خلال العام الحالى 2025.

المؤددين الدوليين، ورغم كل التحديات استمرت الشركة فى توفير الأدوية الضرورية للمواطنين دون أى تقصير.

تابعنا زيارة رئيس الوزراء لمصنع الشركة سبتمبر 2024 وتم التأكيد خلال الزيارة على دور الشركة فى توطین صناعة العديد من المستحضرات الدوائية ودعم مبادرات الدولة الصحية.. كيف تشرح ذلك؟

فى زيارة تعكس اهتمام الدولة بتعزيز صناعة الدواء وتوطينها، تشرفت شركة «أكديما إنترناشيونال» باستقبال دولة رئيس الوزراء الدكتور مصطفى مدبولى، فى جولة ضمت نخبة من القيادات الوزارية والمسؤولين، برفقة الدكتورة ألفت غراب، رئيسة الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (أكديما)، والداعم الرئيسى لـ«أكديما إنترناشيونال AIT».

ما أبرز محاور استراتيجية عمل «أكديما إنترناشيونال AIT» فى ظل تبعتها لـ«أكديما الأم» التى تعد إحدى أذرع الدولة لضمان توافر الأدوية للمواطنين؟

منذ انطلاقتها عام 2002 استطاعت شركة «أكديما إنترناشيونال AIT» أن ترسم لنفسها مساراً فريداً فى مجال تطوير وإنتاج الأدوية، لتصبح اليوم اسماً رائداً وموثوقاً فى سوق الدواء المصرية.

وتتمحور رؤية الشركة حول تحسين صحة المواطن المصرى، من خلال تلبية احتياجات السوق المحلية بتوفير الأدوية الحيوية التى تلعب دوراً أساسياً فى تحسين جودة الحياة. وبدعم مباشر من الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (أكديما)، وتحت قيادة الاستاذة الدكتورة ألفت غراب، تسعى «أكديما إنترناشيونال AIT» إلى تحقيق التوازن بين الابتكار والالتزام بخدمة المجتمع.

ولا تقتصر إنجازات الشركة على الإنتاج فقط، بل تمتد إلى تطوير طول رعاية صحية مبتكرة، مما يعكس إصرارها على مواكبة التطورات العلمية العالمية، مع الحفاظ على تميزها المحلى. هذه الريادة جعلت منها شريكاً استراتيجياً فى دعم منظومة الصحة المصرية وتعزيز قدرة السوق على مواجهة التحديات المتزايدة.

كيف تعاملت «أكديما إنترناشيونال» مع التحديات التى واجهت صناعة الدواء خلال العام الماضى؟

تتسم «أكديما إنترناشيونال AIT» بقدرتها على مواجهة التحديات الاقتصادية والصناعية، مع تبنى خطط طويلة الأمد لمواجهة الأزمات الحالية والمستقبلية، فمنذ منتصف عام 2022 واجهت الدولة تحديات كبيرة فى توفير العملة الصعبة لاستيراد المواد الفعّالة لصناعة الأدوية، وللتغلب على هذه الأزمة فتحت قنوات جديدة مع البنوك لتأمين العملة من مصادر متعددة، مما ساعدها فى استكمال عمليات الاستيراد بسلاسة، كما اتجهت الشركة إلى تنويع مصادر المواد الخام ومواد التعبئة والتغليف، إلى جانب دراسة إمكانية التصنيع المحلى أو الإقليمى لتقليل الاعتماد على

مليار

جنيه حجم
مبيعاتنا
بنهاية 2024



10

ملايين عبوة الطاقة
الإنتاجية السنوية
لمصنعنا





نخطط لضخ استثمارات جديدة بقيمة مليار جنيه خلال عامين لشراء خطوط إنتاج جديدة تلبي خططنا التوسعية

نمتلك ثلاثة خطوط متطورة تسهم في إنتاج مليار قرص سنوياً و60 مليون فيال و60 مليون أمبول

القلب والأوعية الدموية، مضادات الأورام، أدوية الأعصاب،
علاجات الأمراض المناعية، ووسائل تنظيم الأسرة.

كما تشمل جهود الشركة العلاجات المضادة للفيروسات
والمضادات الحيوية، مما يعكس التزامها بتقديم طول
متكاملة ومبتكرة تخدم مختلف الاحتياجات الصحية في مصر.

تتميز «أكديما إنترناشيونال» بإنتاجها العديد من الأدوية
معقدة الصنع، مثل الأدوية الهرمونية، ومنها أدوية تنظيم
الأسرة ومنع الحمل، ما حصة الشركة في هذا المجال؟

تتميز «أكديما إنترناشيونال AIT» بتقديم مجموعة متنوعة
من الأدوية الهرمونية المتخصصة التي تساهم بشكل كبير
في تحسين صحة الأفراد، وتلبية احتياجات السوق المصرية
في عدة مجالات طبية حيوية. ويشمل إنتاج الشركة: أدوية
تنظيم الأسرة بأنواعها المختلفة، مستحضرات للمساعدة
في تثبيت الحمل، مستحضرات كورتيزونية لعلاج الالتهابات،
وعلاجات نقص هرمون الذكورة.

وتستحوذ «أكديما إنترناشيونال AIT» على الحصة الأكبر
في السوق المصرية في مجال موانع الحمل بمختلف
أشكالها من أمبولات وفيالات وأقراص، كما تورّد الشركة
هذه المستحضرات إلى قطاع الصحة والسكان عبر هيئة
الشراء الموحد، مما يعزز من دورها البارز في توفير الأدوية
الأساسية والمهمة في السوق المصرية.

ما الطاقة الإنتاجية للمصنع من أدوية منع الحمل؟ وما
حجم هذه السوق في مصر؟

تمتلك «أكديما إنترناشيونال AIT» داخل مصنع
المستحضرات الهرمونية ثلاثة خطوط إنتاجية متطورة، تسهم
في تحقيق طاقة إنتاجية سنوية تصل إلى مليار قرص، إضافة

رُكزت الزيادة على دعم جهود الدولة في توطين صناعة
الدواء، وهو توجه استراتيجي يهدف إلى تقليل الاعتماد على
الدواء المستورد وتخفيف الأعباء الاقتصادية الناتجة عن
فاتورة الاستيراد، وكانت «أكديما إنترناشيونال AIT» من أوائل
الشركات التي بادرت بتقديم بدائل محلية ذات جودة تنافسية
في السوق المصرية بديلاً للمنتجات المستوردة.

وفي خلال الجولة أطلع الوفد على تفاصيل العملية
الإنتاجية، والمستحضرات الدوائية التي يتم إنتاجها في مصنع
الشركة، كما تم استعراض قائمة المستحضرات المصرية التي
تنافس نظيراتها المستوردة في خطوة تهدف إلى تعزيز
القدرة التنافسية للمنتج المحلي وتحقيق الاكتفاء الذاتي من
الأدوية الحيوية.

وما أبرز الأدوية التي تم توطينها؟ وهل هناك أدوية أخرى
تعملون على صنعها في مصر داخل مصانعكم بدلاً من
استيرادها؟

منذ انطلاقتها في عام 2002 أثبتت «أكديما إنترناشيونال
AIT» مكانتها بوصفها واحدة من الشركات الرائدة في
تطوير صناعة الدواء المصرية، مسجلة اسقها علامة موثوقة
في هذا المجال الحيوي، بدعم قوى من الشركة العربية
للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية «أكديما الأم»،
بقيادة الأستاذة الدكتورة ألفت غراب، وتُكرّس «أكديما»
جهودها لتحسين صحة المواطن المصري من خلال تلبية
احتياجات السوق المحلية بالأدوية الحيوية.

وتتبنى «أكديما إنترناشيونال AIT» استراتيجية
تهدف إلى توطين الأدوية المستوردة
عبر مجموعة واسعة من المجالات
العلاجية، تشمل: أمراض



37%

نسبة نمو حجم مبيعاتنا
خلال العام الماضي
2024



10

مستحضرات دوائية
جديدة نستهدف طرحها
خلال 2025

ما أبرز محاور خطط الشركة خلال 2025؟ وما مستهدفاتكم من حيث حجم المبيعات ومعدلات النمو؟ وهل ستطرح مستحضرات جديدة؟

تستمر «أكديما إنترناشيونال AIT» فى وضع خطط طموحة لعام 2025؛ حيث تركز على تقديم أشكال دوائية جديدة لمستحضرات منع الحمل، بما فى ذلك الشرائح التى تزرع تحت الجلد والأقمعاع، فى خطوة تهدف إلى توسيع محفظتها لتلبية احتياجات السوق المصرية المتزايدة، وتتطلع الشركة إلى طرح 10 مستحضرات دوائية جديدة خلال عام 2025، مما يعكس طموحها فى توسيع قاعدة عملائها وتعزيز مكانتها فى السوق المصرية.

هل سيتم ضخ استثمارات جديدة وفى أى اتجاه سيتم ضخها؟

فى إطار هذه الطموحات أعلنت «أكديما إنترناشيونال AIT» عن موازنة استثمارية لعامى 2025 و2026 تتجاوز المليار جنيه مصري، وستُضخ هذه الاستثمارات فى شراء خطوط إنتاجية جديدة تدعم خطط الشركة لتوسيع محفظتها من الأدوية، وتشمل:

استكمال جميع الأشكال الصيدلانية الحديثة لمستحضرات منع الحمل، وإضافة خطوط إنتاجية جديدة غير هرمونية لتصنيع المستحضرات التى تُستورد حالياً، مع التركيز على تصنيع هذه المستحضرات محلياً وتوفيرها فى السوق المصرية بأسعار منافسة ومتاحة لجميع فئات المجتمع. من خلال هذه الاستثمارات تسعى «أكديما إنترناشيونال AIT» إلى تقليل الاعتماد على الاستيراد، وتقديم حلول دوائية عالية الجودة وبأسعار معقولة، مما يسهم فى تحسين الأمن الدوائى المحلى وتعزيز قدرة الشركة على مواجهة التحديات المستقبلية.

وماذا عن التصدير: كيف تنظرون إلى هذا الملف وما الأسواق التى تتواجدون فيها الآن؟

يُعدُّ الملف التصديري من أهم أهداف «أكديما إنترناشيونال AIT» فى المرحلة القادمة؛ حيث قامت الشركة بخطوات سريعة لتسجيل المصنع وبعض المستحضرات فى الدول العربية والإفريقية والأوروبية، ومن المتوقع أن تظهر ثمار هذه الخطوات خلال العامين القادمين.

إلى 60 مليون فيال و60 مليون أمبول. هذه القدرة الإنتاجية الضخمة تمكن الشركة من توفير وسائل منع الحمل بجميع أشكالها للمواطن المصرى، وبأسعار مخفضة تفوق مثيلاتها المستوردة من الخارج، حيث تقدمها بأقل من نصف الأسعار المتداولة فى السوق.

ما عدد مستحضرات الشركة؟ وفى أى القطاعات العلاجية؟ وما حجم مبيعاتكم خلال 2024 ونسبة النمو مقارنة بالعام السابق له 2023؟

تواصل «أكديما إنترناشيونال AIT» تعزيز مكانتها فى السوق المصرية من خلال تقديم 50 مستحضراً دوائياً متنوعاً، تشمل الأدوية الهرمونية المتخصصة فى وسائل تنظيم الأسرة، إضافة إلى مستحضرات المساعدة فى تثبيت الحمل، والمستحضرات الكورتيزونية، ومستحضرات علاج نقص هرمون الذكورة، كما تقدم الشركة أيضاً مستحضرات الإيروسول المضغوطة وغير المضغوطة، مما يعكس تنوع محفظتها الدوائية.

ولا تقتصر جهود «أكديما إنترناشيونال AIT» على تقديم المستحضرات التقليدية فقط، بل تمتلك مصنعاً متخصصاً لإنتاج المستحضرات الموضعية لعلاج الجروح والحروق فى شكل بخاخ موضعى، ويعد هذا الابتكار خطوة مهمة نحو تلبية احتياجات السوق المصرية بمنتجات جديدة؛ حيث يمتلك المصنع طاقة إنتاجية سنوية تصل إلى 10 ملايين عبوة، مما يعزز قدرة الشركة على تلبية الطلب المتزايد على هذه المنتجات.

وقد تخطى حجم مبيعات «أكديما إنترناشيونال AIT» لعام 2024 المليار جنيه، بنسبة نمو تعدت 37% مقارنة بالعام 2023، وهذا النمو يعكس قدرة الشركة على التوسع والتأقلم مع التحديات.





الدكتور أسامة هنيدي

رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة ميپاكو ميدي فود

«ميپاكو ميدي فود» تقود مستقبل الأدوية الطبيعية والنباتات الطبية في مصر وتوسع حضورها العالمي في 38 دولة

تواصل «ميباكو ميدى فود» ريادتها فى الجمع بين العلم والطبيعة لتقديم منتجات تلبي احتياجات السوق، وتواكب الاتجاه العالمى نحو العلاجات الطبيعية المستدامة؛ لذا تستثمر بشكل كبير فى البحث والتطوير، بالتعاون مع خبراء فى علم النباتات الطبية، وتركز على استغلال الموارد الطبيعية المصرية الغنية بالنباتات الطبية لتطوير منتجات صحية متكاملة، وفقاً لأعلى معايير الجودة العالمية، بما يمكّنها من تلبية احتياجات السوق المحلية، والتوسّع فى تصدير منتجاتها إلى أسواق عالمية جديدة.

الدكتور أسامة هيندى، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة العربية للأدوية والنباتات الطبية «ميباكو ميدى فود»، كشف عن استهداف الشركة ضخ استثمارات جديدة بقيمة 200 مليون جنيه لتطوير خطوط الإنتاج، وتحسين البحث والتطوير، وتعزيز جهود التصدير، مما يمكّنها من الحصول على حصة سوقية أكبر، مشيراً إلى تحقيق معدلات نمو 51% فى مبيعات الشركة عام 2024، إضافة إلى تحقيق صادرات بقيمة 120 مليون جنيه لأكثر من 38 دولة حول العالم.

ونؤمن بأن الابتكار هو المحور الأساسى لتحقيق ذلك؛ لذا نركز على تطوير وتصنيع أدوية من أصل طبيعى تعتمد على تركيبات فعّالة وموثوقة ومعتمدة دولياً، ونصن نفخر بتقديم مكملات غذائية ذات جودة عالية، تسهم فى تعزيز الصحة العامة وتحسين جودة الحياة للمستهلكين، من خلال الأبحاث المتقدمة، والتعاون مع خبراء فى مجال النباتات الطبية، ونسعى لتزويد الأسواق المحلية والدولية بطول صحية تلبي احتياجات الناس بطريقة طبيعية وآمنة، وتعزيز هذه العوامل سيكون لدى الشركة القدرة على زيادة حصتها السوقية بشكل فعّال ومستدام.

ما حجم الاستثمارات التى تستهدفون ضحها خلال العام الحالى 2025؟

نخطط لضخ استثمارات جديدة خلال العام الحالى تُقدّر بنحو 200 مليون جنيه، وستوجّه تلك الاستثمارات إلى



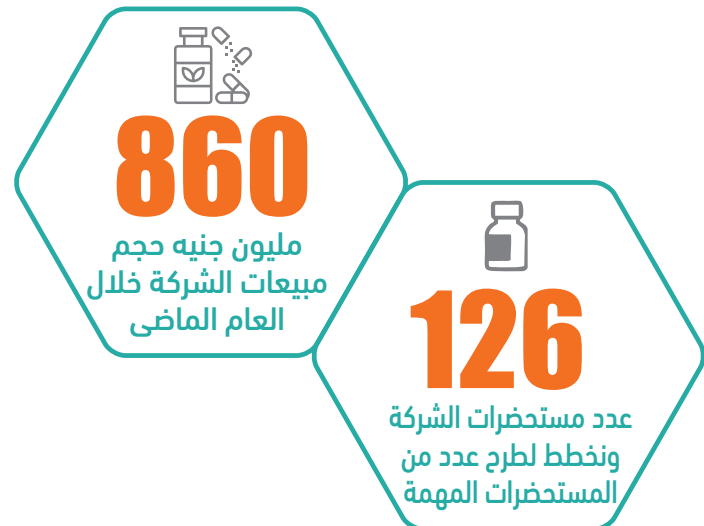
كيف تعاملتم مع التحديات التى واجهت سوق الدواء المصرية خلال 2024؟

شهدت سوق الدواء المصرية خلال العام الماضى العديد من التحديات، أبرزها أزمة نقص العملة الأجنبية، التى أثرت بشكل مباشر على توفير المواد الخام، وأدت إلى نقص الأدوية؛ حيث تعاملنا مع هذه التحديات من خلال خطط استباقية واستراتيجيات قرنة، وقمنا بتوطين بعض المواد الخام داخلياً، وتوسيع شبكة الموردين دولياً، كما ركّزنا على رفع كفاءة الإنتاج وتحسين المخزون الاستراتيجى لتلبية احتياجات السوق المصرية، وكان لزيادة حجم التصدير الأثر الأكبر فى حل جزء كبير من مشكلات تدبير العملة.

ما أبرز ملامح استراتيجية شركة «ميباكو ميدى فود» التوسعية خلال السنوات المقبلة؟

«ميباكو ميدى فود» من الشركات الرائدة فى استخدام النباتات الطبية لتقديم طول صحية مبتكرة؛ حيث تضع الشركة نصب أعينها تطوير منتجات تعتمد على المكونات الطبيعية المستخلصة بعناية لضمان فاعلية عالية وأمان تام للمستهلكين.

وتسعى شركة «ميباكو ميدى فود»، خلال السنوات المقبلة، إلى توسيع حضورها فى السوق المحلية والدولية من خلال طرح منتجات مبتكرة ذات جودة عالية؛ إذ إن هدفنا ليس فقط زيادة الحصة السوقية، ولكن تقديم قيمة مضافة للسوق المصرية.



«ميباكو» تتوسّع محلياً
ودولياً من خلال منتجات
مبتكرة ذات جودة عالية
تقدم حلولاً صحية متقدمة
تسهم في تحسين حياة
المرضى



حققنا صادرات بقيمة
120 مليون جنيه خلال
العام الماضى لأكثر من
38 دولة حول العالم

وتملك شركة «ميباكو ميدى فود» خلال الفترة الحالية نحو 126 مستحضرًا، ونخطط لطرح عدد من المستحضرات الجديدة المهمة خلال عام 2025، مع التركيز على توفير مستحضرات فريدة تلبي احتياجات السوق؛ حيث تم التقدم بأوراق 6 مستحضرات أخرى للتسجيل كأدوية عشبية ومكملات غذائية، وصدرت موافقات مبدئية لها، وجارٍ العمل على تصنيعها؛ حيث إن منتجات «ميباكو ميدى فود» الطبيعية تتميز بتركيبات مبتكرة مستوحاة من التراث المصرى الغنى بالنباتات الطبية، مع دمجها بأحدث التقنيات العلمية، مما يتيح تقديم طول صحية متقدمة تسهم في تحسين حياة المرضى.

التصدير أصبح من أهم الملفات أمام شركات الأدوية خلال السنوات الماضية.. ما أبرز مستهدفاتكم فى هذا الملف المحورى؟

تولى شركة «ميباكو ميدى فود» ملف التصدير اهتماماً كبيراً، وتمتلك العديد من المزايا التفضيلية فى هذا الملف، وتلعب الصادرات دوراً محورياً فى استراتيجية الشركة؛ حيث بلغت صادراتها بنهاية 2024 حوالى 120 مليون جنيه (بالعملات الأجنبية المختلفة) بنسبة نمو 58٪، وتستهدف الشركة مضاعفة حجم الصادرات خلال 2025، مع التركيز على التوسّع فى أسواق جديدة فى أمريكا الجنوبية ودول CIS وشرق إفريقيا.

ونجحت الشركة فى توفير مستحضراتها لأكثر من 38 دولة حول العالم فى إفريقيا، وأمريكا اللاتينية، وأوروبا، وآسيا، ودول الخليج، ومن بين الدول التى نُصدّر إليها: الصين والبرازيل والمغرب ورومانيا والبوسنة وكازاخستان وأذربيجان وفرنسا ودول CIS.

تطوير خطوط الإنتاج، وتحسين البحث والتطوير، وتعزيز جهود التصدير.

وقامت شركة «ميباكو ميدى فود» بتطوير فنى رفيع المستوى فى ماكينات الخلاصات السائلة والجافة، وهو ما وفر 75% من وقت الإنتاج، ونعمل على تطوير جديد فى مصنع الخلاصات والخامات النباتية لرفع مقاييس الجودة لأعلى معدلاتها ودعم زيادة الوحدات الإنتاجية حتى تفي بحاجة السوق المحلية من المواد الخام من مصدر نباتى؛ للاستغناء عن الاستيراد والحدّ من قيمة الفاتورة الاستيرادية التى تكلف الدولة ملايين الدولارات سنوياً.

ما حجم مبيعات شركة «ميباكو ميدى فود» بنهاية 2024 والمستهدف لها خلال العام الحالى؟

حققنا معدّلات نمو جيدة فى حجم مبيعاتنا خلال العام الماضى 2024، ونجحنا فى الوصول بحجم مبيعاتنا إلى 860 مليون جنيه (بسعر بيع المصنع) بنسبة نمو 51٪، ونستهدف مواصلة معدّلات نمو مبيعاتنا خلال 2025 للوصول بها إلى مليار و200 مليون جنيه، وهو ما يساهم فى زيادة حصّتنا السوقية.

ما عدد مستحضرات الشركة المتداولة حالياً؟ وهل تعتزمون طرح مزيد من المستحضرات الجديدة فى 2025؟

تمثل النباتات الطبية مستقبل الرعاية الصحية؛ حيث تقدم حلولاً فعّالة مع تقليل الآثار الجانبية المرتبطة بالأدوية الكيميائية، ونحن فى «ميباكو ميدى فود» ملتزمون بتطوير مستحضرات تعتمد على البحث العلمى الدقيق والممارسات الصديقة للبيئة.

نجحنا فى زيادة حجم مبيعاتنا خلال 2024 بنسبة 51%.. ونستهدف مبيعات بقيمة 1.2 مليار جنيه خلال العام الحالى

«ميباكو ميدى» رعاية خاصة، على مستوى الرعاية الصحية والاجتماعية، والتغذية الجيدة، وتوفير المواصلات، والتواصل المستمر لتلبية احتياجاتهم، وحل التحديات والمشكلات التى تواجههم، والعمل على تطوير الكوادر البشرية لرفع كفاءة العاملين؛ حيث تؤمن الإدارة بأن العاملين بالشركة هم ركيزة نموها وتطورها واستمرار نجاحها.

ما القيمة المضافة التى تقدمها شركة «ميباكو ميدى فود» للسوق المحلية؟

تعكس رؤية «ميباكو ميدى فود» التزاماً قوياً بالمساهمة فى تنمية السوق المحلية وتعزيز التواجد الدولى، وبينما تواجه التحديات تضى الشركة بخُطى ثابتة نحو تحقيق استراتيجيات طموحة تركز على الجودة والابتكار، وتعكس مساهمة الشركة فى هذا المجال ليس فقط استراتيجياً، بل أيضاً التزاماً بمسئوليتها تجاه الصحة والاستدامة.

بهذا النهج، تواصل «ميباكو ميدى فود» ريادتها فى الجمع بين العلم والطبيعة لتقديم منتجات تلبي احتياجات السوق، وتواكب الاتجاه العالمى نحو العلاجات الطبيعية المستدامة؛ لأننا نؤمن بأن الطبيعة تحمل مفاتيح العديد من تحديات الصحة الحالية، وتركيزنا على الأدوية الطبيعية ليس مجرد قرار تجارى، بل هو التزام بتقديم طول الرعاية الصحية الآمنة والفعّالة والمستدامة.

وتحرص الشركة بشكل دائم على زيادة حجم صادراتها من خلال التوسع أفقياً ورأسياً؛ من خلال زيادة حجم صادراتها فى البلدان التى تتواجد بها، إضافة إلى فتح مزيد من الأسواق التصديرية، مما ينعكس إيجاباً على الاقتصاد الوطنى من خلال زيادة التدفقات من النقد الأجنبى للبلاد.

حدثنا عن مصنع «ميباكو» وقدراته الإنتاجية؟

تمتلك شركة «ميباكو ميدى فود» مصنعين؛ الأول فى منطقة أنشاص الرمل بمحافظة الشرقية، ويقع المصنع الثانى فى منطقة أبو سلطان بمحافظة الإسماعيلية، ويضم المصنع مزرعتين بهما مجموعة من أهم وأندر النباتات الطبية التى تُستخدم فى إنتاج المستحضرات الطبية والمكملات الغذائية ذات المنشأ الطبيعى.

وتحتوى المنطقة الإنتاجية للمستحضرات على 9 خطوط إنتاج للأقراص والكبسولات والسوائل والفوارات، أما منطقة إنتاج الخلاصات النباتية والزيوت العطرية والثابتة من أصول طبيعية فيتم إنتاج الخلاصات السائلة والجافة وفقاً لأعلى معايير الجودة العالمية.

ما أبرز برامج الدعم التى تقدمونها للعاملين بالشركة؟ وماذا يمثلون للشركة؟

العاملون هم رأس المال الحقيقى للشركة، وتُوليهم



نخطط لضخ 200 مليون جنيه استثمارات جديدة فى 2025 لتطوير خطوط الإنتاج وتحسين البحث والتطوير وتعزيز جهود التصدير

LUCENTE

DOWN TO EARTH BEAUTY



رقم التسجيل الضريبي: 369-315-197



SUNCARE

مجموعة

الوقاية من
الشمس

مناسبة لكل أنواع
البشرة



Capella

مجموعة

العناية بالشعر
شعرك صحي من
أول يوم



LUMINI

مجموعة

تفتيح البشرة
والجسم



CRE

مجموعة

العناية بالبشرة
المعرضة
للحبوب

Is more than a slogan,
it's our guiding principle.

سهولة أكثر، نتائج أفضل

مع تطبيق الموردين FIELD FORCE

احصل على طلبات
الموافقات الخاصة من
فريقك بضغطة واحدة

تابع طلباتك بدقة وسرعة
لضمان أعلى المبيعات

تابع مبيعات فريقك
لحظياً



الدكتور حسين خضير

رئيس لجنة الصحة بمجلس الشيوخ ورئيس شركة «نابكو فارما»

الرئيس السيسى أحدث نقلة نوعية فى ملف
توطين الصناعات الدوائية.. ومصر قادرة على
مضاعفة صادرات الأدوية عشرات المرات

تتبنى شركة «نابكو فارما» استراتيجية توسعية هادفة؛ لتعزيز مشاركتها في توفير الأدوية اللازمة للمريض المصري؛ حيث تعمل على إنشاء مصنعين جديدين، أحدهما للأدوية البيولوجية بحجم استثمارات 500 مليون جنيه، إضافة إلى مصنع للمكملات الغذائية بتكلفة 120 مليون جنيه، إلى جانب طرح 5 مستحضرات حيوية في 2025، بجانب التركيز على زيادة التصدير باعتباره السبيل لتحقيق الأرباح اللازمة لضمان الاستدامة والتوسع. استراتيجية «نابكو فارما» المتطلعة لتحقيق نمو مستدام خلال السنوات الثلاث المقبلة تدفعها لدخول قائمة أكبر 40 شركة مبيعاً، وبين أكثر 20 شركة تصديراً، مرتكزة في ذلك على جودة منتجاتها وإدارتها الحكيمة وفريق عملها.

الدكتور حسين خضير، رئيس لجنة الصحة بمجلس الشيوخ، ورئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «نابكو فارما»، كشف لنا تفاصيل خطط الشركة، وكواليس مناقشة قانون المسؤولية الطبية بمجلس الشيوخ.

باعتبارها قضية أمن قومي؛ ولذلك نعمل على دراسة السوق، ونسعى لتوطين صناعة الأدوية وضمان توافرها، واضعين أماننا دائماً صحة المرضى، وتوجيه فخامة الرئيس السيسي بتوطين صناعة الدواء؛ فأنا أعشق مصر، وأعشق الرئيس السيسي، وأعتبره مثلي الأعلى، وأقدر بقوة ما يقوم به من أجل الوطن والمواطن؛ فمصر يحيط بها الخطر من كل جانب، ولولا قيادته الحكيمة لتعرضنا لأزمات أكثر عنفاً.

وكيف ترى قدرة صناعة الأدوية في مصر على تحقيق مستهدفات الدولة؟

مصر تمتلك قاعدة صناعية كبيرة في مجال الصناعات الدوائية، تستطيع من خلالها تأمين احتياجات السوق المحلية والتصدير؛ فنحن لدينا أكثر من 180 مصنع أدوية، تضم مئات خطوط الإنتاج لمختلف المستحضرات الدوائية بأشكالها المختلفة، بجانب عشرات المصانع تحت الإنشاء، مما

في البداية، قانون «المسؤولية الطبية» انتظرناه طويلاً، وبصفتكم رئيس لجنة الصحة بمجلس الشيوخ أسهمتكم بشكل كبير في صياغته.. كيف ترد على انتقادات البعض للقانون؟

كما ذكرتُ نحن ننتظر القانون منذ سنوات طويلة، وأؤكّد للجميع أننا راينا بشكل كامل حقوق جميع الأطراف المخاطبين بالقانون، سواء الأطباء أو مقدّمو الخدمات الطبية بشكل عام، وكذلك حقوق المرضى، كما أؤكّد أنه لن يُضارّ طبيبٌ واحدٌ بسبب القانون الجديد؛ فمجلس الشيوخ يمتلك خبراء و«جهازة» استطاعوا تفنيد جميع المواد بمنتهى الدقة، وهو ما انعكس على الصيغة النهائية التي راعت حقوق الجميع، كما حرصنا على مشاركة كل الجهات المعنية؛ من نقابات ووزارات وهيئات مختلفة لها علاقة بتقديم الرعاية الصحية ومهنة الطب، في مناقشات استمرت لنحو 150 ساعة داخل أروقة مجلس الشيوخ للوصول لأفضل صيغة.

وهنا أود التأكيد على أن القانون الجديد أوقف عقوبة الحبس عند «الأخطاء الجسيمة» فقط، كما أتاحت المادة 30 من القانون التصالح مع المريض والأخذ به أمام المحكمة، بجانب النص على إمكانية الغرامة بدلاً من الحبس، حال وجود خطأ جسيم يستدعي ذلك، تُحدّده لجنة طبية علياً يُعيّنها رئيس الوزراء، وتضم 3 عمداء سابقين لكليات الطب، و2 من أطباء وزارة الداخلية، وكذلك من أطباء وزارة الدفاع، ورئيس المجلس الصحّي المصري ورئيس الطب الشرعي، بما يضمن التفرقة بين الأخطاء الطبية الواردة والأخطاء الجسيمة التي تتطلب العقوبة.

نعود إلى «نابكو».. ما استراتيجية عملكم وخططكم المستقبلية؟

في عام 2013 وضعنا حجر الأساس لمصنع «نابكو» الذي يمتد على مساحة 5 آلاف متر مربع بمدينة بدر، وبدأنا العمل الفعلي عام 2016، وهدفنا الأساسي هو المشاركة في توفير الدواء الآمن والفعال وذو الجودة العالية للمريض، ضمن استراتيجية الدولة المصرية، ووفقاً لتوجيهات فخامة الرئيس عبد الفتاح السيسي، الهادفة لتأمين توافر الأدوية

40%
نمواً مستهدفاً في
مبيعات «نابكو» خلال
العام الحالي





قانون المسؤولية الطبية راعى
بشكل كامل حقوق الأطباء
والمرضى.. ولن يُضار طبيب واحد
بسبب القانون الجديد

“ مصر تمتلك قاعدة صناعية كبيرة
فى مجال الصناعات الدوائية
تستطيع من خلالها تأمين
احتياجات السوق المحلية “

ملتزمون بتوفير جميع أدوية «نابكو» للمريض المصرى ولو بدون ربحية.. والتصدير هو الحل لضمان الاستدامة

وباختصار، أنا عملت فى شركات أدوية أمريكية وعالمية، وأؤكد لكم أن الدواء المحلى لا يقل كفاءة عن المستورد، كما أن الدواء المصرى يُصدّر لمختلف دول العالم، ويلقى إشادة كبيرة، فنحن فى «نابكو» مثلاً نُصدّر لنحو 15 دولة؛ منها: «الإمارات والعراق واليمن وعدد من دول إفريقيا»، وجميعها فحصت مصنعنا ومراسل الإنتاج للتأكد من جودة المستحضرات قبل التعاقد على تصديرها، ولو لم يتأكدوا من جودتها لما أتموا التعاقد معنا.

تطرفت إلى تسعير الدواء المصرى باعتباره الأرخص، هل يمثل ذلك عبئاً على الصناعة؟

بالقطع، هو عبء كبير على الصناعة، ويُضعف فرصنا التصديرية، خاصة فى ظل ارتفاع معدلات التضخم، الذى أثر بدوره على تكاليف الإنتاج، فكما ذكرت نحن نستورد أكثر من 90% من مدخلات الإنتاج بالعملة الصعبة، لكن الأمر يتعلّق بكون الدواء سلعة استراتيجية؛ فمصر تراعى البعد الاجتماعى ومستوى دخل الفرد فى تسعيرها، ولذلك هناك تسعير جبرى يضمن حصول المريض على الدواء بسعر مناسب، لكن يجب أيضاً الأخذ فى الاعتبار حركة سعر الصرف وانعكاسه على تكاليف الإنتاج، بما يضمن استمرار الصناعة وتوفير الدواء للمريض، كما يمكن تقديم حوافز أخرى لمصنّعى الأدوية من خلال الإعفاءات الجمركية والضريبية ودعم أسعار الكهرباء والمياه.. وغيرها.

وكيف تتعامل «نابكو» مع هذا الأمر؟

نحن ملتزمون بتوفير جميع أدويتنا حتى فى ظل عدم

يجعلنا قادرين على مضاعفة الصادرات الدوائية 50 مرة، وتحقيق عوائد تُمثّل 3 أضعاف عوائد قناة السويس، ولنا فى مبادرة «القضاء على فيروس سى» مَثَلٌ وحكمة؛ حيث مثلت نموذجاً فريداً لتكاتف مؤسسات الرعاية الصحية وتكاملها؛ فوزارة الصحة فحصت أكثر من 60 مليون شخص، ومصانع الأدوية استطاعت إنتاج الأدوية اللازمة للقضاء على الفيروس الذى كان يُهدّد حياة الملايين.

واستطعنا إنتاج «سوفالدى» بدون أى تدخل أجنبى، وهى بالفعل ملحمة قادها الرئيس عبد الفتاح السيسى، وكل من شارك فيها يستحق الإشادة والتكريم، كما أن الدواء المصرى هو الأرخص فى العالم؛ فعلى سبيل المثال كان «الكورس العلاجى» من «سوفالدى» يصل إلى 28 ألف دولار، وفى مصر كانت بـ 1000 جنيه فقط، وذلك رغم استيراد ما يزيد على 90% من مدخلات الإنتاج، وهو ما سعت الدولة للتغلب عليه مؤخراً من خلال تدشين مشروعات إنتاج المواد الخام الدوائية.

لكن البعض ما زال يعتقد خطأً أن الدواء الأجنبى فاعليته أعلى؟

هذا الكلام غير صحيح بالمرّة؛ فنحن نعتمد على نفس المادة الخام التى تدخل فى إنتاج الأدوية المستوردة، ومن ثمّ فإن الأدوية المصرية لها نفس الفاعلية، ولا تقل أبداً عن الأدوية المستوردة، بل يمكن أن تتفوّق عليها بسبب الرقابة الصارمة من هيئة الدواء المصرية على جميع خطوات الإنتاج، بدءاً من استيراد المادة الخام، مروراً بكل مراحل التصنيع.

30 مستحضراً بالسوق تُغطّي العديد من القطاعات العلاجية، بجانب 200 مستحضر في مراحل التسجيل المختلفة، كما لدينا 20 مكملًا غذائياً و80 مكملًا في مراحل التسجيل، ونستهدف طرح 5 مستحضرات في 2025 بين مضادات حيوية وعلاجات للأورام، وهدفنا الرئيسي هو تغطية مختلف القطاعات العلاجية بأدوية تمثل قيمة مضافة حقيقية للسوق المصرية.

وما خطتكم الاستثمارية خلال المرحلة المقبلة؟

نعمل على إنشاء مصنع مكملات غذائية بقياسات مصانع الأدوية، وبتكلفة استثمارية 120 مليون جنيه، وبالفعل حصلنا على رخصة المخازن، ونسير في إجراءات ترخيص المصنع لبدء الإنتاج.

كما حصلنا على قطعة أرض بمدينة العاشر من رمضان لإنشاء مصنع للأدوية البيولوجية، بتكلفة استثمارية تصل لنحو 500 مليون جنيه، ومن المستهدف تدشينه خلال 30 شهراً، ونعمل الآن على تسجيل العديد من المستحضرات بالتوازي مع إجراءات إنشاء المصنع.

وكيف سينعكس ذلك على معدّلات نمو الشركة وترتيبها بين شركات الأدوية الأكثر مبيعاً؟

نحن نستهدف تحقيق نمو قدره 40% خلال 2025، ونركز بقوة على التصدير، الذي مثّل نحو 60% من إجمالي مبيعاتنا في عام 2024، وهو ما يُعزّز بقوة قدرتنا على استيراد المواد الخام؛ فهو يغطّي 100% من احتياجاتنا الدولارية، ولم نحصل على دولار واحد من البنوك، وأتمنى أن تدعمنا الدولة في المعارض الدولية لتعزيز صادراتنا، كما نستهدف التواجد بين شركات الأدوية الـ40 الكبار في مصر خلال 3 سنوات، وبين أكثر 20 شركة تصديراً للأدوية.

الرّبحية؛ إيماناً منا بمسئوليتنا تجاه المريض والمجتمع؛ لذلك نحرص دائماً على المشاركة في القوافل الطبية بالمحافظات، وفي العام الماضي شاركنا بنحو 12 مليون جنيه أدوية لدعم هذه القوافل.

وما السبيل لتحقيق الأرباح لضمان الاستمرارية؟

شركات الأدوية المصرية تتعرّض لتحديات كبيرة، كان أبرزها خلال 2024، وهي أزمة عدم توافر العملة الصّعبة، ومن يحافظ على أعماله وشركته وموظفيه فهو «قائد مغوار»، ونحن نقدّر ما تمر به مصر من تحديات بسبب ما يشهده العالم حولنا، ونُثمن بقوة ما يقدمه الرئيس السيسي لتوفير احتياجات المواطنين.

أمّا عن السبيل لتحقيق الأرباح فأرى أن التصدير هو الحل الأمثل لتحقيق ذلك، وتوفير العملة الصعبة لشركات الأدوية لاستيراد احتياجاتها من مواد خام، وضمان الاستمرارية، لكن يجب القضاء على البيروقراطية الموجودة عند بعض الموظفين، واختصار الوقت اللازم لإنهاء الإجراءات، سواء المعامل المركزية أو غيرها، وتقديم الصوافز اللازمة للتصدير، وهنا يجب الإشادة بما يقدمه الدكتور على الغمراوي، رئيس هيئة الدواء المصرية، كما نبارك له ولكل العاملين بالهيئة، وفي مقدمتهم الدكتورة أميرة محجوب، والمستشار محمد الدمرداش، على حصول الهيئة على مستوى النضج الثالث من منظمة الصحة العالمية، وهي خطوة مهمة تساعد في تعزيز الصادرات الدوائية.

وما عدد مستحضرات «نابكو»؟ وماذا يُميّزكم في سوق الدواء؟

أهمُّ ما يُميّز «نابكو» هو جودة مستحضراتها، ونحن لدينا



التصدير يغطّي
100% من
احتياجاتنا
الدولارية.. ولم
نحصل على دولار
واحد من البنوك
خلال السنوات
الماضية





الدكتور محمد جلال

الرئيس التنفيذي لشركة «باير إيه جي»
في منطقة الشرق الأوسط وباكستان

نعزز بحضورنا القوي وشراكتنا الاستراتيجية
في منطقة الشرق الأوسط.. ونسعى لتصنيع
90% من منتجاتنا في مصر محلياً

تنتهج شركة «باير» رؤية عالمية فى استراتيجية العمل بمنطقة الشرق الأوسط ومصر؛ بالاعتماد على بناء سياسات تُركز على إحداث نقلة نوعية لقدراتها التصنيعية وتسريع وتيرة الاستثمار فى الأساليب والمنتجات المبتكرة، إلى جانب بناء شراكات فعّالة مع الحكومات والشركاء المحليين لتلبية الاحتياجات الملحة للقطاع الصحى، وإضافة منتجات دوائية جديدة تتماشى مع متطلبات الأسواق المحلية والتوجهات العالمية، ما يُعزّز من تحقيق الاستدامة الاقتصادية والاجتماعية بالمنطقة على المدى البعيد.

الدكتور محمد جلال، الرئيس التنفيذى لدى شركة «باير إيه جى» فى منطقة الشرق الأوسط وباكستان، أكد فى حديثه مع منصة «سوق الدواء» اعتزاز الشركة بحضورها القوي فى منطقة الشرق الأوسط ومصر بشكل خاص، مشيراً إلى التزام الشركة باستثماراتها المتنامية فى السوق المصرية رغم التحديات التى مرّت بسوق الدواء نتيجة التداعيات العالمية، من خلال زيادة التصنيع المحلى وتطوير المواهب وتحسين سلاسل التوريد لضمان توفير إمدادات مستقرة من الأدوية الحيوية، وتعزيز مكانة «باير» شريكاً موثقاً به فى مجال الرعاية الصحية. وأكد سعى الشركة الدائم لتعزيز شراكاتها الاستراتيجية مع وزارة الصحة وهيئتي الدواء والشرء الموحد؛ للمساهمة فى تعزيز كفاءة النظام الصحى المصرى، وتحقيق رؤية مصر الطموح فى توطین صناعة الأدوية.

إحدى الركائز الأساسية فى «باير»؛ حيث اعتمدنا نظام تسعير متميزاً فى جميع أنحاء المنطقة لضمان وصول المنتجات الأساسية للحفاظ على حياة الأفراد والمليئة بالعناصر الغذائية إلى الجميع، كما يُعزّز ذلك من حصتنا السوقية، ويضمن الارتقاء بالأداء العام لشركة «باير» فى المنطقة خلال المرحلة المقبلة.

واجهت سوق الدواء المصرية العديد من التحديات خلال 2024، ما أدى لحدوث نقص فى الأدوية، كيف تعاملتم مع هذه التحديات؟

أعتقد أننا جميعاً نتفق على أن نقص الأدوية فى أى منطقة له آثارٌ كبيرة وبعيدة المدى؛ ولذلك فمن الضرورى أن نضمن توفير إمدادات مستقرة من الأدوية الحيوية، ولمواجهة هذه التحديات

فى ضوء خطة إعادة الهيكلة العالمية التى اعتمدها «باير»، كيف ترى أسواق الشرق الأوسط وقدرتها على تحقيق النمو والأرباح؟

منطقة الشرق الأوسط كانت ولا تزال مُحركاً قوياً ومؤثراً لنمو قطاع صحة المستهلك عالمياً، وبالأخص لشركة «باير» العالمية، ونحن نرى إمكانات هائلة لتحقيق مزيد من النمو؛ حيث تتميز الأسواق هنا بقطاع صحى فى مراحل التطور فى جميع أنحاء المنطقة العربية، وندرك جيداً الفرص الفريدة التى يتيحها التنوع السكانى فى المنطقة وتنوع ثروات المنطقة؛ البشرية منها والمادية، ونعلم جيداً الاحتياجات الصحية المختلفة لهؤلاء السكان،

ومن هذا المنطلق نعمل على تعزيز الشراكات، سواء على المستوى الحكومى أو قطاع الأعمال الخاص، وتسريع وتيرة التحول الرقمى، والاستثمار فى الأساليب والمنتجات المبتكرة التى لا تلبى الاحتياجات الملحة للقطاع الصحى فحسب بل تسهم أيضاً فى تحقيق الاستدامة الاقتصادية والبيئية على المدى البعيد.

هل ستشهد المرحلة الحالية تباطؤاً من جانب «باير» فى ضخ المزيد من الاستثمارات بالشرق الأوسط أو ستنتهجون سياسة توسعية؟

هذه الفترة سنركز على التوسع والابتكار، ولن يقتصر توسعنا بالمنطقة على الاستثمار فى المنتجات الجديدة وحسب، ولكن سيشمل أيضاً توطین قدراتنا التصنيعية، مما يمكننا من الاستجابة بشكل أكثر فاعلية لاحتياجات السوق.

ونهدف لتقديم حلول تُحسّن نتائج المرضى، ونُسهم فى تعزيز الصحة العامة، بما يتماشى مع أولويات الرعاية الصحية فى المنطقة، كما نسعى بنشاط وبخطى ثابتة نحو اغتنام فرص التعاون مع الحكومات والشركاء المحليين وغيرهم من أصحاب المصلحة الرئيسيين؛ لتحقيق مهمتنا المتمثلة فى «الصحة للجميع.. لا للجوع»، ونعمل على جلب المزيد من حلول الرعاية الصحية المبتكرة إلى مواطنى الشرق الأوسط. ويظل تركيزنا منصباً على تقديم حلول فعّالة وعالية الجودة لتحسين صحة المرضى، كما تعدّ التكلفة المعقولة



20

منتجاً فى مجالات
علاجية رئيسة تمتلكها
«باير» فى مصر



نخطط لزيادة استثمارنا بشكل كبير فى السوق المصرية خلال 2025 لتعزيز كفاءتنا التشغيلية على المستويات كافة

نحرص على بناء شراكات فعّالة
مع حكومات المنطقة والشركاء
المحليين لتلبية احتياجات القطاع
الصحي وإضافة منتجات دوائية
جديدة



برأيك، كيف تنظر «باير الأم» إلى السوق المصرية وتوسّع
الاستثمار فيها فى ضوء التحديات التى تؤثر بالضرورة على
الربحية؟

إن التزامنا بالسوق المصرية يتجاوز الربحية قصيرة الأجل؛
فهو متأصل فى رؤية طويلة الأمد للنمو والاستدامة، ويتميّز
المجتمع المصرى بكثافة سكانية كبيرة ومتنوعة واحتياجات
صحية مهمة، مما يُمثّل فرصة فريدة لنا لإحداث تأثير
ملموس.

وعلى الرغم من أن التحديات الراهنة؛ مثل تقلّبات أسعار
العملات وعدم الاستقرار الاقتصادى الكلى، قد تؤثر
على الربحية المقومة بالدولار فإننا نؤمن بمرونة
السوق المصرية وقدرتها على النمو، حتى فى
ظل هذه التحديات.

ومن خلال الاستثمار فى التصنيع المحلى
وتطوير المواهب وتحسين سلسلة التوريد،
يمكننا التخفيف من المخاطر المرتبطة
بالعوامل الخارجية؛ مثل تقلّبات أسعار
العملات، والمساهمة فى تعزيز مرونة نظام
الرعاية الصحية المصرى بشكل عام، وفى الوقت
نفسه تعزيز مكانة «باير» شريكاً موثقاً به فى
مجال الرعاية الصحية.

سبق أن أعلنتم عن خططكم لتوطين المزيد من الأدوية
فى مصر.. ما الجديد فى هذا الأمر؟

بالطبع، يُعدُّ التزامنا بتوطين المزيد من الأدوية فى مصر
عنصراً أساسياً فى استراتيجيتنا، وفى الوقت الحالى يتم
تصنيع 60% من منتجاتنا محلياً، ونسعى جاهدين للوصول
إلى 90% تصنيعاً محلياً فى وقت قريب.

ووضعنا خطة استراتيجية لتوطين مجموعة من الأدوية
الأساسية، خاصة تلك التى تُستخدم لعلاج الأمراض المزمنة

فى العام الماضى وضعنا تعزيز قدراتنا الإنتاجية المحلية فى
صميم أولوياتنا، ولم يقتصر دور هذه الاستراتيجية وأثرها على
تقليل اعتمادنا على الواردات وحسب، بل أسهمت أيضاً فى
دعم الاقتصاد المحلى وتوفير فرص عمل.

كما عملنا على تنويع استراتيجيات التوريد واستكشاف
آليات تمويل بديلة لضمان الحصول على الموارد اللازمة
لعملياتنا، ويمكننى القول إن هذه الاستراتيجية لمواجهة
التحديات أسهمت فى جعلنا أكثر صموداً وعزيمة، وساعدنا
على تعزيز التزامنا تجاه مصر؛ فنحن ننظر إلى هذا الوضع
باعتباره فرصة للإبداع والتكيف؛ لضمان تلبية الاحتياجات
الصحية المتزايدة للمواطنين، كما نثق بأن استجاباتنا
الاستراتيجية ستسهم فى بناء أساس متين للنمو
المستدام والتوسع فى سوق الدواء المصرية.

برأيك.. هل تعتقد أن الإجراءات التى
اتخذتها الحكومة كانت كافية لمواجهة
هذه التحديات؟

الإجراءات التى اتخذتها الحكومة المصرية
كانت حاسمة فى مواجهة التحديات التى واجهها
قطاع الدواء، ونعرب عن تقديرنا لجهودها فى
تحقيق الاستقرار فى السوق، وضمان استمرار توافر
الأدوية الأساسية خلال فترة تشهد ضغوطاً اقتصادية كبيرة.
إلا أنه لا تزال هناك حاجة إلى مزيد من التحسينات والتطوير
لتوفير بيئة أكثر صموداً واستدامة.. على سبيل المثال،
ستلعب التحسينات المستمرة فى آليات تخصيص العملة
الأجنبية، واستراتيجيات دعم التصنيع المحلى، دوراً حيوياً
من شأنه تعزيز قدرتنا على الاستجابة الفعّالة لأى
تحديات تواجهنا فى المستقبل، إلى جانب ضرورة
منح حوافز للإنتاج المحلى، والاستثمار فى
البحث والتطوير، ودعم الابتكار فى
الرعاية الصحية.

460

ألف امرأة استفدن من
مبادرة «حقك تنظّمى»
برعاية «باير»

رفع مستوى الوعي بالأمراض المزمنة، وتعزيز الوقاية منها، والكشف المبكر عنها، وتحسين الوصول إلى العلاجات الأساسية.

ولا تحدد المعايير التجارية وحدها خططنا الاستثمارية، بل تحدها أيضاً أهدافنا في مجال الاستدامة، ومن خلال التعاون مع مقدّمى الرعاية الصحية المحليين والمنظمات غير الحكومية والكيانات الحكومية، نهدف إلى توفير نهج شامل للصحة.

على سبيل المثال، تدعم «باير الشرق الأوسط»، بالتعاون مع صندوق الأمم المتحدة للسكان (UNFPA)، حملة «حكك تنظمي» التي أطلقتها وزارة الصحة والسكان، وفي إطار هذه المبادرة وصلنا بالفعل إلى أكثر من 460 ألف امرأة، مما مكّنهن من الحصول على معلومات أساسية، والاستشارات الطبية، والفحوصات المتعلقة بتنظيم الأسرة، وذلك بالإضافة إلى جهود الشركة لمكافحة أمراض السرطان والكشف المبكر عنها، ويعكس ذلك التزامنا وإيماننا الراسخ بأن تحسين الصحة العامة ليس واجباً أخلاقياً وحسب، بل ضرورة أساسية لتحقيق التنمية المستدامة للمجتمع بأسره.



زيادة التصنيع في مصر وتطوير المواهب وتحسين سلاسل التوريد.. جزء من سياستنا الثابتة لتوفير إمدادات مستقرة من الأدوية

وغيرها من الأمراض الشائعة في المنطقة، ويستهدف إطلاق مجموعة المنتجات القادمة عدّة مجالات علاجية رئيسية، بما في ذلك الأورام وأمراض القلب والأوعية الدموية والمضادات الحيوية، علاوة على ذلك نعمل بشكل وثيق مع السلطات التنظيمية لنضمن أن منتجاتنا التي تم توطئتها تلبّي أعلى معايير الجودة وتتوافق مع اللوائح المحلية.

وما استراتيجية عملكم في مصر خلال الفترة المقبلة؟

كما ذكرنا سابقاً، نحن ملتزمون بجعل الرعاية الصحية في تناول الجميع، ويتم توجيه استثمارنا لتوسيع طاقة الإنتاج، وتطوير خطوط إنتاج محلية، وطرح أدوية جديدة، وتعزيز شراكتنا الاستراتيجية مع وزارة الصحة وهيئة الشراء الموحد، إلى جانب شراكتنا المتعددة والمميزة مع هيئة الدواء المصرية.

وانطلاقاً من سعينا المتواصل لتعزيز كفاءة النظام الصحي المصري نخطط لزيادة استثمارنا بشكل كبير في عام 2025، وتوسيع شبكة توزيعنا، وتعزيز البنية التحتية لمصانع شركائنا في التصنيع، مما يسهم في تحسين كفاءتنا التشغيلية، ويضمن أيضاً توفير الأدوية الأساسية في السوق بشكل مستدام.

ما توقعاتكم لحجم المبيعات خلال 2025؟

نحن واثقون من استمرار مسار نموّنا في مصر، وتنبع هذه الثقة من تهيّجنا متعدد الجوانب في تلبية احتياجات الصحة والتغذية في البلاد.

وانطلاقاً من رؤيتنا المستقبلية في عام 2025، نهدف إلى البناء على هذا الزخم، مع السعي نحو زيادة حجم أعمالنا بشكل أكبر مع استمرار توسيع تواجدنا في السوق، وسيلعب تركيزنا على الابتكار والجودة دوراً محورياً في اكتساب حصة سوقية إضافية، ولا سيما في المجالات العلاجية الرئيسية التي نرى فيها طلباً كبيراً.

كم منتجاً تمتلكها الشركة في مصر بنهاية 2024؟ وكم منتجاً جديداً يُستهدف إطلاقها خلال 2025؟

حالياً، تغطي محفظتنا المتنوعة لصحة المستهلك أكثر من 20 منتجاً في مجالات علاجية رئيسية، بما في ذلك صحة القلب والأوعية الدموية وصحة المرأة.

ونستهدف إطلاق 4 منتجات جديدة في 2025، تركز على المجالات الأكثر احتياجاً، وستندرج هذه المنتجات الجديدة بشكل أساسي ضمن مجموعتنا العلاجية الراسخة، بما في ذلك صحة الجلد والعناية بالشعر، إضافة إلى أمراض الحساسية.. إلخ.

شاركتم في العديد من المبادرات الصحية في مصر خلال السنوات الأخيرة، كيف ترى تأثير هذه المبادرات على الصحة العامة في مصر؟

كانت مبادرات «باير» الصحية في البلاد على مدار السنوات القليلة الماضية مساهماً رئيساً ودليلاً قاطعاً على التزامنا برؤية مصر 2030، ونؤمن بأن هذه المبادرات ستحدث تأثيراً إيجابياً كبيراً على صحة المواطنين المصريين من خلال

الدكتور محمود عبد الجواد

العضو المنتدب لشركة «ابن سينا فارما»

ibnsinapharma

«ابن سينا فارما» تواصل قيادة سوق
توزيع الأدوية في مصر وتُحقق أقوى
نتائج أعمال في تاريخها



تتربّع شركة «ابن سينا فارما» على قِمة سوق توزيع الدواء المصرية، بحصة سوقية 30.8%، مرتكزة على تبنيها استراتيجية للنمو المستدام، مدعومة بقوة مركزها المالي وكفاءتها التشغيلية وانتشارها الجغرافي القوي من خلال 72 فرعاً وأسطول شاحنات يضم أكثر من 1100 شاحنة تجارية؛ لخدمة أكثر من 50 ألف عميل من الصيدليات، إضافة إلى المستشفيات العامة والخاصة والوحدات الصحية المنتشرة بجميع محافظات الجمهورية، وذلك في إطار مهمتها الرئيسية لتوفير الدواء للمريض المصري في التوقيت المناسب. الدكتور محمود عبد الجواد، العضو المنتدب لشركة «ابن سينا فارما»، أكد امتلاك الشركة استراتيجية استثمارية توسعية تستهدف من خلالها ضخ استثمارات جديدة تصل إلى 350 مليون جنيه خلال العام الحالي 2025، توجّه حصيلتها لدعم مراكز التوزيع المملوكة لها وتعزيز تغطيتها جميع أنحاء الجمهورية، إلى جانب زيادة أسطول شاحناتها، فضلاً عن التوسع في المشروعات التكنولوجية التي تنعكس إيجاباً على قطاع الصيدلة المصري.

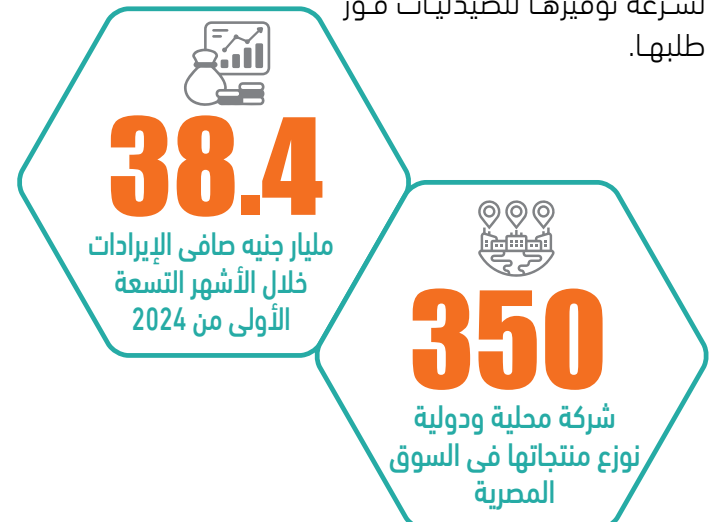
نرى تغييراً في توزيع الحصص السوقية بين شركات التوزيع الكبرى.. ما حصّتم السوقية الآن؟ وما مستهدفات عام 2025؟ وما حجم مبيعاتكم خلال 2024؟

واصلت «ابن سينا فارما» قيادة سوق توزيع الأدوية في مصر للعام الثاني على التوالي خلال عام 2024 على مستوى إجمالي السوق وكذلك قطاعات البيع بالصيدليات والمستشفيات العامة والخاصة، حيث سجلت الحصة السوقية الكلية للشركة 30.8%، وفقاً للتقارير الصادرة من مؤسسة IQVIA عن سوق الدواء المصري لعام 2024، كما



شهد العام الماضي العديد من الأزمات أبرزها عدم توافر العملة الصعبة والنقص الشديد في العديد من الأصناف الدوائية.. كيف انعكس ذلك على الشركة؟ وكيف تعاملتم مع هذا الأمر؟

مشكلة نقص الدواء كانت بسبب عدم توافر العملة الصعبة، ولم يحدث تقييد من المصنّعين، والأمر كان ناتجاً عن صعوبة توفير الدولار، ولذلك اتخذت الدولة تدابير وقرارات عاجلة على جميع الأطراف بالسوق الدوائية لحل تلك الأزمة، منها: إعادة النظر في تسعير بعض الأدوية المهمة بعد تحرير سعر الصرف، وتوجيه المستوردين إلى زيادة كميات الاستيراد لعدد من الأدوية الحيوية، وتقليص فترة الاستيراد بتحويل طرق الشحن المختلفة إلى الشحن الجوي العاجل، ومتابعة عمليات التصنيع فور استيراد الخامات الدوائية في كل خطوط الإنتاج المحلية، فضلاً عن المتابعة الدقيقة لجميع الموزعين والمخازن الكبرى لمراجعة عمليات التوزيع إلى الصيدليات، والتأكد من التوريد المستمر للأصناف التي يتم رصد شكوى من عدم توافرها، واتباع منهجية توزيع تعتمد على التوزيع الأفقى للأدوية لضمان وصول الدواء لكل الصيدليات في المحافظات كافة، ومتابعة منظومة التوزيع في مخازن وشركات توزيع الأدوية عن طريق نظام مراقبة وضعته الهيئة لمتابعة عمليات ضخ الأدوية بالصيدليات، إضافة إلى أن وجود بدائل ومثائل للدواء حل جزءاً من مشكلة عدم توافر مستحضر معين، مع ضرورة استشارة الطبيب أو الصيدلي قبل استخدام أي دواء بديل للتأكد من أن الدواء البديل مناسب ولن يتفاعل مع أي أدوية أخرى يتم تناولها، كما أن الشركة بالتعاون مع مُصنّعي الدواء اشترت كميات أكبر من المعتاد؛ لسرعة توفيرها للصيدليات فور طلبها.





نستهدف ضخ استثمارات جديدة بقيمة 350 مليون جنيه خلال 2025 فى مراكز البيع وأسطول الشاحنات ومشروعات التكنولوجيا

1100
عدد أسطول شاحنات
الشركة وتخدم
50 ألف عميل

ما عدد مخازن الشركة والمحافظة التى تُغطّيها؟ وما حجم أسطول سياراتكم؟

تتخصّص الشركة فى توزيع منتجات أكثر من 350 شركة من أبرز أسماء صناعة الأدوية ومستحضرات التجميل على الساحة المحلية والدولية، وتخدم أكثر من 50 ألف عميل من الصيدليات، إضافة إلى المستشفيات العامة والخاصة والوحدات الصحية المنتشرة بجميع المحافظات المصرية، من خلال 72 فرعاً موزّعة على جميع أنحاء الجمهورية، وتمتلك الشركة أسطول شاحنات يضمُّ أكثر من 1100 شاحنة تجارية.

هل تخططون لضخ استثمارات جديدة فى 2025، سواء فى المخازن أو أسطول السيارات أو حتى الموظفين؟

تعمل «ابن سينا فارما» باستمرار على زيادة حصّتها السوقية، ومن ثمّ تضخ استثمارات جديدة كل عام بمتوسط 350 مليون جنيه، وذلك فى مراكز التوزيع ومكاتب المبيعات؛ لسرعة الوصول للعملاء، كما تعمل على زيادة عدد سيارات التوزيع، إضافة إلى الاستثمار فى مشروعات التكنولوجيا، بوصفه جزءاً من خطة الشركة للاستثمار التكنولوجى؛ حيث تقدم «ابن سينا فارما» عدداً من الخدمات الرقمية؛ مثل تطبيق ابن سينا فارما المخصّص للصيدليات، الذى يتيح للصيدليات إرسال طلبات الشراء إلكترونياً، ومتابعة جميع أعمالهم مع الشركة من خلال التطبيق، كما أطلقت الشركة نظام إدارة الصيدليات، وهو عبارة عن منظومة تكنولوجية لإدارة الصيدليات تسمح للعملاء بدمج أنظمة صيدلياتهم مع المنصة الرقمية التابعة للشركة، مما يسفر عن تعزيز المبيعات وتحسين عمليات الإمداد والتوريد.

تصدّرت سوق توزيع الدواء عام 2023 بحصة سوقية قدرها 24.2%، مع استمرار «ابن سينا فارما» فى توسيع حصّتها السوقية فى مختلف القطاعات؛ حيث حققت الشركة أقوى نتائج أعمال ربع سنوية فى تاريخها خلال الربع الثالث من عام 2024، ويؤكد هذا الأداء القوى استراتيجية النمو المستدام للشركة وكفاءتها التشغيلية، مما يجعلها أكبر موزّع للأدوية فى مصر، ومن خلال هذه النتائج القياسية أظهرت «ابن سينا فارما» مركزاً مالياً قوياً والتزاماً بتعزيز مركزها فى السوق وخلق قيمة مضافة للمساهمين.

وسجّل صافى الإيرادات 38.4 مليار جنيه خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2024، مقارنة بـ 23.8 مليار فى الفترة نفسها من العام السابق، محققة نسبة نمو بلغت 61.3%.

البعض يرى أن «2025» هو عام الاستقرار بقطاع الأدوية، خاصة بعد حلّ أزمة الدولار وزيادة الأسعار.. كيف ترى ذلك؟ وكيف ينعكس على شركات التوزيع بشكل عام و«ابن سينا» بشكل خاص؟

إعادة تسعير بعض الأدوية المهمة بعد تحرير سعر الصرف سوف تساهم فى عودة ظهور الأدوية الناقصة التى يحتاجها المريض المصرى خلال هذا العام مقارنة بالسنة الماضية، ومن ثمّ تستعد الشركة لاستيعاب الزيادة المتوقعة فى عدد الوحدات المتداولة فى السوق من خلال الاستثمار المستمر فى مراكز وسيارات التوزيع.

72

فرعاً نمتلكها منتشرة
في جميع أنحاء
الجمهورية

الشركة، كما تلتزم الشركة بجميع اللوائح والقوانين المحلية والدولية، إضافة إلى ممارسة الأعمال بشفافية ونزاهة، وقد تتغير الأنشطة الاجتماعية للشركة من سنة إلى الأخرى لكنها تنحصر في مجالات: الصحة، التعليم، المساواة، والحصول على المياه النظيفة.

وترعى شركة «ابن سينا فارما» عدداً من المبادرات التنموية الخاصة بالمسؤولية المجتمعية، بالتعاون مع مؤسسة «مصر الخير»، من خلال إطلاق عدد من القوافل الطبية للمناطق التي لا تصل إليها الرعاية بشكل كافٍ.

وفي مجال ممارسات البيئة وقّعت الشركة عقد إنشاء محطة الطاقة الشمسية الأولى لتغذية أحد مقارها، بطاقة إنتاجية 379.5 كيلو وات بما يكفي لتغذية كل المكاتب الإدارية والمخازن الموجودة بالمقر، وهو ما يسهم في خفض انبعاثات الكربون بمقدار 281 طناً على الأقل سنوياً. هذا وقد أصدرت شركة «ابن سينا فارما» أول تقرير للتنمية المستدامة يوضّح جهود الشركة وخطتها فيما يتعلّق بالممارسات البيئية والمجتمعية والحوكمة المتعلقة بالاستدامة.



**استحواذ «ابن سينا فارما» على
30.8% من سوق توزيع الدواء
يؤكد قوة مركزها المالي ويعزز
خطتها التوسّعية ويخلق
قيمة مضافة للمساهمين**

ومن جانب آخر، طوّرت الشركة منصّة رقمية مماثلة خاصة بالموردين، ستساهم في تعزيز مبيعات الموردين من خلال التقارير المتخصّصة.

توسّعت الشركة في مجال مستحضرات التجميل ومنتجات العناية الشخصية، وكذلك أنشأت مكتباً علمياً؛ فما خططكم خلال عام 2025؟

تهدف «ابن سينا فارما» إلى مزيد من التوسّع في مجال توزيع منتجات العناية الشخصية؛ حيث تعاقدت الشركة مع كبرى الشركات العالمية والمحلية في هذا المجال، ونهدف خلال عام 2025 إلى زيادة محفظتنا من المنتجات، والتعاقد مع المزيد من الشركات.

أما في مجال العناية الطبية فقد أنشأت «ابن سينا فارما» مكتباً علمياً، وتعاقدت مع عدد من الشركات لتقديم خدمة العناية الطبية، ومن المتوقع أن يشهد عام 2025 مزيداً من التوسّع مع اتجاه العديد من الشركات لإسناد العناية الطبية للغير (medical outsourcing)، مع وجود ميزة كبيرة لشركة «ابن سينا فارما» بسبب قدرتها على تقديم تلك الخدمة بجانب خبراتها في مجال التوزيع.

ما أبرز الخدمات التي تقدّمونها لعملائكم من الصيادلة خاصة فيما يتعلّق بتقديم خدمات مالية وتسهيلات ائتمانية؟

وقّعت شركة «ابن سينا فارما» بروتوكول تعاون مع شركة «سترايف Stryve» للتكنولوجيا المالية وخدمات الدفع الإلكتروني، يُمنح بموجبه عملاء شركة «ابن سينا فارما» من الصيدليات تسهيلات ائتمانية، إضافة إلى «كاش باك» فوري لتعزيز تجربة التسوّق وتسهيل المعاملات المالية.

البعض يرى أن تكلفة التمويل البنكي عائق كبير أمام مختلف الصناعات.. كيف ترى ذلك؟

بلغ سعر الإقراض حالياً 28.25% بعد قرار البنك المركزي بزيادة سعر الإقراض بواقع 6% في مارس الماضي، وحيث إن موزعي الدواء هم شركات تجارية تعتمد على الاقتراض لتمويل رأس المال العامل لتوفير المخزون المناسب من شركات الدواء، وكذلك تمويل عملائها وتوسّعاتها الاستثمارية لزيادة الطاقة الإنتاجية وتطبيق التحول الرقمي، ومن ثمّ فإن زيادة تكلفة الاقتراض تؤثر سلباً على قطاع توزيع الدواء، بل وتهدّد اقتصادات واستمرارية شركات التوزيع، علماً بأن القطاع لم يُضمّ في أيّ من مبادرات البنك المركزي المصري بعد أزمة كورونا أو حتى في مبادرة وزارة المالية بتخفيض سعر الاقتراض للقطاع الصناعي، رغم أن قطاع توزيع الدواء هو جزء أساسي من قطاع الدواء، وهو قطاع يتعامل في سلعة استراتيجية ويتسم بكثافة العمالة.

أخيراً.. كيف تعاملتم مع ملف المسؤولية المجتمعية خلال 2024؟ وما خطط 2025 لهذا المجال؟

تنتهج شركة «ابن سينا فارما» سياسة واضحة للمسؤولية الاجتماعية، تلتزم من خلالها بالعمل على تطوير المجتمع الذي تعمل به، والحفاظ على البيئة في جميع أنشطة



Marcyrl

الدكتور وجدى منير

رئيس مجلس إدارة شركة «ماركيل» للصناعات الدوائية

نخطط لضخ استثمارات جديدة بقيمة
1.1 مليار جنيه خلال 2025 لتلبية احتياجات
السوق من الأدوية الحيوية والتصدير للخارج

قال الدكتور وجدى منير، رئيس مجلس إدارة شركة «ماركيل» للصناعات الدوائية، إن «ماركيل» تعتزم ضخ استثمارات جديدة بقيمة تصل إلى 1.1 مليار جنيه فى سوق الدواء المصرية خلال عام 2025، من خلال زيادة خطوط إنتاجها، إضافة إلى توطين ما يقرب من 50 مستحضراً دوائياً حيوياً جديداً؛ لتلبية احتياجات السوق وتوفير الدواء للمريض المصرى، الذى يأتى على رأس أولوياتها.

وأضاف الدكتور وجدى منير أن «ماركيل» تستهدف أن تصبح من الشركات الخمس الأعلى مبيعاً فى سوق الدواء المصرية خلال العام الحالى؛ من خلال زيادة حصتها السوقية إلى نحو 3% من إجمالى السوق، بقيمة بيعية تصل إلى 5 مليارات جنيه بزيادة 20% عن عام 2024، مشيراً إلى سعى شركته لزيادة حجم صادراتها بقوة خلال السنوات المقبلة؛ حيث تخطط لتحقيق صادرات بقيمة تتراوح بين 3 و4 ملايين دولار لدولة أوغندا والبلدان المجاورة لها سنوياً، وذلك بعد إنشاء مصنع بها من المقرر تشغيله خلال 2025.

100

مليون جنيه استثمارات
نستهدف ضخها فى مصنع
«إم دي آى فارما»

200

صنف دوائى نمتلكها
تغطى جميع المجموعات
العلاجية

خلال عام 2025 تصل إلى مليار جنيه، وستوجّه حصيلتها إلى إنشاء خطوط لإنتاج الأقراص والكبسول؛ لتلبية احتياجات السوق المحلية والتوسع خارجياً، من خلال فتح مزيد من الأسواق التصديرية خلال السنوات المقبلة.

لكن دعنى أؤكد هنا أن ضخّ تلك الاستثمارات يعتمد على عدة عوامل، تتمثل أبرزها فى استقرار سعر الصرف، إضافة إلى خفض تكلفة الفائدة على التمويلات البنكية، إلى جانب سرعة تلبية طلبنا من قبل المورد الأجنبى لتوفير خطوط الإنتاج المطلوبة.

وهل تشمل تلك الاستثمارات التوسّعات الخاصة بشركة «إم دي آى فارما»؟

توفر شركة «إم دي آى فارما» العديد من الأدوية المهمة والحيوية، مثل أدوية الربو والصدر؛ كدواء الإيروسولات، وأمبولات الاستنشاق أداوية الجرعة، وبخاخات الأنف، وتستهدف الشركة ضخ استثمارات تصل إلى 100 مليون جنيه؛ لزيادة الطاقة الإنتاجية لأدوية أمبولات الاستنشاق، للزيادة المطردة فى احتياج السوق المصرية إليها، إضافة إلى تلبية طلبات التصدير الكبيرة.

ذكرتم أن استراتيجيتكم التوسّعية تستهدف طرح العديد من المستحضرات المهمة.. حدثنا عن عدد مستحضراتكم الحالية والمستحضرات المتوقع طرحها فى 2025؟

المستحضرات المملوكة لشركة «ماركيل» والمتداولة فى السوق حالياً تتراوح بين 175 و200 صنف دوائى

بداية، ما أبرز ملامح استراتيجية شركة «ماركيل» للصناعات الدوائية فى سوق الدواء المصرية خلال العام الحالى 2025؟

تمتلك شركة «ماركيل» استراتيجية طامحة تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المصرية خلال العام الحالى 2025، من خلال ضخ استثمارات كبيرة، إضافة إلى طرح مجموعة من المستحضرات الدوائية الحيوية؛ إيماناً منا بأن توفير الدواء الآمن والفعال للمريض المصرى هو هدفنا الرئيسى، إضافة إلى ثقتنا بسوق الدواء المصرية، وقدرتها على تحقيق معدلات نمو جيدة، ورغم التحديات الكبيرة التى تعرّضت لها الفترة الماضية، إلا أن تكاتف كل أجهزة الدولة، وعلى رأسها هيئة الدواء المصرية، أسهم فى عبور تلك التحديات.

ما حجم الاستثمارات التى تعتزمون ضخّها فى السوق المصرية وما أوجه إنفاقها؟

من المقرر أن نضخّ استثمارات جديدة فى حجم أعمالنا





نسعى للحصول على اعتماد هيئة الدواء الأمريكية ونتوقع البدء فى التصدير للبلدان الأوروبية خلال عام 2026

نستهدف توطین 50 مستحضراً دوائياً جديداً خلال العام الحالى جميعها حاصلة على موافقة من هيئة الدواء الأمريكية

مبيعات الأدوية المتداولة حالياً؛ حيث نُخطط لأن نصبح بين الشركات الخمس الأعلى مبيعاً فى سوق الدواء المصرية، والاستحواذ على حصة سوقية تصل إلى 3%، خلال عامى 2025 و2026.

ما حجم صادراتكم؟ وما أبرز البلدان التى تُصدرون إليها مستحضراتكم؟

معظم صادراتنا كانت للدول العربية، وأهمها السودان واليمن ولبنان، وهذه البلدان تأثرت كثيراً بسبب الحروب الدائرة فيها، مما أدى إلى توسعنا فى البلدان الإفريقية لتعويض صادراتنا؛ حيث نُولى تلك البلدان اهتماماً كبيراً خلال الفترة الحالية، وكذلك هيئة الدواء المصرية، وعلى رأسها الدكتور على الغمراوى، وكذلك القيادات السياسية، التى تولى تلك البلدان اهتماماً كبيراً لتقارب المصالح وتعويض سنوات التباؤد الماضية؛ حيث إن الأسواق الإفريقية واعدة جداً، ويتمتع الدواء المصرى بثقة كبيرة فيها.

وبدأنا بالفعل التفاعل وإحلال الدواء المصرى مكان الدواء الهندى فى تلك البلدان، وأتوقع مزيداً من التصدير فى السنوات القادمة؛ حيث وصل حجم الصادرات هذا

تغطى جميع المجموعات العلاجية، ومنها أدوية: السكرى، والضغط المرتفع، والكوليسترول، والدهون الثلاثية، والجلدية، والنفسية والعصبية، والباطنة، والقلب، والعظام، وكذلك أمراض الدم .

ومن المستهدف أن نطرح من 40 إلى 50 مستحضراً جديداً، تُتداول فى العديد من بلدان العالم ولم تُتداول فى السوق المصرية إلى الآن، وسوف نطرحها بأسعار تنافسية بالنسبة لأسعارها العالمية، وهى جميعاً أدوية يتم توطین تصنيعها فى السوق المصرية.

ما حجم مبيعات «ماركيرل» فى مصر والمستهدف لها خلال العام الحالى 2025؟

تستحوذ شركتنا «ماركيرل» و«إم دى آى فارما» بنهاية عام 2024 على نحو 2.4% إلى 2.6% من إجمالي مبيعات سوق الدواء المصرية، بقيم بيعية تتجاوز 4 مليارات جنيه، ومن المستهدف تحقيق زيادة سنوية فى المبيعات خلال العام الحالى فى حدود 20% يتم زيادتها من خلال طرح العديد من الأدوية الحيوية التى يتم توطینها بالسوق المصرية، إضافة إلى زيادة

نسعى للاستحواذ على حصة
سوقية 3% من مبيعات سوق
الدواء المصرية فى 2025 بقيمة
بيعية متوقعة 5 مليارات جنيه

حصلنا على شهادة الاعتماد
الأوروبى لمصانعنا الثلاثة
ومن المتوقع حصول مصنع
الهرمون على شهادة الاعتماد
السعودية مما يدعم توسُّعنا
بقوة فى ملف التصدير



العام أكثر من 2 مليون دولار، وهو فى تزايد مستمر، خاصة بعد تعويض الأسواق التى اندلعت بها الحروب.

وهل تدفعكم زيادة صادراتكم للدول الإفريقية نحو التوسع فى إحداها من خلال إنشاء مصنع بها؟

بالفعل بدأنا منذ فترة فى هذا الأمر؛ حيث نعمل على إنشاء مصنع فى دولة أوغندا؛ من خلال شراكة حكومية قوية هناك، ومن المقرر الانتهاء من المصنع خلال الربع الأول من عام 2025، بحجم استثمارات يصل إلى 5 ملايين دولار، ومن المتوقع أن يصل حجم صادراتنا السنوية إلى أوغندا والبلدان المجاورة لها بين 3 و4 ملايين دولار.

حصلتم على شهادة الاعتماد الأوروبى لمصانعكم مما يتيح لكم التصدير فى العديد من بلدان العالم.. ما النتائج التى ترتبت على هذا الاعتماد؟

حصلت شركة «ماركيل» على شهادة الاعتماد الأوروبى EMEA للمصانع الثلاثة وجميع خطوط إنتاجها، ومن المتوقع حصول مصنع الهرمون على شهادة الاعتماد السعودية SFDA، مما يدعم توسُّعنا بقوة فى ملف التصدير.

وخلال الفترة الماضية بدأنا فى تسجيل أدويتنا بالقطاع الأوروبى، ولكنها تحتاج إلى وقت للحصول على الموافقات، وأتوقع بنهاية عام 2025 - 2026 البدء فى التصدير للبلدان الأوروبية، ونحن الآن نتطلع للحصول على اعتماد هيئة الدواء الأمريكية؛ حيث إن مصانعنا مطابقة للمتطلبات العالمية فى التصنيع الدوائى الجيد.

هل تخططون للدخول فى شراكات فى بلدان الخليج، خاصة السعودية أو الإمارات خلال الفترة المقبلة؟

الأسواق الدوائية فى بلدان الخليج تنمو بشكل كبير خلال الفترة الحالية، وتشهد مرحلة توطين كبيرة، ونحن نرى فرصة كبيرة لشركة «ماركيل» للهرمون وشركة MDI للبخاخات فى أسواق الخليج؛ لسببين: الأول عدم توافر مصانع لهذه النوعية من المستحضرات، ثانياً لتوافر الخبرة لدينا فى تصنيع هذه المستحضرات المعقدة التركيب، وامتلاكنا تكنولوجيا التصنيع الجيد وكذلك التحالف.

وكيف ترى الدور الذى تقدمه هيئة الدواء المصرية فى مساندة شركات الدواء ودعمها؟

هيئة الدواء المصرية تقوم بدور محورى فى دعم وتنمية صناعة الدواء المصرية، وهنا أود أن أشكر الهيئة وقيادتها على تحملها مسئولية النهوض بهذا القطاع الذى يُعد قضية أمن قومى للبلاد، كما أشكر تفانيهم بدعم الشركات، سواء فى تسجيل الأدوية الجديدة أو التصدير، وأتمنى نجاح وتفوق هذه الصناعة المميزة لمصرنا الحبيبة التى نتمنى لها الرقى والتميز.



الدكتور أشرف عثمان

رئيس مجلس إدارة شركة «إيه يو جي فارما»

نخطط لتعزيز قدراتنا التصنيعية في السنوات القادمة.. والبدء في إنشاء مصنع للأدوية العقيمة في 2025 بتكلفة استثمارية 1.250 مليار جنيه

تتبنى شركة إيه يو جي فارما خططًا واستراتيجيات توسعية على المستويين المحلي والإقليمي، من خلال تعزيز قدراتها التصنيعية محليًا، عبر البدء خلال العام الحالي في إنشاء مصنع للأدوية العقيمة وفقًا لأعلى المعايير العالمية، لتلبية احتياجات السوق والتصدير للخارج، بتكلفة استثمارية تتجاوز 1.250 مليار جنيه. فضلًا عن التوسع خارجيًا من خلال دراسة الإستحواذ على مصنع للأدوية في منطقة الخليج، مما يمكنها من المساهمة في تلبية احتياجات تلك الأسواق وتوسيع تواجدها كلاعب رئيسي في المنطقة، وبالتالي تعزيز مكانتها التنافسية في السوق الإقليمي.

وقال الدكتور أشرف عثمان، رئيس مجلس إدارة شركة «إيه يو جي فارما»، إن الشركة تستهدف أن تصبح بين أعلى 8 شركات مبيعًا في سوق الدواء المصري خلال 2025، بمبيعات تتجاوز 6 مليارات جنيه، مدعومة بطرح 20 مستحضرًا حيويًا ومبتكرًا، فضلًا عن السعي نحو تحقيق صادرات بقيمة 25 مليون دولار العام الحالي، بتسجيل 22 منتجًا في السعودية، ستكون متاحة في السوق السعودي ابتداءً من 2025.

ما هي أبرز ملامح استراتيجية شركة إيه يو جي فارما التوسعية في سوق الدواء المصري خلال العام الحالي 2025؟

تمتلك شركة إيه يو جي فارما استراتيجية تستهدف من خلالها مواصلة التوسع في سوق الدواء المصري خلال العام الحالي، حيث نتوقع أن يكون 2025 عامًا للتحول، مليئًا بفرص النمو، حيث نستهدف الاستمرار في ضخ مزيد من الاستثمارات لتعزيز قدراتنا التصنيعية، فضلًا عن طرح العديد من المستحضرات الدوائية الحيوية والمبتكرة القادرة على تلبية شريحة كبيرة من المرضى، بالإضافة إلى التوسع تصديريًا من خلال فتح مزيد من الأسواق الجديدة، إلى جانب استكشاف فرص التوسع الإقليمي، التي نعتقد أنها ستتحقق

واجهت سوق الدواء المصرية الكثير من التحديات الكبيرة خلال العام الماضي.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات، ومدى تأثيرها على خططكم التوسعية داخل السوق في 2024؟

شهد عام 2024 تحديات كبيرة جدًا، بسبب نقص العملة الصعبة، وتقلب سعر الصرف، مما جعله أحد أصعب الأعوام في العقد الماضي. إلى جانب مشاكل ارتفاع تكلفة المواد الخام وعدم القدرة على توفيرها، أدت إلى ارتفاع تكلفة جميع المستحضرات الطبية، وهو ما أدى إلى نقص في بعض المستحضرات الدوائية، مما أسفر عن تراجُع حجم السوق. علاوة على ذلك، ظهر تحدٍ جديد بسبب مواجهة أحد اللاعبين الرئيسيين في سوق توزيع الأدوية تحديات كبيرة أثرت على السوق وعلى حجم السيولة في القطاع. ورغم تلك التحديات، إلا أن أحد مستحضراتنا الرئيسيين، وهو «زوركال»، ظل الأعلى مبيعًا في سوق الدواء المصري خلال عام 2024 بحجم مبيعات وصلت إلى 2 مليار جنيه، مما يؤكد على القيمة المضافة الكبيرة التي توفرها مستحضراتنا، وقدراتنا على توفير أدويتنا للمريض المصري رغم التحديات. لكن نستطيع القول أنه وبحلول الربع الثالث من عام 2024، تحسنت أوضاع السوق كثيرًا، خاصة بعد تحرير سعر الصرف، والزيادة التدريجية لأسعار بعض الأدوية وتم القضاء على أزمة نواقص الأدوية، ونتوقع مع استقرار سعر الصرف الحالي، وتنفيذ هيئة الدواء المصرية العديد من الإصلاحات وسد الفجوة في سوق توزيع الأدوية مجددًا، أن يشهد السوق تحولًا كبيرًا يساعد في استقرار السوق وعودته للنمو.



نعمل على زيادة صادراتنا العام الحالي إلى 25 مليون دولار مدعومة بتسجيل 22 منتجًا في السعودية ستكون متاحة بالمملكة ابتداءً من 2025.



ندرس إمكانية استحوادنا لمصنع للأدوية في منطقة الخليج مما يمكننا من التواجد كلاعب رئيسي في المنطقة

للأدوية في منطقة الخليج، مما يمكننا من التواجد كلاعب رئيسي في المنطقة، ويمكننا من نفاذ كافة مستحضراتنا للمنطقة. ونحن متفوتون لكافة الفرص المتاحة الملائمة للفترة المقبلة التي تحقق أهدافنا التوسعية إقليمياً.

تلك الخطة ستكون استكمالاً لخطواتنا التصديرية التي بدأناها خلال السنوات الماضية، والتي حققنا فيها نجاحات كبيرة خاصة في المملكة العربية السعودية، حيث يعد المكمل الغذائي «سانسوفيت» أحد أبرز منتجاتنا التي يتم تصديرها للسعودية.

كم تبلغ حجم صادرات الشركة بنهاية العام الماضي 2024 والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

نولي اهتماماً كبيراً بملف التصدير الذي يعد مساراً إجبارياً يساهم في رفع اسم «صنع في مصر» بالعديد من بلدان العالم، فضلاً عن توفير العملة الصعبة التي يمكننا من تلبية احتياجاتنا من المواد الخام الدوائية. حيث نجحنا خلال العام الماضي في تحقيق صادرات بقيمة 5 ملايين دولار، ونستهدف زيادة صادراتنا خلال العام الحالي 2025 إلى نحو 25 مليون دولار، وهي خطة طموحة جداً، ويدعمنا في تحقيقها تسجيل 22 منتجاً في المملكة العربية السعودية، والتي ستكون متاحة في السوق السعودي ابتداءً من 2025.

ماذا عن حجم مبيعاتكم بنهاية 2024 والمتوقع لها بنهاية 2025؟

نجحنا خلال العام الماضي من تحقيق معدلات نمو كبيرة في حجم مبيعاتنا، مدعومة بامتلاكنا العديد من المنتجات المبتكرة، والتي تصدر بعضها المجموعات الدوائية الخاصة

في العام الحالي، مما يدفعنا نحو تحقيق أطلاننا الهادفة إلى تعزيز تواجدها الإقليمي.

وفقاً لاستراتيجيتكم، تستهدفون تعزيز قدراتكم التصنيعية خلال 2025، حدثنا أكثر عن هذا الأمر؟

«إيه يو جي فارما»، لاعب رئيسي في سوق الدواء المصري، وهو ما يدفعها باستمرار إلى تعزيز قدراتها التصنيعية لمواكبة خطط التوسع، حيث نسعى خلال العام الحالي إلى إضافة بعض خطوط الإنتاج مما يساهم في زيادة قدراتنا الإنتاجية لتلبية الطلبات المتزايدة في السوق على مستحضراتنا.

فضلاً عن ذلك، فإننا نعتزم البدء في إنشاء مصنع جديد للأدوية العقيمة، ومن المتوقع أن تبلغ التكلفة الاستثمارية لهذا المشروع نحو 24 مليون يورو، والذي من المتوقع أن يكتمل خلال عامين، على أن يتم إنشاؤه وفقاً لأعلى المعايير الأوروبية والعالمية، وسيمكننا من الدخول في مجموعات علاجية حيوية لم تكن متواجدين فيها، مما يدعم قدراتنا التوسعية محلياً والحصول على حصة سوقية أكبر، فضلاً عن زيادة حجم صادراتنا.

هل تخططون للتوسع الخارجي خلال الفترة الحالية خاصة لبلدان الخليج من خلال الدخول في شراكات لبناء مصنع للأدوية أو الدخول في شراكة على مصنع قائم؟

وفقاً لخططنا خلال السنوات المقبلة، نستهدف أن تنمو شركة «إيه يو جي فارما»، بشكل أسرع وأكبر محلياً وإقليمياً، وهو ما يدفعنا لدراسة الاستحواذ على مصنع

نسعى لإطلاق 20 مستحضرًا خلال 2025 في العديد من المجموعات العلاجية عالية النمو، مما يدعم خططنا التوسعية

نستهدف زيادة مبيعاتنا في 2025 إلى 6 مليارات جنيه مما يضعنا بين أعلى 8 شركات أدوية مبيعًا في مصر

ونعمل لزيادة هذه النسبة لتصبح 50% لتمييز العنصر النسائي في كافة وظائف الشركة، كما نعمل على تعزيز بيئة العمل التي تشجع على التعاون والابتكار. نركز على بناء ثقافة عمل تشجع على التواصل الفعال وتدعم الإبداع والتطوير الشخصي، مما يعزز الأداء العالي وزيادة الكفاءة التشغيلية ويضمن استدامة النجاح والنمو في الشركة على المدى الطويل.

4.6

مليار جنيه حجم مبيعاتنا خلال العام الماضي 2024

98

منتجًا عدد منتجاتنا من المكملات الغذائية ومستحضرات التجميل

بها. حيث بلغ حجم مبيعاتنا في 2024 نحو 4.6 مليار جنيه، ونستهدف زيادة مبيعاتنا خلال العام الحالي إلى ما يزيد عن 6 مليارات جنيه، حيث نستهدف أن نصبح بين أعلى 8 شركات أدوية مبيعًا في مصر.

كم يبلغ عدد المستحضرات الدوائية التي تمتلكونها بنهاية 2024 والمستهدف لها خلال 2025؟

تمتلك شركة إيه يو جي فارما مجموعة من المستحضرات المتنوعة والمبتكرة التي تغطي العديد من المجموعات العلاجية، وتلبى احتياجات مجموعة كبيرة من المرضى. حيث بلغ عدد مستحضراتنا نحو 169 مستحضرًا، ونخطط خلال العام الحالي لإطلاق حوالي 20 مستحضرًا، في العديد من المجموعات العلاجية عالية النمو، مما يدعم خططنا التوسعية التي تستهدف الحصول على حصة سوقية أكبر، وذلك إلى جانب مستحضراتنا الرئيسية مثل زوركال، سانسوفيت، فاكوتو، وجوستيكول، والتي نتوقع أن تدفع الزخم في السوق وتدعم «إيه يو جي فارما» لتحقيق نمو كبير في عام 2025.

دخلتم مؤخرًا في سوق المكملات الغذائية وسوق مستحضرات التجميل الطبية، ما هي مستهدفاتكم في هذين القطاعين خلال الثلاث سنوات المقبلة؟

قطاعا المكملات الغذائية ومستحضرات التجميل التي لها أثر طبي، تمتلك فرص نمو كبيرة جدًا ليس فقط على المستوى المحلي، ولكن للتصدير أيضًا، حيث حققنا نجاحات كبيرة في هذين القطاعين ولنا بصمة قوية فيهما على المستويين المحلي والإقليمي. وتمثل منتجات المكملات الغذائية حوالي 25% من إيراداتنا في عام 2024.

نمتلك خلال الفترة الحالية حوالي 98 منتجًا من المكملات الغذائية ومستحضرات التجميل، ونخطط خلال الفترة المقبلة لطرح مزيد من المنتجات القادرة على تحقيق قيمة مضافة للسوق المحلية والقادرة على النفاذ للأسواق الخارجية.

ما الذي يمثله العاملون لشركة إيه يو جي فارما وكيف تساهمون في تعزيز بيئة العمل؟

يُعد العاملون في شركة إيه يو جي فارما رأس المال الحقيقي والمحرك الأساسي لنجاح الشركة. اهتمامنا بالعاملين بالشركة على رأس أولوياتنا حيث يعكسون التزامنا بالنمو والابتكار المستدام. نحن نحرص على الاستثمار المستمر في تطوير مهاراتهم من خلال التدريب المتواصل والتأهيل المهني، الاهتمام بالتمثيل النسائي في كافة قطاعات الشركة حيث وصلت 40% من العدد الكلي





hikma.

تامر جردانة

العضو المنتدب لشركات أدوية «الحكمة» في مصر والسودان

تبنى خطاً استثمارية توسعية تتماشى مع
رؤية مصر 2030.. وتتعاون بشكل وثيق مع
الجهات الحكومية لتعزيز استقرار قطاع الأدوية

تبنى شركة أدوية «الحكمة»، التي تتواجد في السوق المصرية منذ عام 2007، خطة استثمارية وتوسعية تتماشى مع رؤية مصر 2030، من خلال ضخ مزيد من الاستثمارات المحلية، وتطوير مجموعة مميزة من المستحضرات التي تلبي احتياجات المرضى عبر ثلاث منشآت تصنيعية مبرّنة مملوكة لها، قادرة على إنتاج أدوية معقدة، إلى جانب مركز للبحث والتطوير، مما يعزز حصتها السوقية ويؤكد دورها بوصفها شريكاً طويل الأمد للقطاع الصحي المصري، برؤية مستقبلية تتجاوز التقلبات قصيرة الأجل للسوق المصرية.

تناول تامر جردانة، العضو المنتدب لشركات أدوية «الحكمة» في مصر والسودان، في حديث خاص، العديد من الملفات الحيوية والأفكار المبتكرة؛ حيث تطرق إلى عوامل نجاح مجموعة «الحكمة» في المنطقة وقدراتها الابتكارية وأدويتها المتطورة، وفرصها التصديرية، وخططها التوسعية في السوق المصرية، وبرامج التعليم الطبي، والمسئولية المجتمعية.. وغيرها من الموضوعات المهمة في الحديث التالي.



30

منشأة تصنيعية تمتلكها
المجموعة في مختلف
أنحاء العالم



17

عدد الأسواق التي تتواجد
«الحكمة» بها في منطقة
الشرق الأوسط

حدثنا عن بدايات شركة «الحكمة» وأين أنتم الآن؟

تأسست «الحكمة» عام 1978، ومنذ ذلك الحين تمّت لتصبح واحدة من كبرى شركات الأدوية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وهي الشركة الأولى عربياً التي تُصدّر إلى الولايات المتحدة من مصانعها العديدة في المنطقة.

وتتواجد «الحكمة»، المُدرّجة في سوق لندن المالية، في أكثر من 50 دولة حول العالم، بما في ذلك الولايات المتحدة، والمملكة المتحدة، وأوروبا، ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ونفتخر اليوم بأن لدينا أكثر من 9100 موظف و30 منشأة تصنيعية في مختلف أنحاء العالم، يقع 20 منها في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، إلى جانب 9 مراكز للأبحاث والتطوير حول العالم.

ما أهم عوامل نجاح «الحكمة» في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؟

ترتكز عوامل نجاح شركة «الحكمة» على 7 محاور رئيسية، تتمثل في: الخبرة الطويلة التي تمتد لأكثر من 45 عاماً في

المنطقة، والتي مكّنتنا من فهم ديناميكيات السوق والتكيف مع التغيرات بشكل أفضل، إضافة إلى امتلاكنا شبكة عالمية واسعة من المصانع والموردين حول العالم لضمان استمرارية الإمدادات، إلى جانب الاستثمار في التكنولوجيا الرقمية التي أسهمت في تحسين عملياتنا وتسهيل التواصل والتعاون بين فرق العمل.

كما تشمل عوامل نجاح «الحكمة» على التركيز على المرضى؛ حيث نضع صحتهم في صميم اهتماماتنا، مما دفعنا للعمل بجدّ لتوفير الأدوية التي يحتاجون إليها في الوقت المناسب، إضافة إلى ضمان استمرارية توريد الأدوية الحيوية للمرضى، خاصة أدوية الأورام، رغم التحديات العالمية، إلى جانب استثمارنا في تطوير منتجات جديدة تلبي احتياجات السوق المتغيرة، فضلاً عن تعزيز شراكاتنا مع الجهات الحكومية والمنظمات الصحية لتقديم أفضل خدمة للمرضى.

ما حجم مبيعات «الحكمة» في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا؟ وما عدد المستحضرات التي تمتلكها عالمياً؟

«الحكمة» اليوم هي ثاني أكبر شركة أدوية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا من حيث المبيعات، واستجابة للاحتياجات المتغيرة للفئات الاجتماعية التي تخدمها توسّع «الحكمة» مجموعة أدويتها العلاجية للأمراض المزمنة، مثل أدوية النظام العصبي المركزي، وأدوية الأمراض القلبية والأوعية الدموية، وأدوية السكري، والأورام.

وتوفر الشركة حالياً ما يزيد على 760 دواءً تندرج ضمن الأدوية الجنيسة والأدوية ذات العلامة التجارية المسجلة في جميع أسواقها عالمياً، وتقوم بتزويد أدويتها في 17 سوقاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.





نمتلك في مصر 3 منشآت تصنيعية مرنة من الدرجة الأولى قادرة على إنتاج أدوية معقدة إلى جانب مركز للبحث والتطوير بهدف مواصلة الابتكار

لا تؤثر على قرارنا بالتوسع والاستثمار في مصر؛ حيث نتبع استراتيجية طويلة الأجل تعتمد على ضخ استثمارات مستدامة في الإنتاج المحلي، وتطوير مجموعة منتجاتنا، بما يخدم احتياجات المرضى المصريين.

ويتضمن جزءاً من خطتنا للتوسع زيادة نسبة التصنيع المحلي، مما يقلل من تأثيرنا بتقلبات العملة، ويزيد من قدرتنا على تقديم منتجات عالية الجودة بتكلفة مناسبة للسوق المحلية.

ونتعاون بشكل وثيق مع الجهات الحكومية لتعزيز استقرار قطاع الأدوية، مما يدعم خططنا الاستثمارية ويسهم في استثمارية التوسع، وتتجاوز رؤيتنا المستقبلية للسوق المصرية التقلبات قصيرة الأجل، وتتطلع إلى تحقيق نمو مستدام يعزز حصتنا السوقية، ويؤكد دورنا كشريك طويل الأمد للقطاع الصحي المصري.

هل تعتمرون إجراء أي من أنواع التحديث أو زيادة خطوط الإنتاج لمصانعكم في مصر خلال الفترة المقبلة؟

تضخ شركة أدوية «الحكمة مصر» استثمارات في تطوير إمكانيات التصنيع ونقل الخبرات والتكنولوجيا، وتخطط لضخ استثمارات جديدة سنوياً لتطوير تقنيات التصنيع الحديث باستمرار، وتقديم الحلول الفاعلة لإنتاج المستحضرات الدوائية بمختلف أشكالها وتوفيرها بشكل دائم، إلى جانب مواصلة جهودنا في مجال الأبحاث والتطوير والابتكار، من أجل الوصول إلى طول متقدمة من شأنها مساعدة أفراد المجتمع في تعزيز صحتهم، وتوفير البديل المحلي للاستيراد. يُعد هذا الاستثمار السنوي الإضافي امتداداً لاستثمارات

تملكون استراتيجية تستهدف التوسع داخل السوق المصرية خلال الأعوام المقبلة، هل تدفعكم التقلبات في سعر صرف الجنيه المصري إلى التباطؤ في التوسع في السوق المصرية؟

نتواجد في السوق المصرية منذ عام 2007، ولدينا في مصر ثلاث منشآت تصنيعية مرنة من الدرجة الأولى قادرة على إنتاج أدوية معقدة، إلى جانب مركز للبحث والتطوير بهدف مواصلة الابتكار، ونحرص على دعم استثمار «الحكمة» بنجاح في مصر من خلال ضخ الخبرات العالمية من شركائنا ومصانعنا في الولايات المتحدة الأمريكية والبرتغال وألمانيا ومنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لدعم عملياتنا المحلية وتعزيزها.

وتتبنى شركة أدوية «الحكمة مصر» خطاً استثمارية وتوسعية تتماشى مع رؤية مصر 2030؛ حيث تُعد مصر واحدة من أفضل الأسواق الاستثمارية في منطقة الشرق الأوسط؛ إذ تشهد معدلات نمو وفرص استثمارية واعدة، بفضل الإصلاحات الاقتصادية والتشريعية النوعية التي اتخذتها الدولة خلال الأعوام القليلة الماضية وامتلاكها منظومة متكاملة لتمكين صناعات حيوية مثل صناعة الأدوية، مما يسهم في تنويع الاقتصاد وتعزيز مرونته وتوفير فرص عمل للكفاءات المحلية المدربة والتمكّنة، ورغم التحديات المرتبطة بتقلبات سعر صرف الجنيه المصري فإن التزامنا تجاه السوق المصرية يظل قوياً وثابتاً. ندرك أن مثل هذه التقلبات قد تفرض ضغوطاً مالية وتشغيلية، ولكنها

لدينا أول مصنع متخصص فى أدوية الأورام فى مصر ويمثل إنجازاً مهماً فى دعم احتياجات المرضى وتخفيف عبء الاستيراد

المصرية، تشمل القدرة على تأمين إمداد مستمر من أدوية الأورام المهمة، وتقليل الاعتماد على الاستيراد الخارجى، مما يسهم فى تقليل التكلفة على المرضى والنظام الصحى.

وإلى جانب ذلك، يتيح لنا المصنع تطوير منتجات تتماشى مع الاحتياجات المحلية، وهو ما يدعم الاستراتيجية الوطنية للاعتماد على الصناعة المحلية فى تلبية الاحتياجات الصحية، كما يوفر المصنع العديد من الأدوية المتطورة لعلاج الأورام، بما فى ذلك مستحضرات جديدة تمثل إضافة نوعية لمحفظة شركة أدوية «الحكمة مصر»، وتشمل هذه العلاجات أدوية لأمراض السرطان المختلفة، وأدوية المناعة، مما يتماشى مع رؤية مصر 2030 الهادفة إلى توطيد صناعة الأدوية.

ويمثل مصنعنا خطوة استراتيجية نحو تحقيق الاكتفاء الذاتى فى علاج الأورام، ويجسد التزامنا بتقديم حلول علاجية مبتكرة ومستدامة للمجتمع المصرى.

هل تكفون بضحكٍ كامل الإنتاج من مصنعكم لأدوية الأورام للسوق المصرية أو تلجأون إلى التصدير للخارج؟

تستهدف شركة أدوية الحكمة أن تكون مصر مركزاً استراتيجياً للتصدير، وتؤدى مصانعنا فى مصر دوراً فى تلبية احتياجات الأسواق الخارجية، وأولويتنا هى تحويل مصر إلى قاعدة تصديرية مهمة، وقد بدأنا بالفعل فى تصدير منتجاتنا المصرية إلى الدول المجاورة، مع السعى إلى زيادة هذه الصادرات فى المستقبل.

أصبح التعليم الطبى المستمر أحد أهم الملفات الرئيسية داخل سوق الدواء.. ما أبرز البرامج التى أطلقتها الشركة فى هذا الصدد؟

يمثل التعليم الطبى المستمر إحدى أولوياتنا فى «الحكمة»، بما يتماشى مع رؤية مصر 2030؛ حيث ندرك أهمية هذا الجانب فى دعم الكوادر الطبية وتطوير مهاراتهم لمواكبة أحدث التطورات العلمية، وفى هذا السياق أطلقنا عدّة برامج متخصصة وورش عمل بالشراكة مع خبراء محليين ودوليين، بهدف تزويد الأطباء بأخر المستجدات فى العلاجات والممارسات الطبية، وخاصة فى مجالات علاج الأورام وأمراض الجهاز المناعى والأمراض المزمنة ودعم صحة المرأة. كما وقّعنا اتفاقيات ومذكرات تفاهم مع العديد من الجامعات المصرية لتمكين الطلبة، من خلال فرص التدريب العملى والتوجيه ونقل القدرات؛ لبناء مستقبل واعد للأجيال القادمة فى قطاع الصناعات الدوائية.

مجموعة «الحكمة»، وذلك عبر الاستفادة من نقل الخبرات والتكنولوجيا المماثلة لمصانع «الحكمة» فى كل من الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا والشرق الأوسط وشمال إفريقيا لإنتاج مستحضرات علاجية محلية مماثلة فى مصر.

وتحرص شركة أدوية «الحكمة مصر» على دعم الاستثمار من خلال توطيد الخبرات العالمية بالاستفادة من خبرات الشركات والمصانع الشقيقة لها فى العالم لدعم عملياتها المحلية وتعزيزها.

ما عدد المستحضرات التى تمتلكها الشركة بنهاية 2024 وعدد المستحضرات المستهدف طرحها خلال 2025؟

بوصفنا شركة رائدة فى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لدينا محفظة متنامية من العلاجات التى تشمل الأدوية الجينية والحيوية والعلاجات المناعية والابتكارات المتطورة، إضافة إلى أكثر من 150 منتجاً فى مختلف المجالات العلاجية، ونهدف لزيادة طرح مستحضرات جديدة كل عام تغطى مجالات علاجية متنوعة وتستهدف فئة واسعة من المرضى لتوفير صحة أفضل فى البلاد.

تمتلكون أول مصنع لأدوية الأورام فى مصر.. حدثنا أكثر عن هذا المصنع؟

نفتخر فى شركة أدوية «الحكمة مصر» بامتلاكنا أول مصنع مختص فى أدوية الأورام فى السوق المصرية، وهو يمثل إنجازاً مهماً فى دعم احتياجات المرضى وتخفيف عبء استيراد هذه الأدوية، ويجسد هذا المصنع التزامنا العميق بتقديم حلول علاجية متطورة تسهم فى تحسين حياة المرضى المصريين، ولا سيما فى مجال علاج الأورام الذى يُعدّ من أكثر المجالات العلاجية أهمية وحساسية؛ حيث يقدم المصنع عدة فوائد رئيسية للسوق

+150

عدد مستحضراتنا الدوائية
تغطى العديد من
المجموعات العلاجية

1000

عدد العاملين فى شركات
«الحكمة» بمصر.. وهم
رأسمالها الحقيقي



الدكتور أيمن حسن

رئيس مجلس إدارة شركة «نوفو نورديسك - مصر»

توفير أدوية مبتكرة ومنتطورة في مجال
السكر والسمنة وأمراض الدم لتلبية احتياجات
المريض المصري.. على رأس أولوياتنا



تُكرّس شركة «نوفو نورديسك» كل إمكانياتها من أجل تلبية احتياجات المريض المصرى فى مجالات السكرى والسمنة وأمراض الدم، من خلال توفير الدواء فى التوقيت المناسب، مما دفعها لتغيير شكلها القانونى فى مصر، بما يتيح دخول أدويتها دون الحاجة إلى الدفع المسبق، وهو ما من شأنه تقليل الوقت اللازم لاستيراد الأدوية، وكذا الضغط على العملة الأجنبية، فى ظل تحديات تدبير العملة التى واجهت السوق خلال الفترات الماضية، مما يجعل توفير الدواء للمريض المصرى على رأس أولوياتها.

الدكتور أيمن حسن، رئيس مجلس إدارة شركة «نوفو نورديسك - مصر»، أكد أن الشركة لا تدخر جهداً فى دعم منظومة الرعاية الصحية فى مصر، وعلى رأسها مرضى السكرى الذين تدعمهم سنوياً بنحو 200 مليون جنيه من خلال توفير أقلام الحقن بشكل مجانى، إلى جانب دعم مراكز التوعية والتثقيف، والتعليم الطبى المستمر لأكثر من عشرة آلاف طبيب وصيدلى، مشيراً إلى توقيع اتفاقية مع إحدى الشركات المصرية للبدء فى تصنيع الأنسولين البشرى «الخرطوش» بتكنولوجيا التصنيع والمادة الخام الخاصة بنا، ونتوقع البدء فى الإنتاج بداية العام الحالى 2025.

هل ترون أن الإجراءات التى اتخذتها الحكومة ممثلة فى البنك المركزى وهيئة الدواء كافية لمواجهة تلك التحديات؟

عملت أجهزة الدولة جميعاً على توفير طول متكاملة للعبور بصناعة الدواء المصرية إلى برّ الأمان؛ لتحقيق الأمن الدوائى للمريض المصرى، وهذا الأمر ليس بجديد؛ حيث إن مشكلة توفير العملة الصعبة وتسعيها تكرر بالسوق المصرية فى السنوات القليلة الماضية، ونشكر للدولة هذه الجهود ونتفهم صعوبتها.

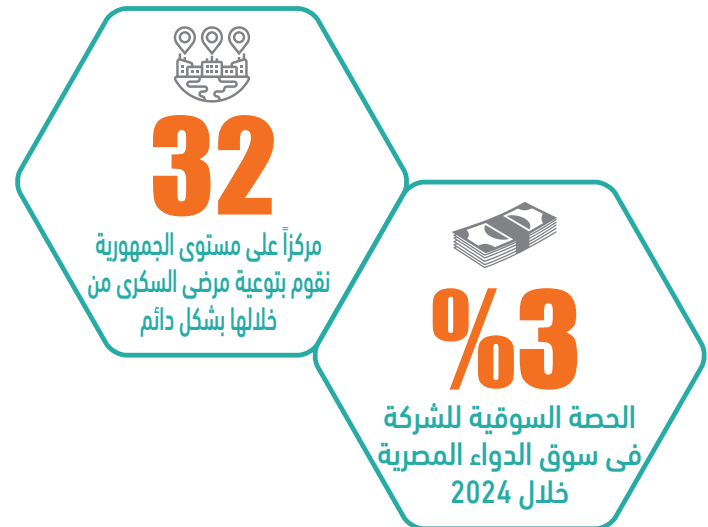
هل ترون أن الآلية التى تتخذها هيئة الدواء المصرية فى تسعير الأدوية كافية لمواجهة الفجوة الكبيرة للعملة المحلية من جرّاء تحرير سعر الصرف؟

هيئة الدواء المصرية هى هيئة وطنية تهتمّ بالمريض المصرى والصناعة سواء بسواء، ومن وجهة نظرى فإن الآلية

ما الدور الذى لعبته شركة «نوفو نورديسك» فى توفير أدويتها فى السوق للمريض المصرى خاصة الأنسولين رغم تحديات تدبير العملات الأجنبية خلال 2024؟

نحن فخورون بما قدّمناه للمريض المصرى خلال الظروف الصّعبة التى واجهت سوق الدواء المصرية على مدار العام الماضى 2024؛ حيث نجحت شركة «نوفو نورديسك- مصر» بتغيير شكلها القانونى؛ لتكون فرعاً من فروع الشركة بالدنمارك، عوضاً عن المكتب العلمى المتواجد بالسوق المصرية منذ عقود؛ حيث أصبحت «نوفو نورديسك- مصر» مستورداً وموزعاً لمنتجات الشركة الأم، وهو ما يتيح دخول أدويتنا دون الحاجة إلى دفع المستوردين المحليين بالعملات الأجنبية للحصول على أدويتنا، وهو ما يُقلّص الوقت اللازم لاستيراد الأدوية، ويُقلّل الضغط على العملة الأجنبية.

هذا الأمر ساعدنا على توفير كميات كبيرة من الأدوية يصل مخزوننا فى بعض الأحيان إلى استهلاك ستة أشهر من احتياجات السوق؛ حيث قمنا بضحّ مزيدٍ من الاستثمار فى السوق المصرية من أجل إنشاء فرع عمليات لشركة «نوفو نورديسك» فى مصر وتجهيزه بأحدث الوسائل والأبنية والمرفقات اللوجستية وفقاً لأفضل شروط الجودة؛ لتوفير احتياجات المريض المصرى من الأدوية الاستراتيجية؛ كالأنسولين على سبيل المثال.





وقّعنا اتفاقية مع شركة مصرية لتصنيع الأنسولين البشرى «الخرطوش» محلياً.. ونتوقع بدء الإنتاج مطلع 2025

شركة «نوفو نورديسك- مصر» تقدّر بنحو 2-3% من سوق الدواء المصرية، ونستهدف زيادتها فى الفترة القادمة من خلال توفير أدوية مبتكرة وحديثة فى مجال السكر والسمنة وأمراض الدم؛ حيث إن هدفنا الرئيسى فى سوق الدواء المصرية هو خدمة المريض، وتوفير كل الأدوية الآمنة والفعّالة له، ومرضى السكرى فى مصر على رأس أولوياتنا، ونحرص دائماً على توفير أحدث العلاجات الخاصة بالسكرى فى نفس التوقيت الذى يُسمح فيه بتداولها فى الأسواق الخارجية، وهو ما دعّمنا فى كسب ثقة مرضى السكرى الذين يحصلون على الأنسولين فى مصر.

ما عدد المستحضرات التى تمتلكها الشركة فى مصر بنهاية 2024 وعدد المستحضرات المستهدفة طرحها خلال العام الحالى 2025؟ وما المجموعات الدوائية الخاصّة بها؟

شركة «نوفو نورديسك» العالمية هى من الشركات الرائدة فى تخليق وتصنيع الأدوية البيولوجية بأجيالها المختلفة، خاصة فى مجال السكرى والسمنة وأمراض الدم، ويصل عدد المستحضرات المتداولة بالسوق المصرية حالياً إلى ثلاثين مستحضراً.

كما تحرص «نوفو نورديسك» على تقديم حلول متكاملة للمريض المصرى من الدواء والأجهزة المكّملة للحقن التى توزّع مجاناً، كما نفخر أن لدينا أكبر فريق من حيث العدد والخبرات لدعم المرضى المصابين للسكر والسمنة وأمراض الدم «نوفوكير»، الذى يقدم خدمات مجانية بهدف التوعية وتقديم المشورات والرد على استفسارات المرضى فى معظم محافظات الجمهورية.

التي اتبعتها الهيئة أخذت بعين الاعتبار كيفية التوازن بين احتياجات الصّناعة والمريض المصرى؛ من تقسيم الأدوية إلى مجموعات، وتحديد يسبب زيادة لكل مجموعة طبقاً لأهميتها للمريض، وهو أمر محمود جداً.

نتفهم جيداً التحديات التى تواجه الهيئة من الوقت والجهد المطلوب لدراسة كل ملف على حدة، وأعداد المستحضرات المتوافرة بالسوق المصرية، التى تصل إلى 17 ألف مستحضر تقريباً، ونحن متفهمون لهذا جيداً، ونثق بأن الهيئة تتخذ القرارات المثلى التى تحقق التوازن.

أعلنتم عن إجراء مفاوضات متقدّمة مع شركة مصرية لتوطين تصنيع الأنسولين محلياً.. إلى أين وصلتكم فى هذا الأمر؟ وما أبرز مستهدفات هذه الشراكة؟

اتفقنا بالفعل مع شركة مصرية للبدء فى التصنيع المحلى للأنسولين البشرى، خصوصاً الخرطوش بتكنولوجيا التصنيع والمادة الخام الخاصّة بنا، لتلبية احتياجات السوق المحلية المتزايدة؛ حيث نتوقع البدء فى الإنتاج بداية العام الحالى 2025، ويأتى ذلك انطلاقاً من قناعتنا بدورنا فى دعم الدولة المصرية فى كل خطواتها التى من شأنها ضمان توفير دواء آمن وفعّال وبأسعار مقبولة وعادلة للمريض المصرى.

ما حصتكم السوقية من سوق الدواء المصرية؟ وما المستهدف لها فى 2025؟

طبقاً لإحصائيات شركة «أيكوفيا» العالمية للمعلومات الدوائية فإن الحصّة السوقية

نجحنا بالتعاون مع هيئة الرعاية الصحية فى تدريب 11 ألف طبيب وصيدلى على كل ما يتعلق بمرض السكرى

وإجمالاً فقد درّبنا أكثر من 11 ألف طبيب وصيدلى بعدد ساعات تدريبية يتجاوز 800 ساعة بالقطاع الصحى فى مصر تشمل القطاعين العام والخاص.

وما التكلفة السنوية لبرامج دعم مرضى السكرى فى مصر؟

تُقدّر تكلفة هذه المبادرات بأكثر من 200 مليون جنيه سنوياً، سواء مبادرة توفير أقلام حقن الأنسولين بالمجان، أو برامج التعليم الطبى المستمر، إضافة إلى تطوير وتأهيل مراكز رعاية مرضى السكرى على مستوى الجمهورية، للمساهمة فى الكشف المبكر عن هذا المرض والتوعية بمخاطره وكيفية الوقاية منه للحدّ من انتشاره.

هل هناك حملات توعية تتفاوضون بشأنها مع مؤسسات صحّية خلال الفترة الحالية؟

نعتمد دائماً أن التوعية جزء أساسى من الرعاية الصحية المتكاملة، ولها دور أصيل لشركات الأدوية، ونحن فى «نوفو نورديسك» نحرص دائماً على المشاركة فى حملات التوعية المختلفة، ولنا باعٌ طويلٌ فى فعاليات التوعية بمخاطر مرض السكر وأمراض الدم ومضاعفات السّمنة، ويُساعدنا أن نتشارك فى ذلك مع الهيئات المعنية كافة.

جديرٌ بالذكر أن الدولة المصرية، ممثلة فى وزارة الصحة، أصبحت تُعنى بذلك عناية كبيرة، ويسعدنا المشاركة فى الحملات القومية والمبادرات الرئاسية، مثل مبادرات مكافحة السّمنة والأنيميا والتقرّم فى أطفال المدارس، وكذلك مبادرات مكافحة السّمنة والتوعية بمخاطر مرض السكر.. وغيرها.

العاملون بالمؤسسات يمثلون رأس المال الحقيقى القادر على تحقيق الربحية والنمو.. ما الذى تقدّمه «نوفو نورديسك» للعاملين فيها؟

العاملون بالشركة يمثلون رأسمالها الحقيقى القادر على تحقيق الربحية والنمو، ونحرص كل الحرص على خلق بيئة عمل بناءة تمكّن الزملاء من الإبداع، ونسعى دائماً إلى الحفاظ على بيئة عمل صحية تُحقق تطوراً وتميزاً للعاملين، وفى عام 2024 اختيرت «نوفو نورديسك» بوصفها أحد أفضل أماكن العمل فى مصر، وفقاً لاستطلاعات موقع «بيست بلاس توورك»، كما أننا نفخر دائماً بأننا أسرة واحدة كبيرة، وهذا أهم ما يميزنا فى «نوفو نورديسك».

ما أوجه الدعم التى تقدّمها «نوفو نورديسك» فى مصر لمرضى الأنسولين؟

دعم مرضى السكرى فى مصر له أوجه عديدة؛ منها: توفير أقلام الحُقن المجانية، إضافة إلى التوعية والتثقيف الصحى بطرق مبتكرة ولغة سهلة تتناسب مع الفئات العمرية والثقافية المختلفة؛ انطلاقاً من كون المريض هو محور اهتمام «نوفو نورديسك»؛ حيث نقوم بتوعية مرضى السكرى بشكل دائم على مستوى الجمهورية من خلال ما يقرب من 32 مركزاً، منها مركزان فى القاهرة والإسكندرية وثلاثون مركزاً صغيراً منتشرة فى جميع أنحاء مصر، إضافة إلى وجود فريق مدرب ومؤهل من الصيادلة يصل إلى 60 صيدلياً لدعم برامج التوعية والتثقيف بشكل دائم لمرضى السكرى على مدار العام.

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

تعمل شركة «نوفو نورديسك» على دعم التعليم الطبى المستمر فى كل قطاعات الصحة، كما وقّعت الشركة مذكرة تفاهم مع الهيئة العامة للرعاية الصحية (الهيئة المسؤولة عن تقديم خدمات التأمين الصحى الشامل الجديد) لتدريب الأطمق الطبية على كل ما يتعلق بمرضى السكرى من أسباب وأعراض ومضاعفات وتشخيص دقيق، إلى جانب توفير كل برامج التوعية بقواعد التعامل السليمة مع مرضى السكرى تجنباً لمضاعفاته.

200

مليون جنيه تكلفة دعم
مرضى الأنسولين فى مصر
سنوياً

2024

اختيار «نوفو نورديسك»
أحد أفضل أماكن العمل
فى مصر





نيرفانا شلبي

نائب رئيس مجلس إدارة شركة «نرهادو» للأدوية

عززنا قدراتنا الإنتاجية ثلاثة أضعاف بتكلفة استثمارية تجاوزت 500 مليون جنيه.. وأدركنا أزمة نقص العملة باحترافية مكنتنا من توفير كل أدويتنا بنجاح

تعدُّ شركة «نرهادو» واحدة من كبريات الشركات الفاعلة فى سوق الدواء المصرية، التى كان لها السبق فى إدخال العديد من المستحضرات الفعّالة، بجانب دورها فى توفير تقنية الـ O.D.F التى تلقى منتجاتها طلباً متزايداً داخل السوق. ويمتلك مجلس إدارة «نرهادو» خبرة كبيرة ورؤية مستقبلية عزّزت من قدراتها فى مواجهة الأزمة التى تعرّضت لها سوق الدواء خلال العام الماضى؛ نتيجة عدم توافر العملة الصعبة، بما حافظ على توافر منتجات «نرهادو» بالسوق، وساعدها على تنفيذ خططها الاستثمارية ومضاعفة الطاقة الإنتاجية لمصنعها ثلاثة أضعاف الطاقة السابقة، بتكلفة استثمارية تتجاوز 500 مليون جنيه، مما عزّز من قدراتها التصنيعية لتواكب استراتيجيتها التوسّعية الهادفة إلى التوسّع محلياً وإقليمياً.

نيرفانا شلبي، نائب رئيس مجلس إدارة شركة «نرهادو»، كشفت عن استراتيجية عمل الشركة وخطتها التوسّعية خلال الفترة المقبلة؛ من سعيها إلى زيادة حصتها السوقية فى سوق الدواء المصرية إلى 2% خلال 2025، إضافة إلى طرح 15 مستحضراً جديداً قادرة على تلبية شريحة كبيرة، إلى جانب البدء فى توفير منتجاتها فى المملكة العربية السعودية خلال الربع الثانى من العام الحالى، فضلاً عن السير فى إجراءات الحصول على اعتمادات الاتحاد الأوروبى والولايات المتحدة الأمريكية بما ينعكس سريعاً على حجم صادراتها.

الدواء تجد نفسها أمام خيارين؛ فإما أن تتوقف عن الإنتاج لارتفاع تكلفته عن سعر بيعه مما سيؤدى لنقص الدواء، وإما أن ترفع سعر الدواء على المريض، ومن ثم فإن المريض هو الذى سيدفع الثمن فى كل الحالات.

ومن وجهة نظرى يجب أخذ بعض التدابير للحيلولة دون تكرار هذه الأزمة والتخفيف من وطأتها، من خلال منح شركات الأدوية أولوية دائمة لتوفير الدولار باعتبار أن صناعة الدواء أمنٌ قومى، ومن ثم يجب أن تعمل كل مؤسسات الدولة على تحقيق هذا الهدف وضمان استدامة الإنتاج وتوافر الأدوية للمريض بسعر مناسب.

والشئ الثانى أن شركات الأدوية، وخاصة منتجى أدوية الأمراض المزمنة أو الأدوية الاستراتيجية، مثل علاجات السكر والضغط وفيتامين (بى) أو أدوية العيون وغيرها من الأمراض الأكثر انتشاراً، يجب أن يتم منحها كل التسهيلات البنكية، وألا

واجهت سوق الدواء الكثير من التحديات خلال العام الماضى، تمثل أبرزها فى عدم القدرة على تدبير العملة الصعبة لتوفير المادة الخام.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات؟

شهد عام 2024 تحديات كبيرة أثّرت على سوق الدواء المصرية فى ظل عدم توافر النقد الأجنبى وارتفاع سعر الصرف، وهو ما انعكس بقوة على تكلفة إنتاج الدواء؛ حيث يتم استيراد المواد الخام وكذلك مواد التعبئة والتغليف، وهو ما أثر على شركات الأدوية وتحديدًا التى لا يتوافر لديها موارد دولارية، نتيجة ارتفاع تكلفة الإنتاج وتثبيت أسعار الدواء بسبب التسعير الجبرى، لكننا فى «نرهادو» لم يحدث نقص فى أىٍّ من منتجاتنا بالصيدليات؛ حيث كانت لدينا رؤية مستقبلية مكنتنا من اتخاذ خطوات استباقية، وقمنا بعمل شراكة مع إحدى الشركات الأجنبية التى استحوذت على جزء من «نرهادو»، وتم رفع رأسمال الشركة بالدولار، وهو ما منحنا قوة كبيرة من الناحية المالية، ومكّن الشركة من توفير احتياجاتها الدولارية، وبجانب ذلك فإن عدداً من الأصناف التى ننتجها غير مُسعّرة جبرياً، مما ساعدنا على تجاوز أزمة ارتفاع التكلفة؛ حيث تم تحريك سعر هذه الأصناف على مدار العام الماضى، بما يتماشى مع ارتفاع تكلفة الإنتاج، ومن ثمّ نجحنا فى تفادى حدوث أى نقص، وهو الهدف الأهم الذى نعمل من أجله لضمان توافر أدويتنا للمريض.

وكيف ترون الإجراءات التى اتخذتها الحكومة لمواجهة تلك التحديات؟

الدولة تعمل على دعم الصناعة لضمان استدامة الإنتاج وتوافر الأدوية، لكنى أعتقد أن ما تم غير كاف، خاصة أن تحريك سعر الصرف يغيّر التكلفة الفعلية للدواء بشكل كبير وفورى، والمريض هو الذى يتحمّل هذه الضريبة، خاصة أن شركات

نخطط للاستحواذ على 2% من مبيعات سوق الدواء المصرية فى 2025 ونعزم طرح 15 منتجاً قادرة على تحقيق قيمة مضافة للسوق





2025 عام انطلاق «نرهادو» بقوة للتوسع خارجياً.. وثق بجودة منتجاتنا وفريق عملنا فى تحقيق طفرات سريعة بصادراتنا

فتح اعتمادات، وتكلفة الدولار اليوم ضاعفت التكلفة بالجنيه المصرى، ومن ثمّ هي المؤثر الرئيسى، ويجب أن تكون هناك منظومة متكاملة تضم كما ذكرت «البنوك، الجمارك، الكهرباء، المياه، الضرائب»؛ منظومة متكاملة لدعم شركات الأدوية وضمان استدامة الإنتاج.

أعلنتم فى عام 2024 عن خطة لتوسيع مصنعكم وزيادة خطوط الإنتاج بتكلفة استثمارية 500 مليون جنيه.. ماذا تم فى هذا الملف؟

بالفعل، ورغم التحديات الاقتصادية التى أشرنا إليها فإننا نجحنا فى تحقيق خططنا الاستثمارية، وتم الانتهاء من التوسعات المستهدفة، وبدأ الإنتاج فى شهر أكتوبر 2024، وهو ما يضاعف الطاقة الإنتاجية للمصنع لتصبح ثلاثة أضعاف الطاقة الإنتاجية السابقة لمستحضرات الـ O.D.F، لكن التكلفة الاستثمارية تجاوزت الـ 500 مليون جنيه نتيجة تحرك سعر الصرف وانعكاسه على أسعار الماكينات أو التوسعات المختلفة فى خطوط الإنتاج.

وحرصنا على رفع الطاقة الإنتاجية لمستحضرات الـ O.D.F نتيجة تزايد الطلب والاحتياج إليها بشكل كبير.

وهل تستهدفون ضخ استثمارات جديدة خلال 2025؟

كما ذكرت فنحن انتهينا من تطوير المصنع ورفع طاقته الإنتاجية لثلاثة أضعاف الطاقة السابقة، والآن لا توجد لدينا توسعات أخرى داخل مصر فى الفترة الحالية، ولكننا نستهدف التوسع خارجياً، وبصدد إنشاء شركة ومصنع فى المملكة العربية السعودية، كما أبرمنا اتفاقية تعاون مع أحد مصانع الأدوية فى الإمارات العربية المتحدة وبلاد أوروبية وعربية أخرى؛ بهدف زيادة حجم صادراتنا، وهذه أهم مستهدفاتنا الحالية لزيادة الدخل الدولرى.

تحقق البنوك أى أرباح منها، عن طريق إدراجها ضمن مبادرات؛ كتلك المطروحة فى حالة الشركات الصغيرة، التى يتم تمويلها بفائدة فى حدود 5%، فى حين أن البنوك تفرض على شركات الأدوية فوائد تصل لنحو 32%، وهو ما يهدد الصناعة، ولذلك لا بُدّ من منح هذه الشركات، خاصة المنتجة للأدوية الاستراتيجية، تمويلات بنكية بشكل مختلف.

كما يمكن منحها حوافز أخرى؛ مثل الإعفاءات الضريبية أو الجمركية أو تخفيض أسعار الطاقة أو المياه؛ إذ يتم معاملة شركات الأدوية بأسعار مرتفعة كونها فى المناطق الصناعية، وتتم محاسبتها بالأسعار التجارية، وفى حال تخفيض أسعار هذه الخدمات سوف ينعكس ذلك على تكلفة الإنتاج، بما يعزز من قدرات شركات الأدوية على مواجهة الأزمات التى تتعرض لها، وضمان عدم تعرض المريض لاختفاء الأدوية أو زيادة تكلفتها.

وهل يمكن أن تساهم المبادرة التمويلية لدعم الصناعة من خلال توفير قروض بنكية بـ 15% فائدة فى دعم شركات الأدوية؟ وما تقييمك لهذه المبادرة؟ وإلى أى مدى تعتمدون فى «نرهادو» على التمويل البنكى؟

أى مبادرات من شأنها منح تمويلات ميسرة للشركات، مثل الـ 15%، ستنعكس على خفض التكلفة، ومن ثم سيعطينا ذلك فرصة لزيادة إنتاجنا، أيضاً عندما تحصل على تمويل بفائدة مناسبة فإن ذلك يُعزز من سياساتك التوسعية وجذب مزيد من الاستثمارات.

ونحن فى «نرهادو» نعتد على البنوك بشكل كبير، ونسبة الـ 15% تُعدّ متوسطة، لكن عنصر الفوائد ليس المؤثر الوحيد فى التكلفة، فالיום أصبحت التكلفة مضاعفة لأى توسعات أو

1.3%

حجم الحصة السوقية
لشركة «نرهادو» خلال
العام الماضي



23

عدد المستحضرات التي
تمتلكها «نرهادو» في
السوق بنهاية 2024



مستحضرات «نرهادو» ستتواجد
في السعودية خلال الربع الثاني من
2025.. ونتفاوض مع شريك قوى
لتصنيع وتسويق منتجاتنا في الإمارات

ما حجم مبيعات «نرهادو» خلال 2024؟ وما مستهدفات
العام الحالى 2025؟

مبيعات «نرهادو» تجاوزت 3.4 مليار جنيه خلال 2024،
ونستهدف تحقيق نمو بنسبة تتراوح من 35% إلى 40% خلال
2025، كما نستحوذ على 1.3% من حجم سوق الدواء المصرية،
ونخطط للوصول بحصتنا السوقية إلى 2% خلال 2025.

ماذا عن عدد مستحضراتكم فى سوق الدواء المصرية؟

لدينا 23 مستحضراً، كما نمتلك أكثر من 15 مستحضراً آخر
من المرجح زيادتها وطرحها فى السوق خلال 2025.

تركزين دائماً على العائد الدولارى، وهو ما يدفعنى للسؤال
عن التصدير.. كيف تنظرون إلى هذا الملف؟

التصدير بات أمراً حتمياً لتدبير احتياجاتنا الدولارية؛ لذلك
نركز بشكل كبير على هذا الملف خلال الفترة الحالية، ونعمل
على تسجيل جميع مستحضراتنا بالأسواق المستهدفة، ومن
ثم سوف نعتبر أن عام 2025 نقطة انطلاق «نرهادو» فى
التصدير، ونثق بجودة منتجاتنا وفريق عملنا فى تحقيق معدلات
جيدة وطفرة سريعة فى الأسواق التى سنتواجد فيها، والتى
ستبدأ بأسواق الخليج، وفى مقدمتها السعودية، كما نسير فى
إجراءات الحصول على اعتمادات الاتحاد الأوروبى والولايات
المتحدة الأمريكية بما ينعكس سريعاً على حجم صادراتنا.

ذكرت أنكم بصدد إنشاء مصنع فى المملكة العربية
السعودية وتوقيع شراكات فى الإمارات.. ما التفاصيل؟

بالفعل، لقد نجحنا فى الحصول على أرض فى المملكة
العربية السعودية، وبصدد إنشاء مصنع والعمل على تسجيل
جميع منتجاتنا هناك، وإن شاء الله ستتواجد مستحضراتنا فى
السوق السعودية بدءاً من الربع الثانى من العام الحالى 2025،
وكذلك فى دول الخليج.

وفيما يتعلّق بالإمارات لا نزال فى مرحلة التفاوض مع أحد
المستثمرين فى مجال الصناعات الدوائية لإقامة شراكة تعود
بالنفع على الطرفين.

أخيراً.. ملف المسؤولية المجتمعية كيف تنظرون إليه؟

الخدمة المجتمعية من أهم المسارات التى نهتم بها؛ لأننا
نستفيد من مجتمعنا الذى نتعامل معه؛ فيجب أن نقوم بواجبنا
تجاهه، ليس فقط بتوفير منتجاتنا بأسعار مناسبة وجودة عالية،
ولكن يجب أن نستثمر أيضاً فى شبابنا، وبناءً على ذلك فنحن
نتولّى بالفعل العديد من البرامج لتدريب الصيادلة الطلاب
خلال فترة دراستهم الجامعية من خلال برنامج «بصمة»، وأيضاً
بدأنا تبنى برنامج لخريجي كليات الصيدلة والطب للحصول على
دورات تدريبية منتظمة عن طريق Webinars لأكثر من ألف
وخمسمائة طبيب وألف صيدلى، ونحرص على الاستمرار فى
تفعيل هذه البرامج؛ لأنها لاقت نجاحاً كبيراً، ولها تأثير إيجابى
كبير على شباب مصر؛ إذ تصلهم بالمعرفة والتدريب والخبرة؛
حيث يتم منح الطلاب والخريجين الفرصة للتدريب والاحتكاك
المباشر بكبار الصيادلة والأطباء.



DELTA PHARMA



PHARAONIA
PHARMACEUTICALS



الدكتور صلاح موسى

الرئيس التنفيذي لشركة «الفرعونية» و«دلتا فارما»

التزامنا الثابت تجاه سوق الدواء المصرية
يدفعنا للابتكار وتحفيز النمو.. ورسدنا 400
مليون جنيهه استثمارات في 2024-2025

تلتزم شركتا «الفرعونية» و«دلتا فارما» بتنفيذ استراتيجية متكاملة فى السوق المحلية، تركز على المساهمة فى تطوير قطاع الأدوية فى مصر؛ من خلال تعزيز التصنيع المحلى، وتقديم حلول مبتكرة تواكب أعلى المعايير العالمية؛ لتوفير الدواء الآمن والفعال للمريض المصرى، إلى جانب دعم الابتكار فى مجال صناعة الأدوية، وبناء الكفاءات الوطنية التى تعزز من تصنيف الشركة وقوتها التشغيلية والتجارية.

قال الدكتور صلاح موسى، الرئيس التنفيذى لشركتى «الفرعونية» و«دلتا فارما»، إن الشركة رصدت استثمارات بقيمة تتراوح بين 350 و400 مليون جنيه لتنفيذ أهدافها التوسعية ما بين عامي 2024 و2025 التى يتمثل أبرزها فى تشغيل المصنع الجديد لشركة «دلتا» بشكل كامل بعد تجهيزه بأحدث خطوط الإنتاج العالمية، وتطوير مستودعات الشركة، إضافة إلى ترقية وترفيه بعض خطوط الإنتاج فى الشركتين، مثل خط إنتاج المستحضرات الصلبة وخط إنتاج المستحضرات شبه الصلبة.

الحكومة متمثلة فى البنك المركزى دائماً ما تعطى الأولوية فى توفير تدبير العملات الصعبة لقطاع صناعة الدواء، بوصفه قطاعاً حيوياً واستراتيجياً لضمان الأمن الدوائى فى مصر، وعليه فإن كل البنوك العاملة فى مصر وبتوجيهات وإشراف من البنك المركزى كانت تقوم بتدبير العملات فى مدة أقصاها أسبوع قبل بداية الأزمة الأخيرة، ومع بداية الأزمة ضاعف البنك المركزى من مجهوداته لتوفير العملة الصعبة لقطاع الدواء.

ولكن فى ظل النقص الحاد فى تدفقات العملة الصعبة لدى البنك المركزى فإن فترة الانتظار لدى البنك المركزى لتوفير احتياج الشركات من العملة الصعبة لاستيراد مستلزمات الإنتاج طالت لما يقرب من 4: 6 شهور، مقارنة بأسبوع على

واجهت سوق الدواء المصرية الكثير من التحديات الكبيرة خلال العام الماضى.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات؟ وما مدى تأثيرها على خططكم التوسعية داخل السوق فى 2024؟

بالفعل واجهت سوق الدواء تحديات وصعوبات غير مسبوقة خلال عامي 2023 و2024؛ نظراً لارتفاع سعر العملات الأجنبية مقابل الجنيه من جهة، وكذلك عدم توافرها من جهة أخرى، مما أثر بالسلب أولاً على اقتصاديات صناعة الدواء بصفة عامة، وكذلك على قدرة الشركات على تلبية احتياجات السوق بصورة منتظمة.

ومن جهتنا فقد قمنا بكل ما نستطيع من جهد لمواجهة تلك التحديات والتخفيف من آثارها على أداء شركتى «دلتا» و«الفرعونية»، مع التزامنا الوطنى الثابت بدعم السوق المحلية، التى نعدُّ أهمَّ مكوّن فى استراتيجيتنا، وتم العمل على محورين أساسيين: التركيز على زيادة حجم التصدير للأسواق الخارجية مع الالتزام الكامل بتلبية احتياجات السوق المحلية بكل متطلباتها كأولوية أولى، مما أثر بالإيجاب على زيادة الحصيلة من العملات الصعبة، وساعدنا ذلك كثيراً فى تأمين مستلزمات الإنتاج بطريقة أسرع وأكثر انتظاماً.

كما انتهجنا فى شركتى «دلتا» و«الفرعونية»، ومنذ الربع الأخير من عام 2023، وبدعم كامل من مجلس إدارة شركة «الرتاج» بالكويت، سياسة واضحة فى ضرورة توفير مخزون استراتيجى لىما يلزم من مستلزمات الإنتاج، يكفى لمدة 4: 6 شهور حتى نضمن استمرارية مصانعنا فى الإنتاج وتلبية احتياجات السوق المصرية والأسواق الخارجية، وقد ساعدنا ذلك كثيراً فى توفير منتجات شركتى «دلتا» و«الفرعونية» على مدار العام دون تذبذب أو انقطاع.

ويجب التنويه بأن الاحتفاظ بهذا المخزون (مواد خام ومنتج تام الصنع) له أعباء مالية كبيرة على الشركات؛ نظراً لارتفاع نسبة الفائدة على الإقراض من البنوك، التى وصلت إلى حدود غير مسبوقة 30%، ولكن نظراً لالتزامنا التام برسالتنا بوصفنا داعماً للمنظومة الصحية فى مصر فقد تم التعامل بإيجابية تامة مع هذا الموضوع، وتمكّننا من الاستمرار فى توفير أدويتنا بصورة منتظمة.

هل ترون أن الإجراءات التى اتخذتها الحكومة، متمثلة فى البنك المركزى وهيئة الدواء المصرية، كافية لمواجهة تلك التحديات؟

من الإنصاف أن نُقرّ نحن مُصنّعى الدواء فى مصر بأن





نعزم تشغيل المصنع الجديد لشركة «دلتا» هذا العام بشكل كامل بعد تجهيزه بأحدث خطوط الإنتاج العالمية

3
مليارات جنيه إجمالي
مبيعات المجموعة
في 2024

واعده إن شاء الله لما هو قادم فقد اعتمدت الريتايز ميترانية لتطوير مصنعي الدلتا والفرعونية خلال عامي 2024-2025 بقيمة 400 مليون جنيه وهى حالياً فى طور التنفيذ وإن شاء الله تعالى ننتهى منها خلال هذا العام.

وتشمل خطة التطوير والتوسع فى كلا المصنعين مشروعات عدة على سبيل المثال (لا الحصر) تطوير مستودعات شركة الدلتا بما يتماشى مع أحدث المعايير العالمية للتخزين والتوزيع الجيد (GSP / GDP) مع مضاعفة السعة التخزينية للمستودعات تماشياً مع النمو المطرد فى مبيعات الشركة وكذلك الانتهاء من تجهيز المصنع الجديد فى شركة الدلتا للمستحضرات الشبه صلبة (كريمات / مرهم / لبوس) والبدء فى تشغيله إن شاء الله خلال عام 2025 وتزويد شركة الفرعونية بمحطة مياه جديدة إيطالية المنشأ كما ستقوم الشركة بتطوير خطوط إنتاج المستحضرات الصلبة فى الشركتين لمواكبة كل متطلبات GMP فى هذا الصدد وسوف يتم تزويد شركة الدلتا بمعامل جديدة كلياً مطابقة لمواصفات المختبرات الجيدة GLP وذلك يدعم بكل تأكيد حرصنا الدائم بأن يكون كل ما ننتجه من مستحضرات يتمتع بأعلى درجات الجودة ومطابق للمعايير المحلية والعالمية.

وماذا عن إجمالي مبيعات الشركة فى 2024، ومستهدفات العام الجارى على مستوى النمو؟

بلغ إجمالي مبيعات المجموعة بنهاية العام الماضى أكثر من 3 مليارات جنيه، بزيادة تفوق 40% من مبيعات عام 2023، وحصّة سوقية بلغت 1.5% من السوق، بحسب دورية «أيكوفيا» (IQVIA) المتخصصة فى إحصائيات الدواء فى السوق المصرية، ونتوقع - بفضل الله - أن يستمر نمو مبيعاتنا خلال عام 2025 بما لا يقل عن 20%.

الأكثر قبل بداية الأزمة، ومن هنا بدأ تفاقم أزمة عدم توافر الأدوية بصفة منتظمة، نظراً للتأخر فى توفير العملة الصعبة. أما بالنسبة لهيئة الدواء فقد قامت مشكورة بمراجعة تكاليف الإنتاج لعدد كبير من المستحضرات فى ضوء ارتفاع سعر الدولار مقابل الجنيه؛ نظراً لأن معظم مستلزمات الإنتاج يتم استيرادها بالعملة الصعبة، مما يؤثر حتماً على تكلفة الإنتاج، وعليه فقد تم تحريك أسعار بعض الأدوية بما يضمن استمرار إنتاجها، وتقليص خسائر المصنعين حتى يستمر توافر الأدوية فى السوق المحلية.

وماذا عن مقترحاتكم فى هذا الشأن للحيلولة دون مواجهة تلك التحديات مستقبلاً؟

نقترح على هيئة الدواء إيجاد آلية مرنة للتعامل مع أسعار الدواء بالزيادة أو النقصان؛ استجابة للتغير فى سعر العملة، ويمكن هنا اقتراح أن يتم التعامل مع أسعار الدواء مثل أسعار الوقود والكهرباء باعتبارها سلعاً مُسَعَّرة جبرياً، وأن يكون تسعير الدواء قرناً ويراوَج كل 3 أشهر طبقاً لسعر الصرف السائد فى ذلك الوقت.

ونقترح كذلك أن يقوم البنك المركزى بدعم قطاع صناعة الدواء عن طريق قروض بفائدة معقولة، بدلاً من الفائدة الحالية وقيمتها 30%، بما تشكله من عائق كبير أمام استمرار العملية الإنتاجية والتوسع فيها، وكذلك إعاقته إلى حد كبير أى نوايا لزيادة الاستثمارات فى قطاع الدواء.

ما أبرز ملامح خططكم التوسعية فى سوق الدواء المصرية خلال العام الحالى؟

ثقة من شركة الريتايز فى السوق المصرى وبنظرة إيجابية

مهارات التواصل والتكيف مع متغيرات بيئة العمل وإدارة الوقت وكجزء من مسئوليتنا المجتمعية تجاه بلدنا الصيب مصر فقد حرصنا أيضاً على الاهتمام بالقطاع التعليمي وطلبة الجامعات من خلال تنفيذ برامج تدريب صيفية خاصة بنا فى شركتى الدلتا والفرعونية مكثفة و متميزة لتهيأتهم لمتطلبات سوق العمل فى شتى المجالات كما تتعاون شركتى الدلتا والفرعونية مع هيئة الدواء المصرية لتنفيذ التدريب الإيجاري المقرر على طلبة كليات الصيدلة بسنة الإمتياز في جميع أنحاء الجمهورية كمتطلب أساسي للتخرج وضمان جاهزيتهم لسوق العمل ومتطلباته.



500

صنف دوائي إجمالي
عدد الأدوية
المسجلة للشركة



وللمحافظة على تسارع نمو الشركة من سنة إلى أخرى فإن الشركة تعمل على تسجيل العديد من الأدوية بشكل دورى كل عام؛ حيث بلغ إجمالي عدد الأدوية المسجلة ما يزيد على 500 صنف دوائي موزعة على كل المجموعات الدوائية الأكثر انتشاراً؛ لخدمة المريض المصرى وحوصله على أفضل الأدوية وأحدثها على مستوى العالم، ونخطط لطرح عدد من المستحضرات الجديدة خلال عام 2025 فى مختلف الشرائح الدوائية؛ مثل مضادات الالتهابات ومضادات الفيروسات وبعض الأدوية النفسية والعصبية وأودية ارتفاع نسبة مستوى الكرسترون فى الدم.

أعلنتم العام الماضى (2024) استهدافكم الوصول بحجم صادراتكم إلى 20% من إجمالي مبيعاتكم خلال السنوات الثلاث المقبلة.. ماذا تم فى هذا الأمر؟

ملف التصدير يظل من أوائل اهتماماتنا؛ وذلك لزيادة الحصيلة من العملات الأجنبية وإعادة استخدامها فى تمويل نشاط شركتى «دلتا» و«الفرعونية» وخططهما فى تطوير وتحديث خطوط الإنتاج، وكذلك تنفيذ الخطط التوسعية، وعليه فإن قطاع التصدير فى شركتى «دلتا» و«الفرعونية» يشهد نمواً مطرداً عاماً بعد عام، وخلال عام 2024 تخطى معدل النمو الـ60%، من خلال فتح أسواق جديدة، إلى جانب إضافة منتجات جديدة إلى الأسواق المتواجدين فيها .

وعليه فإن استراتيجيتنا فى تعظيم حجم صادراتنا من شركتى «دلتا» و«الفرعونية» تسير بخطى ثابتة، وفى طريقها لتحقيق المستهدف بإذن الله فى المدى الزمنى المحدد. والشركة تسعى بشكل دائم ومستمر لتلبية متطلبات وكالات الأدوية الأوروبية والإقليمية من خلال تطوير الإمكانيات المتاحة على جميع الأصعدة؛ حتى تتفق مع المواصفات والقياسات العالمية والإقليمية، والحصول على أفضل الاعتمادات لمواصفات GMP، مما سوف يتيح لنا فتح أسواق مهمة جديدة، وما يتبعها من زيادة فى المبيعات والعملية الصعبة، مع الإشارة والتأكيد على دور هيئة الدواء المصرية بالمساعدة فى هذا الاتجاه، عن طريق توفير المشورة الفنية والدعم التقنى للارتقاء بالمصانع المصرية للاعتماد من الهيئات الدولية .

وماذا عن ملف العاملين بالشركة من حيث إجمالي عددهم وأبرز برامج الدعم التى تقدم لهم لرفع كفاءتهم على المستوى العملى والشخصى؟

نحرص على تحقيق ذلك من خلال تدريبات عملية للقطاعات الصناعية والفنية والسلامة والصحة المهنية وتدريبات مخصصة لقطاعات البيع والتسويق وأيضاً القطاعات الأخرى كقطاع التسجيل والموارد البشرية والمالية وتكنولوجيا المعلومات...على سبيل المثال (لا الحصر) شملت تلك البرامج برامج مهارات القيادة واتخاذ القرار للمديرين والتفاوض والبيع لمندوبي الدعاية وايضا تدريبات هيئة الدواء المصرية لأقسام تأكيد ومراقبة الجودة والإنتاج والبحث والتطوير ولم تقتصر برامج التدريب على الجانب العملى فقط ولكنها شملت أيضاً

**زيادة التصدير مع الالتزام
بتلبية احتياجات السوق
المحلية عززت من قدرتنا على
تأمين مستلزمات الإنتاج فى
أوقات أزمة السوق**

Deltavit B12

Cyanocobalamin 1 mg

Sublingual tablets



الرقم الضريبي 977 005 205

OMEZ

Omeprazole 40mg

Vial



**YOUR COLD
STANDARD**



رقم التسجيل الضريبي: ٢٠٢/٤٦٤/٦٣٦

UTOPIA
THE LIFE YOU DESERVE

الدكتور السعيد كامل

العضو المنتدب لشركة «يوتوبيا للصناعات الدوائية»

حجم سوق الدواء المصرية وقوتها يمنحانها
الأفضلية بالمنطقة رغم التحديات.. ونخطط
لضخ 300 مليون جنيهه استثمارات جديدة لزيادة
طاقتنا الإنتاجية

كشف الدكتور السعيد كامل، العضو المنتدب لشركة «يوتوبيا للصناعات الدوائية»، عن امتلاك الشركة استراتيجية توسعية فى سوق الدواء المصرية رغم التحديات، مؤكداً أنها لا تزال السوق الأكثر قدرة على النمو فى المنطقة، مما يدفع الشركة لضخ 300 مليون جنيه استثمارات جديدة خلال 2025 من أجل زيادة إنتاجها لتلبية الطلب المتزايد على أدويتها فى السوق المحلية والتصدير للخارج. وقال الدكتور السعيد كامل إن شركته تستهدف تحقيق مبيعات بقيمة 3 مليارات جنيه خلال العام الحالى، مدعومة بطرح نحو 14 مستحضراً جديداً من الأدوية الحيوية، إضافة إلى مضاعفة حجم صادراتها لتصل إلى 12 مليون دولار. وأشار إلى حصول شركة «يوتوبيا» على قطعة أرض فى المنطقة الصناعية بمدينة جدة فى المملكة العربية السعودية، من أجل إقامة مصنع للأدوية فى المملكة، وحصلت الشركة على جميع الموافقات اللازمة للشروع فى عملية الإنشاء، ومن المقرر أن يحتوى المصنع على منطقة عقيمة لإنتاج الأمبولات وقطرات العين وبنج الأسنان.

الوزراء وزير الصحة، والدكتور على الغمراوى، رئيس هيئة الدواء، وقد اجتمعنا بهم أكثر من مرة من أجل التشاور وحل أى مشكلات أو مَعوّقات أمام تلك الصناعة الاستراتيجية، وشكّل رئيس الوزراء لجنة دائمة برئاسة وزير الصحة لمتابعة أسعار الأدوية مع أى تحريك فى سعر الدولار؛ للحيلولة دون نقص الأدوية مرة أخرى، والشركات المصرية تتحمل المسؤولية وتحرص على استمرار عملية الإنتاج قدر المستطاع.

وقد قدّمنا بعض التوصيات لتقليل العجز فى الميزان التجارى الخاص بقطاع الدواء، ومن أهمها ضرورة وقف استيراد أى أدوية أو مستلزمات أو أجهزة طبية لها بدائل محلية لتشجيع الصناعة المحلية وتقليل الضغط على الدولار، وهذا الإجراء مُتبع فى كل الدول، والبعض لديهم قوانين بمنع استيراد أى

واجهت سوق الدواء المصرية الكثير من التحديات خلال العام الماضى.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات؟ وما مدى تأثيرها على خططكم التوسعية داخل السوق؟

السوق العام الحالى أفضل بكثير من العام الماضى، والدولة أصبح لديها أولويات واضحة، وعلى رأس تلك الأولويات تدبير العملة اللازمة لاستمرار عملية إنتاج الأدوية لتغطية احتياجات السوق المحلية، وكذلك زيادة الصادرات من المنتج التام لتقليل الفجوة بين الصادرات والواردات؛ فنحن استطعنا تدبير جزء من احتياجاتنا الدولارية من زيادة صادراتنا، وبالتأكيد أثر تحرير سعر الصرف الكبير، الذى حدث فى شهر مارس 2024، سلباً على ميزانية الشركة، خصوصاً أن تحريك أسعار الأدوية جاء متأخراً ثلاثة أشهر بعد التعويم وبعد ظهور نواقص كثيرة فى الصيدليات، وهو ما استغرق أيضاً أربعة أشهر لكى تتلاشى الأزمة، ويتم توفير جميع النواقص بالكميات التى تكفى السوق المحلية.

هل ترون أن الإجراءات التى اتخذتها الحكومة ممثلة فى البنك المركزى وهيئة الدواء كافية لمواجهة تلك التحديات؟

البنك المركزى يعطى أولوية لتدبير العملة اللازمة لقطاع صناعة الدواء، ولم يحدث أى تأخير هذا العام فى تدبير العملة، وتم سداد جميع المتأخرات للشركات الأجنبية، وتحسّنت الصورة تماماً وانتظمت عملية التدبير.

كما يتابع رئيس الوزراء بشكل منتظم صناعة الدواء، وكذلك الفريق كامل الوزير، نائب رئيس الوزراء وزير الصناعة، والدكتور خالد عبد الغفار، نائب رئيس



14

مستحضراً جديداً
نستهدف طرحها خلال
العام الحالى



2.2

مليار جنيه حجم
مبيعات «يوتوبيا»
فى 2024



مليار

جنيه حجم استثمارات
«يوتوبيا»
فى مصر

نستهدف مضاعفة حجم صادراتنا إلى 12 مليون دولار خلال العام الحالى.. والبلدان الإفريقية والخليجية على رأس أولوياتنا

هذا العام ليلبغ إجمالي مستحضرات الشركة 78 مستحضراً، ومن المتوقع طرح قرابة 14 مستحضراً جديداً خلال 2025 فى مجموعات دوائية جديدة لعلاج آلام العمود الفقرى والأعصاب، وكذلك أدوية لعلاج مرضى السكر والكوليسترول، وهى أدوية حديثة تمثل إضافة لسوق الدواء المصرية والمريض المصرى.

أعلنتم عن إنشاء تحالف من شركات أدوية مصرية بغرض التصدير.. ما النتائج التى ترتبت على هذا التحالف حتى الآن؟

نحرص فى شركة «يوتوبيا» على التعاون مع شركات الدواء المصرية؛ من أجل تحقيق أفضل فائدة لقطاع الدواء والدولة المصرية؛ لذلك تم تسجيل 22 شركة مصرية فى هيئة الدواء فى تنزانيا، وجارٍ التنسيق مع تلك الشركات فى القارة الإفريقية، وكذلك المملكة العربية السعودية والخليج.

ولا يجب النظر إلى صناعة الدواء على أنها للاكتفاء الذاتى، ولكن يجب أن تكون مَصَدراً للدخل القومى وتوفير العملة الصعبة؛ فهى صناعة قديمة، ولدينا من الخبرات والمصانع ما يُمكننا من رفع صادراتنا من الأدوية، وهذا ما أدركته مؤخراً إدارة الدولة وإدارة هيئة الدواء، وبالفعل بدأت هيئة الدواء تطبيق بعض معايير الجودة المطلوبة عالمياً لكى تحتل تلك الصناعة المكانة التى تستحقها، ومن بين هذه المعايير:

أولاً: تطبيق نظام التتبع الدوائى، الذى يُمكنه تتبع أى صنف دوائى من مرحلة التصنيع إلى وصوله إلى المريض،

سلعة لها بديل محلى، وأى دولة تصل للاكتفاء الذاتى من سلعة معيّنة يتم إغلاق الاستيراد .

ما حجم استثمارات الشركة؟ وما المستهدف لها خلال العام الحالى 2025؟

حجم استثمارات «يوتوبيا» الحالى يتجاوز مليار جنيه، ونُحطِّط لضخ استثمارات جديدة بقيمة 300 مليون هذا العام 2025 لشراء بعض خطوط الإنتاج؛ لتلبية الاحتياجات المتزايدة للسوق المحلية والتصدير، وكذلك تطوير خطوط التغليف؛ بحيث تشمل عمليات التتبع الدوائى لتلبية متطلبات الوكالة الإفريقية للأدوية، وكذلك سوق الدواء السعودية.

كم تبلغ مبيعاتكم بنهاية 2024؟ والمستهدف فى 2025؟

حققت شركة «يوتوبيا» مبيعات 2.2 مليار جنيه خلال 2024، بنسبة نمو 110%، وتبلغ خطة الشركة للعام الحالى 2025 نحو 3 مليارات جنيه للسوق المحلية بحصة سوقية 1.2% من إجمالي مبيعات سوق الدواء للقطاع الخاص بخلاف مبيعات الشركة لهيئة الدواء الموحد.

كم مستحضراً تمتلكها الشركة بنهاية 2024؟ وما عدد المستحضرات المستهدف طرحها خلال العام الحالى 2025؟ وما المجموعات الدوائية الخاصة بها؟

بدأت الشركة هذا العام بـ69 مستحضراً دوائياً، وطرحت 9 أدوية جديدة

السعودية يمكنه التسجيل على مصنع «يوتوبيا» فى المملكة مباشرة .

ثانياً: إذا لم يكن المصنع مُسجلاً فيمكنه إضافة أى مصنع مصرى مُسجّل فى هيئة الغذاء والدواء السعودية وإجراء دراسة ثبات ثم بدء التصدير.

سواء عن طريق الصيدليات أو عن طريق التأمين الصحى أو أى جهة تابعة للدولة.

ثانياً: تطبيق نظام تسجيل الدواء eCTD، الذى يختصر مدة تسجيل أى صنف دوائى لأقل من عام وبجودة عالية تتماشى مع متطلبات الأسواق العربية والأوروبية وبعض البلدان الإفريقية المهمّة.

ثالثاً: تطبيق نظام Code of Ethics، الذى يُنظم عمليات الدعاية، ويمنع الإفراط فى استخدام الأدوية دون استشارة الطبيب، ويتبع نظاماً علمية للدعاية الطبية بهدف تحقيق أعلى مصلحة للمريض.

ما حجم صادرات الشركة بنهاية 2024؟ وما المستهدف لها خلال 2025؟

1.2%
حصّة سوقية
مستهدفة
خلال 2025

بلغت صادرات شركة «يوتوبيا» من الأدوية 6 ملايين دولار خلال 2024 إلى 7 دول فقط، ومن المتوقع مضاعفة هذا الرقم العام الحالى بعد حصول الشركة على اعتمادات دولية وتسجيل المصنع فى عدد من الدول الإفريقية والعربية، لتتجاوز 20 دولة عربية وإفريقية، خصوصاً بعد تسجيل الشركة فى الوكالة الإفريقية للأدوية، التى تُتيح لنا تصدير أدوية إلى 45 دولة إفريقية، وهى كل البلدان التى وقّعت على تأسيس تلك الوكالة على غرار الوكالة الأوروبية للأدوية، وكذلك من المتوقع الحصول على موافقة هيئة الغذاء والدواء السعودية خلال النصف الأول من 2025، وهو ما يتيح لنا تصدير الدواء إلى المملكة العربية السعودية ودول مجلس التعاون الخليجى.

هل تدرسون إنشاء مصنع للأدوية فى المملكة العربية السعودية فى ظل الانفتاح الاستثمارى الكبير الذى تشهده الفترة الحالية؟

تُقدّم المملكة العربية السعودية العديد من المزايا الاستثمارية من أجل توطيد الصناعات الدوائية ونقل الخبرات والتكنولوجيا إليها وفقاً لرؤية المملكة 2030، مما دفع شركة «يوتوبيا» لشراء أرض فى المنطقة الصناعية الثانية بمدينة جدة، وتم استخراج الموافقات المطلوبة لإنشاء مصنع يشمل خطوط إنتاج الأقراص والكبسولات والبودرات، وكذلك الأشربة والكريمات والمراهم، ويشمل المصنع أيضاً منطقة عقيمة لإنتاج الأمبولات وقطرات العين وبنج الأسنان.

وسيكون مصنع «يوتوبيا» فى المملكة العربية السعودية متاحاً لكل الشركات المصرية التى ترغب فى التصدير للمملكة، والحصول على سعر دواء مثل الدواء السعودى، وهذا عن طريق: أولاً: إذا كان المصنع مُسجلاً فى هيئة الغذاء والدواء



حصلنا على أرض فى السعودية
واستخرجنا الموافقات
المطلوبة لإنشاء مصنع
يشمل منطقة عقيمة لإنتاج
الأمبولات وقطرات العين وبنج
الأسنان



الدكتور شريف راشد

الرئيس التنفيذي لشركة «أبتكيور» الشريك
الحصري لشركة «فيتابيوتكس» في مصر

مستثمرون في تعزيز توطين المكملات
الغذائية في مصر.. وضح 600 مليون جنيهه
استثمارات جديدة خلال العام الحالي

تعدُّ شركة «فيتايبوتكس» واحدةً من أهم وأبرز الشركات الرائدة عالمياً فى سوق المُكمّلات الغذائية، وصاحبة الحصة السوقية الأكبر فى هذه السوق بمصر، مدعومةً بمصنع متوافق مع كل المعايير العالمية، والوحيد لشركة «مالتى ناشيونال» فى هذا المجال، إضافة إلى خبرات تصنيعية وتسويقية مكنتها من نقل خبرات وتكنولوجيا التصنيع للسوق المصرية، وتوطين مجموعة من المنتجات المبتكرة والمتطورة ذات الجودة العالية والقادرة على تلبية احتياجات جميع أفراد الأسرة المصرية، مما ساهم فى تطوُّر هذا القطاع، وحدَّ من الفاتورة الاستيرادية ودعم الاقتصاد المصرى. الدكتور شريف راشد، الرئيس التنفيذى لشركة «أبتكيور»، الشريك الحصرى لشركة «فيتايبوتكس» فى مصر، أكد قوَّة السوق المصرية، وقدرتها على جذب الاستثمار والمستثمرين، ورؤية «فيتايبوتكس» الإيجابية تجاه سوق المُكمّلات الغذائية المصرية ورغبتها فى تعزيز توطين مزيد من المستحضرات، وهو ما يدفعها لضخ استثمارات جديدة خلال العام الحالى بقيمة 600 مليون جنيه؛ من أجل تطوير وتحديث خطوط الإنتاج وسلاسل الإمداد والتخزين فى مصنعها، إضافة إلى طرح مزيد من منتجاتها للوصول بها إلى 20 منتجاً خلال العام الحالى.

فكان هدفنا هو توفير مخزون من المواد الخام يُحقِّق استدامة التصنيع لسدِّ احتياجات السوق المصرية، ولا سيما أن العديد من الشركات لم تستطع تحقيق ذلك، ما أسفر عنه وجود عدد من النواقص، وزادت احتياجات السوق.

أما عن الخطط المستقبلية فالشركة ماضية فى كل خطتها نحو الاستثمار والتصنيع، بما يتناسب وريادة «فيتايبوتكس» لسوق المُكمّلات الغذائية واحتياجات السوق المصرية.

وكيف انعكس تحرير سعر الصرف على سوق الدواء بشكل عام و«فيتايبوتكس» بشكل خاص؟

رغم الأعباء التى أضافها تحرير سعر الصرف على المُصنِّع والمُستوِّق نتيجة الزيادة المطردة فى أسعار المواد الخام ومواد التغليف وسلاسل الإمداد والدعاية والتسويق، فإنه أضاف كثيراً من الوضوح، وأزال الضبابية التى تُعدُّ أكبر الموانع لأى مستثمر، وتعوق أى خطط مستقبلية للتوسع وجهود زيادة الحصص التسويقية، مما نتج عنه حراكٌ إيجابى فى السوق.

والحقيقة هناك فرص واعدة فى الفترة المقبلة للتعاوى مع السوق بشكل مختلف؛ فالسوق المصرية تنمو بشكل كبير رغم ما تشهده من تحديات؛ فحجم سوق المُكمّلات الغذائية يتجاوز حالياً 10 مليارات جنيه، ونحن مصرُّون على دعم السوق بكل الأصناف الجديدة والأكثر تطوراً.

كما أشرت.. «فيتايبوتكس» واحدة من الشركات الرائدة؛ فما أهم المبادرات التى طرحتموها خلال العام الماضى؟

ندعم فى «فيتايبوتكس»، بوصفنا شركة مصرية ووطنية، خطط الدولة، وخلال عام 2024 وقعننا مذكرة تفاهم

كيف ترى شركة «فيتايبوتكس» مناخ الاستثمار فى سوق الدواء المصرية خلال الفترة الحالية وقدرتها على جذب الاستثمار؟

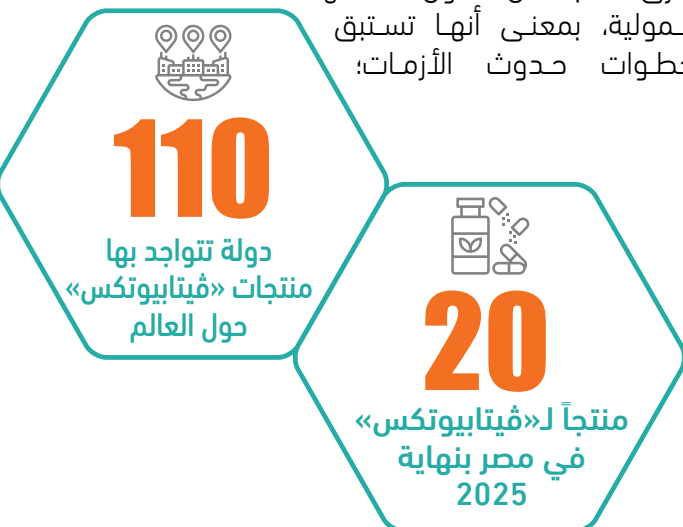
سوق الدواء المصرية من الأسواق الواعدة، التى تمثل أرضاً خصبة للاستثمار الدوائى، وعلى مدار العام الماضى شهدت السوق تحركات مهمة نحو توطين الصناعة وتعزيز توفير الأصناف الحيوية.

ونحن دائماً نتعامل مع السوق بشفافية كبيرة، ونقف خلف مؤسسات الدولة، ولا سيما الهيئة القومية لسلامة الغذاء وهيئة الدواء المصرية، ونتعاون معهما لأقصى درجة، خاصة فى أوقات الأزمات؛ لأن هدف الجميع واحد، وهو مصلحة المريض ودعم الدولة فى توفير احتياجاتها بكل السبل، وشركة «فيتايبوتكس» بوصفها شركة عالمية أيقنت أهمية توطين صناعة المُكمّلات الغذائية منذ عام 2009، وكانت فى طليعة الشركات التى قامت بتلبية احتياجات السوق المصرية من خلال منتجات يتم تصنيعها محلياً، ونقل الخبرات التكنولوجية من الشركة الأم، بما يضمن توافر منتجاتها محلياً ويدعم الاقتصاد المصرى.

العام الماضى تعرّضت سوق الدواء لتحَدُّ كبير تمثّل فى عدم توافر العملة الصَّعبة ما أسفر عنه ظهور نواقص كبيرة.. كيف تعاملتم مع هذا الأمر؟

تعاملنا مع أزمات نقص الدواء كأى شركة وطنية هدفها الرئيس هو تأمين احتياجات المريض المصرى، وكأى مؤسسة كبرى لا بُدَّ أن تكون خططها شمولية، بمعنى أنها تستبِق بخطوات حدوث الأزمات؛

وقعنا بروتوكول تعاون مع وزارة الصحة لدعم صحة الأم والجنين وتزويدها بأحدث التحاليل والفحوصات والمغذيات لضمان نمو سليم للأجنة والمواليد





نمتلك الحصة السوقية الأكبر في سوق المُكَمَّلَات الغذائية المصرية بحجم مبيعات 1.5 مليار جنيه بنهاية 2024

الحيوى والمهم الذى نلعبه منذ سنين طويلة فى حياة الأسرة المصرية عامة، والسيدة المصرية خاصة؛ إيماناً منا بدور الأم المصرية، التى هى نصف الحاضر وكل المستقبل؛ حيث نحرص فى «فيتايبوتكس» على ضمان الاستفادة القصوى للمريض من خلال طرح منتجات جديدة متوافرة فى السوق العالمية لـ«فيتايبوتكس»، مما يضمن حصول المواطن المصرى على فرص مساوية لأى مواطن فى الأسواق الأوروبية، وبسعر مناسب لدخول الأسرة المصرية، مما يتيح الاستفادة القصوى من المنتجات وتحسّن صحة المواطن المصرى.

وهل تعتمدون ضخ استثمارات جديدة خلال الفترة المقبلة؟

بالفعل، تعتزم شركة «فيتايبوتكس» ضخ 600 مليون جنيه استثمارات جديدة لتطوير وتحديث خطوط الإنتاج وسلاسل الإمداد والتخزين، فى مصنع برج العرب - الإسكندرية، وذلك بجانب الاستمرار فى طرح منتجات جديدة ومبتكرة بالسوق المصرية؛ حيث نستهدف الوصول بعدد منتجاتنا إلى 20 منتجاً يتم تداولها بالسوق المصرية، كما أن لدينا الآليات الكاملة للتوسع فى خطط زيادة الاستثمارات؛ حيث نعتد على الفرص المتاحة والسعى لخلق فرص جديدة تتماشى مع متطلبات السوق لزيادة حجم تداول منتجاتنا.. «فيتايبوتكس» مستمرة فى دعم السوق المصرية للمُكَمَّلَات الغذائية وتوطين الصناعة، مما يدعم المواطن والسوق والاقتصاد المصرى.

ما حجم مبيعاتكم بنهاية العام الماضى 2024 ومستهدفاتكم فى 2025؟

بلغ حجم مبيعاتنا بنهاية عام 2024 ما يزيد على 1.5 مليار جنيه، ونستهدف الوصول لحجم مبيعات تقارب 2 مليار جنيه خلال 2025؛ حيث تعد «فيتايبوتكس» الشركة رقم واحد فى السوق المصرية من حيث القيمة السوقية، خصوصاً فيما يختص بمنتجات صحة السيدات فى مختلف المراحل العمرية.

وبروتوكول تعاون مع وزارة الصحة والسكان، وبالتحديد قطاع المبادرات الرئاسية، فى حضور الدكتور خالد عبد الغفار، نائب رئيس الوزراء ووزير الصحة والسكان، والسفير الإنجليزى بمصر جارت بيلى؛ لدعم مبادرة رئيس الجمهورية لصحة الأم والجنين، وتزويدها بأحدث التحاليل والفحوصات، إضافة لتوفير أحدث مغذيات دقيقة لضمان نمو سليم للأجنة والمواليد، إلى جانب حماية صحة الأم.

ومن المستهدفات المهمة للمبادرة توفير منتج «برجناكير» لكل سيدة؛ ضماناً لحمل آمن وأجنة خالية من التشوهات فى مصر؛ حيث إن التغذية الصحية والحرص على تناول كل العناصر الغذائية مسألة صعبة، ولا يستطيع الجميع تحقيقها، ولكن «برجناكير» يحققها؛ لما فيه من عناصر غذائية مهمة تحمى الأم والجنين من أمراض سوء التغذية والتشوهات الخلقية وإصابات الأمراض المزمنة.

ماذا عن القيمة المضافة التى تقدمها شركة «فيتايبوتكس» للسوق المصرية فى ملف المُكَمَّلَات الغذائية؟

شركة «فيتايبوتكس»، كونها الشركة العالمية الوحيدة فى مجال المُكَمَّلَات الغذائية التى تمتلك مصنعاً على أعلى المستويات، تمثل قيمة مضافة للسوق المصرية بصفقتها الشركة رقم واحد فى إنجلترا، وتتوافر منتجاتها فى أكثر من 110 دولة، مما يجعل «فيتايبوتكس - مصر» حالة متفردة فى السوق المصرية، ليس لها مثيل، وخلال السنوات العشر الماضية تواجدت «فيتايبوتكس - مصر» وتصدّرت المشهد؛ من خلال دعمها السوق المصرية بأحدث المُكَمَّلَات المنتجة بتقنيات عالمية ونظام محكم للرقابة والمتابعة مع السوق، وقریباً سنعلن عن مفاجآت سارة للسوق فى إطار خطط توطين الصناعات الدوائية والمُكَمَّلَات.

وماذا عن جودة المستحضرات المطروحة فى مصر؟

أكثر مراراً وتكراراً أن الجودة فى «فيتايبوتكس - مصر» ليست اختياراً، لكنها ضرورة تفرضها علينا الريادة والدور



VITABIOTICS

The UK'S NO. 1

Vitamin company

redefining the global
nutraceutical market



OF LEADERSHIP IN
VITAMIN RESEARCH
Est. 1971

QUALITY MATTERS!

مكملات غذائية مصرح بها من الهيئة القومية لسلامة الغذاء.
الرقم الضريبي: ٣٠٨-٦٥٩-٢٣٦



خالد كامل

المدير العام لشركة «ماكرو جروب»

**تنفذ سياسات فنية ومالية مرنة لإحداث
هيكلية كاملة لـ«ماكرو جروب» تضعها على
مسار النمو والربحية**

كشف خالد كامل، المدير العام لشركة «ماكرو جروب»، عن تبنى الشركة استراتيجية مرنّة تستهدف من خلالها إعادة هيكلة مالية وفنية كاملة، مكّنتها من العودة مجدداً إلى مسار النمو والربحية، موضحاً أن تغيير السياسة البيعية والاهتمام بقطاع سلاسل الإمداد وخفض التكاليف وزيادة حجم الإنتاج مع الاحتفاظ بأسعار مقبولة هي أهم مرتكزات الشركة في خطة إعادة الهيكلة.

وقال خالد كامل إن «ماكرو جروب» تمتلك الحصة الأكبر في سوق مستحضرات التجميل الطبية المصرية بواقع 22%؛ حيث حققت مبيعات بقيمة 1.6 مليار جنيه بنهاية 2024، وتستهدف زيادتها خلال العام الحالي بنسبة 25%، مدعومة بطرح نحو 9 منتجات جديدة مبتكرة تلبي احتياجات السوق والتصدير الذي تستهدف من خلاله تحقيق صادرات 2 مليون دولار.

إدارات الدعاية والتسويق وتطوير الأعمال؛ لتصبح تحت قيادة واحدة لديها الرؤية الثابتة لتحديد احتياجات السوق.

وتمثلت الخطوة الثانية في رفع ربحية المستحضرات عن طريق تغيير السياسة البيعية لكل من الموزعين وقطاع الصيدليات، وكذلك قطاع المخازن، من خلال تقليل نسب البوانص الممنوحة، مع التركيز على توفير المنتجات بكل فروع الموزعين بنسبة تتوافق مع القوه الشرائية لكل فرع، وكذلك ضبط نسب البوانص الممنوحة لقطاع المخازن منعاً للتضارب في الأسواق.

في حين كانت الخطوة الثالثة الاهتمام بقطاع سلاسل الإمداد، وخاصة بعد التعويم الأخير في مارس الماضي؛ حيث حرصت على توفير كل المواد الخام المخصصة للإنتاج وتوفير السيولة المالية المخصصة.

وتمثلت الخطوة الرابعة في اتباع استراتيجية خفض التكاليف من خلال زيادة حجم الإنتاج؛ لتحقيق الشركة ميزة

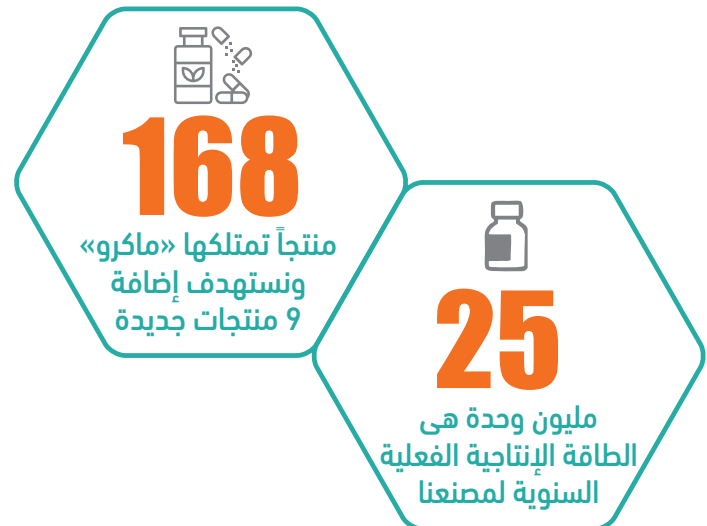
تولّيتم مهام منصبكم مطلع 2024، ومنذ تلك الفترة بدأتم في خطة لإعادة هيكلة الشركة مالياً وفنياً.. حدّثنا عن تلك الخطة ومردودها على الشركة في جميع جوانبها؟

تولّيت المسؤولية في توقيت صعب للغاية للسوق بصفة عامة، ولشركة «ماكرو جروب» بصفة خاصة؛ نظراً لتزامن أكثر من أزمة في توقيت واحد، وكان التحدي الحقيقي في هذا التوقيت هو سرعة فهم واستيعاب نقاط الضعف، ودراسة الفرص المتاحة لإعادة التوازن للشركة، ووضع خطة طويلة الأجل لضمان تحسّن الأداء والاستدامة.

ولا شك أن إدخال الأساليب الحديثة في الإدارة، متمثلة في أنظمة الذكاء الاصطناعي؛ لتقليل الأخطاء البشرية وسرعة الإنجاز، مع التركيز على الاستفادة القصوى من توافر المعلومات وسيولتها، وتقارير المتابعة اليومية فيما يخص البيع والمخزون وأنشطة التسويق، وتحديث نشاط فريق البيع على مستوى الجمهورية، كل ذلك كان له بالغ الأثر في توحيد الجهود وسرعة ردّ الفعل تجاه المتغيرات اليومية بشكل لحظي مع دقة اتخاذ القرار، وتزامنت هذه الجهود مع إدخال وإقرار ثقافة التنمية المستدامة، خاصة في قطاع الإنتاج، بوصفه اتجاهاً عالمياً تلتزم «ماكرو» بتطبيقه في كل خطوة.

ماذا عن الخطوات التصحيحية التي اتخذتموها لوضع الشركة على مسار الربحية؟

بالتعاون مع فريق العمل اعتمدت خطواتنا التصحيحية على أربعة محاور رئيسية، تمثل أولها في إعادة هيكلة الشركة لتحقيق الفاعلية القصوى ورفع إنتاجية الموظفين، عن طريق دمج بعض الوظائف والإدارات، وكذلك إعادة تنظيم وحوكمة





تغيير السياسة البيعية والاهتمام بقطاع سلاسل الإمداد وخفض التكاليف وزيادة حجم الإنتاج.. أهم مرتكزاتنا فى خطة إعادة الهيكلة

ومن المتوقع ضُخ استثمارات جديدة من خلال موازنة 2025، وسوف تُخصَّص تلك الاستثمارات لرفع كفاءة وجودة المصنع وتطوير بعض خطوط الإنتاج، فضلاً عن دراسة إمكانية الاستحواذ على كيانات قائمة، أو التعاون الاستراتيجى مع بعض الكيانات الأخرى، كما تُخطَّط «ماكرو» خلال السنوات الثلاث القادمة للتوسُّع فى سوق المكملات الغذائية، التى تنمو بسرعة متزايدة، وسوف نبدأ فى إطلاق مستحضرين العام الحالى، وتأتى البقية على مدار السنوات المتتالية.

على مستوى المصنع.. ما طاقته الإنتاجية؟ وما خطة تطويره أو رفع معدّلات الإنتاج لتلبية الطلب على منتجاتكم؟

تبلغ الطاقة الإنتاجية الفعلية 25 مليون وحدة سنوياً، مُقسَّمة إلى خطوط إنتاج كريمات وسوائل ومواد نصف صلبة وصابون مُطهر، ومن المتوقع خلال العام القادم أن تزيد الطاقة الإنتاجية، مع إضافة ماكينة الكريمات الجديدة التى سيبدأ تشغيلها بداية العام القادم.

وقد أجرت الشركة عملية تجديد وتطوير كامل خلال 2024 لمنطقة تصنيع الكريمات، وكذلك منطقة تصنيع الصابون المُطهر، إلى جانب إضافة أحدث الماكينات التى تعتمد على التكنولوجيا المستوردة من الاتحاد الأوروبى، وذلك بغرض تحقيق أعلى نسبة كفاءة ودقة مع رفع معدّلات الإنتاج للطاقة القصوى، إضافة إلى تحديث المعامل القياسية ومعامل الميكروبيولوجى والتحليل والثبات؛ لتحقيق أعلى نسبة أمان مكافئ للمنتج النهائى.

تنافسية عبر الحفاظ على أسعار البيع المناسبة بدون اللجوء لرفع الأسعار؛ حيث ينخفض نصيب العبوة الواحدة من المنتج من إجمالي التكاليف الثابتة والمتغيّرة.

ما أبرز ملامح استراتيجية عمل الشركة خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

تعتمد «ماكرو» فى السنوات المقبلة استراتيجية النمو المتوازن؛ حيث سندفع بأقصى قوّة نُجاه نمو المنتجات التى يتم تسويقها حالياً، بهدف تجاوز النمو نموّ سوق المستحضرات التجميلية؛ للحفاظ على الريادة فى هذه السوق، ويتزامن هذا النمو مع الدفع بمنتجات جديدة تتميز بالتكنولوجيا الحيوية والتركيبات المتقدمة والإضافة الفعّالة للمستهلك لفتح شرائح جديدة لم تطرقها مجموعة «ماكرو» من قبل، وأخيراً فإن اهتمامنا الأكبر ينصبُّ على فتح أسواق جديدة فى المنطقة العربية وإفريقيا، ونعتمد فى هذا على الطاقة الإنتاجية الكبيرة لمصنع الشركة، خاصة بعد التجديدات الأخيرة وإضافة خطوط إنتاج لرفع الطاقة الإنتاجية.

ما حصّة «ماكرو» من سوق مستحضرات التجميل فى مصر؟ وهل سيتم ضُخ استثمارات جديدة خلال 2025؟

تبلغ الحصّة السُّوقية - بحسب تصنيف «إيكوفيا» - 22% من سوق المستحضرات التجميلية، وذلك فى مُجمل الشرائح السُّوقية التى نعمل بها.

700

عدد العاملين بالشركة
هم القوة الضاربة
لنجاحاتنا



2

مليون دولار صادرات
مستهدفة خلال
2025



حققنا مبيعات بقيمة 1.6 مليار
جنيه في 2024.. ونستهدف
معدلات نمو تتجاوز 25% خلال
العام الحالى

ما حجم مبيعات الشركة خلال 2024 مقابل العام الماضى؟
وما حجم المبيعات المستهدفة خلال 2025؟

بحسب سعر المستهلك من المتوقع أن تبلغ المبيعات ملياراً وستمائة مليون جنيه مصرى بنهاية عام 2024، وتُخطّط الشركة لتحقيق نمو فى المبيعات الموجهة لقطاعى المخازن والصيدليات يفوق نمو السوق كاملة، بنسبة قد تتجاوز 25% للعام القادم.

كما يبلغ عدد المنتجات الحالية للشركة نحو 168 منتجاً، ونستهدف إضافة 9 منتجات أخرى العام القادم.

ما حجم صادرات «ماكرو للأدوية» ومستهدفاتها لعام 2025؟

تُصدّر مجموعة «ماكرو» حالياً لسبع دول إفريقية وآسيوية، ونستهدف الزيادة فى أسواق التصدير وفتح أسواق جديدة للمستحضرات خلال العام الحالى، والوصول إلى 2 مليون دولار.

كم عاملاً بالشركة؟ وما استراتيجية الشركة لتنمية قدراتهم والحفاظ عليهم باعتبارهم رأس المال الحقيقى؟

يبلغ عدد العاملين حالياً 700 موظف، موزعين ما بين المصنع وأجهزه البيع والتسويق وبقية القطاعات الخدمية، وتقوم الشركة بتنفيذ برامج دعم اجتماعى للعاملين بها، مع توفير تأمين طبي يشمل الحالات الطارئة على مدار 24 ساعة، كما وضعت الشركة نظاماً تحفيزياً يعتمد على ربط الإنتاجية والتقييم بالحوافز والبنوص الممنوح؛ إمّا شهرياً أو ربع سنوى أو سنوياً لبعض القطاعات، كما أن عملية التطوير والتعليم المستمر قائمة بنظام دقيق وضعته الموارد البشرية لتحقيق رفع الكفاءة وتجديد وصلل المهارات معتمداً على أتباع سياسات الشركات العالمية فى هذا الشأن؛ بحيث يشمل التدريب والتدعيم والتطوير الداخلى من خلال القيادات 70% من إجمالى برامج التدريب والاستعانة بالخبرات الخارجية للتطوير فى حدود 30%.

ما رسالتكم إلى العاملين فى «ماكرو جروب» فى ظل إعادة الهيكلة التى تقومون بها؟

من دواعى سرورى وفخرى أن أتمنى إلى هذا الكيان العملاق لصناعة المستحضرات التجميلية فى مصر، الذى له فضل الريادة والأسبقية فى هذه الصناعة، وأود أن أشكر جميع العاملين بالشركة الذين مرّوا بهذا التوقيت الصّعب، ولكن ثقتهم بأنفسهم وإدارتهم أسهمت فى سرعة العودة إلى المسار الصحيح فى وقت قياسى بفضل تضافر جهود العاملين المخلصين للكيان، وها نحن أولاء نحتفل بنهاية العام بوضع مختلف تماماً عن بداية العام، وكلنا تطلّع إلى تحقيق المستهدفات المرجوة للعام الجديد إن شاء الله.

الدكتور أحمد حسنى

رئيس مجلس إدارة شركة «كوباد فارما»



نخطط لضخ 500 مليون جنيهه
استثمارات جديدة خلال 2025 بهدف
زيادة طاقتنا الإنتاجية لمواكبة
خططنا التوسعية محلياً وخارجياً



تمتلك «كوباد فارما» استراتيجية طامحة، تستهدف من خلالها تحقيق معدلات نمو كبيرة في حجم مبيعاتها، وترتكز فيها على 3 محاور رئيسية، هي: زيادة الحصة السوقية لمنتجاتها الحالية، بجانب طرح منتجات جديدة ومبتكرة تلبي احتياجات المرضى، والتوسع في التصدير، وذلك من خلال منتجاتها المتنوعة، التي تتمثل في الأدوية البشرية، وقطاع الأدوية البيطرية، وكذلك التصنيع للغير الذي تتميز به «كوباد فارما» نتيجة جودة وكفاءة مصنعها.

الدكتور أحمد حسنى، رئيس مجلس إدارة شركة «كوباد فارما»، قال إن شركته تعزم ضخ استثمارات جديدة في عام 2025 بقيمة تصل إلى 500 مليون جنيه، تستهدف من خلالها زيادة طاقتها الإنتاجية لمواكبة خططها التوسعية، إضافة إلى طرح 30 مستحضراً دوائياً جديداً، تحقق قيمة مضافة للسوق والمريض المصرى، فضلاً عن فتح مزيد من الأسواق التصديرية للوصول بها إلى 2 مليون دولار بنهاية 2025.

نعزم طرح 40 مستحضراً جديداً خلال العام الحالى فى مجموعات علاجية متنوعة أبرزها: القلب والأوعية الدموية والمخ والأعصاب

تمتلكون استراتيجية تستهدف التوسع داخل السوق خلال السنوات المقبلة، ما تفاصيل هذه الاستراتيجية؟

نحن لدينا خطة طموح وكبيرة خلال عام 2025 والأعوام المقبلة، نهدف من خلالها زيادة مبيعات الأصناف الحالية، وحصولها على حصص بيعية أكبر بالسوق المحلية والأسواق التصديرية، بجانب طرح أصناف جديدة ومهمة ومتنوعة فى أكثر من تخصص علاجى، وستكون لها عائد كبير على المريض المصرى وزيادة حصة الشركة السوقية والتصدير الخارجى.

كم تبلغ حجم استثمارات الشركة والمستهدف لها خلال العام المقبل 2025؟

نمتلك استراتيجية توسعية نهدف من خلالها التوسع بقوة في السوق خلال الفترة المقبلة، مما يتطلب زيادة قدراتنا الإنتاجية، لذا سنحرص على ضخ مزيد من الاستثمارات خلال العام الحالى 2025، ومن المتوقع أن تصل تلك الاستثمارات إلى 500 مليون جنيه، لتطوير المصنع وإضافة مكينات جديدة لزيادة الطاقة الإنتاجية لتلبية الطلب المتزايد على منتجاتنا وكذلك التصنيع للغير.

ومن المتوقع أن نحصل على رخصة مبانٍ جديدة من هيئة التنمية الصناعية وجهاز مدينة العبور لزيادة مساحة المصنع، بما يمكننا من إضافة مكينات جديدة لزيادة الطاقة الإنتاجية. ومن المتوقع استلام رخصة المباني والانتهاج من أعمال البناء خلال النصف الثانى من العام الحالى.

ما الآليات التى ستعتمدون عليها فى تمويل خططكم التوسعية خلال السنوات المقبلة بجانب التمويل الذاتى؟

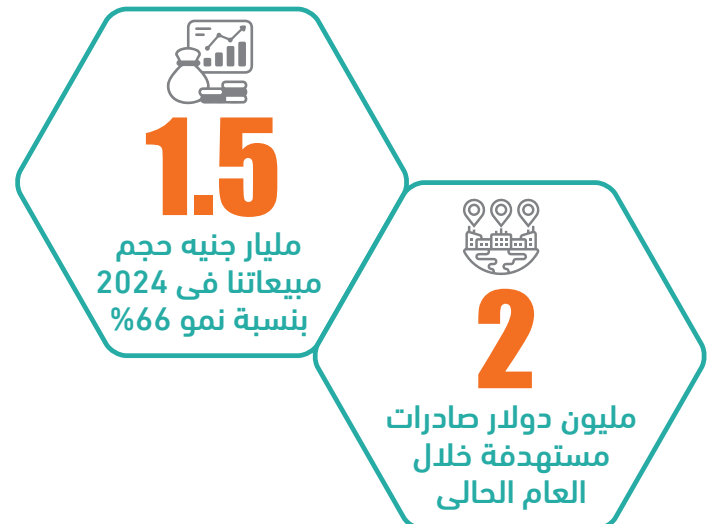
نُعول فى خطتنا التوسعية بشكل رئيسى على التمويل الذاتى، بجانب إمكانية اللجوء لمبادرات التمويل المهمة التى يتم طرحها من خلال البنوك بفائدة مخفضة لتشجيع الصناعة ودعمها.

واجهت سوق الدواء المصرية الكثير من التحديات خلال العام الماضى.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات؟ وما مدى تأثيرها على خططكم التوسعية داخل السوق فى 2024؟

بالفعل، واجهت صناعة الدواء العديد من التحديات فى عام 2024، لعل أبرزها كان عدم توافر الدولار لاستيراد المواد الخام الدوائية، خاصة فى الربع الأول من العام الماضى، ولكننا فى «كوباد فارما» استطعنا اتخاذ إجراءات استباقية عززت من قدرتنا على تفادى هذه الأزمات، من خلال إبرام اتفاقات طويلة الأجل مع موردى المواد الخام والبنوك، مما أدى إلى تخفيض أثر هذه الأزمة علينا، ولذلك لم تتأثر منتجاتنا بأى نقص خلال 2024 رغم زيادة التكلفة بشكل كبير؛ فالهدف الأسمى لدينا هو توافر الدواء للمريض.

هل ترون أن الإجراءات التى اتخذتها الحكومة ممثلة فى البنك المركزى وهيئة الدواء المصرية كافية لمواجهة تلك التحديات؟

البنك المركزى اتخذ العديد من الخطوات لتوفير العملة الصعبة، وبالتوازى قدمت هيئة الدواء المصرية العديد من الإجراءات لدعم المُصنّعين وتخفيف حدة الأزمة؛ لمساندة القطاع والحفاظ عليه من الانهيار، ولكننا نحن المُصنّعين والمستثمرين نطمح فى إجراءات أكثر فاعلية لضمان عدم تكرار هذه الأزمة، وأهمها ربط التسعيرة بتغير سعر الصرف أو أى اقتراحات أخرى من شأنها ضمان توافر الدواء واستدامة الإنتاج.





نستهدف تحقيق مبيعات بقيمة 2.5 مليار جنيه فى عام 2025.. ونعمل على الوصول بحصتنا السوقية بين 1.5 و2%



نجهز مصانعنا للحصول على اعتماد وكالة الأدوية الأوروبية وهيئة الدواء السعودية.. ومصنع المكملات الغذائية ينتج 35 مليون وحدة سنوياً

يتماشى مع طموحاتنا التصديرية وجودة مستحضراتنا، وكما تعلم فإن التصدير يبدأ بخطوات تسجيل المصنع والمستحضرات بالأسواق المستهدفة، وبالفعل اتخذنا خطوات كبيرة فى هذا المجال، ولذلك نستهدف تحقيق معدلات نمو كبيرة خلال السنوات المقبلة، وفى 2025 نتوقع مضاعفة صادراتنا لنحو 2 مليون دولار، من خلال زيادة حصتنا السوقية بالأسواق الحالية، بجانب فتح أسواق تصديرية جديدة.

وكم بلدًا تُصدرون إليها؟ وما البلاد المستهدف التوسع فيها خلال 2025؟

نُصدّر حالياً لدول اليمن والسودان والعراق وبعض البلدان الإفريقية، كما نسعى للتوسع فى السوق الإفريقية بمساعدة المجلس التصديرى للصناعات الطبية، بما لديه من خبرات فى هذا المجال.

هل تعتمرون الحصول على اعتمادات دولية؛ كاعتماد وكالة الأدوية الأوروبية أو هيئة الدواء السعودية، خلال الفترة المقبلة، مما يساهم فى زيادة الصادرات؟

نُجهز مصانعنا لبعض الاعتمادات الدولية بالفعل، مثل وكالة الأدوية الأوروبية وهيئة الدواء السعودية، وقريباً سنحصل على شهادة HACCP، GMP لمصنع المكملات من Alcumus Isoqar (إنجلترا).

ما حجم مبيعاتكم بنهاية 2024؟ وما المتوقع لها بنهاية 2025؟

بلغ حجم مبيعاتنا فى 2024 نحو 1.5 مليار جنيه بسعر المصنع، بنسبة نمو تتجاوز 60%، وهذا الرقم يشمل الأدوية البشرية والتصنيع للغير وقطاع الأدوية البيطرية، ومن المتوقع أن نصل بهذا الرقم إلى 2.5 مليار جنيه عام 2025. بنسبة نمو تتخطى الـ66%، كما نستهدف الوصول بحصتنا السوقية فى سوق الدواء المصرية إلى ما بين 1.5 و2%.

وما عدد المستحضرات التى تمتلكها الشركة وعدد المستحضرات المستهدف طرحها خلال 2025؟ وما المجموعات الدوائية الخاصة بها؟

«كوباد فارما» تمتلك 80 مستحضراً، ومستهدف طرح ما لا يقل عن 40 مستحضراً خلال عام 2025: 30 مستحضراً بشرياً و10 مستحضرات بيطرية، والأدوية البشرية تغطى تخصصات مختلفة أبرزها: علاجات الباطنة والقلب والأوعية الدموية والضغط والسكر والجهاز الهضمى والعظام والمخ والأعصاب والمسالك البولية.

ما حجم صادرات الشركة خلال 2024؟ وما المستهدف لها خلال العام المقبل؟

بلغ حجم صادراتنا فى عام 2024 نحو نصف مليون دولار، وهو رقم لا

بالإضافة إلى ذلك، تضع الشركة في أولوياتها توفير كافة سبل الدعم المالية والمعنوية للعاملين. يتم ذلك من خلال برامج تحفيزية ودورات تدريبية متخصصة تهدف إلى تطوير مهارات الموظفين وتمكينهم من التكيف مع التحديات والابتكار في مجالات عملهم. نحن نؤمن بأن استثمارنا في تطوير مواردنا البشرية هو سر نجاح الشركة وازدهارها المستدام.



800

موظف في الشركة
يمثلون العصب
الرئيسي لها

ما حجم تصنيعكم للغير؟ وما عدد الشركات والمنتجات التي تُصنعونها سنوياً؟

مصنع «كوباد إيجيببت» لتصنيع المكملات الغذائية واحد من أهم المصانع التي تُصنّع للغير؛ حيث تنتج 35 مليون وحدة سنوياً بمعدّل نمو 60%، وحصتنا السوقية جيدة وكبيرة في مجال التصنيع للغير (التول)؛ نظراً لجودة مصنعنا وكفاءته العالية.

ماذا عن عدد مستحضراتكم في مجال المكملات الغذائية والمستهدف طرحها الفترة المقبلة؟

المكملات الغذائية سوقٌ واعدٌ جداً، وتنمو بشكل كبير في السوق المصرية، حيث تمتلك شركة كوباد فارما مجموعة من المنتجات المميزة التي تلبّي كافة احتياجات الأسرة. ونجنا خلال الفترة الماضية في الوصول بعدد منتجاتنا في هذا القطاع إلى نحو 50 منتجاً، ونستهدف تدشين علامة تجارية جديدة خلال العام الحالي تحت مسمى «سنترافيتا».

ماهي مستهدفاتكم من العلامة التجارية «سنترافيتا» خلال الفترة المقبلة من حيث عدد المنتجات وحجم المبيعات؟

نستهدف طرح 40 مستحضراً جديداً من خلال العلامة التجارية «سنترافيتا»، وهي جميعها منتجات تحقق قيمة مضافة للسوق المصري، وقادرة على المنافسة في أسواق الشرق الأوسط. ونستهدف تحقيق مبيعات تصل إلى 750 مليون جنيه من تلك الشركة في الفترة المقبلة.

ما حجم مبيعاتكم من الأدوية البيطرية داخل السوق ومستهدفاتكم للسنوات المقبلة؟

تبلغ مبيعاتنا البيطرية حوالي 200 مليون جنيه سنوياً بسعر المصنع، ونستهدف زيادتها هذا العام إلى 250 مليون جنيه؛ من خلال ضخ أصناف جديدة خلال عام 2025.

كم يبلغ عدد العاملين في الشركة وما هي برامج الدعم التي توفرونها لهم؟

يعمل في شركة كوباد فارما حوالي 800 كادر، يمثلون العصب الرئيسي للشركة سواء في المكاتب الإدارية أو في مصانع الشركة. هؤلاء العاملون هم العمود الفقري للشركة، ويلعبون دوراً حيوياً في تحقيق النمو والربحية، حيث يمثلون القوى المحركة التي تساهم في نجاحنا المستمر.

وتحرص شركة كوباد فارما على خلق بيئة عمل تحفز الإبداع وتشجع على التعاون والتطوير. كما تلتزم الشركة بتوفير ثقافة عمل إيجابية وملائمة تساهم في تعزيز ولاء الموظفين وانتمائهم، مما يساعدهم على تقديم أفضل أداء.

نخطط للوصول بحجم صادراتنا إلى 2 مليون دولار في 2025 من خلال زيادة حصتنا السوقية بالأسواق الحالية وفتح أسواق جديدة

المستشار محمد بكر

الرئيس التنفيذي لشركة «زيتا فارما»

نستهدف تحقيق معدلات نمو قياسية خلال السنوات المقبلة.. وقوة علامتنا التجارية وجودة منتجاتنا تُعززان حضورنا المحلي والإقليمي

تُقدِّم شركة «زيتا فارما» نموذجاً فريداً فى قطاع الدواء المصرى، عبر استراتيجيات وسياسات تشغيلية تعتمد على الابتكار والريادة لتوطين أحدث المستحضرات الدوائية بالسوق المصرية فور طرحها عالمياً، إلى جانب مساهمتها البارزة فى تعزيز قوَّة سوق الدواء والرعاية الصحيَّة فى مصر بعلامتها التجارية القوية، وكونها الشركة الأسرع نمواً خلال السنوات الأربع الماضية، ما دفع بتصنيفها محلياً وإقليمياً إلى مستويات بارزة، سواء على مستوى قدراتها البشرية، الممثلة فى الإدارة وفريق عملها المحترف من جانب، أو عملية الإنتاج ومؤشراتها المالية ومستويات النمو من الجانب الآخر.

المستشار محمد بكر، الرئيس التنفيذى والعضو المنتدب لشركة «زيتا فارما»، أكد أن الشركة تعمل على توطين صناعة الأدوية بأعلى درجات الجودة العالمية وبسعر مناسب، بالتزام واضح ومستدام لخدمة أعداد كبيرة من المرضى على المستويات كافة مع الالتزام دائماً بضوابط المسؤولية المجتمعية بصورتها المثالية، ودعم كل الجهود لتوطين صناعات الأدوية الحديثة فى مصر بما يتوافق مع رؤية الدولة فى تطوير القطاع الصحى، وبما يساهم فى جهود القيادة السياسية والحكومة لتنفيذ الخطة الاستراتيجية لتعميق وتوطين صناعة الدواء فى مصر.

السوق السعودية لأول مرة؛ حيث بدأنا إجراءات تسجيل 25 مستحضراً لدى هيئة الغذاء والدواء السعودية، تغطى قطاعات علاجية متعددة، أبرزها الجهاز الهضمى والسكر والقلب، ونتوقع أن تستغرق إجراءات التسجيل سنة ونصف تقريباً من خلال نظام التسجيل السريع «فاست تراك».

قبل العودة للداخل.. هل هناك أى اتجاهات توسعية أخرى بالخارج بجانب المملكة العربية السعودية؟

نحن نؤمن بأن التصدير هو الحل الأمثل لتوفير العملة الصعبة؛ لذلك نحن لدينا خطة طويلة الأجل لنصل بحجم صادراتنا إلى 100% من مبيعاتنا المحلية، ولقد انتهينا بالفعل من تسجيل مصنع «زيتا فارما» فى 8 دول إفريقية، بجانب العراق وليبيا، ولدينا وكلاء فى هذه

فى البداية.. دسنتم مؤخراً شركة «زيتا الخليج» ما يعنى أن لديكم خطة توسعية كبيرة خلال 2025، ما تفاصيل هذه الخطة؟

بالفعل لدينا خطة توسعية كبيرة تستهدف تحقيق معدلات نمو قياسية خلال السنوات المقبلة، ودخول قائمة الـ 20 شركة الأكثر مبيعاً فى مصر خلال 3 سنوات، ودسناً «زيتا الخليج - Zeta Gulf» فى المملكة العربية السعودية تمهيداً لإنشاء مصنعنا هناك خلال 5 سنوات، بتكلفة استثمارية تصل إلى 200 مليون ريال، بالشراكة مع مؤسسة مجموعة علم الصيدلة السعودية تحت قيادة الدكتور نايف الشلوي، ونتوقع أن تُحدث «زيتا الخليج» طفرة كبيرة فى حجم صادراتنا بالمملكة ومختلف دول الخليج، بجانب التوسع محلياً.

وكيف سيتم تمويل إنشاء المصنع؟

سيكون هناك جزء يُموَّل كقرض مُيسر بفائدة بسيطة، تقدّمه المملكة حافزاً للمستثمرين، تماشياً مع رؤية 2030، لكنّ الحافز الأهم هو تداول مستحضرات «زيتا فارما» المُصنعة فى مصر خلال السنوات الخمس المقبلة، مع منحها ميزة المنتج المحلى، ما دمننا نسير فى إجراءات إنشاء وترخيص المصنع هناك، وفقاً للجدول الزمنى المقرر، الذى ينص على الوصول للمرحلة الأولى من التصنيع بعد 3 سنوات والدخول فى المرحلة الثانية خلال 5 سنوات.

وكيف سينعكس ذلك على حجم صادراتكم؟

نحن نستهدف إحداث طفرة كبيرة على مستوى صادراتنا لتصل إلى 4 ملايين دولار فى 2025، ثم 10 مليون دولار فى 2026، فور إنهاء إجراءات تسجيل المصنع بالسعودية، خاصة أننا نمتلك أدوية مهمّة وفريدة سنطرح فى



25

مستحضراً نعمل على تسجيلها لدى هيئة الدواء السعودية



12

مستحضراً جديداً نعتزم طرحها فى 2025





نستهدف دخول قائمة الـ20 شركة الأكثر مبيعاً في مصر خلال 3 سنوات.. ولدينا التزام ثابت بزيادة استثمارنا في السوق المصرية

إنشاء مصنع «زيتا الخليج» في المملكة العربية السعودية بتكلفة استثمارية 200 مليون ريال خلال 5 سنوات

في 2025 لنصل إلى 2.4 مليار جنيه بنمو 100%، مرتكزين على نمو المستحضرات القائمة، كما سنطرح 12 مستحضراً جديداً خلال 2025.

كيف أثرت أزمة الدولار على خططكم الاستثمارية في 2024 وكيف تعاملتم مع الأزمة؟

بداية العام الماضي لم تكن هناك فرصة للتوسع في الاستثمار نتيجة نقص العملة الصعبة،

وفور تجاوز أزمة الدولار بدأنا بالفعل في التوسع، وتعاقدنا على 4 ماكينات جديدة بتكلفة استثمارية 75 مليون جنيه؛ لرفع الطاقة الإنتاجية للمرحلة الأولى من المصنع بنسبة 100%، لتلبية الطلب المتزايد على مستحضرات «زيتا» بعد النجاحات الكبيرة التي تحققت، وكذلك الطلبات الكثيرة للتصنيع للغير، وبالفعل وصلت إحدى هذه الماكينات، ومنتظر قدوم الـ3 الأخرى؛ فنحن ننتج 4 ملايين شريط شهرياً بالوردية الواحدة، ويمكن الوصول لـ8 ملايين شريط شهرياً إذا ما أضيفت وردية أخرى، والماكينات الجديدة سوف تضاعف الطاقة الإنتاجية لتصل إلى 15 مليون شريط شهرياً في ورديتين بما يعادل 180 مليون شريط سنوياً.

وماذا عن المرحلة الثانية من المصنع؟

نستهدف إنشاء المرحلة الثانية من المصنع بتكلفة

الدول، ونسعى معهم للتوسع وزيادة حصتنا بهذه الأسواق عن طريق دراسة احتياجاتها بشكل جيد، كما أن لدينا شريكاً قوياً في زيمبابوي وهو ما شجعنا على دراسة إقامة مصنع في منطقة غرب أفريقيا، لتكون مركزاً للوصول إلى جميع دول وسط وغرب أفريقيا، وما زلنا في مرحلة الدراسة.

وما حجم صادرات «زيتا» في 2024؟ وما مستهدفات 2025؟

حجم صادراتنا بلغ 1 مليون دولار خلال 2024، وكما ذكرنا نستهدف تحقيق مضاعفات ضخمة خلال السنوات المقبلة، مدفوعة بجودة مستحضراتنا وتسجيلها في البلدان المستهدفة؛ فالتصدير يبدأ بإجراءات التسجيل التي تستغرق وقتاً طويلاً، وبعدها يبدأ «جنى الثمار»، وأتوقع أن يكون عام 2025 بداية سنوات الحصاد من التصدير، خاصة أن «زيتا» تمتلك المقومات الأساسية الداعمة لمضاعفة حجم صادراتنا سنوياً في السنوات الثلاث المقبلة.

وماذا عن حجم مبيعات «زيتا» في 2024؟ وما مستهدفات 2025؟

مبيعات «زيتا» في 2024 بلغت 1.2 مليار جنيه بنسبة نمو 100%، ونستهدف أيضاً مضاعفة هذا الرقم



1.2

مليار جنيه مبيعات
«زيتا فارما» في
2024



2.5

مليار جنيه
مبيعات مستهدفة
في 2025

التكنولوجيا الحيوية، وعندما تم تسجيلها بالخارج كان الجميع يستبعد إمكانية تصنيعها في مصر، ولكننا من البداية كنا واثقين من إمكانية تصنيعها في مصر وكنا أول شركة درست من الناحية الفنية تطوير هذه المستحضرات وكنا أول شركة تتقدم بطلب تسجيلها في هيئة الدواء المصرية ووصلنا الى مرحل متقدمة في تطويرها بما يبشر بطرحها قريباً وتوفيرها للمريض المصري.

ومتى سيُطرح دواء «زيتا» للتخسيس بالأسواق؟

خلال الربع الأول من 2026 سيكون دواء «زيتا» للتخسيس موجوداً في الأسواق؛ فنحن بالفعل بدأنا في مراحل الإنتاج الأولية، بتركيزات مختلفة، وهنا يجب من تقديم الشكر لفريق البحث والتطوير في «زيتا فارما»؛ فلولاهم ما تم فتح تسجيل هذه المستحضرات في مصر من الأساس.

وما عدد مستحضرات «زيتا» في السوق؟

لدينا 35 مستحضرًا في السوق، وسنطرح 12 مستحضرًا خلال العام الجاري 2025، كما أن لدينا 150 مستحضرًا في مراحل التسجيل، ومعظمها أدوية مميزة ولها قيمة مضافة كبيرة.

وماذا عن خططكم في مجال المكملات الغذائية؟

طرحنا منتجات في 2023 لها صدى كبير حتى الآن، منها «الأشوجندا»، وتبعتنا عشرات الشركات، وكان من المنتظر إنشاء خط إنتاج كامل وطرح عدد من المستحضرات التي لها دليل علمي مثبت علي فاعليتها، ولكن أزمة الدولار أجّلت إنشاء هذا الخط، وركزنا على توفير «أدوية الأمراض المزمنة»، وبعد انتهاء أزمة الدولار نفكر بجدية في إنشاء وحدة كاملة في هذا المجال، فنحن لدينا 15 مكمل غذائي يتم تصنيعها لدى الغير، بجانب 30 مكمل غذائي في مراحل التسجيل، وبالفعل تقدّمنا بطلب ضمن مبادرة الأراضى التي طرحتها وزارة الصناعة للحصول على قطعة أرض بمساحة 4 آلاف متر لإنشاء مصنع مكملات، بتكلفة استثمارية 100 مليون جنيه.

استثمارية تتراوح بين 6 و8 ملايين دولار، ومن المقرر أن تحتوى على خط إنتاج لتصنيع الحُقن المعبّأة ذاتية الاستخدام «تحت الجلد»، التي تُستخدم لعلاج العديد من المرضى في قطاعات علاجية مختلفة.

«زيتا» قدّمت نموذجاً للنمو في مرحلة صعبة للغاية.. فى رأيك ما سر النجاح فى صناعة الدواء؟

سرُّ النجاح فى صناعة الأدوية هو جودة الأصناف الدوائية التى تمتلكها الشركة والسُّمعة الطيبة؛ لذلك لدينا قسم للبحث والتطوير قوى جداً، وكنا نتابع 150 ألف مستحضر فى مراحل التطوير المختلفة على مستوى العالم، ونعلم أن كل 100 مستحضر ينجح منها مستحضر واحد، لكننا حرصنا على متابعة هذه المستحضرات فى مراحل تطويرها ليكون لنا السَّبق فور حصولها على اعتمادات الجهات التنظيمية العالمية فى تسجيلها وإنتاجها، وهو ما يفسّر امتلاكنا أدوية فريدة دائماً ما نكون السابقين على مستوى الشركات الجنيصة حول العالم في تطويرها وطرحها للتداول واتاحتها للمريض المصري في وقت قياسي من طرحها في أمريكا.

وما أبرز الأدوية التى يتم متابعتها فى الفترة الأخيرة؟

من بين الأدوية التى تابعتها بشكل كبير خلال الفترة الأخيرة علاجات السُّمنة التى شهدت اهتماماً عالمياً كبيراً، ولها احتياج شديد بالسوق المصرية، وهذه الأدوية تقع فى منطقة وسط بين الصناعة التقليدية للأدوية وأدوية



الدكتور أسامة عنتر

رئيس مجلس إدارة شركة
«مالتى كير» للصناعات الدوائية

MULTI Care
For Pharmaceutical Industries

توفير الدواء الآمن والفعال بأسعار
مقبولة للمرضى واجب وطنى والتزام
أخلاقي لا يمكن التخلي عنه دون التقييد
بمعادلة الربحية والخسارة



«نستثمر في حياة المرضى، ومن ثم فإن توفير الدواء الآمن والفعال وفي التوقيت المناسب وبأسعار مقبولة لهم هو واجب وطني، والتزام أخلاقي لا يمكن التخلي عنه على الإطلاق، دون التقيّد بمعادلة الربحية والخسارة».. هكذا لخص الدكتور أسامة عنتر، رئيس مجلس إدارة شركة «مالتى كير» للصناعات الدوائية، رؤية شركته في التعامل مع المريض المصرى خلال أزمة نواقص الأدوية العام الماضى 2024، مؤكداً أن الرؤية والاحترافية والمهنية التى تمتلكها «مالتى كير» مكنتها من إدارة الأزمة لصالح المرضى والخروج منها بأقل الخسائر الممكنة. وقال الدكتور أسامة عنتر إن شركة «مالتى كير» تمتلك استراتيجية تستهدف من خلالها التوسع داخل السوق المحلية والإقليمية؛ حيث تخطط خلال الربع الأول من العام الحالى لتدشين ثلاثة خطوط إنتاج جديدة SEMI SOLID وكبسولات جيلاتينية، ورقائق سريعة الذوبان ODF، بتكلفة استثمارية تتجاوز 250 مليون جنيه، من أجل تلبية احتياجات السوق المصرية من تلك الأدوية، إضافة إلى العمل على زيادة حجم صادراتها للوصول بها إلى 20% من إجمالي مبيعاتها بنهاية العام الحالى 2025، فضلاً عن دراسة إنشاء مصنع داخل المملكة العربية السعودية خلال السنوات المقبلة.

«مالتى كير» واجهت تحديات 2024 برؤية واحترافية ومهنية مكنتها من إدارة الأزمة لصالح المرضى والخروج منها بأقل الخسائر



شهد العام الماضى 2024 العديد من الأزمات الاقتصادية التى انعكست على سوق الدواء، كيف تعاملتم مع هذه الأزمات؟ وكيف أثرت على أعمال الشركة خلال العام؟

عام 2024 كان عاماً استثنائياً بكل المقاييس؛ حيث تعرّضت الدولة المصرية لتحديات جمة أثرت على جميع قطاعاتها؛ نتيجة تراجع الموارد الدولارية للبلاد، وعدم القدرة على توفير العملة الصعبة لاستيراد المواد الخام وقطع الغيار.. وغيرها من مستلزمات الإنتاج.

وبالتأكيد، لم يكن قطاع الدواء بمعزل عن ذلك؛ كونه جزءاً رئيساً من المنظومة الاقتصادية، ورغم قدرة جميع القطاعات على التكيف مع تلك الأزمة فإن الدواء كان القطاع الأكثر تأثراً؛ نتيجة «جبرية التسعير»، مما أدى إلى عدم القدرة على استيراد المواد الخام الدوائية من ناحية، ومن ناحية أخرى عدم القدرة على التصنيع إذا توفرت المواد الخام نتيجة ارتفاع التكلفة عن سعر البيع.

ورغم ذلك استمرت شركة «مالتى كير» فى الإنتاج، وكانت من أقل الشركات التى عانت من أزمة النواقص؛ إيماناً منا بأن توفير الدواء الآمن ليس رفاهية، بل هو واجب وطني يجب تأديته على الأرض، وأن المريض المصرى هو من تعمل من أجله، وعلى رأس أولوياتنا دون التمسك بمعادلة الربح والخسارة.

وكانت الآثار السلبية للأزمة طفيفة على شركة «مالتى كير»، بسبب المخزون الجيد لديها من المواد الخام الدوائية، والاحترافية الكبيرة فى التعامل مع تلك الأزمة.

وهل تعافت السوق من آثار هذه الأزمات بشكل كامل أم أنها لا تزال تعاني من تداعياتها السلبية؟

بالفعل نمر حالياً بمرحلة تعافى على مستوى الاقتصاد الكلى، وسوق الدواء بشكل خاص، وذلك بعد تدخل الدولة الفاعل خلال الفترة الماضية لمساندة القطاع ومواجهة تحديات السوق من خلال توفير العملة الصعبة اللازمة لعملية الإنتاج، وتحريك أسعار بعض الأدوية من جانب هيئة الدواء بما يتناسب مع زيادة التكلفة وارتفاع سعر صرف الجنيه مقابل الدولار، وهو ما يمكّننا من العودة لمرحلة التوازن والانطلاق فى تنفيذ خططنا الاستثمارية والتجارية ومعدلات التوظيف؛ فثبات المؤشرات الاقتصادية والسياسات النقدية والمالية يُعزّز بشكل مباشر خططنا التوسعية ووضع الاستراتيجيات المستقبلية المناسبة فى ظل خطط قصيرة ومتوسطة



تدشين 3 خطوط إنتاج جديدة SEMI SOLID وكبسولات جيلاتينية وODF بتكلفة استثمارية تتجاوز 250 مليون جنيه فى الربع الأول من 2025

«نحن نستثمر فى حياة الناس»، ومن ثم فإن توفير الدواء الآمن والفعال وفى التوقيت المناسب وبأسعار مقبولة للمرضى هو واجب وطنى والتزام أخلاقى ولا يمكن التخلي عنه على الإطلاق.

ما أبرز التحديات التى تنتظر صناعة الدواء فى 2025 وكيف يمكن التعامل معها؟

ارتفاع تكلفة سعر الدواء يُعدُّ أحد أبرز التحديات، وهو ما يتطلب توفير آليات مرنة لعملية التسعير حتى لا تتكرر معضلة عدم التوازن بين التكلفة وتحديد سعر المنتج، كما أن هناك العديد من التحديات التى فرضت نفسها على السوق وكان لها تداعيات صعبة، أبرزها تعرض أحد أبرز اللاعبين الرئيسيين فى سوق توزيع الأدوية لأزمة مالية، نتج عنها مديونيات كبيرة لشركات الأدوية أثرت على أدائها، فضلاً عن وجود مشكلة نقص السيولة خلال الفترة الحالية، بسبب تأخر الدولة فى دفع مستحقات شركات التوزيع، وهو مما يتطلب وضع حلول جوهريّة لهذه الأزمة التى تؤثر على كل شركات الأدوية.

هل أصبحتم تحرصون على تخزين حجم أكبر من المواد الخام لضمان عدم تكرار الأزمة؟

انطلاقاً من مسؤولياتنا الثابتة تجاه صحة المواطنين وتقديم قيمة مضافة لهم تحسّن من جودة الحياة، من خلال توفير الدواء للمرضى، رغم ارتفاع تكلفة إنتاج بعض هذه المستحضرات عن أسعارها البيعية، نعمل جاهدين على بناء مخزون استراتيجى من المواد الخام الدوائية، من 3 إلى 6 شهور؛ للمساهمة فى تحقيق الأمن الدوائى للمريض المصرى، رغم نقص السيولة من ناحية وتراجع دوران رأس المال من جراء هذا الإجراءات من ناحية أخرى.

وطويلة المدى، والخروج من دائرة التكيّف مع الأزمة على مستوى الإنتاج والتشغيل إلى دائرة الانطلاق بكامل قوتنا مع تحقيق معدلات النمو المستهدفة.

كيف تقيّم أداء هيئة الدواء وتعاطيتها مع الأزمة، خاصة أن البعض يحمّلها مسؤولية أزمة النواقص لتأخر رفع أسعار الأدوية؟

هيئة الدواء أحدثت تغيرات جوهريّة منذ نشأتها قبل 5 سنوات، وفى أزمة 2024 لا يمكن توجيه اللوم الكامل لها؛ لأنها تتعامل مع كل المواقف المتعلقة بالقطاع بمسؤولية وطنية على مستوى تعزيز مقومات الشركات وأيضاً توفير الدواء للمرضى بأسعار مقبولة، وظهر ذلك جلياً فى العديد من الإجراءات التى تتبناها، ولكن الظروف التى مرت على مصر خلال 2024 كانت لها تأثيراتها السلبية المباشرة على كل القطاعات، ومنها قطاع الدواء، لكن يجب علينا جميعاً تحمّل المسؤولية بمنطقية أن توفير الدواء مسألة أمن قومى لمصر فى ظل تواجد 110 ملايين شخص يحتاجون لتوافر الدواء بشكل دائم وفعال وبسعر مناسب.

دائماً ما تؤكدون المسؤولية الوطنية التى تقع على عاتق شركات الأدوية المحلية، كيف تقيّم تعامل الشركات مع الأزمة؟

معظم الشركات قامت بالفعل بدور حيوى فى توقيت الأزمة بوازع وطنى وبمسؤولية تجاه المجتمع المصرى، ولم تتوقف عن الإنتاج إلا فى ظروف خارجة عن الإرادة بشكل كامل، وتمكنت من توفير معظم الأصناف الدوائية الحيوية بـ«بطولة» رغم كل المعوقات والتحديات المالية ومعادلة الربح والخسارة، خاصة فى توقيت عانت فيه من ارتفاع تكلفة الإنتاج بشكل قياسى مقابل ثبات أسعار الدواء.

نعمل جاهدين على بناء مخزون استراتيجي من المواد الخام الدوائية من 3 إلى 6 شهور للمساهمة في تحقيق الأمن الدوائي المصري

نستهدف زيادة حجم صادراتنا للوصول بها إلى 20% من إجمالي المبيعات بنهاية العام الحالي 2025

نمتلك مجموعة من المستحضرات الدوائية الحيوية التي تمثل قيمة مضافة للسوق والمريض المصري، منها مستحضرات تمثل «أول دواء جينيرك» في السوق المصرية، وأدوية أخرى «البراند الأصلي» لها غير موجود في مصر، وهو ما يزيد من أهمية هذه الأدوية لعلاج المرضى، حيث يبلغ عدد مستحضرات الشركة في السوق نحو 65 مستحضراً، ولدينا مستحضرات جديدة في مراحل التسجيل لا تقل عن 120 مستحضراً.

كما نمتلك أيضاً مستحضرات متميزة بنظام ODF سيتم طرحها خلال 2025، وهذه التقنية تمثل طفرة في الأشكال الصيدلانية الجديدة، وهي عبارة عن شرائط توضع على اللسان لها تأثير سريع في غضون ثوان قليلة، وتستخدم للعديد من الأمراض.

التصدير بات مساراً إجبارياً، ما حجم صادرات الشركة خلال 2024 وما هي الأسواق التي تتواجدون بها؟

بالتأكيد ملف التصدير على رأس أولويات الشركة؛ لأنه مصدر رئيس للعملة الصعبة، ونحن نمتلك استراتيجية لمضاعفة حجم صادراتنا للوصول بها إلى أكثر من 20% من إجمالي مبيعات الشركة بنهاية العام الحالي 2025؛ مقارنة بـ 7% من إجمالي مبيعاتنا في الوقت الحالي. وتتواجد منتجات «مالتى كير» في دول «اليمن والسعودية والعراق وتنزانيا»، كما نستهدف التصدير لدولتي روسيا ونيجيريا خلال الفترة المقبلة، وندرس عدداً من الدول الأخرى التي تتمتع بكثافة سكانية مرتفعة، لكي نحقق مستهدفاتنا التصديرية، ورفع شعار «صنع في مصر» في مختلف بلدان العالم.

ونعمل أيضاً خلال الفترة الحالية على التوسع بقوة في سوق الدواء السعودية التي تُحقق معدلات نمو جيدة، وذلك عن طريق وكيلنا (شركة جمجوم فارما)، كما ندرس إنشاء مصنع داخل المملكة خلال السنوات المقبلة.

أعلنتم التزامكم تشغيل 3 خطوط إنتاج جديدة، أحدها ينتج أدوية الـ«ODF».. ماذا حدث في هذا المجال؟

رغم التحديات التي واجهت السوق فإننا لم نرُجئ خططنا التوسعية، للمساهمة في تلبية احتياجات السوق، ولإيماننا بقوة وقدرة الاقتصاد المصري على مواجهة التحديات والنمو سريعاً؛ حيث نعتزم خلال الربع الأول من 2025 افتتاح ثلاثة خطوط جديدة SEMI SOLID وكبسولات جيلاتينية، ورقائق سريعة الذوبان ODF، بتكلفة استثمارية تتجاوز 250 مليون جنيه، ستحقق قيمة مضافة لسوق الدواء المصرية خلال الفترة المقبلة، وأيضاً التصدير للخارج.

ما حجم استثمار «مالتى كير»؟ وهل سيتم ضخ استثمارات جديدة خلال 2025؟

نمتلك استراتيجية طامحة نستهدف من خلالها زيادة حجم استثمارنا خلال 2025 و2026، لاستكمال خطوط الإنتاج الجديدة، مما يُعزز من قدراتنا الإنتاجية.

ما حجم مبيعات «مالتى كير» خلال عام 2024 ونسبة النمو بالمقارنة بالعام السابق؟

حققنا نتائج أعمال جيدة خلال العام الماضي 2024؛ حيث بلغ إجمالي المبيعات خلال العام الماضي 2024 نحو 1.6 مليار جنيه، كما نستهدف مضاعفة حجم مبيعاتنا خلال العام الحالي وتحقيق معدلات نمو لا تقل عن 100% مقارنة بعام 2024.

كم عدد مستحضرات الشركة خلال الفترة الحالية وكذلك في مراحل التسجيل، وفي أي القطاعات العلاجية، وهل تخططون لطرح مستحضرات جديدة خلال 2025؟

7%

نسبة صادراتنا من إجمالي مبيعات الشركة خلال العام الماضي

65

عدد المستحضرات التي تمتلكها الشركة بنهاية 2024



الدكتور على يحيى

المدير العام - شركة «جمجوم فارما - مصر»:

تنفذ استراتيجية توسعية في
مصر تحت مظلة المجموعة الأم
واستثماراتها تخطت 4 مليارات جنيه



ترتكز استراتيجية «مجموم فارما مصر» على محاور حيوية تؤكد ريادتها في سوق الدواء المصرية تحت مظلة الهوية القوية والظُموح للمجموعة الأم، وتضمن تحقيق كامل أهدافها المتمثلة في دعم صحة المريض المصري بالتزام مستدام، وتوفير أدوية عالية الكفاءة والفاعلية بأسعار عادلة في مجالات مختلفة؛ بما يُعزّز من تواجدها في السوق المحلية، وتحقيق قيمة مضافة تؤسس لعلامتنا التجارية، كنموذج للثقة والريادة، وفقاً لحديث الدكتور على يحيى، المدير العام - شركة «مجموم فارما - مصر».

الدكتور على يحيى أكد أن الشركة تنفذ سياسات استثمارية توسّعية في مصر لتنويع محفظة منتجاتها وخلق فرص عمل جديدة بما يدعم الاقتصاد المحلي، ويساهم في تنفيذ استراتيجية الدولة المصرية لتوطين صناعة الدواء وتوفير جميع أنواع الأدوية الحيوية للمريض المصري، وبناء هيكل تصديري لهذا القطاع يُعزّز من موارد العملة الصعبة، مشيراً إلى أن استثمارات الشركة تخطت 4 مليارات جنيه العام الماضى، وتستهدف زيادة إجمالي هذه الاستثمارات خلال العام الجارى، مع التركيز على توسيع إنتاجها ونطاق أعمالها بشكل كامل في السوق المحلية.

وأشار إلى أن الشركة نجحت في تحسين موقعها في سوق الدواء المصرية لتحتل المركز الـ 53 في ترتيب شركات الأدوية، وتسعى الشركة إلى زيادة حصتها السوقية إلى 0.6% في عام 2025، منوهاً بامتلاك الشركة 21 مستحضراً بنهاية عام 2024، وتستهدف طرح 3 أدوية جديدة في مجال أدوية العيون في السوق المصرية خلال عام 2025.

في مصر نحرص بشكل مستدام على إضافة قيمة حقيقية لسوق الدواء المصرية، وتتضح رؤية شركة «مجموم فارما» في تعزيز تواجدها في السوق المحلية، وتحقيق قيمة مضافة من خلال توفير أدوية عالية الجودة وبأسعار عادلة، مما يساعد في تحسين الرعاية الصحية للمريض المصري، إلى جانب دعم الاقتصاد من خلال استثماراتها في التصنيع المحلي وخلق فرص عمل جديدة.

ما حجم استثمارات الشركة في مصر والمستهدف لها خلال العام الحالى؟

تخطت استثماراتنا العام الماضى 4 مليارات جنيه، أما بالنسبة للاستثمار



3

أدوية عيون
نستهدف طرحها
2025

ما أبرز ملامح استراتيجية «مجموم فارما» في سوق الدواء المصرية؟ وما القيمة المضافة التي تقدمها للسوق؟

تُولى «مجموم فارما» سوق الدواء المصرية اهتماماً كبيراً؛ ولذلك خصّصت استراتيجية متميزة تهدف إلى تلبية الاحتياجات المحلية، وتحقيق النمو المستدام، وتتضمن استراتيجية الشركة في مصر عدّة محاور رئيسية، أهمها توسيع محفظة المنتجات؛ حيث تسعى الشركة إلى تنويع محفظة منتجاتها من خلال تقديم أدوية في مجالات مختلفة، مثل: الأمراض المزمنة، إضافة إلى تطبيق الشركة معايير جودة عالية في عملية التصنيع، عبر الالتزام باللوائح المحلية والدولية لضمان سلامة وفاعلية المنتجات، وتمتلك الشركة مصنعاً في مدينة العبور يتفق وأعلى مقاييس الجودة وحاصل على اعتماد "GMP".

كما تعمل الشركة على بناء شراكات متميّزة مع مختلف الجمعيات العلمية في مصر؛ من خلال دعم ورعاية برامج التعليم المستمر لشباب الأطباء، وهو ما ينعكس إيجاباً على الصحة المجتمعية في مصر، كما تدرك الشركة أهمية المسؤولية الاجتماعية وتهتم بتنفيذ برامج صحية وتعليمية للمجتمع، كما تساهم في حملات التوعية الصحية لدعم الوعي بالأمراض المختلفه وكيفية الوقاية منها.

وانطلاقاً من كوننا إحدى أبرز الشركات المُصنّعة للدواء

سياستنا ترتكز على دعم
صحة المريض المصري بالتزام
مستدام وتوفير أدوية عالية
الكفاءة والفاعلية بأسعار عادلة





مبيعات الشركة تخطت حاجز المليار جنيه في 2024 ونستهدف تجاوز المليار و400 مليون جنيه العام الجارى

شركة «مجموم فارما» إحدى الشركات الرائدة في مجال صناعة قطرات العيون في منطقة الشرق الأوسط، ويتميز قسم قطرات العيون في «مجموم فارما» بتقديم مجموعة شاملة تلبي احتياجات المريض المصري في العديد من الحالات الطبية المتعلقة بالعين، مثل: الجفاف، التهابات العين، الجلوكوما، والحساسية.. وغيرها.

وتعمل الشركة على إضافة قيمة حقيقية لمريض العيون من خلال توفير أدوية عالية الجودة وبأسعار عادلة، مما يساعد في تحسين الرعاية الصحية للمريض المصري.

ونجحت الشركة بنهاية عام 2024 في تحقيق نسبة نمو 65% في مبيعاتها من قطرات العيون بحصة تسويقية 12.8% من السوق المصرية للأدوية العيون.

تمتلكون أحد أحدث مصانع الأدوية في سوق الدواء المصرية الذي نُفذ وفقاً لأعلى المعايير العالمية.. حدثنا أكثر عن القدرات التصنيعية للمصنع وطاقته الإنتاجية؟

انتهت شركة مصنع مجموعم للأدوية (مجموم فارما) من أعمال الإنشاء والتجهيزات والتشغيل لمصنعها الجديد بمدينة العبور بمحافظة القليوبية بمصر؛ ليصبح أحد الاستثمارات السعودية المهمة في مصر.

المصنع الجديد سيُبد على مساحة 15527 متراً مربعاً، وتقارب استثماراته 4 مليارات جنيه، ويأتي ضمن خطة توسعات وفتح قنوات استثمارية جديدة لدول إفريقيا والفرانكفون، كما يتوفر بالمصنع أحدث التكنولوجيا المستخدمة في التصنيع التي تمكن من تحقيق خطة إنتاجية تصل إلى حوالي 120 مليون وحدة سنوياً من مختلف خطوط الإنتاج.

المستهدف خلال عام 2025 فترتكز خطط الشركة على زيادة حجم الاستثمارات في مصر، مع التركيز على توسيع الإنتاج وتوسيع نطاق أعمالها في السوق المحلية.

ما حجم مبيعاتكم بنهاية 2024 والمتوقع لها بنهاية 2025؟

تخطت مبيعات شركة «مجموم فارما» بنهاية عام 2024 حاجز المليار جنيه، وتسعى الشركة لزيادة مبيعاتها في عام 2025 لتتجاوز المليار و400 مليون جنيه.

ماذا عن الحصة السوقية لشركتكم من سوق الدواء والمستهدف لها 2025؟

نجحت شركة «مجموم فارما» في تحسين موقعها في سوق الدواء المصرية؛ لتحتل المركز الـ53 في ترتيب شركات الأدوية وزيادة حصتها التسويقية إلى 0.4% بنهاية عام 2024، وتسعى الشركة إلى زيادة حصتها التسويقية إلى 0.6% في عام 2025.

ما إجمالي عدد المستحضرات التي تمتلكها الشركة وعدد المستحضرات المستهدف طرحها خلال العام الحالي؟

تمتلك شركة «مجموم فارما» 21 مستحضراً بنهاية عام 2024، وتستهدف طرح 3 أدوية جديدة في مجال أدوية العيون في السوق المصرية خلال عام 2025.

تمتلكون مجموعة مميزة من قطرات العيون.. حدثنا أكثر عن هذا الملف من حيث المبيعات والحصة السوقية والقيمة المضافة التي تقدمها؟

21

مستحضراً تمتلكها الشركة في مجالات علاجية حيوية

بكرة بعينيك» للكشف المبكر عن مرض الجلوكوما، والتوعية بأهمية مكافحته بوصفه ثانى أكبر مُسببات العمى، وحملة الكشف المبكر عن مرض المياه الزرقاء فى دُور المُستين فى مختلف المحافظات.

هل هناك حملات توعية تتفاوضون بشأنها مع مؤسسات صحية خلال الفترة الحالية؟

نعمل على حملات متنوعة تشمل التوعية بأمراض الطفولة والأمومة، بالتعاون مع وزارة الصحة والجمعية المصرية لصحة المرأة، إضافة إلى حملة للتوعية بأمراض العيون بالتعاون مع معرض القاهرة الدولى للكتاب، وأيضاً التوسع فى حملات الكشف المبكر عن مرض المياه الزرقاء فى مختلف المحافظات.

65%

نمواً فى مبيعاتنا من قطرات العيون فى 2024



نفذ خطة استثمارية طامحة فى السوق المصرية تستهدف تنويع محفظة منتجاتنا وخلق فرص عمل جديدة بما يدعم الاقتصاد المحلى

وتلتزم شركة «مجموم فارما» بتوفير منتجات عالية الجودة، وتستهدف الحصول على اعتماد الهيئة العامة للغذاء والدواء بأوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا.

وحصل المصنع على رخصة هيئة الدواء المصرية لتشغيل خطوط إنتاج قطرات العيون، ومنتجات الأمراض الجلدية (كريمات ومراهم) والأقراص والكبسولات.

هل تخططون للحصول على اعتمادات دولية، كاعتماد وكالة الأدوية الأوروبية أو هيئة الدواء السعودية، خلال الفترة المقبلة مما يساهم فى زيادة الصادرات؟

ملف التصدير من أبرز الملفات التى أصبحت مساراً إجبارياً أمام الشركات من أجل المساهمة فى توفير العملة الصعبة لتأمين جزء من احتياجاتها الخارجية، ومصنعنا الجديد فى مصر يأتى ضمن خطة توسعات وفتح قنوات استثمارية جديدة لدول إفريقيا والفرانكفون.

ما أبرز البلدان التى تعملون على التوسع فيها الفترة المقبلة؟

نعتزم التوسع فى السوق الليبية والسودانية والمغرب كمحلة أولى خلال الفترة المقبلة وبما يخدم أهدافنا التوسعية بالمنطقة.

التعليم الطبى المستمر أصبح واحداً من أهم الملفات الرئيسية داخل سوق الدواء.. ما أبرز البرامج التى أطلقتها الشركة فى هذا الصدد؟ وهل تخططون لمزيد من البرامج بالتعاون مع المؤسسات الصحية؟

تلعب «مجموم فارما» دوراً مهماً فى تنظيم ورش عمل ودورات تدريبية للأطباء والمختصين، مما يتيح لهم اكتساب خبرات أفضل وأعمق، مما ينعكس إيجاباً على الصحة المجتمعية، وأبرز هذه البرامج: برنامج State of Innovate ويهدف إلى التعليم المستمر بشكل متطور يواكب التقدم الطبى العالمى، وذلك من خلال سلسلة من المحاضرات، يليها تدريب عملى على مختلف العمليات.

العاملون بالمؤسسات يمثلون رأس المال الحقيقى القادر على تحقيق الربحية والنمو... فكم عاملاً فى الشركة؟ وما فرص العمل المتوقع توفيرها خلال العام الجارى؟

يبلغ عدد العاملين فى مؤسستنا 255 شخصاً فى التخصصات المختلفة، ونخطط لاستيعاب فرص عمل جديدة تصل إلى 61 فرداً خلال العام الجارى، بما يُعزّز من تنفيذ خططنا التشغيلية.

المسئولية المجتمعية أصبحت محل اهتمام كل المؤسسات.. ما أهم المبادرات التى تعملون عليها؟ وما مستهدفاتكم فى هذا الملف وحجم الإنفاق السنوى عليه ومؤسسات المجتمع المدنى التى تتعاملون معها؟

نركز بشكل رئيس على هذا الملف انطلاقاً من برنامجنا المتكامل للاستدامة وتعزيز الصحة المجتمعية، ونعمل فى هذا الإطار على مجموعة من المبادرات، منها: برنامج «شوف



المهندس خالد الجبة

رئيس مجلس إدارة شركة «الإسراء» للأدوية

نستهدف تطوير علامتنا التجارية عبر تنويع الإنتاج وبناء شراكات جديدة.. ونعتزم الوصول باستثمارتنا إلى 1.650 مليار جنيه خلال 2025

تنفذ شركة «الإسراء» للأدوية خطة محددة ومدروسة، تستهدف من خلالها تطوير علامتها التجارية، عبر التنوع في الإنتاج، وإضافة توسعات لطاقاتها التشغيلية، وبناء شراكات جديدة تعزز من قدرتها على بناء حصة سوقية متميزة في السوق المحلية، والتوسع في عملية التصدير للخارج، وذلك بدعم من بنيتها التحتية واللوجستية، المستندة إلى أحدث التقنيات والمواصفات العالمية.

المهندس خالد الجبة، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «الإسراء» للأدوية، تحدث عن استعداد الشركة على المستويات كافة للاستفادة من محفزات النمو القوية في قطاع الدواء في مصر خلال السنوات المقبلة، عبر الوصول بحجم استثماراتها إلى 1.650 مليار جنيه؛ بإضافة 450 مليون جنيه خلال عام 2025، بهدف زيادة خطوط الإنتاج في كل من مصنع الأدوية ومصنع المكملات الغذائية، والبدء في الإجراءات الأولية لإنشاء مصنع جديد لإنتاج أشكال صيدلانية جديدة. وأشار إلى أن أزمة سوق الدواء الأخيرة يجب أن تمنحنا دروساً بضرورة التحوُّط على مستوى الدولة بالعديد من الإجراءات؛ للحيلولة دون تكرارها، عبر تبني سياسات محفزة لزيادة التصدير من جانب الشركات، وإعطاء أولوية قصوى من البنك المركزي للمواد الخام المتعلقة بصناعة الدواء، إضافة إلى تشجيع صناعة الخامات الدوائية وإعطائها مميزات تفضيلية من حيث الطاقة والجمارك والضرائب.

يجب على الدولة تبني سياسات محفزة لزيادة تصدير الدواء وتشجيع صناعة الخامات وإعطائها مميزات تفضيلية من حيث الطاقة والجمارك والضرائب

نعتزم زيادة خطوط الإنتاج في مصنعى الأدوية والمكملات الغذائية.. وبدء إجراءات إنشاء مصنع جديد لتعزيز قدراتنا



واجهت سوق الدواء المصرية الكثير من التحديات الكبيرة خلال العام الماضى تمثل أبرزها فى عدم القدرة على تدبير العملة لتوفير المادة الخام، ومن ثم ظهرت أزمة نواقص الأدوية.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات؟ وما مدى تأثيرها على خططكم التوسعية داخل السوق فى 2024؟

ملف توفير العملة الصعبة من أكثر التحديات التى واجهت سوق الأدوية خلال الفترة الماضية؛ لتأثيرها المباشر على سلاسل الإمداد وكل مداخلات الإنتاج، فى ظل اعتماد القطاع على استيراد المواد الخام اللازمة لعملية تصنيع الدواء من الخارج، وعملت الشركة على تبني سياسات مرنه للتحوُّط ضد التأثيرات السلبية لهذه الأزمة؛ عبر توجيه الموارد المحدودة من العملة لضمان توافر المستحضرات المهمة للمريض، وتم التركيز على ضمان عدم نقص أدوية الأمراض المزمنة، مثل أمراض السكرى والقلب فى المقام الأول، يليها باقى الأدوية، وهو ما كبد الشركة الكثير من الأعباء المالية؛ من زيادة تكاليف الإنتاج، وزيادة المخزون من المواد الخام لتلك الأدوية.

وهذا بالتأكيد كان له تأثير سلبي على خططنا التوسعية، خاصة فيما يتعلق بشراء وتوريد ماكينات الإنتاج للمصانع، وتنفيذ التوسعات فى توقيتاتها المحددة سلفاً من جانب الإدارة التنفيذية للشركة.

هل ترون أن الإجراءات التى اتخذتها الحكومة، ممثلة فى البنك المركزى وهيئة الدواء المصرية، كافية لمواجهة تلك التحديات، أو ترون أن هناك العديد من الإجراءات التى يجب اتخاذها للحيلولة دون مواجهة تلك التحديات مستقبلاً؟

قام البنك المركزى خلال الفترة الماضية بتوفير العملة للقطاعات الحيوية فى الدولة، وعلى رأسها قطاع الدواء قَدْر الإمكان، فى ظل كبر حجم الأزمة والتداعيات العالمية المؤثرة عليها، ومن ثم لم تكن كافية؛ بدليل أزمة النواقص التى عانت منها سوق الدواء والكثير من المرضى، والتى تم حلها خلال الفترة القليلة الماضية بعد توفير العملة الصعبة اللازمة لاستيراد المواد الخام المطلوبة لعملية الإنتاج، وهو ما يمنحنا دروساً بضرورة التحوُّط على مستوى الدولة بالعديد من الإجراءات والآليات؛ للحيلولة دون تكرار مثل هذه الأزمات، عبر تبني سياسات محفزة لزيادة التصدير من جانب الشركات، وإعطاء أولوية قصوى من البنك المركزي للمواد الخام المتعلقة



مبيعات الشركة تجاوزت المليار جنيه في 2024.. ونستهدف نسبة نمو تتخطى 40% العام الجارى بدافع من تعزيز خططنا التشغيلية والتجارية

نستهدف طرح 5 منتجات جديدة فى 2025 تشمل دوائين جديدين للسكري والجلطات وثلاثة مكمّلات غذائية

الأوسط الذى أقيم فى الرياض خلال شهر ديسمبر 2024 لعرض منتجات الشركة، وبدأنا بالفعل فى توقيع اتفاقيات وشراكات للتصدير إلى العديد من البلدان، ولكنها تحتاج لبعض الوقت حسب طبيعة وإجراءات التسجيل فى كل دولة، وبجانب السعودية نسعى كذلك للتواجد فى العراق والأردن.

هل تعتمدون الحصول على اعتمادات دولية؛ كاعتماد وكالة الأدوية الأوروبية أو هيئة الدواء السعودية، خلال الفترة المقبلة، مما يساهم فى زيادة الصادرات؟

نقوم حالياً بالحصول على اعتماد هيئة الدواء السعودية؛ حيث تم تقييم المصنع من أحد مكاتب الخبرة المعتمدة فى هذا المجال، فى خطوة أولية لاعتماد المصنعين من هيئة الدواء السعودية.

ما حجم مبيعاتكم بنهاية 2024 والمتوقع لها بنهاية 2025؟

تجاوز حجم مبيعات الشركة المليار جنيه فى 2024، ونستهدف نسبة نمو تتخطى 40% لعام 2025، بدافع من تنويع إنتاجنا وتعزيز خططنا التشغيلية والتجارية.

ما عدد المستحضرات التى تمتلكها الشركة بنهاية 2024، وعدد المستحضرات المستهدفة طرحها خلال العام الحالى 2025، والمجموعات الدوائية الخاصة بها؟

تمتلك الشركة أكثر من 70 منتجاً من الأدوية والمكمّلات الغذائية، وتستهدف خلال عام 2025 طرح خمسة منتجات جديدة تشمل دوائين جديدين، أحدهما دواء لمرض السكري،

بصناعة الدواء، وتوفير العملة لمواجهة أى نقص مستقبلي فيها، إضافة إلى تشجيع صناعة الخامات الدوائية وإعطائها مميزات تفضيلية من حيث الطاقة والجمارك والضرائب.

تمتلكون استراتيجية تستهدفون من خلالها الاستحواذ على حصة سوقية أكبر من سوق الدواء المصرية والتصدير للخارج، فما حجم استثمارات الشركة والمستهدف لها خلال العام المقبل 2025؟

يبلغ حجم استثمارات الشركة الحالية ملياراً و200 مليون جنيه، والمستقبلية 450 مليون جنيه خلال عام 2025، وتتمثل أبرز خططنا الاستثمارية فى زيادة خطوط الإنتاج فى كل من مصنع الأدوية ومصنع المكمّلات الغذائية، والبدء فى الإجراءات الأولية لإنشاء مصنع جديد لإنتاج أشكال صيدلانية جديدة لا تنتج فى المصانع الحالية؛ حيث نستهدف من هذه الخطوات الفعالة تطوير علامتنا التجارية عبر تنويع الإنتاج وبناء شراكات جديدة.

ما الآليات التى ستعتمدون عليها فى تمويل خططكم التوسّعية خلال السنوات المقبلة بجانب التمويل الذاتى فى ظل ارتفاع الفائدة على التمويلات بشكل كبير؟

من الآليات التى نعتد عليها فى تمويل هذه الخطط بجانب الموارد الذاتية وتمويلات الجهاز المصرفى فتح أسواق جديدة للتصدير للخارج، من أهمها المملكة العربية السعودية؛ حيث شاركنا فى معرض CPHI الشرق

مبيعات مصنع المُكمّلات
الغذائية البالغة 30 مستحضراً
سجلت 200 مليون جنيه
ونستهدف الوصول لـ 500
مليون جنيه العام الجارى

ملف التصدير أصبح ضمن
أولويات الشركة الرئيسية
ونعمل حالياً على التواجد في
منطقة الخليج العربى وأيضاً
العراق والأردن

الطاقة؛ حيث تم التعاقد على عدد من خطوط إنتاج أخرى
للمصنع.

وماذا عن مستحضرات المُكمّلات الغذائية المسجلة لديكم
وحجم مبيعاتها؟

المُكمّلات الغذائية المسجّلة لمصنعنا أكثر
من 30 مستحضراً، وقد بلغ حجم مبيعات
هذه المستحضرات الحالية أكثر من 200
مليون جنيه، ونستهدف الوصول إلى 500
مليون جنيه لعام 2025، كذلك نعمل حالياً
على فتح أسواق للتصدير إلى الخارج، ومتوقع
حجم تصدير بـ 5 ملايين دولار.

العاملون بالمؤسسات يمثلون رأس المال
الحقيقى القادر على تحقيق الربحية والنمو، كم
عاملاً فى الشركة؟ وما أبرز البرامج الداعمة
لهم وفرص العمل المتوقع توفيرها خلال
2025؟

العاملون فى الشركة هم العمود الفقرى
لكل أعمال الشركة على جميع المستويات،
ومن ثم يساعد تطوير العاملين الشركة على
تنفيذ كامل أهدافها ومواجهة التحديات ومواكبة
التطورات التكنولوجية؛ لهذا فميزانية التدريب من أهم البنود
التي نحرص عليها؛ حيث يبلغ عدد العاملين بالشركة أكثر من
950 موظفاً فى جميع القطاعات، ونوفر حوالى 200 فرصة
عمل جديدة خلال 2025 حسب متطلبات المستحضرات
المستهدف نزولها خلال العام، وكذلك متطلبات الإنتاج.

كما تقدم الشركة برامج دعم للعاملين تتمثل فى: خدمات
الدعم الطبى والرعاية الصحية، برنامج تأمينات الحياة، كذلك
الدعم الاجتماعى والمجتمعى لخلق شعور بالانتماء من
خلال المشاركة فى الفعاليات المجتمعية، إضافة إلى برامج
التدريب والتطوير، وتوفير فرص النمو الوظيفى لرفع كفاءة
العاملين بالشركة، سواء العاملون بالدعاية الطبية والتسويق
أو العاملون بمصنعى الأدوية والمُكمّلات الغذائية.

وهو دواء اعتمد حديثاً ويُعدُّ إضافة للمجموعة الدوائية التى
تقدمها شركة «الإسراء» لمرضى السكرى، كذلك دواء آخر
لعلاج الجلطات، و3 مُكمّلات غذائية جديدة بتركيبة فريدة،
وهى أيضاً تُعدُّ إضافة قوية للعلامة التجارية Wellvive
«ولفايف» التى تقدمها شركة «الإسراء»، وهذه العلامة
نقدم من خلالها حوالى أكثر من 20 مُكمّلاً غذائياً لدعم الصحة
العامّة، وسوف نضخ استثمارات كبيرة فى هذه العلامة.

لجأتم خلال عام 2024 إلى إنشاء مصنع للمُكمّلات الغذائية لتلبية
احتياجات السوق المحلية والتصدير للخارج.. حدّثنا أكثر عن هذا
المصنع من حيث حجم الاستثمارات والمستهدفات الرئيسية؟

مصنع المُكمّلات الغذائية الجديد أنشئ بمواصفات عالمية
وبنفس المقاييس المطلوبة والمعتمدة لمصانع الأدوية،
وكذلك تم تطبيق كل اشتراطات التصنيع الجيد GMP لإنتاج
مُكمّلات غذائية على أعلى مستوى من الجودة.

وقد تم اعتماد مصنع المُكمّلات الغذائية من قبل شركة
«فارمانيوترا» الإيطالية، وهى من أهم الشركات الأوروبية
العاملة فى هذا المجال؛ لتمييز المنتجات التى تقدمها، وقد
عمدت لتصنيع منتجاتها لدينا بعد قيام فريق الشركة بعمل
زيارة لاعتماد المصنع، وحالياً هو المصنع الوحيد
خارج أوروبا المعتمد من الشركة لتصنيع هذه
المنتجات، ومن ثم فالمصنع يُضاهى المصانع
العالمية لإنتاج المُكمّلات الغذائية.

وتبلغ مساحة المصنع 3500 م2 باستثمارات
تقدر بحوالى 250 مليون جنيه، وهو متخصص
فى إنتاج المُكمّلات الغذائية فقط، بطاقة
إنتاجية لأكثر من 30 مليون زجاجة لخطوط إنتاج
السوائل، وأكثر من 500 مليون وحدة من الأقراص
والكبسولات، كذلك إنتاج أكياس البودرة لأكثر من
20 مليون كيس كطاقة إنتاجية سنوية للمصنع
فى الوقت الراهن، ونعمل على زيادة هذه



70

منتجاً من الأدوية
والمُكمّلات الغذائية
تُصنّعها الشركة



250

مليون جنيه حجم
استثمارات مصنع
المُكمّلات الغذائية



الدكتور هانى مشعل

المدير العام لشركة «صن فارما إيجيبت»

سوق الدواء المصرية تحظى بأهمية
كبيرة من «صن فارما العالمية»
ومستثمرون فى تطوير الأدوية
الحيوية لتلبية احتياجات المرضى



قال الدكتور هانى مشعل، المدير العام لشركة «صن فارما إيجيبت»، إن سوق الدواء المصرية تُعدُّ إحدى أبرز الأسواق التى توليها «صن فارما» العالمية اهتماماً كبيراً؛ لقدرتها على النمو رغم التحديات الكبيرة التى تواجهها، مشيراً إلى لجوء «صن فارما إيجيبت» إلى فتح مزيد من الأسواق التصديرية لتدبير العملات الأجنبية لاستيراد المواد الخام وتلبية احتياجات المريض المصرى من الأدوية الحيوية، مما مكَّنها من امتصاص الأزمة وإدارتها بنجاح.

وأضاف الدكتور هانى مشعل أن «صن فارما» تُخطِّط لطرح ثلاثة مستحضرات سنوياً، وعلى مدار السنوات الخمس المقبلة، خاصة لعلاج الأمراض المزمنة من أجل تلبية احتياجات سوق الدواء المصرية، مدعومة بامتلاكها مصنعاً فى مصر يتوافق مع أعلى معايير الجودة العالمية فى صناعة الدواء بسعة إنتاجية سنوية 50 مليون قرص.

لاحظنا دعماً كبيراً للصناعة فى الفترة الماضية.

وأعتقد أن فتح قنوات عديدة للتواصل مع الشركات هو من أبرز ما قدمته الهيئة خلال هذه الأزمة، ويجب أن تحرص الهيئة دائماً على اتخاذ القرارات السريعة، حيث إن انتهاء الأزمات أمرٌ غير وارد حالياً فى منطقة غير مستقرة وذات طابع متقلبٍ تحمل العديد من التغيرات الجيوسياسية؛ فالتأخير فى اتخاذ القرارات قد يكون له تبعاتٌ غير محمودة وخسائر لا تستطيع تحملها بعض المؤسسات والشركات، خاصة الصغيرة منها.

كيف تنظر شركات الأدوية العالمية إلى السوق المصرية فى ظل كل هذه الأمور؟ وما خططكم المستقبلية فى مصر؟

السوق المصرية سوق كبيرة جداً واستراتيجية، وتُعدُّ من الأسواق الواعدة، وهى هدف لمعظم الشركات العالمية نظراً لحجمها الكبير والنمو المتزايد فى متطلبات الرعاية الصحية، ونحن مستمرون فى العمل فُدماً وتقديم كل ما يلزم



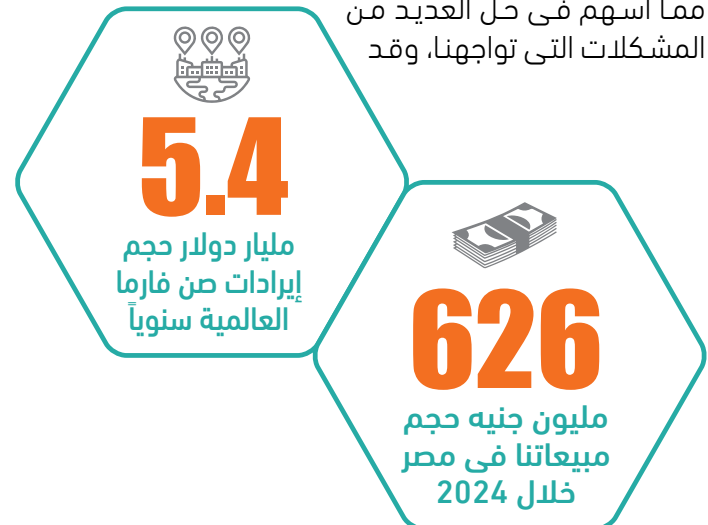
شهد عام 2024 العديد من الأزمات كان أبرزها عدم توافر العملة الصعبة بجانب زيادة تكلفة الإنتاج.. كيف تعاملتم مع هذا الأمر؟ وكيف أثر على أعمال الشركة خلال 2024؟

فى الحقيقة، التحديات التى واجهها الاقتصاد المصرى، وخاصة صناعة الدواء فى عام 2024، كانت كبيرة جداً؛ فما مرَّ به العالم والمنطقة فاق كل التوقعات، وكانت تداعياته على مصر كبيرة جداً، وانعكس ذلك جلياً على ارتفاع نسب التضخم بشكل غير مسبوق، وتحريك سعر الصرف أكثر من مرّة على فترات متقاربة صنع تحدياً كبيراً جداً، خاصة على صناعة الدواء.

و«صن فارما» من الشركات الرائدة فى العالم فى صناعة الدواء، وامتلك من الخبرة فى مواجهة مثل هذه المصاعب والتحديات والتعامل معها ما يُمكننا من التقليل من تبعاتها لحين تحييد الأزمة، وعليه فقد لجأنا إلى فتح أسواق خارجية جديدة لزيادة التصدير لتوفير العملة الصعبة لإعادة استخدامها فى تأمين احتياجاتنا من المواد الخام، مما عزز قدراتنا على امتصاص النسبة الأكبر من التأثير السلبي لهذا التحدي الكبير.

كيف تُقيّم ما قدمته هيئة الدواء لمواجهة هذه الأزمة؟ وما المطلوب لعدم تكرارها؟

هيئة الدواء المصرية قامت بجهد كبير وفعّال جداً، وكان لها دور جوهري فى تبنى آلية مرنة للتسعير، من أجل وضع سعر عادل للدواء بعد الارتفاع الكبير فى تكلفة التصنيع والتشغيل عقب تحريك سعر الصرف، علاوة على ذلك كان لتولّي الدكتور على الغمراوى رئاسة الهيئة أثرٌ فعّال؛ حيث إنه مُلِمٌ بجميع تحديات صناعة الدواء ومعوقاتها، فأصبحت قنوات الاتصال وردود الأفعال لحل المشكلات سريعة جداً، مما أسهم فى حل العديد من المشكلات التى تواجهنا، وقد



فتح أسواق تصديرية جديدة مكننا من تدبير العملات الأجنبية لشراء المواد الخام وعزّز من قدراتنا على مواجهة تحديات 2024



على أعلى مستوى، ومصنع «صن فارما إيجيببت»، الواقع فى منطقة «بولاريس» ناحية منطقة 6 أكتوبر، ذو سعة إنتاجية 50 مليون قرص سنوياً بطاقة إنتاجية للمناوبة الواحدة.

كيف تؤثر الظروف الاقتصادية على سياسات التوظيف لديكم؟ وهل هناك خطط لزيادة عدد العاملين أو تحسين مهاراتهم؟

حصلت شركة «صن فارما إيجيببت» عام 2023 على شهادة «أفضل صاحب عمل» أو «أفضل بيئة للعمل»، حيث إننا فى «صن فارما إيجيببت» نعتبر الموظفين وفريق العمل داخل الشركة إحدى ركائز النجاح الحقيقى، ويأتى ذلك من توفير بيئة مناسبة لتكافؤ الفرص، وعلى الرغم من تحديات السوق وما حدث فى الفترات السابقة فإن شركة «صن فارما إيجيببت» أضافت عدداً جديداً من الموظفين لمواجهة التطورات والنمو المنشود خلال السنوات القليلة القادمة.

كما أننا نعتد حُطاً واضحة لتنمية مهارات العاملين بالشركة وقدراهم عبر خطة تحسين المهارات، وفرص التعلم، والدورات التدريبية المستمرة، والتنوع، والشمول، لجعل فريق العمل مُلماً وذا جاهزية لمواجهة التطورات والنمو التكنولوجى فى سوق الدواء.

ما استراتيجيتكم لتقليل فجوة العرض والطلب على الأدوية الأساسية فى مصر؟

نحن نواجه تحديات فجوة العرض والطلب بشكل حاسم، وقد شكّلنا فريقاً خاصاً بالأزمات يكون مسئولاً عن المتابعة لحظة بلحظة مع كل الجهات المعنية والموردين داخل الدولة وخارجها، لتوفير كل الخامات ومدخلات الصناعة اللازمة لاستمرار العملية التصنيعية، مما يؤدى إلى توفير الدواء فى السوق المصرية، وهذا الفريق ذو مهارة وعلاقات واتصالات عالية، مما يضمن تحقيق هذا الهدف.

لإنتاج دواء فعّال ذو جودة عالية للمريض المصرى، وسنعمل جلياً فى تسجيل المزيد من المستحضرات الدوائية وتطويرها لخدمة المريض، وهذه هى رؤيتنا فى صناعة الدواء.

«صن فارما» واحدة من كبريات شركات الدواء.. حدّثنا عن الشركة الأم ومدى تواجدها فى العالم، ودورها فى تطوير الأدوية وإنتاج أدوية جديدة ومبتكرة من خلال قطاع البحث والتطوير لديكم.

«صن فارما إيجيببت» إحدى شركات «صن فارما» العالمية، و«صن فارما» للصناعات الدوائية العالمية» هى رابع أكبر شركة متخصصة فى تصنيع الأدوية الجينية فى العالم، بإيرادات تصل إلى 5.4 مليار دولار بدعم من 43 مصنعاً على مستوى العالم، ومنهم بالطبع مصنع مصر.

ونقدّم فى «صن فارما العالمية» أدوية عالية الجودة بأسعار فى متناول المريض، ونحظى بثقة عالية فى مجال الرعاية الصحية لأكثر من 150 دولة حول العالم، عبر رحلة طويلة بدأت من سنة 1983 حتى الآن.

ما حجم مبيعات «صن فارما إيجيببت» خلال 2024؟

حققت شركة «صن فارما» معدّلات نمو قياسية فى سوق الدواء المصرية خلال 2024؛ حيث ارتفعت بحجم مبيعاتها إلى أكثر من 626 مليون جنيه خلال العام الماضى 2024 بنسبة نمو بلغت نحو 126%.

هل تدرسون طرح مستحضرات جديدة خلال 2025؟ وفى أى القطاعات العلاجية؟

نمتلك العديد من المستحضرات الدوائية المهمة، ونُحطّط ل طرح من مستحضر إلى ثلاثة مستحضرات سنوياً خلال السنوات الخمس القادمة، وسيكون التركيز فى الفترة الحالية على الأدوية التى تحتاج إليها السوق والمواطن والمريض المصرى، وخاصة الأدوية المتخصصة فى علاج الأمراض المزمنة.

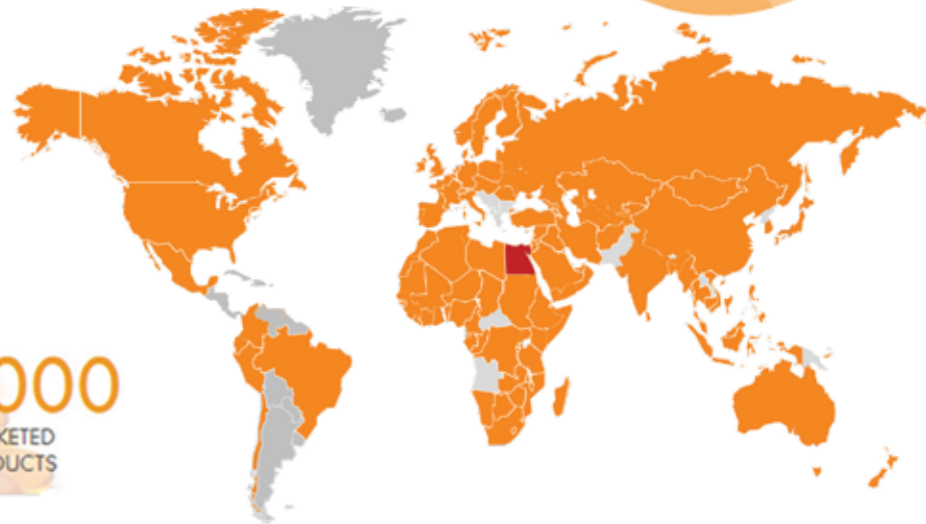
على مستوى المصنع، ماذا يُميّز مصنع «صن فارما» فى مصر؟ وكم تبلغ طاقته الإنتاجية لمختلف خطوط الإنتاج؟

مصنع «صن فارما إيجيببت» هو أحد مصانع شركات «صن فارما» العالمية حول العالم، وهى حاصلة على أعلى الموافقات العالمية من الجهات المنوط بها ذلك، وعليه فإن مصنع «صن فارما إيجيببت» يسير وفقاً لمنظومة مصانع «صن فارما» العالمية، التى تتبّع أعلى معايير الجودة العالمية فى صناعة الدواء، وهو مُتسق مع خبراتنا العالمية فى هذه الصناعة، ونحن ملتزمون بالحفاظ على هذا المستوى، متماشين مع الممارسات العالمية، وفريقنا مكوّن من موظفين ذوي كفاءات عالية ومدربين



**SUN
PHARMA**

Reaching People. Touching Lives.



>2000
MARKETED
PRODUCTS

Products sold across **150** countries



1983
Year Founded



\$ 5 Billion+
Global Revenue



4th Largest
Generic Pharmaceutical
Company Worldwide



38000+
Employees
Across The Globe



Sun Pharma Egypt Ltd.

Rank # 76
@ IQVIA
DEC 2024

18
Marketed
Brands

23
pipeline
Brands

Tax Reg No: 200 - 009 - 672



الدكتور محمد مشرف

المدير الطبي لشركة «بوهرنجر إنجلهايم»
لمنطقة الهند والشرق الأوسط وتركيا وإفريقيا

نحرص على توفير علاجات هامة في مصر انطلاقاً
من هوية المجموعة الأم الابتكارية.. ونستهدف
780 مليون جنيه مبيعات بنهاية 2025

تتبنى شركة «بوهرنجر إنجلهايم» رؤية تحمل الكثير من الأهداف الاستراتيجية في مصر؛ ارتكازاً على تاريخها الممتد والنجاح في السوق المحلية لأكثر من 60 عاماً، وحرصها على توفير أدوية حيوية تواكب أعلى المعايير العالمية والحلول العلمية والعلاجية المبتكرة، بما يعزز من جودة الحياة للمريض المصري؛ انطلاقاً من هوية المجموعة الأم التي تركز على العلاجات الثورية وتطوير الأدوية في مجالات طبية غير مُلبّاة، وفقاً لحديث الدكتور محمد مشرف، المدير الطبى لشركة «بوهرنجر إنجلهايم» لمنطقة الهند والشرق الأوسط وتركيا وإفريقيا لمنصة «سوق الدواء».

الدكتور محمد مشرف أكد أن سوق الدواء المصرية شهدت تحسناً ملحوظاً خلال الفترة الماضية بعد فترة الأزمة، مع وضع الحكومة المصرية تأمين النقد الأجنبي لغرض توفير الأدوية اللازمة في السوق المصرية أولوية حيوية، وهو ما يمهد لمرحلة جديدة تعزز فيها شركات القطاع من نشاطها التشغيلي والتجاري والمساهمة في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للدولة بالحفاظ على مقومات القطاع وتعزيز الوصول لمنتجات دوائية عالية الجودة.

نستعد لوضع مصر ضمن خطط الأبحاث السريرية العالمية للشركة وبدأنا بأول بحث سريري خلال يناير الماضى

نشهد تحسناً فى بيئة أعمال سوق الدواء المصرية مع وضع الحكومة تأمين النقد الأجنبى لتوفير الأدوية أولوية استراتيجية

بداية.. حدّثنا عن إرث «بوهرنجر إنجلهايم» وتاريخها والتزامها
بالبحث والتطوير والابتكار؟

منذ تأسيسها في عام 1885 كشركة عائلية، تتبنى «بوهرنجر إنجلهايم» رؤية طموحة طويلة الأمد، وتعمل في هذا الإطار على ابتكار خيارات علاجية ثورية تحسن من صحة البشر والحيوان. وباعتبارها شركة أدوية رائدة تعتمد على الأبحاث، تحرص على خلق القيمة بناءً على الابتكار في مجالات طبية ذات احتياجات غير ملباة، وتوجه الشركة تركيزها نحو تطوير أدوية ترتقي بصحة البشر، وصحة الحيوان، وتزاول عملها أيضاً في مجال تصنيع الأدوية الحيوية التعاقدية.

ويتمتع إرث «بوهرنجر إنجلهايم» في مصر لأكثر من ستة عقود، مما يعكس التزامها الثابت بدعم وتطوير منظومة الرعاية الصحية في البلاد. فمُنذ انطلاق أعمالها في مصر عام 1961، لعبت الشركة دوراً محورياً في تعزيز القطاع الصحي من خلال تقديم حلول علمية وعلاجية مبتكرة تسهم في تحسين جودة الحياة. ولا يبرز هذا التوسع أهمية مصر كمركز إقليمي استراتيجي فحسب، بل يؤكد أيضاً ريادة الشركة في مجالي صحة الإنسان والحيوان، بما يتماشى مع البنية التحتية المتطورة في مصر والنمو الاقتصادي والتقدم المستمر في قطاع الرعاية الصحية.

واجهت سوق الدواء المصرية تحديات صعبة خلال العام الماضى، أبرزها عدم القدرة على تأمين النقد الأجنبى لتوفير المادة الخام أو استيراد الأدوية، كيف تعاملتم مع هذا التحدى؟

أفرزت هذه الأوضاع تحديات صعبة، ولا سيما مع عدم توافر النقد الأجنبى، الأمر الذى أثر سلباً على قدرتنا لاستيراد الأدوية حتى فترة تحرير سعر صرف الجنيه المصرى، وبعد هذه الخطوة تبدّلت الصورة تماماً وبدأنا نلمس تحسناً ملحوظاً؛ إذ تمكّنا من الحصول على النقد الأجنبى لتوفير أدوية «بوهرنجر إنجلهايم»، ولا سيما مع وضع الحكومة المصرية تأمين النقد الأجنبى لغرض توفير الأدوية اللازمة في السوق المصرية على رأس قائمة الأولويات.

هل ترون أن الآلية التى تتخذها هيئة الدواء المصرية فى تسعير الأدوية كافية لمواجهة الفجوة الكبيرة للعملة المحلية؟ وإلى أى مدى استجابت الهيئة لمطالب «بوهرنجر إنجلهايم»؟

وضعت الحكومة المصرية منذ إصدار قرار تحرير سعر صرف



Albert Boehringer_der Firmengründer_1861-1939



Boehringer_rege Bautätigkeit auf dem Firmengelände um 1900

مفاوضاتنا مستمرة مع الجهات المعنية لزيادة الحد الأدنى للأسعار لتعزيز قدراتنا على توفير الدواء بشكل مستدام

نستهدف الوصول بأصنافنا الدوائية المتاحة في مصر لـ 16 دواءً بنهاية 2025 تشمل السكرى والجلطات وارتفاع ضغط الدم ومسكنات الألم وأمراض الرئة

عام 2024 تعيّر مشهد التجارب السريرية كلياً في البلاد؛ إذ يسّر هذا القرار الإجراءات اللازمة لدخول المريض المصري في التجارب السريرية العالمية المعتمدة. ولا شك أن مصر لديها إمكانيات كبيرة على مستوى المراكز البحثية المتخصصة، والكوادر الطبية المؤهلة والمدربة على شتى جوانب البحث العلمي، الأمر الذي يجعلها من أكثر البلدان الإفريقية قدرة على احتضان التجارب والدراسات السريرية، ويؤهلها لتتحول إلى وجهة مفضلة لإجراء هذه الأبحاث، وفي ضوء هذه المعطيات تستعد «بوهرنجر إنجلهايم» لوضع مصر ضمن خطط الأبحاث السريرية العالمية في المستقبل المنظور؛ حيث بدأنا بالفعل بأول بحث سريري في البلاد خلال يناير من العام الجاري بعد انقطاع لعدة سنوات.

ما أبرز برامج التعليم الطبي المستمر التي أطلقتها «بوهرنجر إنجلهايم»؟ وهل تعتزمون تنظيم المزيد من هذه البرامج بالتعاون مع المؤسسات الصحية؟

نظمنا العديد من برامج التعليم الطبي المستمر، أبرزها في: إطلاق منصة تدريبية حول مرض الكلى المزمن، ومبادرة لشركة «بوهرنجر إنجلهايم» بالتعاون مع الجمعية المصرية لأمراض وزراعة الكلى تهدف لنشر الوعي بتشخيص وعلاج مرض الكلى المزمن، من خلال منصة معدة مسبقاً، وهي عبارة عن موقع إلكتروني غني بالمعلومات، ويمثل ثمرة الشراكة مع الجمعية.

ويستهدف هذا المحتوى أطباء أمراض الكلى وأطباء الرعاية الأولية والعاملين في قطاع الرعاية الصحية؛ لتثقيفهم حول أهمية التشخيص والعلاج المبكرين لمرض الكلى المزمن، إضافة إلى مبادرة «استديو أمراض القلب،

الجنه المصري آلية فورية لمراجعة أسعار الأدوية وتسعيرها بشكل عادل يتيح توافر الدواء للمواطن بسعر مناسب دون وضع أعباء إضافية على كاهله، لكن تعديل أسعار بعض الأدوية لم يكن كافياً لضمان استمرار توافرها في السوق المصرية، لذلك لا نزال في مفاوضات مستمرة لزيادة الحد الأدنى للسعر؛ ليتسنى لنا مواصلة توفير الدواء في السوق.

ما حجم مبيعاتكم في نهاية عام 2024 وما المتوقع لها بنهاية عام 2025؟

وصل حجم مبيعاتنا بنهاية عام 2024 إلى 572 مليون جنيه، في حين نتوقع أن تبلغ 780 مليون جنيه بنهاية عام 2025.

ما عدد الأدوية التي وفرتها «بوهرنجر إنجلهايم» في مصر بنهاية 2024؟ وما عدد الأدوية التي تستهدفون طرحها خلال العام الحالي 2025؟ وما المجموعات الدوائية الخاصة بها؟

وصل عدد الأدوية التي توفرها «بوهرنجر إنجلهايم» في السوق المصرية بنهاية عام 2024 إلى 14 دواء، ليصل العدد الإجمالي للأصناف الدوائية التي توفرها في السوق المصرية إلى 16 دواء بنهاية عام 2025، وتغطي هذه الأدوية مجموعات دوائية تشمل أمراض: السكرى، الجلطات، ارتفاع ضغط الدم، مسكنات الألم وأمراض الرئة.

هل لديكم أي خطط لإدخال مصر ضمن تجاربكم السريرية؟ وكيف ترون تأثير القانون الجديد للتجارب السريرية على أعمالكم في البلاد؟

بعد صدور الأمر التنفيذي لقانون التجارب السريرية بنهاية

572

مليون جنيه حجم
مبيعات الشركة خلال
العام الماضي



14

دواء عدد الأصناف
الدوائية التي توفرها
الشركة محلياً

باتت المسؤولية المجتمعية محط اهتمام رئيسى لجميع المؤسسات، ما أهدافكم في هذا الصدد؟ وما حجم إنفاقكم السنوى ضمن هذا المجال، وهل تتعاونون مع أى من مؤسسات المجتمع المدني؟

أطلقنا منصة ICON، وهى عبارة عن منصة الرأى الثانى؛ حيث يمكن للأطباء إرسال تقارير حالات مشتببه بإصابتها بمرض الرئة الخلالي إلى خبراء متخصصين فى هذا المرض لتأكيد الإصابة أو نفيها، وتساعد هذه المنصة الإلكترونية فى تقديم تشخيص دقيق لإصابات التليف الرئوى عبر تطبيق منهجية فعالة متعددة التخصصات، وتم تطويرها بالتعاون مع الجمعية العلمية المصرية للأمراض الشعب الهوائية.

وإطلاق مبادرة Angels العالمية التى تم تأسيسها من قبل «بوهرنجر إنجلهايم» تحت رعاية المنظمة الأوروبية للسكتة الدماغية بهدف المساعدة فى خفض معدل الوفيات والإعاقات الناتجة عن السكتة الدماغية عن طريق تدريب الكوادر الطبية على كيفية التعامل مع مريض السكتة الدماغية، ونشر الوعي عبر وسائل الإعلام بأعراض السكتة الدماغية وتأثيراتها على حياة المرضى وأسره فى مصر، وتداعياتها على الصحة النفسية والبدنية وتأثيرها الشامل فى المجتمع.

ومنذ انطلاق المبادرة فى عام 2019 نجحت فى الارتقاء بالرعاية الطبية المقدمة لمرضى السكتة الدماغية فى المستشفيات المتخصصة بعلاج هذه الحالة الصحية. وبفضل هذه المبادرة بات يتواجد اليوم 80 مركزاً جاهزاً لاستقبال مرضى السكتة الدماغية وتقديم العلاج اللازم خلال الساعات الذهبية التى تعتبر الأكثر حسماً للحد من مضاعفاتها، وزيادة القدرة الاستيعابية لوحدات السكتة الدماغية فى المستشفيات على مستوى البلاد.

إضافة إلى تدشين منصة دعم مرضى التليف الرئوى، وهى منصة لمجموعة دعم مرضى التليف الرئوى ومخصصة لتثقيف هؤلاء المرضى وتزويدهم بدورات تعليمية مخصصة تشمل جوانب من طب الرئة، والروماتيزم، والطب النفسى، والتغذية، وإعادة التأهيل، كما يتم منحهم فرصة للتعبير عن معاناتهم، وهذه المنصة تتم بالشراكة مع الجمعية العلمية المصرية للأمراض الشعب الهوائية ومؤسسة مراسل.

الكلية، أمراض التمثيل الغذائى»، وهى مبادرة لشركة «بوهرنجر إنجلهايم» تهدف لتأسيس مفهوم أمراض: القلب، الكلية، أمراض التمثيل الغذائى من خلال صياغة محتوى غنى ومتنوع من تخصصات عديدة تشمل القلب والكلية والغدد الصماء؛ لنشر الوعي حول العلاقة بين هذه الأمراض وإلقاء الضوء على مضاعفاتها، وذلك عبر لقطات فيديو معدة مسبقاً وموجهة لأطباء الرعاية الأولية بشكل رئيسى ضمن خطة تواصل شاملة وطويلة الأمد، إلى جانب فعاليات منطقة الهند والشرق الأوسط وتركيا وإفريقيا؛ حيث نعقد منتدى أمراض القلب، الكلية، أمراض التمثيل الغذائى، مؤتمر «ميديكس» العلمى للخبراء مرتين سنوياً على مستوى إقليمى فى منطقة الهند والشرق الأوسط وتركيا وإفريقيا، تضمن تفاعل أكثر من 300 من مقدمى الرعاية الصحية بهدف إثراء المعرفة حول العلاقة بين أمراض القلب، الكلية، أمراض التمثيل الغذائى عبر محتوى غنى ومتنوع يستهدف المتخصصين فى الطب الباطنى وأطباء أمراض الكلية وأطباء القلب.

كم عدد العاملين فى الشركة؟ وكم يبلغ عدد فرص العمل المتوقع توفيرها خلال العام الجارى؟

يبلغ عدد العاملين فى مكتب مصر، وهو المكتب الإقليمى لمنطقة شمال أفريقيا، حوالى 220 موظفاً، فى حين تدرس الشركة توفير المزيد من فرص العمل فى المستقبل؛ إيماناً بأهمية الكوادر البشرية فى تحقيق الفارق المنشود بالقطاع الصحى.





الدكتور محمد يوسف

المدير العام لشركة ساجا للأدوية - مصر

استراتيجية «ساجا مصر» تركز على زيادة الصادرات وتأسيس مركز للبحوث وتطوير خطوط الإنتاج وطرح مستحضرات حيوية

تتبنى شركة «ساجا للأدوية - مصر» استراتيجية توسعية، تعتمد على تأسيس منظومة متكاملة، وإدارة حكيمة بقيادة الدكتور محمد يوسف، مدير عام شركة «ساجا مصر»، الذى يمتلك خبرة كبيرة فى مجال صناعة الدواء تمتد لنحو 40 عاماً، ورؤية واضحة تركز على العلم، واختيار فريق عمل قادر على التنفيذ، ووضع خطط مُحكّمة لتنويع مصادر الدخل، والبناء على ما تحقّق خلال السنوات الأربع الماضية من إنجازات ومعدّلات نمو قياسية رغم التحديات التى واجهت السوق.

الدكتور محمد يوسف أكد تحقيق «ساجا مصر» فى فترة وجيزة نجاحاتٍ كبيرة جداً، وباتت واحدة من كبريات الشركات المُصدّرة للدواء فى مصر؛ حيث تمثل صادراتها 60% من حجم مبيعاتها التى تستهدف الوصول بها إلى 400 مليون جنيه خلال العام الحالى، إضافة إلى طرح 5 مستحضرات جديدة سنوياً حتى عام 2030.

التصدير، حيث كان لدينا توفيق كبير، وأصبنا ضمن قائمة أكبر 25 شركة دواء تصديراً، وكرّمنا هيئة الدواء، بجانب أننا نحرص دائماً على أن يكون لدينا مخزون استراتيجى من المواد الخام يكفى ما بين 3 و6 شهور لضمان استدامة الإنتاج.

«60% تصديراً» نسبة ممتازة.. كيف حققت ذلك؟

نحن لدينا خبرة كبيرة فى أسواق الخليج تحديداً؛ فلقد عملت بها لنحو 35 عاماً، منها 24 سنة كاملة بالسوق السعودية قبل عودتى لمصر عام 2020، ولذلك لدينا دراية ومعرفة كاملة بهذه الأسواق، إلى جانب أن «ساجا» هى شركة سعودية يابانية، وهو ما أسهم أيضاً فى تعزيز فرص نجاحنا فى التصدير، كما حرصنا على دراسة جميع الأسواق التصديرية التى تحتاج للدواء المصرى؛ مثل: العراق واليمن

العام الماضى شهد نقص العديد من الأدوية، لكنّ أدوية «ساجا» ظلت متوافرة دائماً.. كيف فعلتم ذلك؟

ما حدث فى 2024 هو نتيجة لمجهود بُذل على مدار 4 سنوات ماضية؛ حيث وضعنا خطة متكاملة الأركان منذ عام 2020 لنصل بشركة «ساجا» فى مصر لما يتماشى مع طموحاتنا، ويتناسب مع خبراتنا وحجم السوق المصرية، وهو ما ساعدنا فى تجاوز الأزمات التى تعرّضت لها السوق خلال العام الماضى وتسببت فى نقص بعض الأصناف، لكن أدوية «ساجا» لم تعرّض لأى نقص.

وكيف حدث ذلك؟ وما محاور هذه الخطة؟

هدفنا الرئيس هو المساهمة فى حماية المرضى من خلال توفير أدوية مبتكرة وذات جودة عالية، من خلال خطة عمل واضحة تركز من البداية على أربعة محاور رئيسة تضمن الاستدامة: المحور الأول يتمثل فى زيادة حجم صادراتنا باعتبارها هدفاً رئيساً لتوفير العملة الصعبة وضمان استدامة الإنتاج وتوافر أدويتنا بالأسواق، أمّا المحور الثانى فكان تأسيس مركز للبحث والتطوير، بهدف دعم السوق المحلية، وكذلك الشركة الأم فى السعودية، من خلال تقديم ملفات (ctd) بكفاءة عالية وبتكلفة أقل.

وتمثّل المحور الثالث فى تطوير خطوط الإنتاج لتلبية احتياجات السوق، بجانب التوسع فى التصنيع للغير، فى حين تمثّل المحور الرابع فى العمل على طرح مستحضرات جديدة تلبي احتياجات السوق المحلية وتدعم المريض، سواء فى مصر أو فى البلدان التى تُصدّر منتجاتنا إليها.

وكيف أسهمت هذه الاستراتيجية فى تجاوز الأزمات خلال العام الماضى؟

كما ذكرتُ فإن «ساجا مصر» تركز من البداية على التصدير، وبالفعل وصل حجم صادراتنا لنحو 60% من إجمالي البيع، ومن ثمّ لم نكن بحاجة لتدبير عملة صعبة من البنك المركزى لاستيراد المواد الخام، وهو السبب الرئيس الذى عانت بسببه أغلب الشركات، لكن «ساجا» كان لديها السيولة الدولارية الكافية لاستيراد مدخلات الإنتاج بشكل منتظم نتيجة



400

مليون جنيه مبيعات
مستهدفة فى 2025



26

عدد مستحضرات
«ساجا» فى مصر
بنهاية 2024



التصدير يمثل 60% من حجم مبيعاتنا في مصر.. ونمتلك حُطاً لمضاعفة حجم صادراتنا خلال السنوات المقبلة

نستهدف طرح 5 مستحضرات جديدة سنوياً حتى عام 2030 للمساهمة في تلبية احتياجات السوق والمريض المصري والعربي

تحدثتم أيضاً عن تطوير المصنع.. كيف انعكس ذلك على أداء عمل الشركة؟

نحن حريصون على تطوير المصنع بشكل دوري ومنتظم لضمان إنتاج أدويتنا وفقاً لأعلى معايير الجودة، وبالفعل مصنعنا ينال الإشادة دائماً من الجميع، سواء من هيئة الدواء أو حتى الشركات التي نضع لها، وكان الإنتاج بالمصنع لا يتعدى 60% من الطاقة الإنتاجية لكننا توسعنا في التصنيع للغير، وبات يمثل 15% من الدخل.

كيف تُرجمت هذه الاستراتيجية في نتائج الأعمال؟

«ساجا مصر» تنمو بنسبة 50% سنوياً خلال السنوات الأربع الماضية، ولدينا خطة استراتيجية حتى عام 2030 تستهدف أن يكون لشركة «ساجا مصر» دور كبير جداً في صناعة الدواء، كما وصلنا لرقم 72 بين الشركات الأعلى مبيعاً في مصر، مقابل رقم 249 عام 2020.

كما حققنا مبيعات بقيمة 300 مليون جنيه في 2024 مقابل 48 مليون جنيه في 2020، ونستهدف تحقيق مبيعات 400 مليون جنيه في 2025، و600 مليون في 2026 ونستهدف تجاوز المليار جنيه في 2030.

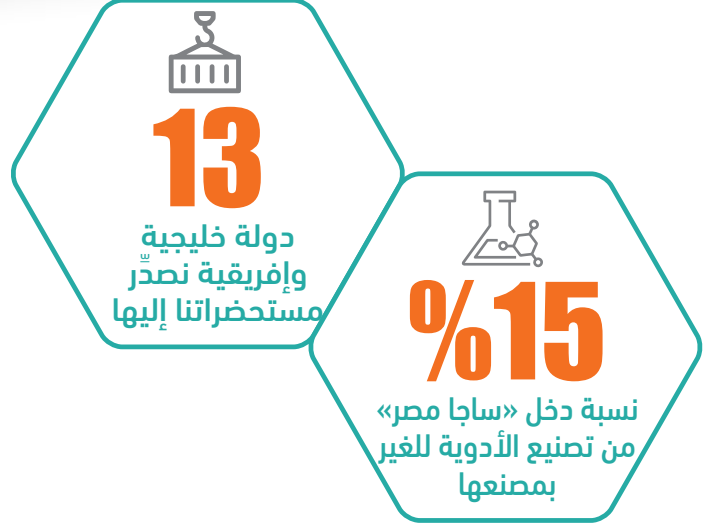
وكل ذلك بفضل استراتيجيتنا وفريق العمل الذي لديه تفاهم وديناميكية كبيرة انعكست بشكل واضح على نتائج

والسودان ولبنان، منذ عام 2021، وعملنا على توفير الأدوية المطلوبة هناك، أيضاً التركيز على التصدير انعكس بشكل ملحوظ على مستوى الجودة بشكل عام؛ لذلك حققنا نتائج باهرة في وقت سريع.

وماذا عن مركز البحث والتطوير؟ وكيف أسهم في نموّ الشركة؟

الهدف الرئيس من تأسيس مركز البحث والتطوير الإقليمي لمجموعة «ساجا» هو دعم السوق والشركات المحلية في إنهاء ملفات ال(ctd) للمستحضرات الجديدة، وكذلك الشركة الأم، حيث كانت «ساجا السعودية» تنفذ ملفات مستحضراتها بمراكز أبحاث خارجية، والآن ننفذ لهم هذه الملفات بنصف التكلفة، وبالفعل نفذنا 7 ملفات لشركة «ساجا السعودية»، واعتمدها هيئة الدواء هناك.

كما نفذنا 8 ملفات (ctd) لصالح 3 شركات مصرية، وسجّلنا مستحضرين منها لدى هيئة الدواء، وستُطرح في 2025، أما الأصناف الباقية فما زالت في مراحل التسجيل، كما طرحنا 6 أصناف جديدة لشركة «ساجا» في السوق المحلية، وأؤكد أن مركز البحث والتطور قيمة مضافة كبيرة جداً للشركة والسوق بشكل عام.



إنتاج 16 مليون وحدة في 2025 و18 مليوناً في 2026 ثم 20 مليون وحدة في 2027.

وهل يتطلّب ذلك إضافة خطوط إنتاج؟

لدينا 3 خطوط إنتاج بإجمالي طاقة إنتاجية تصل إلى 30 مليون وحدة سنوياً، فكما ذكرتُ نحرص على تجديد المصنع بشكل منتظم، كما اشترينا ماكينات جديدة مؤخراً، ونعمل على زيادة ساعات العمل لتلبية الطلب المتزايد.

وما حجم استثمارات «ساجا» في مصر؟ وهل هناك نية لضخ استثمارات جديدة؟

إجمالي استثمارات «ساجا» في مصر يتخطى المليار جنيه، ومؤخراً زاد رأس المال بقيمة 3 ملايين دولار، تم ضخ 1.5 مليون دولار منها خلال 2024 في مركز البحث والتطوير، خاصة أنه يحتاج لأجهزة مرتفعة الثمن، والـ 1.5 مليون الأخرى سيتم ضخها في 2025.

وهو ما يؤكد ثقة المستثمرين في السوق المصرية رغم التحديات التي تواجهها، ونحن نعتمد على التمويل الذاتي والتحصيل من السوق المحلية والخارجية، ولا نلجأ للتمويل البنكي، ولذلك نحرص على العمل مع كبريات شركات التوزيع، لضمان التحصيل في الموعد.

وكيف تدعمون العاملين بالشركة لرفع مهاراتهم؟

دربنا جميع العاملين في شركة «ساجا» على 4 مراحل في 2024 بتكلفة تجاوزت 3 ملايين جنيه، ونؤمن بأن التطوير هو الأساس، ولدينا 300 موظف وعامل في المصنع والمكتب العلمي.



الأعمال، ويمكن القول إن سرّ النجاح هو خلق بيئة عمل مناسبة والعمل كأسرة واحدة.

وكم مستحضراً لشركة «ساجا» في مصر؟ وهل تخططون لطرح مستحضرات جديدة؟

لدينا 26 مستحضراً بالسوق، تُغطّي العديد من القطاعات العلاجية لمختلف أفراد الأسرة، سواء للطفل أو الزوجة أو الزوج أو الجد والجدّة، ونستهدف طرح 5 مستحضرات جديدة سنوياً حتى عام 2030، والحمد لله توافر المادة الخام يدعمنا بشكل كبير، ولا يوجد أي نقص في جميع مستحضراتنا.

وما عدد الأسواق التصديرية التي تُصدّرون إليها؟

نُصدّر أدويتنا إلى أكثر من 13 دولة؛ منها: الإمارات والكويت والبحرين وعمان واليمن ولبنان وزامبيا وأوغندا، كما أن لدينا خطة قوية لزيادة حجم أعمالنا في السوق السعودية للاستفادة من كون «ساجا» شركة سعودية في الأساس، وبجانب ما نمتلكه من خبرة كبيرة في السوق السعودية فنحن لدينا علاقات قوية جداً بالمملكة، ولدينا طموح كبير لمضاعفة حجم مبيعاتنا خلال فترة قليلة، من خلال التوسع بالسوق السعودية، وبالفعل نُجهّز أصنافاً لتسجيلها في السعودية.

معنى ذلك أنكم بدأتُم العمل على اعتماد المصنع لدى هيئة الدواء السعودية؟

مصنعنا مُعتمد بالفعل من مجلس التعاون الخليجي (GCC)، ونُخطّط للحصول على اعتماد المملكة العربية السعودية؛ حيث لدينا خطط للتوسع هناك كما ذكرتُ، بجانب إمكانية التصنيع لـ «ساجا السعودية» في مصر.

وما أولوياتكم في 2025؟

على مستوى التصدير نركز في 2025 و2026 على استعادة أدوية «ساجا» للسوق القطرية بجانب السوق السعودية، والتوسع أيضاً في السوق الإفريقية، وكذلك شمال أفريقيا. وفي السوق المحلية نستهدف التوسع والنمو بشكل كبير، خاصة أننا لدينا خطة لطرح أصناف لقطاعات علاجية جديدة، منها السكري والكوليسترول، وهي أمراض مزمنة وحجم السوق فيها كبير، ولدينا القدرة على المنافسة فيها رغم المنافسة القوية.

وعلى مستوى المصنع فقد أنتجنا نحو 15 مليون وحدة في 2024 مقابل 3 ملايين وحدة عام 2020، ونستهدف



الدكتور محمد صلاح

الرئيس التنفيذي للشركة المصرية لمستحضرات التجميل (ECC)

مستحضرات التجميل لاعب رئيس في صادرات
الصناعات الطبية السنوات المقبلة.. وحصول
المصانع على الاعتمادات وتطوير المنتجات «حتمى»

حدّد الدكتور محمد صلاح، الرئيس التنفيذي للشركة المصرية لمستحضرات التجميل (ECC)، ووكيل المجلس التصديري للصناعات الطبية، مبركات تعزيز نمو صادرات مستحضرات التجميل المصرية السنوات المقبلة، التي تمثل أبرزها في زيادة العملاء الدوليين أمام الشركات المصرية، وحصول المصانع على المزيد من الاعتمادات وشهادات الجودة الدولية، فضلاً عن زيادة الاستثمار في تطوير منتجات متخصصة تلبي متطلبات الأسواق الخارجية، إضافة إلى تسريع تحليل منتجات أصحاب العلامات التجارية في المعامل المركزية والمعتمدة، مما يمكنها من التوسع بصادراتها في أسواق الشرق الأوسط وإفريقيا.

وقال الدكتور محمد صلاح إن شركته تمتلك فرصاً ومعدلات نمو كبيرة العام الحالي؛ من خلال ضخ استثمارات جديدة بقيمة 500 مليون جنيه لتطوير خطوط الإنتاج والتوسع على المستويات كافة؛ لتحقيق صادرات بقيمة 5 ملايين دولار، مقارنة بنحو مليوني دولار في 2024، إضافة إلى تصنيع منتجات لـ 800 شركة بزيادة 25% عن العام الماضي، وزيادة الطاقة الإنتاجية لتصل إلى 150 مليون قطعة، بحصة سوقية تصنيعية لـ 80% من العلامات التجارية المتميزة بالسوق المصرية.

ما عدد مصانع مستحضرات التجميل المعتمدة في السوق المصرية؟ وما قدرتها على تلبية احتياجات السوق المحلية والتصدير للخارج؟

يوجد في السوق المصرية حوالي 200 مصنع مستحضرات تجميل مسجلة، تمتلك هذه المصانع قدرات إنتاجية عالية تلبي احتياجات السوق المحلية بشكل كبير، مع إمكانية التوسع لتغطية متطلبات التصدير للأسواق الخارجية، خاصة مع الطلب المتزايد على المنتجات المصرية في أسواق إفريقيا والخليج وأوروبا.

ماذا عن حجم صادرات الشركة المصرية لمستحضرات التجميل الحالية والمستهدفة بنهاية 2025؟

بلغت صادراتنا بنهاية العام الماضي 2024 حوالي 2 مليون دولار، ونسعى للوصول بها إلى 5 ملايين دولار بنهاية 2025، كما نستهدف

واجهت سوق الدواء المصرية الكثير من التحديات الكبيرة خلال العام الماضي.. كيف تعاملتم مع هذا التحدي؟ وما مدى تأثيرها على خططكم التوسعية داخل السوق في 2024؟

واجهنا تحدي توفير العملة الأجنبية بطول مبتكرة، تضمنت التركيز على التوسع في الأسواق التصديرية، وزيادة حصتنا في الأسواق الخارجية، وتوسعنا في تصنيع منتجات محلية بجودة عالمية بديلاً للاستيراد، كما بنينا فريقاً متخصصاً لإدارة المشتريات بكفاءة عالية، مما ساعدنا على استكشاف بدائل مرنّة وفعّالة لتأمين المواد الخام.

ونتح عن ذلك عدم حدوث نقص كبير في مستحضرات التجميل الطبية؛ نظراً لمرورنا في إدارة الإنتاج وابتكار حلول بديلة لتوفير المواد الخام، عن طريق الشحن الجوي للتغلب على أغلب المشكلات.

هل ترون أن الإجراءات الحكومية كافية لمواجهة التحديات الحالية؟

مبادرات دعم الصناعة وتيسير التمويل، خطوات إيجابية، خاصة مبادرة الـ 15%، ولكننا نرى أن هناك حاجة لتسهيل الإجراءات المرتبطة بالاستيراد والتصدير وتوفير سياسات أكثر دعماً للتوسع الصناعي.

بعد انتخابكم وكيلاً للمجلس التصديري للصناعات الطبية عن شعبة مستحضرات التجميل.. ما أبرز الإجراءات التي ستخوذونها لزيادة صادرات القطاع؟

نسعى خلال الفترة المقبلة من خلال تواجدها في المجلس التصديري للصناعات الطبية إلى العمل على توسيع قاعدة العملاء الدوليين أمام شركات مستحضرات التجميل الطبية، إضافة إلى العمل على اعتماد مصانعها في المزيد من الدول والحصول على شهادات جودة دولية جديدة لزيادة ثقة الأسواق العالمية، إلى جانب تشجيع الشركات على زيادة الاستثمار في تطوير منتجات متخصصة تلبي متطلبات الأسواق الخارجية، إضافة إلى تفعيل صندوق تنمية الصادرات. ومن الإجراءات التي اتخذت وجرّ الاتفاق عليها في المجلس التصديري لمستحضرات التجميل: كيفية توفير فرص ودعم كامل لأصحاب العلامات التجارية في تسريع تحليل منتجاتهم في المعامل المركزية والمعتمدة من أجل تصديرها إلى الشرق الأوسط وإفريقيا.

200
عدد مصانع مستحضرات
التجميل المسجلة
في مصر



نستهدف ضخ 500 مليون جنيه
استثمارات جديدة خلال 2025
لتطوير خطوط الإنتاج

نخطط لزيادة صادراتنا 30% سنوياً
عبر التوسع فى الأسواق الأوروبية
والخليجية.. و5 ملايين دولار
صادرات مستهدفة العام الحالى

نسعى لتصنيع منتجات لأكثر
من 800 شركة العام الحالى
بنمو 20% وزيادة الطاقة
الإنتاجية إلى 150 مليون قطعة



هل قمتم بضخ استثمارات خلال العام الماضى 2024؟ وما
أوجه إنفاقها؟ أم أن عدم توفر الدولار حال دون ضخ تلك
الاستثمارات؟

نعم، قمنا بضخ استثمارات كبيرة خلال العام الماضى فى
عدة مجالات رئيسية لتعزيز قدراتنا الإنتاجية؛ حيث شملت شراء
معدات حديثة للتعبئة والتغليف لتحسين الكفاءة والجودة
فى عمليات التعبئة، وإضافة خطوط إنتاج للمكملات
الغذائية بهدف تلبية الطلب المتزايد وتوسيع قدرات المصنع،
وتطوير خطوط إنتاج الأيروسول لتلبية احتياجات السوق
المحلية والعالمية فى هذا المجال، وإطلاق مبادرة
لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة فى مجال
مستحضرات التجميل.

ورغم تأثير نقص الدولار على تنفيذ هذه
الاستثمارات فإننا اعتمدنا على التصدير
لتوفير العملة الصعبة، ممّا مكّننا من تدارك
الموقف والاستمرار فى تنفيذ خططنا
التطويرية.

ما حجم استثمارات الشركة؟ وما المستهدف
لها خلال العام الحالى 2025؟

يبلغ حجم استثمارنا الحالى أكثر من 300 مليون جنيه،
وهدفنا ضخ استثمارات جديدة بقيمة 500 مليون جنيه
لتطوير خطوط الإنتاج والتوسع على المستويات كافة.

ماذا تم بشأن زيادة الطاقة الإنتاجية لمصنعكم؟

نجحنا فى زيادة الطاقة الإنتاجية بنسبة 45% خلال 2024،
ونعمل على إضافة خطوط إنتاج جديدة لرفع الطاقة بنسبة
25% إضافية بحلول نهاية 2025.

زيادة الصادرات بنسبة 30% سنوياً عبر التوسع فى الأسواق
الأوروبية والخليجية.

ما الحصة السوقية لشركتكم من سوق تصنيع مستحضرات
التجميل؟

تبلغ حصتنا الإنتاجية حالياً حوالى 70% من كبرى العلامات
التجارية المسجلة، ونستهدف زيادة حصتنا لتضم وتستحوذ
على تصنيع 80% من العلامات التجارية المتميزة بحلول عام
2025، عبر تطوير المنتجات، والشراكات مع معاملى عالمية،
وزيادة خطوط الإنتاج والتوسع الدولى.

ما عدد الشركات المُصنّعة لديكم؟ وما عدد
العبوات المنتجة فى 2024؟ وما المستهدفات
فى 2025؟

فى 2024، صنّعنا منتجات لأكثر من
600 شركة، بإجمالى إنتاج تجاوز 90 مليون
قطعة، وهدفنا فى 2025 هو تصنيع منتجات
لـ800 شركة، وزيادة الطاقة الإنتاجية لتصل إلى
150 مليون قطعة.

ما التطور الذى شهده مصنعكم للمكملات الغذائية
خلال العام الماضى؟

شهد مصنع المكملات الغذائية لدينا تطورات بارزة،
أهمها تطبيق مفهوم Nutricosmetics الذى يدمج بين
الصحة والجمال لتقديم منتجات تدعم صحة البشرة والشعر
(Wellness)، كما أضفنا خطوط إنتاج جديدة لتصنيع
الكبسولات والأقراص، مما زاد من تنوع وكفاءة
الإنتاج، ورفع الطاقة الإنتاجية إلى 12 مليون
قطعة سنوياً.



12

مليون قطعة سنوياً الطاقة
الإنتاجية لمصنعنا
للمكملات الغذائية



EGYPTIAN COMPANY FOR COSMETICS



مصنع ECC يقود مجال تصنيع مستحضرات التجميل والمكملات الغذائية في منطقة الشرق الأوسط

التوسع الدولي

يضمن مصنع ECC انتشارًا عالميًا لعلامتك التجارية لمستحضرات التجميل لكونه مسجلًا في أكثر من ٣٠ دولة في جميع أنحاء العالم

٦ مصانع

يملك مصنع ECC ٦ مصانع لمستحضرات التجميل و المكياج و الإيروسول و المكملات الغذائية و التعبئة

٧٠% من العلامات التجارية

مصنع ECC هو الشريك التصنيعي ل ٧٠% من العلامات التجارية في سوق مستحضرات التجميل المصري

دعم الشركات الناشئة

يطلق مصنع ECC مبادرات دعم لتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة في صناعة مستحضرات التجميل



SCAN ME

الدكتور عمرو الدسوقي

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة «أكسيديا فارما»

نُحِطُ لِإِنْشَاءِ مَصْنَعٍ مَتَطَوِّرُ لِلأَدْوِيَةِ بِاسْتِثْمَارَاتٍ
500 مِلْيُونِ جَنِيهِ لِتَنْفِيذِ أَهْدَافِنَا التَّوَسُّعِيَّةِ مَحَلِّيًّا
وَإِقْلِيمِيًّا خِلَالَ السَّنَوَاتِ الْمُقْبِلَةِ

قال الدكتور عمرو الدسوقي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة «اكسيديا فارما»، إن شركته تمتلك استراتيجية تستهدف من خلالها التوسع على المستويين المحلي والإقليمي؛ من خلال طرح مجموعة من الأدوية المتطورة والمبتكرة التي تلبي احتياجات المريض، إضافة إلى الشروع في إنشاء مصنع للأدوية باستثمارات 500 مليون جنيه، يواكب تنفيذ خطتها التوسعية، بطاقة إنتاجية 2 مليون وحدة سنوياً، مما يمكنها من تلبية احتياجات السوق وتعزيز تواجدتها الخارجي في منطقة الخليج السنوات المقبلة.

وأضاف الدكتور عمرو الدسوقي أن شركة «اكسيديا فارما» تستهدف تحقيق معدلات نمو في حجم مبيعاتها السنوات المقبلة، تتراوح بين 60 و80%؛ حيث تُخطط للوصول بحجم مبيعاتها خلال 2025 إلى 800 مليون جنيه، وصادرات بقيمة مليون دولار، وفتح 5 أسواق تصديرية جديدة، إضافة إلى طرح 10 مستحضرات دوائية جديدة العام الحالي، و30 منتجاً من المكملات الغذائية خلال السنوات الثلاث المقبلة، مما ينعكس على حصصها السوقية وترتيبها بين الشركات الأعلى مبيعاً.

من عام 2028؛ حيث نُخطط لتأسيس مصنع متكامل بطاقة إنتاجية عالية تبلغ 2 مليون وحدة سنوياً، بتكلفة استثمارية تقدر بنحو 500 مليون جنيه، لإنتاج جميع أشكال الأدوية، مع التركيز على منتجات القلب والأوعية الدموية.

ما حجم استثمارات الشركة والمستهدف لها خلال العام الجاري 2025؟

نستهدف ضخ استثمارات جديدة في السوق المصرية خلال العام الحالي 2025 تقدر بنحو 200 مليون جنيه، تُوجه إلى التوسع في الخطة التسويقية، إضافة إلى تعزيز البحث والتطوير، إلى جانب تطوير البنية التحتية الرقمية للشركة.

ما حجم مبيعاتكم بنهاية 2024 والمتوقع لها بنهاية 2025؟

خططنا التوسعية تدفعنا نحو تحقيق معدلات نمو في حجم مبيعاتنا خلال السنوات المقبلة بنسب تتراوح بين 60 و80%، مدعومة بزيادة الإنتاج ودخول قطاعات جديدة مثل المكملات الغذائية؛ حيث حققنا مبيعات بقيمة 500 مليون جنيه خلال العام

واجهت سوق الدواء المصرية كثيراً من التحديات الكبيرة خلال العام الماضي.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات؟

تعاملت شركة «اكسيديا فارما» مع تلك التحديات من خلال اعتماد استراتيجيات مبتكرة لضمان استمرارية الإنتاج، وتوفير الدواء للسوق والمريض المصري؛ من خلال تنويع مصادر توريد المواد الخام عالمياً لتقليل الاعتماد على مصدر واحد، إضافة إلى تعزيز الكفاءة التشغيلية في خطوط الإنتاج لدى الغير لتقليل الفاقد، إلى جانب التعاون مع الجهات المعنية لدعم التصنيع المحلي بديلاً استراتيجياً، ورغم تلك التحديات نجحنا في الحفاظ على مخزون كافي من الأدوية الضرورية، ولم تتأثر خططنا التوسعية للعام 2024، بل عززنا تلك التحديات للتكيف مع متغيرات السوق.

ما أبرز ملامح استراتيجية شركة «اكسيديا فارما» التوسعية في سوق الدواء المصرية خلال السنوات الثلاث المقبلة؟

نجحت شركة «اكسيديا فارما» في التواجد بقوة داخل السوق المصرية خلال السنوات الماضية؛ لذا تبنت استراتيجية ثلاثية توسعية تركز على أربعة محاور رئيسية، يتمثل أول تلك المحاور في تعزيز الإنتاج المحلي، عبر توسيع خطوط الإنتاج الحالية وإضافة تقنيات حديثة، ويتمثل المحور الثاني في التوسع الإقليمي والدولي من خلال دخول أسواق الخليج بشراكات استراتيجية قوية، أما المحور الثالث فيتمثل في الابتكار عبر طرح مستحضرات جديدة تلبي احتياجات السوق المحلية والخليجية، مع التركيز على الأمراض المزمنة والمكملات الغذائية، ويتمثل المحور الرابع في دعم البحث والتطوير من خلال تعزيز دور قسم البحث بالشركة لتطوير منتجات ذات قيمة مضافة للسوق والمريض.

هل تُخططون لبناء مصنع للأدوية خاص بشركة «اكسيديا» خلال الفترة المقبلة؟ وما تفاصيل هذا المصنع من حيث التكلفة الاستثمارية والقدرات الإنتاجية والموعد المحدد للتدشين؟

النجاحات التي حققتها شركة «اكسيديا فارما» تدفعها لبناء مصنعها الخاص من أجل مواكبة خطتها التوسعية محلياً وإقليمياً؛ حيث اشترينا بالفعل أرض المصنع، ومن المتوقع الانتهاء من التصميمات وتراخيص البناء وبدء الإنشاء مطلع العام المقبل، على أن يتم تدشين المصنع خلال النصف الثاني



500

مليون جنيه حجم مبيعاتنا العام الماضي 2024





نعمل على تعزيز تواجدنا الخارجى فى 2025 من خلال فتح 5 أسواق تصديرية جديدة.. وبحث الدخول فى شراكة لإنشاء مصنع للأدوية بأحد بلدان الخليج

والعربى، ونستهدف خلال العام الحالى طرح 10 مستحضرات جديدة مبتكرة ومتطورة؛ للوصول بإجمالى عدد مستحضراتنا المتداولة إلى 25 مستحضرًا.

هل تعكفون خلال الفترة الحالية على إعادة تطوير بعض المنتجات.. حدثنا عن ذلك الملف؟

نقوم بإعادة تطوير بعض المنتجات لتتماشى مع أحدث المعايير العالمية، مثل تحسين تركيبات الأدوية وتقديم أشكال دوائية جديدة تلبي احتياجات المرضى.

دخلتم مؤخرًا فى سوق المكملات الغذائية، ما مستهدفاتكم فى هذا القطاع فى السنوات الثلاث المقبلة؟

نجننا فى دخول سوق المكملات الغذائية بإطلاق 5 منتجات رئيسية مميزة، تلبى شريحة كبيرة لم نكن نعمل عليها، ونستهدف التوسع بشكل كبير فى هذه السوق التى تمتلك معدلات نمو كبيرة أمام الشركات الجادة القادرة على توفير منتجات تحقق قيمة مضافة ومصنعة بأعلى معايير الجودة؛ حيث نستهدف طرح 30 منتجاً جديداً خلال السنوات الثلاث المقبلة.

ماذا عن حملات التوعية التى تقدمها «أكسيديا» أو شاركت فى تقديمها الفترة الماضية؟

نؤمن بأن التوعية والوقاية يجب أن تسبق الدواء؛ لذا نحرص فى «أكسيديا» على دعم التوعية الصحية؛ حيث أطلقنا حملات تثقيفية حول أمراض القلب والأوعية الدموية بالشراكة مع العديد من المؤسسات الطبية.

الماضى 2024، ونستهدف زيادة مبيعاتنا إلى أكثر من 800 مليون جنيه بنهاية العام الحالى.

ما حجم صادرات الشركة بنهاية العام الماضى 2024 والمستهدف لها خلال العام المقبل؟

تركيزنا خلال السنوات الماضية كان على السوق المحلية، لكننا بدأنا مؤخرًا فى التصدير، ونجنا فى التصدير لنحو 5 بلدان، ونخطط لإضافة دول جديدة خلال العام الحالى، مع التركيز على دول الخليج، حيث نستهدف صادرات بقيمة مليون دولار خلال العام الحالى 2025.

هل تخططون للتوسع الخارجى خلال الفترة الحالية خاصة لبلدان الخليج من خلال وكلاء أو الدخول فى شراكة لبناء مصنع للأدوية؟

نجننا خلال الفترة الماضية فى التسجيل بدولة الإمارات وافتتاح مقر للشركة بها، وهى واحدة من أصعب الأسواق، وباتت منتجاتنا تتواجد بها مؤخرًا، كما نخطط للتوسع الخارجى عبر شراكات استراتيجية مع وكلاء محليين فى بلدان الخليج، مع بحث إمكانية بناء مصنع أدوية مشترك مع شركاء استراتيجيين فى أحد بلدان الخليج خلال الفترة المقبلة.

ما عدد المستحضرات الدوائية التى تمتلكونها بنهاية 2024 والمستهدف لها خلال 2025؟

نمتلك نحو 15 مستحضرًا دوائياً بنهاية 2024، وجميعها مستحضرات تحقق قيمة مضافة للسوق والمريض المصرى

200

مليون جنيه استثمارات متوقعة خلال العام الحالى

Ω اوميجال



كبسولة صغيرة سهلة البلع لكل الأطفال من سن 6 الى 10 سنة فيها أوميجا 3 وفيتامين A , C , D,E عشان تساعد أولادنا على التركيز وتمدهم بالنشاط والطاقة

DHA أوميجا 3 بنسبة نقاء 70٪ بأعلى نسبة في مصر في الكبسولة عشان أترا تركيز و أترا نشاط



يحتوي على الأوميجا 3 عالية النقاء والكو كيو 10 كمصدر طبيعي للطاقة لدعم وتعزيز النشاط اليومي للسيدات و مضاد أكسدة فائق الجودة



100 مجم من الكو كيو 10 في كبسولة واحدة وزنك وسيلينوم و أوميجا 3 نقائها بيوصل ل 80٪ لدعم الصحة الجنسية والطاقة للرجال





الدكتور أحمد أبو الحمائل

العضو المنتدب لشركة «إنفينيتي كلينيك فارما»

تتبنى استراتيجية توسع شاملة لتحقيق معدلات نمو استثنائية.. ونخطط ل طرح 60 منتجاً جديداً محلياً.. والتصدير العام الحالي

كشف الدكتور أحمد أبو الحمائل، العضو المنتدب لشركة «إنفينيتي كليك فارما»، عن امتلاك شركته استراتيجية توسعية على المستويين المحلي والإقليمي، قادرة على تحقيق معدلات نمو استثنائية في حجم مبيعاتها وصادراتها للخارج، مؤكداً أن عام 2025 سيشهد توسعاً كبيراً في منطقة الخليج، في خطوة جريئة ستعيد لمنتجات التجميل العلاجية المصرية مكانتها في المنطقة.

وقال الدكتور أحمد أبو الحمائل إن مبيعات شركة «إنفينيتي فارما» تجاوزت المليار جنيه خلال 2024، وباتت تسيطر على 9% من سوق مستحضرات التجميل العلاجية، بفضل التزامنا بتقديم منتجات عالية الجودة تلبي احتياجات العملاء بدقة وفاعلية وسط خطط لمضاعفة مبيعاتنا خلال العام الحالي، مدعومين بطرح نحو 60 منتجاً جديداً مما يصل بعدد منتجاتنا إلى نحو 170 منتجاً.

أن نكون دائماً على استعداد لرصد احتياجات السوق المتجددة وتقديم حلول مبتكرة تلبيها بتميز.

أعلنتم عن استراتيجية توسعية في 2024.. ما الذي تحقق وما أبرز مستهدفاتكم في 2025؟

على المستوى المحلي حققنا إنجازاً استثنائياً؛ حيث ارتفعت مبيعاتنا بأكثر من 120% مقارنة بالعام الماضي، وهو ما يعكس الثقة المتزايدة في منتجاتنا والجودة التي نقدمها للسوق المصرية، أما على صعيد التصدير فقد نجحنا في تحقيق نمو ملحوظ؛ حيث زادت صادراتنا بنسبة 30% عن العام السابق، وهذا الإنجاز لم يكن مجرد رقم بل هو شهادة على قدرتنا على المنافسة في الأسواق الإقليمية والدولية، مما يضعنا في موقع ريادي بوصفنا مصدراً موثوقاً للمنتجات المصرية عالية الجودة.

ما حجم استثمارات الشركة؟ وما المستهدف في 2025؟

عام 2025 سيكون عاماً مفضلياً يحمل معه مفاجأة كبرى لسوق الخليج؛ حيث نخطو خطوة جريئة ستعيد تعريف مكانة المنتج المصري في المنطقة بأكملها، فنحن على أعتاب إطلاق مشروع سيغيّر قواعد اللعبة، ويضع بصمة مميزة

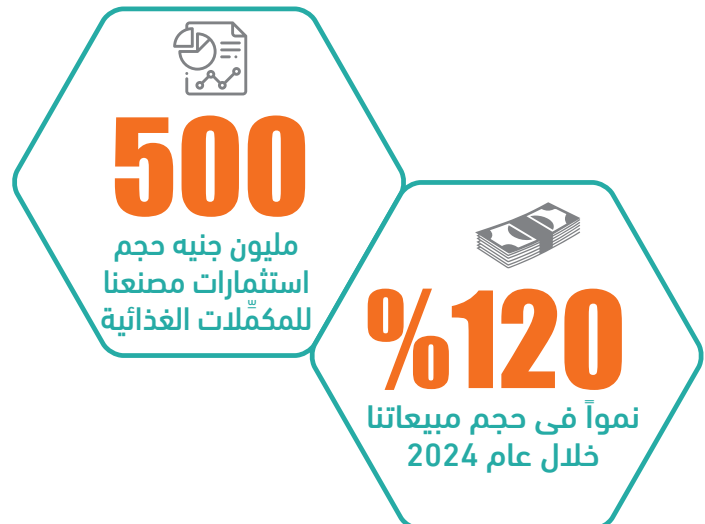


واجهت السوق الكثير من التحديات خلال العام الماضي.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات؟

ركّزنا بشكل كبير على تطوير سلسلة الإمداد وإدارتها لضمان توفير المواد الخام اللازمة من الخارج، رغم التحديات الكبيرة التي واجهناها، ولم نقف عند هذا الحد، بل أخذنا خطوات جريئة نحو تعزيز الاعتماد على البدائل المحلية، خاصة في مجالات العبوات والتغليف، وكان أحد أبرز إنجازاتنا في هذا الصدد زيادة خطوط الإنتاج في مصنعنا التابع لشركة ECC، الذي أصبح اليوم شريكاً استراتيجياً رئيسياً لتلبية احتياجاتنا من المواد الخام.. هذا التطوير لم يخدم فقط احتياجاتنا «إنفينيتي»، بل كان له تأثير إيجابي على السوق المصرية بأكملها، حيث ساعد في تقليل الضغط على استيراد المواد الخام وسدّ الفجوات الناتجة عن نقص الإمدادات.

تحرير سعر الصرف ووجود سعر موحد للعملة.. هل انعكس ذلك إيجاباً على شركات مستحضرات التجميل المحلية؟

بالتأكيد، استقرار سعر الصرف كان نقطة تحوّل إيجابية للسوق المحلية؛ حيث انعكس بشكل كبير على استقرار الأسواق وضبط الأسعار، ممّا منحنا مساحة أكبر لتعزيز الإنتاج المحلي ورفع جودة المنتجات إلى مستويات تنافسية عالمية، دون الحاجة إلى الاعتماد على البدائل المستوردة. هذا الإنجاز لم يكن مجرد فرصة، بل مسؤولية دفعتنا للتركيز على تحسين جميع مراحل الإنتاج؛ من تطوير المواد الخام، إلى تقديم منتجات نهائية تلبي احتياجات المستهلك المحلي، وتنافس بقوة في الأسواق العالمية. ومن هنا نؤكد أهمية أن تستمر الشركات في مواكبة التطورات العالمية والتركيز على جودة المنتجات والتغليف بما يعكس قيمة المنتج وأهميته، ويجب



2025 عام مَفْصَلِي يحمل مفاجأة كبرى للسوق الخليجية.. و30% زيادة في حجم صادراتنا خلال 2024

نستحوذ على 9% من سوق
مستحضرات التجميل العلاجية
بفضل التزامنا بتقديم منتجات
عالية الجودة تلبي احتياجات
العملاء بدقة وفاعلية

نحن نفخر بكوننا القوّة الرائدة في سوق مستحضرات التجميل العلاجية؛ حيث نسيطر على 9% من هذا القطاع الحيوي بفضل التزامنا بتقديم منتجات عالية الجودة تلبي احتياجات العملاء بدقة وفاعلية، وأيضاً نستحوذ على 2.5% من سوق التجميل كاملة.

كم مستحضراً للشركة بنهاية 2024؟ وما عدد المستحضرات التي تستهدفون طرحها في 2025؟

نمتلك مجموعة من المنتجات المبتكرة التي تلبي احتياجات السوق المصرية، وأيضاً القادرة على المنافسة في الأسواق الخارجية؛ حيث وصل عدد منتجاتنا بنهاية العام الماضي 2024 إلى نحو 110 منتجات، في حين نستهدف طرح نحو 60 منتجاً جديداً خلال العام الحالي مما يصل بعدد منتجاتنا إلى نحو 170 منتجاً.

دسّنتم في 2024 مصنعاً للمكّمّلات الغذائية؛ فما حجم استثمارات هذا المصنع والقدرات الإنتاجية له؟

دسّنا فعلياً أحد أبرز مصانع المكّمّلات الغذائية في السوق المصرية بحجم استثمارات 500 مليون جنيه، الذي نقوم من خلاله بتصنيع منتجاتنا في هذا المجال البالغة نحو 15 منتجاً، القادرة على تلبية احتياجات السوق المصرية والخليجية، وأيضاً التصنيع للغير؛ حيث إن القدرة الإنتاجية للمصنع تصل إلى 60 مليون قطعة سنوياً.

ما أبرز البلدان التي تعملون على التوسّع فيها الفترة المقبلة؟

بلغ عدد البلدان التي نُصدّر منتجاتنا إليها بنهاية العام الماضي 2024 نحو 8 بلدان، ونستهدف خلال العام الحالي 2025 التوسّع في بلدان: السعودية، الإمارات، العراق، اليمن، إيطاليا، وجنوب السودان، وقد كان لتألق منتجاتنا في السوق الإيطالية علامة فارقة؛ حيث حققت نجاحاً باهراً يعكس الجودة العالمية التي نقدمها.

واليوم، نطمح إلى المزيد؛ حيث نستهدف تعزيز وجودنا في دول الخليج العربي، مع توسيع آفاق صادراتنا نحو الأسواق الأوروبية، مستندين إلى الثقة التي اكتسبناها من عملائنا حول العالم.



للمنتج المصري تُضاهي المعايير العالمية، لُترسّخ حضوره خياراً أوّلاً في الأسواق الخليجية.. هذه الخطوة ليست مجرد تطوّر بل هي تحوّل استراتيجي يعكس طموحنا وإصرارنا على قيادة التغيير في صناعة المنتجات المصرية؛ فترقبوا الإعلان عن هذا الإنجاز الكبير قريباً؛ فالحدث سيصنع فارقاً غير مسبوق.

ما حجم مبيعاتكم بنهاية 2024 وما المتوقع لها بنهاية 2025؟

تجاوز حجم مبيعات شركة «إنفينيتي» حالياً حاجز المليار جنيه، في إنجاز يعكس رؤيتنا الطموح، وقدرتنا على تحقيق النجاح رغم التحديات، ولكن هذا ليس الحد الذي نتوقف عنده، بل هو نقطة انطلاق نحو مستقبل أكثر إشراقاً؛ نحن نستهدف تحقيق نمو استثنائي بنسبة 100% خلال العام القادم، مستندين إلى خطط توسعية مبتكرة واستراتيجيات مدروسة.

ما نسبة مبيعاتكم الإلكترونية من إجمالي مبيعات الشركة في 2024 وما مستهدفاتها في 2025؟

شهد القطاع الإلكتروني في الآونة الأخيرة طفرة استثنائية جعلته إحدى الركائز الأساسية لنجاحنا؛ فقد كان هذا القطاع محور تركيزنا خلال الفترة الماضية، واليوم يُمثّل القطاع الإلكتروني 22% من إجمالي مبيعاتنا، مما يعكس التحوّل الواضح في سلوك المستهلك نحو القنوات الرقمية، لكن طموحنا لا يتوقف هنا؛ فنحن نستهدف رفع هذه النسبة إلى 30% خلال العام المقبل، من خلال تقديم تجربة تسوّق رقمية متكاملة، تجمع بين السهولة والجودة وتلبية احتياجات العملاء المتجددة.

ما الحصة السوقية لشركتكم من سوق مستحضرات التجميل وما المستهدف لها في 2025؟

روتين للتخلص من

التصبغات و البقع البنية
في خلال 15 يوم



مكملات غذائية
لدعم صحتك وبشرتك

BIOVITA



OMEGA RX

روتين لبشرة خالية من الحبوب
مناسب للبشرة المختلطة و الدهنية
و المعرضة للحبوب





الدكتور محمد صبحى عثمان

رئيس مجلس إدارة شركة «شيرا فارما جروب»

تبنى استراتيجية طامحة تستهدف بناء كيان
قوى يوفر منتجات عالية الجودة تلبي احتياجات
السوق المصرية والتصدير للخارج

بناءً على قوة يوفّر منتجات عالية الجودة تلبّي احتياجات السوق وتحقق التميّز في الصناعة، حلم تعكف شركة «شيرا فارما» على تنفيذه؛ حيث تخطط للتوسع بقوة في صناعة مستحضرات التجميل الطبية، والاستحواذ على حصة كبيرة فيها، من خلال منتجاتها المبتكرة والتميّزة، إضافة إلى التصنيع للغير بعد افتتاح مصنعها خلال 2024، بتكلفة استثمارية تجاوزت 200 مليون جنيه، إلى جانب التوسّع في مجال المُكمّلات الغذائية، وزيادة عدد منتجاتها في هذا المجال إلى 20 منتجاً خلال 2025، فضلاً عن طرح أول مستحضراتها الدوائية، والتوسّع في قطاع الأدوية والمطهرات والمستلزمات الطبية.

الدكتور محمد صبحي عثمان، رئيس مجلس إدارة شركة «شيرا فارما جروب»، قال إن شركته تعتزم زيادة عدد خطوط إنتاج مصنعها لمستحضرات التجميل بواقع 4 خطوط جديدة، لتعزيز قدراتها التصنيعية، ومواكبة نسب النمو السنوية المتوقعة في القطاع والبالغة نحو 20%، متوقعاً تحقيق نمو في حجم مبيعات «شيرا فارما» خلال 2025 بنسبة 50%، بعد اقترابها من 250 مليون جنيه في العام الماضي، إضافة إلى تحقيق رقم تصديري قياسي في عام 2025، في ظل تصدير منتجاتها إلى 10 بلدان عربية، وسط سعي لزيادتها الفترة المقبلة.

وتجهيزه لعملية الإنتاج، ثم متابعة إفراجات المنتج حتى تداوله في الأسواق.

ما حجم استثمارات مصنع «شيرا فارما»؟

تغطّي حجم الاستثمار في المصنع حاجز الـ 200 مليون جنيه، بالتعاون مع البنك الأهلي المصري، وتوقع زيادة الاستثمار بنسبة 10 - 15% في عام 2025 نتيجة للتوسع في خطوط الإنتاج والتجهيزات الصناعية الخاصة بالإنتاج.

كيف تقيّم سوق مستحضرات التجميل الطبية في مصر من حيث حجم السوق وفرص الاستثمار والنمو خلال الفترة المقبلة؟

سوق مستحضرات التجميل الطبية في مصر سوق واعدة، يعود تاريخها إلى أكثر من ثلاثين عاماً، وتوفر هذه السوق بديلاً محلياً آمناً للمستحضرات المستوردة، مما يخفف الضغط على ميزان المدفوعات المصري. هذا القطاع قد أصبح أكثر نضجاً وتقدماً ودقة، ويقدم منتجات لا تقل في جودتها وشكلها عن المستحضرات المستوردة، ونحن نقدر حجم سوق مستحضرات التجميل الطبية في مصر بين 5-6 مليارات جنيه سنوياً، ونرى أن فرص الاستثمار في هذا القطاع واعدة وكبيرة، بنسب نمو لا تقل عن 20% سنوياً، وهذا سيؤدّي إلى نمو هذا القطاع إلى 10-12 مليار جنيه في غضون خمس سنوات، مما يدعم الميزان التجاري المصري من حيث توفير العملة الصعبة وفتح فرص للتصدير.

فرص الاستثمار في قطاع مستحضرات التجميل الطبية واعدة وكبيرة.. وأتوقع ارتفاع مبيعات القطاع في مصر بين 10 و12 مليار جنيه خلال 5 سنوات

شهد العام الماضي أزمة اقتصادية عنيفة نتيجة عدم توافر العملة الصعبة.. كيف أثر ذلك على استثمارات «شيرا فارما» خلال 2024؟

حصلنا على ترخيص مصنع «شيرا فارما» في فبراير 2024، وكانت أزمة العملة الصعبة تحدياً في أثناء التأسيس، لكننا تمكنا من التغلب عليها بنجاح؛ حيث أدى عدم توافر العملة الصعبة في العام الماضي إلى تأخير تسليم المصنع بنحو أكثر من 9 شهور، وأدى أيضاً إلى اختصار عدد خطوط الإنتاج من 12 إلى 8 خطوط، وتمت معالجة هذا الأمر في أثناء عام 2024 بأن أضفنا 4 خطوط جديدة في شهر نوفمبر الماضي، ومن ثم تغلبنا على النقص الذي حدث في خطوط الإنتاج قبيل الترخيص نتيجة عدم توافر العملة الصعبة.

انتهيتم من إنشاء مصنعكم لإنتاج مستحضرات التجميل الطبية، فما القيمة المضافة التي يقدمها المصنع لهذه الصناعة؟ وما حجم الاستثمار في المصنع؟

مصنع «شيرا فارما» أنشئ على أحدث النظم الحديثة وأعلى مواصفات الجودة التي تنظمها الهيئة المصرية للدواء لمصانع مستحضرات التجميل، وطبقاً للمواصفات الأوروبية، ونقدم خدمات تصنيع احترافية لمستحضرات التجميل الطبية لنا وللغير، ونوفر بيئة مثالية لتصدير المنتجات. ويتميز مصنع «شيرا فارما» بمعامل متقدمة على أعلى مستوى من الجودة، خاصة في (الميكروبيولوجي، الكيمياء، الفيزياء).

والمصنع حاصل على شهادة "GMP" من الهيئة المصرية للدواء، وسيحصل قريباً على شهادة ISO 22716، وهي من أعلى شهادات الجودة الخاصة بالمصانع، مما يهيئ الفرصة لتصدير منتجاتنا لكل الأسواق العالمية، بما فيها الأسواق الأوروبية.

كما نقدم خدمة متكاملة للتصنيع للغير، تشمل خدمات الأبحاث والتطوير بشكل متميز؛ حيث يمكننا تقديم كل الخدمات منذ الفكرة الأولى للمستحضر في قسم الأبحاث والتطوير، ثم تسجيل المنتج في قسم التسجيلات، ثم متابعته من خلال «Supply Chain» (قسم التخطيط والمشتريات)



20

مستحضر تجميل
نستهدف طرحهم
خلال العام الحالي

200 مليون جنيه حجم استثمارات مصنع «شيرا فارما».. وطاقته الإنتاجية 30 مليون قطعة في الوردية الواحدة سنوياً حالياً

نستهدف ضخ مزيد من الاستثمارات فى 2025 لإضافة 4 خطوط جديدة



يسهم فى توطين الصناعة وزيادة التصدير، ولقد استفادت «شيرا فارما» من تغير سعر الصرف، مما جعل تصدير منتجاتنا إلى أسواق جديدة فى (ليبيا، المغرب، البحرين، الإمارات) ممكناً، وإذا استمرت الثقة المتنامية للمستهلك بهذه الوتيرة خلال السنوات القادمة فأتوقع أن يصبح المنتج المحلى الخيار الأول فى السوق المحلية، وسيشهد تحسناً فى الجودة بفضل فرص البيع والربح التى تمكن من الاستثمار فى التطوير.

ما الطاقة الإنتاجية للمصنع وخططكم التوسعية خلال 2025؟

صرنا سابقاً بأن الطاقة الإنتاجية لمصنعنا فى وضعها النهائى ستبلغ 100 مليون قطعة سنوياً فى وردية العمل الواحدة، وخطتنا المبدئية كانت تحقيق 30-40% من هذه القيمة فى السنوات الثلاث الأولى بعد التشغيل، ولقد حققنا ذلك؛ حيث نستطيع أن ننتج حالياً 30 مليون قطعة سنوياً فى الوردية الواحدة يومياً، وهدفنا أن نصل إلى الطاقة القصوى البالغة 100 مليون قطعة متنوعة الأشكال الصيدلانية فى غضون خمس سنوات قادمة بإذن الله .

ونستهدف خلال عام 2025 زيادة الطاقة الإنتاجية وتنوع أشكال المستحضرات المنتجة من خلال زيادة خطوط الإنتاج، ولقد توسعنا فى عام 2024 بإضافة أربعة خطوط إنتاج جديدة، ونتوقع توسيع خطوط الإنتاج فى عام 2025 بإضافة من 3-4 خطوط جديدة، مع تحديث معاملنا بأجهزة متقدمة لضمان سلامة المنتج والرقابة على الجودة،

كما أننا نخطط لتعزيز قوتنا البشرية بتعيينات جديدة فى قطاع الإنتاج وتوكيد ورقابة الجودة بنسبة لا تقل عن 30-40% على القوة العاملة الحالية.

ولكنَّ هناك تلاعباً كبيراً فى هذه الصناعة ومنتجات مهزّبة ومصانع غير مرخصة، كيف يؤثر ذلك على الصناعة وكيف يمكن مواجهتها؟

التلاعب فى الصناعات ظاهرة عالمية تشمل المنتجات المهزّبة أو المقلّدة أو أماكن التصنيع غير المرخصة، ولا تقتصر هذه الظاهرة على صناعة مستحضرات التجميل، بل تشمل صناعات أخرى، وتقوم هيئة الدواء المصرية بدور كبير فى ضبط الأسواق الخاصة بهذه الصناعة، كما أن مصلحة الجمارك المصرية تؤدى دوراً حيوياً فى منع تسلل المنتجات المهزّبة إلى داخل البلاد.

ويوماً بعد يوم سوف تنضج سوق مستحضرات التجميل الطبية لتخلو من هذه الظواهر السلبية تقريباً، أما موضوع المصانع غير المرخصة فإن مسئولية حصرها تقع على عاتق الأجهزة الرقابية، مثل أجهزة التفتيش فى هيئة الدواء ووزارة التموين والمحليات المختلفة والمحافظات، ويجب أن تتكاتف الدولة وأجهزتها بشدة لمنع المصانع غير المرخصة؛ حيث إن ذلك يضر بسمعة المنتج المصرى ويضر بصحة المواطن المصرى.

فى تصريحات سابقة صرحت بأن أزمة تدبير العملة الأجنبية تمنح صناعة الدواء ومستحضرات التجميل الطبية فرصة تاريخية للتوطين والتوسع محلياً وخارجياً.. هل حدث ذلك فى أرض الواقع؟ وهل تمثل شركة «شيرا فارما» نموذجاً لذلك؟

بالأكيد حدث ذلك؛ فأزمة تدبير العملة التى حدثت العام الماضى أدت إلى تطور كبير فى شكل وجودة المنتج المحلى المصرى، وحدثت ثقة متنامية لدى المستهلك المصرى، مما شجّع على الاعتماد على المنتجات المحلية، كما أن تغيرات سعر الصرف لصالح الدولار جعلت الصناعة المصرية أكثر تنافسية، مما

هل تفكرون فى ضخ استثمارات جديدة بالمصنع 2025؟

نفكر فى ضخ استثمارات جديدة، وخططنا تشمل زيادة خطوط الإنتاج بثلاثة خطوط جديدة، بالإضافة إلى الخطوط الـ 12 الحالية، ونهدف إلى تعزيز المعامل سواء معامل الرقابة على الجودة، معامل IPC، أو معامل الأبحاث والتطوير R&D بأجهزة حديثة تساعد على تطوير المنتجات وعلى رقابة الجودة، وبمعنى آخر نستهدف فى عام 2025 التوسع رأسياً فى المعامل والأبحاث والتطوير والتوسع أفقياً فى خطوط الإنتاج القائمة بإضافة ماكينات جديدة.

ما حجم مبيعات «شيرا فارما» وعدد منتجاتها بنهاية 2024؟

اقتربت مبيعاتنا من 250 مليون جنيه سنوياً، ونستهدف تحقيق نمو سنوى بنسبة 50% فى العام القادم، كما تبلغ منتجاتنا الحالية حوالى 40 منتجاً، تشمل 30 منتجاً من مستحضرات التجميل الطبية و10 منتجات من المُكَمَّلَات الغذائية، ونستهدف إضافة حوالى 20 منتجاً جديداً فى عام 2025.

بدأتم التصدير لعدد من الدول العربية.. كم دولة تُصدرون إليها وما حجم الصادرات ومستهدفاتكم فى هذا المجال؟
بدأنا التصدير إلى العديد من الدول العربية قبل افتتاح مصنعنا؛ حيث كنا ننتج فى مصانع أخرى، وحالياً نُصدّر إلى حوالى 10 دول عربية، ونهدف إلى تحقيق رقم تصديرى قياسى فى عام 2025 مقارنة بالأعوام السابقة، خاصة أن منتجنا الآن تُصنّع بالكامل داخل مصنعنا.

وندرس عروض تصدير إضافية فى دول المنطقة العربية والإفريقية ومنطقة الاتحاد السوفيتى السابق، كما تستقبل «شيرا فارما» وفوداً من هيئات الدواء ووزارات الصحة العربية والإفريقية لفحص المصنع قبل التصدير، وتعليقاتهم إيجابية للغاية.

هل يمكن القول إن مستحضرات التجميل الطبية المصرية باتت لا تقل جودة عن المستوردة، بدليل تصدير «شيرا فارما» منتجاتها لدول العالم؟

بالتأكيد.. صناعة مستحضرات التجميل الطبية المصرية تسير على الطريق الصحيح، وتحقق تقدماً ملموساً عاماً بعد عام فى الجودة وشكل تقديمها للجمهور، ونالت ثقة مائة مليون مواطن مصرى، وصدّرنا لدول عديدة، مما أوجد ثقة كبيرة فى منتجنا، كما أن الاهتمام بالجودة وشهادات ISO المختلفة داخل المصانع المصرية، ومنها «شيرا فارما» سوف يفتح أسواقاً جديدة للتصدير، إضافة إلى أن القواعد المصرية لتسجيل مستحضرات التجميل الطبية تتبع المعايير الأوروبية مما يضيق الفارق بين الجودة المصرية والأوروبية.

لديكم خطة لدخول سوق المُكَمَّلَات الغذائية فما استراتيجيتكم فى هذا المجال؟

لدينا حالياً حوالى 10 مُكَمَّلَات غذائية مسجلة فى هيئة سلامة الغذاء، متاحة فى الأسواق، ولدينا مجموعة أخرى من مستحضرات المُكَمَّلَات الغذائية تحت التجهيز، تصل إلى 10 مستحضرات سَتُطرح فى الأسواق قريباً؛ حيث بدأنا العمل فى هذا المجال منذ ثلاث سنوات، وحققنا مستحضراتنا نجاحاً ملحوظاً فى السوق .

هل تفكرون فى دخول سوق الأدوية؟

نعم، لدينا منتج جديد فى مجال الأدوية سوف يُطرح فى السوق فى عام 2025 بإذن الله، إضافة إلى ذلك لدينا مشروعات أخرى فى مجالات الأدوية والمطهرات والمستلزمات الطبية.

10
منتجات مُكَمَّلَات غذائية
نستهدف طرحها فى
السوق 2025





الدكتور هانى على

الرئيس التنفيذي لشركة «إلكسير فارما»

نتبنى استراتيجية لتوطين صناعة الدواء من خلال
افتتاح مصنع «إلكسير فارما» خلال 2025 بما يتماشى
مع سياسة الدولة للارتقاء بمنظومة الرعاية الصحية

كشف الدكتور هانى على، الرئيس التنفيذي لشركة «إلكسير فارما»، عن دخول شركته فى شراكة مع «هيتيرو الهندية»، التى ينتج عنها تكوين كيان قوى فى السوق المصرية، يتبنى استراتيجية من ثلاثة محاور، تتمثل فى افتتاح مصنع متطور قادر على المساهمة فى توطین الأدوية، إضافة إلى نقل تكنولوجيا التصنيع للعديد من الأدوية التى تمكنت «هيتيرو» من تطويرها فى الخارج، إلى جانب توفير أدوية الأورام والتصلب المتعدد، وبعض الأدوية البيولوجية للسوق المصرية؛ للمساهمة فى تلبية احتياجات السوق والمريض المصرى. وأضاف الدكتور هانى على أن «إلكسير فارما» تستهدف ضخ استثمارات تتجاوز 800 مليون جنيه خلال العام الحالى 2025، من أجل تدشين المرحلة الأولى من مصنعها خلال النصف الأول من العام الحالى 2025، موضحاً أن شركته تستهدف الوصول بحجم مبيعاتها إلى 850 مليون جنيه خلال 2025، مدعومة بطرح 12 مستحضراً جديداً متطوراً ومبتكراً، متوقعاً دخول شركته قائمة الشركات الخمسين الأعلى مبيعاً فى سوق الدواء المصرى خلال العام المقبل 2026.

الأول فى توفير الأدوية وتوطين صناعة الأدوية الحيوية والمبتكرة فى السوق المصرية، من خلال افتتاح المصنع، ويتمثل المحور الثانى فى نقل تكنولوجيا التصنيع للعديد من الأدوية التى تمكنت «هيتيرو» من تطويرها فى الخارج. أما المحور الثالث فيتمثل فى توفير أدوية فى مجموعات علاجية لم تكن موجودة فيها من قبل، مثل توفير مجموعة من أدوية الأورام وأدوية التصلب المتعدد، وبعض الأدوية البيولوجية التى سيتم توفيرها من الخارج فى المرحلة الأولى من شركة «هيتيرو»، على أن يتم نقل تصنيعها بالكامل فى المستقبل وتوطينها فى مصر، مما يساهم فى توفير جزء من الأدوية الحيوية للمريض المصرى، ويتماشى ذلك مع سياسة الدولة فى توطین صناعة الأدوية وتقليل عملية الاستيراد وتوفير الدولار، كما أن توطین تلك الأدوية فى مصر وافتتاح مصنع وفقاً للمعايير العالمية سيمنحنا فرصة كبيرة للتصدير للخارج.

ما أبرز ملامح استراتيجية شركة «إلكسير فارما» فى سوق الدواء المصرية خلال العام الحالى 2025؟

«إلكسير فارما» إحدى أسرع شركات الأدوية نمواً فى سوق الدواء المصرية، منذ انطلاقتها قبل ستة أعوام؛ حيث نحرص على العمل وفقاً لمعايير عالمية؛ من خلال طرح أدوية حيوية، تقدم قيمة مضافة للمريض والسوق المصرين، وتتمثل أبرز محاور استراتيجيتنا فى السوق المصرية خلال 2025 فى تدشين شراكة مع شركة «هيتيرو» الهندية فى مصر، وهى شركة رائدة فى مجال مواد الخام الدوائية، والأدوية الحيوية، والأدوية عالية التقنية، والأدوية البيولوجية، وسيتم تأسيس كيان واحد، وسنقوم من خلاله بسخ استثمارات ضخمة داخل مصر، وتوفير أدوية مبتكرة ومتطورة.

هل يعنى ذلك انتقال شركة «إلكسير فارما» من مرحلة كونها شركة «تول» إلى شركة تمتلك مصنعاً للأدوية؟

من خلال الشراكة الجديدة ستفتتح «إلكسير فارما» مصنعاً خاصاً بها خلال النصف الأول من العام الحالى 2025، بمدينة السادات، بتكلفة استثمارية تتجاوز 800 مليون كمرحلة أولى، كما تستوعب مساحة المشروع العديد من المراحل فى المستقبل.

ما أبرز ملامح التعاون المشترك بين شركتى «إلكسير فارما» و«هيتيرو» والاندماج فى كيان واحد بمصر؟

من خلال التعاون المشترك مع شركة «هيتيرو» ستركز خططنا التوسعية على ثلاثة محاور رئيسية، يتمثل المحور



أولويتنا تقديم حلول دوائية
عالية التقدم والجودة للحفاظ
على صحة المريض المصري..
ونخطط لطرح 12 دواءً جديداً
العام الحالى

دخول «إلكسير فارما» فى
شراكة مع «هيتيرو» الهندية
يمكنها من توفير أدوية
الأورام والتصلب المتعدد
وبعض الأدوية البيولوجية
للسوق المصرية



شركتكم مع شركة «هيتيرو» تستهدف توطین مجموعة من
أدوية الأورام والأدوية الحيوية.. ما عدد الأدوية التى تخططون
لتصنيعها فى مصر بهذا المجال؟

نستهدف من هذه الشراكة توطین العديد من أدوية
الأورام والأدوية الحيوية؛ حيث بدأنا فعلياً فى تسجيل نحو
9 مستحضرات حيوية، ومن المتوقع البدء فى تصنيعها قبل
نهاية العام الحالى، مما يساهم فى توفيرها للمريض المصرى
بأفضل جودة وأقل سعر ممكن.

ماذا عن مستهدفاتكم التصديرية خلال السنوات المقبلة، خاصة
من الأدوية الحديثة التى يتم توطینها؟

نستهدف التركيز على تلبية احتياجات السوق المصرية من
الأدوية خلال 2025، على أن نبدأ فى التصدير للخارج، خاصة
بلدان أمريكا الجنوبية والبلدان الإفريقية، بدءاً من عام 2026
بحجم صادرات مستهدف من 4 إلى 5 ملايين، على أن نصل
خلال ثلاث سنوات إلى 25 مليون دولار كمرحلة أولى.

ماذا عن أبرز عوامل النجاح التى تمتلكها شركة «إلكسير فارما»؟

أحد عوامل النجاح الرئيسية لشركة «إلكسير فارما» هو
فريق العمل، الذى يمثل قيمة مضافة كبيرة؛ إذ يضم العديد
من الكفاءات الشابة الطموحة والكوادر فى جميع مستويات
العمل، الذين يمتلكون مزيجاً من الخبرات والمعرفة بما يلزم،
ويسيطر عليهم أيضاً روح الانتماء والارتباط بالشركة، ونسعى
من خلال خططنا التوسعية إلى ضم مزيد من الكوادر الشابة
إلى الشركة، أو كما نسميها «قبيلة إلكسير»؛ حيث نخطط
للوصول بعدد العاملين بالشركة إلى نحو 600 كادر خلال
العام الحالى 2025.

ما حجم مبيعات شركة «إلكسير فارما» بنهاية 2024
والمتوقع بنهاية عام 2025؟

حقّقنا حجم مبيعات جيداً خلال العام الماضى 2024؛ حيث
بلغت نحو 360 مليون جنيه، ومن المخطط زيادة حجم مبيعاتنا
إلى ما يزيد على 850 مليون جنيه، مدعومة بطرح مجموعة
من المستحضرات الحيوية القادرة على تلبية احتياجات شريحة
كبيرة من المرضى، كما نخطط للدخول فى قائمة الشركات
الخمسين الأعلى مبيعاً فى سوق الدواء المصرية خلال العام
المقبل 2026؛ حيث نمتلك خطاً للوصول إلى مراكز أكثر
تقدماً خلال السنوات الخمس المقبلة.

ماذا عن عدد المستحضرات التى تمتلكها شركتكم والمستحضرات
المقرر طرحها فى عام 2025؟

أحد أبرز نقاط القوّة بشركة «إلكسير فارما» هى
مستحضراتها القوية والمميّزة التى تحقق قيمة مضافة
لسوق الدواء المصرية؛ حيث نمتلك 19 مستحضراً متداولة
فى السوق من إجمالى نحو 21 مستحضراً مملوكة
للشركة، ونستهدف الوصول بعدد مستحضراتنا إلى
نحو 33 مستحضراً خلال العام الحالى، مما يعنى طرح
نحو 12 مستحضراً جديداً فى العديد من المجموعات
الدوائية المختلفة، ونحن حريصون على وجود تنوع فى
مستحضراتنا لتغطية القطاعات العلاجية التى نعمل بها
وتلبية احتياجات المريض المصرى؛ حيث نعمل فى
قطاعات «الجهاز الهضمى، والعظام، والنفسية
والعصبية، وكذلك المُكمّلات الغذائية،
والجلدية».

Commitment to Lasting Value.

At Elixir Pharma, we promise to elevate the standard of healthcare through unwavering dedication to excellence, quality, and compassion. We are committed to delivering advanced pharmaceutical solutions that not only treat ailments but also enhance the well-being of our communities.



 Musculoskeletal
  Neuroscience
  Anti-infectives
  GIT
  Supplements
  Oncology
  Multiple sclerosis

FINLIM 0.5 MG
Finlirimod Capsules 0.5mg

FUMAROX 120 MG
Dimethyl Fumarate 120mg Delayed Release Capsules

FUMAROX 240 MG
Dimethyl Fumarate 240mg Delayed Release Capsules

Contact us:

📍 21, Ebad Al-Rahman Mosque St., Sheraton buildings, Heliopolis, Cairo, Egypt.

🌐 elixirpharma-eg.com

☎ 02 2267 5776 - 02 2268 6412/3

رقم التسجيل الضريبي ٣٠٥-٣٧٦



الدكتور أحمد النايب

رئيس مجلس إدارة شركة «يونيماك»
للأدوية والمكملات الغذائية

UNIMACK
A Legacy of Wellness

«يونيماك» لاعب رئيس ومحوري في صناعة
المكملات الغذائية المصرية.. والتصدير
يمثل 50% من مبيعاتنا السنوات المقبلة



كشف الدكتور أحمد النايب، رئيس مجلس إدارة شركة «يونيماك» للأدوية والمكملات الغذائية، عن امتلاك الشركة استراتيجية توسعية فى سوق المكملات الغذائية المصرية خلال العام الحالى 2025، تستهدف من خلالها ضخ استثمارات جديدة لبناء مصنع إضافى للمصنع الحالى بقيمة 100 مليون جنيه؛ ليرتفع بحجم استثمارات الشركة إلى 400 مليون جنيه، إضافة إلى طرح 8 منتجات جديدة قادرة على تلبية احتياجات جميع شرائح المجتمع، ومُصنَّعة وفقاً لأعلى المعايير العالمية، ومُحقَّقة قيمة مضافة للسوق المصرية. وأضاف الدكتور أحمد النايب أن «يونيماك» تستهدف التوسُّع خارجياً خلال السنوات المقبلة وفقاً لمحورين رئيسيين؛ أولهما التصدير للخارج من أجل الوصول بحجم الصادرات إلى 50% من إجمالي مبيعات الشركة، ورفع شعار «صُنِعَ فى مصر» فى جميع بلدان الشرق الأوسط، فى حين يتمثل المحور الثانى فى بناء مصنع للمكملات الغذائية فى المملكة العربية السعودية ومن المقرر البدء فى اتخاذ خطوات جوهرية لتحقيق ذلك خلال الفترة المقبلة، والذي سيكون فرصة كبيرة للتوسع لكافة بلدان الخليج.

القطاع المهم؛ من خلال طرح منتجات مميزة ومبتكرة تلبي رغبات وقدرات جميع فئات وشرائح المجتمع، ومُصنَّعة وفقاً لأعلى المعايير العالمية، مما يمكننا من التوسع خارجياً، خاصة للبلدان العربية والإفريقية، ولا سيما أننا نمتلك طاقة إنتاجية كبيرة يمكننا من تصنيع منتجاتنا، إضافة إلى التصنيع للغير بنسبة تصل إلى 40% من طاقتنا الإنتاجية؛ حيث نقوم بدور المستشار الفنى والمالى لعملائنا من المُصنِّعين لدينا، ونساعدهم فى توفير المادة

كيف ترى قطاع المكملات الغذائية فى مصر خلال الفترة الحالية وقدرته على تحقيق معدلات نمو جيدة السنوات المقبلة؟

المكملات الغذائية أحد القطاعات الحيوية التى تمتلك فرصاً ومعدلات نمو جيدة خلال السنوات المقبلة، فى ظل الحاجة الكبيرة إليها، مدعومة بانتشار وزيادة الثقافة بها بعد الأزمة الصحية التى تعرَّض لها العالم من جرَّاء فيروس «كورونا»، وبات هناك طلبٌ كبيرٌ على المكملات الغذائية عالمياً ومحلياً؛ لقدرتها على المساهمة فى مواجهة الأوبئة وتقوية الصحة العامة للإنسان. الفرص التى يمتلكها القطاع أيضاً تأتى نتيجة توفير المكملات الغذائية محلياً، وبأسعار مقبولة فى ظل المغالاة الكبيرة لأسعارها من جانب الشركات العالمية، فضلاً عن عدم وجود نوعيات كبيرة منها وتهريبها من الخارج خلال السنوات الماضية، مما يؤثر بشكل عام على الاقتصاد المصرى، فضلاً عن عدم ضمان كفاءة وجودة تلك المنتجات، إلا أن توافرها داخلياً وحرص الدولة على جودة المكملات الغذائية وتسهيل تسجيلها أسهم فى توفيرها وزيادة الطلب عليها.

ما حجم سوق المكملات الغذائية فى مصر خلال الفترة الحالية والمتوقع لها خلال السنوات المقبلة؟

كما أكدتُ سابقاً فإن هذه السوق حيوية للغاية، وتمتلك فرص نمو كبيرة؛ حيث يقدر حجم مبيعاتها السنوية محلياً بما يزيد على 10 مليارات جنيه، وهو قطاع مؤهل لمضاعفة حجم مبيعاته والوصول بها إلى ما يزيد على 20 مليار جنيه، بفضل الطلب الكبير على تلك المنتجات، إضافة إلى الفرص التصديرية الكبيرة التى يمتلكها، خاصة فى البلدان الإفريقية التى تمتلك مصر فيها ميزة تفضيلية؛ حيث توفرها الشركات المصرية لتلك الأسواق بجودة عالية وأسعار تنافسية جداً.

دسنتم مصنع «يونيماك» فى النصف الثانى من العام الماضى 2024، ما أبرز ملامح استراتيجيتكم فى سوق المكملات الغذائية خلال الفترة المقبلة؟

نستهدف أن نكون لاعباً حيويًا ومؤثراً فى قطاع المكملات الغذائية المصرية، وأن نحقق قيمة مضافة لهذا

200%

معدلات نمو
مستهدفة فى حجم
مبيعاتنا خلال 2025





300 مليون جنيه حجم استثمارات مصنعنا الحالي ونستهدف إنشاء مصنع جديد بتكلفة استثمارية 100 مليون جنيه

توفير منتجاتنا وفقاً لأعلى معايير الأمان والفاعلية للسوق والمواطن المصري، الذي يستحق توفير دواء آمن وفَعَّال له، ويتمتع بأعلى درجات الجودة.

هل تمتلكون خططاً لضخ مزيد من الاستثمار في قطاع المكملات الغذائية في السوق المصرية خلال الفترة المقبلة؟

نعمل خلال الفترة الحالية على إنشاء مصنع إضافي للمكملات الغذائية، سيكون بمثابة امتداد للمصنع الحالي في المنطقة الصناعية بمدينة بدر؛ وذلك من أجل تلبية الطلب الكبير على منتجاتنا محلياً وخارجياً، إضافة إلى طلبات التصنيع للغير؛ حيث تصل استثمارات المصنع الجديد إلى نحو 100 مليون جنيه، ومن المقرر الانتهاء من البناء والتدشين خلال عام ونصف، والذي سيسهم بشكل جيد في تلبية خططنا التوسعية.

ما عدد المنتجات التي طرحتموها في السوق بنهاية 2024 والمستهدف لها خلال العام الحالي 2025؟

طرحنا خلال عام 2024 نحو 7 منتجات مميزة، تمكنا خلالها من تحقيق مبيعات جيدة؛ لقدرتها على تلبية احتياجات شريحة كبيرة ولها قيمة مضافة ومردود جيد، ومن المتوقع أن نطرح 8 مستحضرات جديدة خلال 2025، مما يصل بعدد منتجاتنا إلى 15 منتجاً مميزاً، ولدينا ما يقرب من 35 منتجاً في مراحل

ال خام من مصادر قوية، إلى جانب توفير التحاليل المناسبة لتلك المنتجات في معاملنا المجهزة بأعلى القدرات الفنية والمعملية والمتوافقة مع أعلى المعايير الدولية.

ما حجم الاستثمارات التي قمتم بضعها في مصنع «يونيماك» حتى الآن وعدد خطوط إنتاجه؟

يملك مصنع «يونيماك» مجموعة كبيرة من خطوط الإنتاج القادرة على تصنيع كل الأشكال الدوائية، مما يمكننا من تلبية احتياجات سوق المكملات الغذائية، سواء لتصنيع منتجاتنا أو التصنيع للغير؛ حيث إن مصنعنا يأتي ضمن القائمة البيضاء لهيئة سلامة الغذاء، التي لا تدخر أي جهد في تهيئة مناخ الاستثمار لجذب مزيد من الاستثمارات في قطاع المكملات الغذائية، إضافة إلى تطوير منظومة التسجيل والرقابة على المصانع والمنتجات، كما أن مصنع «يونيماك» حاصل أيضاً على شهادة «الأيزو»،

ونسعى خلال الفترة الحالية للحصول على العديد من الاعتمادات الدولية، سواء الأوروبية أو الأمريكية، مما يمكننا من التوسع خارجياً وتصدير منتجاتنا لجميع بلدان العالم؛ حيث بلغ حجم استثمارات مصنع «يونيماك» الحالي نحو 300 مليون جنيه، وهو ما مكنا من تدشين أحد أبرز مصانع المكملات الغذائية في مصر، والمتوافق مع أعلى المعايير المحلية والعالمية؛ إيماناً بعقيدتنا الراسخة بأهمية



10

مليارات جنيه حجم
سوق المكملات
الغذائية في مصر

نستهدف تخصيص 40% من طاقتنا الإنتاجية للتصنيع للغير ووقّعنا تعاقدات مع العديد من الشركات لبدء التصنيع

نخطط لإنشاء مصنع للمكّملات الغذائية في السعودية الفترة المقبلة والتوسع من خلاله الى كافة بلدان الخليج التي تمثل أسواقًا واعدة

خلال الأشهر القليلة المقبلة، حيث نرى أن السوق السعودية تتمتع بفرص استثمارية مميزة خاصة في مجال المكملات الغذائية، و«يونيماك» لديها الخبرات والقدرات الفنية التي تمكّنها من تحقيق النجاح في الأسواق الخارجية.

ما هي القيمة المضافة التي ستقدمها شركة يونيماك في المملكة؟

نعمل على نقل تجربة نجاحنا في السوق المصرية إلى المملكة العربية السعودية من خلال بناء مصنع يتوافق مع جميع المعايير العالمية، من أجل تصنيع منتج يُضاهي المنتجات العالمية في هذا المجال وبأسعار تنافسية. كما نعمل على توفير منتجات مبتكرة ومتطورة وذات جودة عالية تلبّي احتياجات السوق السعودية، والتي ستكون بمثابة نقطة انطلاق لكافة بلدان الخليج خلال السنوات المقبلة.

التسجيل المختلفة، التي سيتم طرحها تباعاً، وسنعمل دائماً على تطوير منتجات تُحقّق قيمة مضافة لسوق المكملات الغذائية المصرية.

ما حجم مبيعات شركة «يونيماك» خلال 2024 والمستهدف لها العام الحالي 2025؟

حقّقنا حجم مبيعات جيداً خلال العام الماضي 2024، ونستهدف خلال العام الحالي تحقيق معدّلات نمو في مبيعاتنا تصل إلى نحو 200%، مدعومة بطرح منتجات جديدة مميزة إلى جانب التوسّع خارجياً.

أكدتم استهدافكم التصدير للخارج خلال الفترة المقبلة، حدّثنا عن هذا الملف؟

التصدير هدفٌ رئيسٌ لنا؛ حيث نستهدف الوصول بصادراتنا إلى نحو 50% من إجمالي مبيعات «يونيماك»، وتعاقدنا فعلياً خلال الفترة الماضية مع وكيل من اليمن، ومن المقرر تصدير أولى شحناتنا لها خلال الربع الأول من 2025، كما أننا نقترّب من التعاقد مع وكيل في المملكة العربية السعودية؛ حيث نستهدف تصدير منتجاتنا لكل بلدان الشرق الأوسط والبلدان الإفريقية.

ويأتى توسّعنا نحو زيادة صادراتنا تماشياً مع خطة الدولة المصرية الرامية إلى زيادة حجم صادراتها، من أجل توفير العملة الصعبة وتقليل الفاتورة الاستيرادية، مما ينعكس إيجاباً على الاقتصاد المصري.

هل تدرسون التواجد خارجياً خلال الفترة المقبلة من خلال مصنع للمكملات الغذائية، خاصة في بلدان الخليج؟

نخطط بالفعل للتواجد في المملكة العربية السعودية من خلال مصنع للمكملات الغذائية خلال الفترة المقبلة، وذلك عبر شراكة قوية تتيح لنا التوسع بقوة في منطقة الخليج؛ ومن المقرر البدء في اتخاذ خطوات جوهرية لتحقيق ذلك

مصنعنا ضمن القائمة البيضاء لهيئة سلامة الغذاء.. ونخطط للحصول على العديد من الاعتمادات الدولية الفترة المقبلة





الدكتور محمد معراوى

الرئيس التنفيذي لمصنع «كرمان» للصناعات الدوائية

حجم استثماراتنا فى مصر تجاوز 50 مليون دولار.. ومصنعا «كرمان» و«رفادة» يعملان وفقاً لاستراتيجية تكاملية لتوفير الأدوية بأعلى كفاءة وفعالية ومأمونية

تبنّى شركة «كرمان» خطة طموحاً للتوسّع بقوة فى سوق الدواء المصرية، متسلّحة بخبرة المجموعة الأم (الرازى للصناعات الدوائية)، التى تمتد لأكثر من 70 عاماً فى سوريا والمملكة العربية السعودية، ومزودة بقدرات تصنيعية كبيرة قادرة على توفير أدوية مبتكرة وفعّالة وذات جودة عالية للمريض المصرى والعربى؛ حيث تخطط للدخول فى شراكة مع واحدة من كبريات شركات توزيع الأدوية فى مصر، مما يمكنها من تسويق وتوزيع أدويتها على أوسع نطاق، إضافة إلى الدخول فى شراكة مع واحدة من أكبر الكيانات الدوائية فى مصر، لتوفير أدويتها فى السوق السعودية من خلال مصنع المجموعة فى المملكة، وذلك برعاية مجلس الوزراء وهيئة الدواء المصرية.

الدكتور محمد معراوى، الرئيس التنفيذى لمصنع «كرمان» للصناعات الدوائية، قال إن حجم استثمارات الشركة فى مصر يتجاوز 50 مليون دولار، ومن المقرر ضخ مزيد من الاستثمارات خلال الفترة المقبلة؛ حيث نستهدف إضافة خط إنتاج جديد لتصنيع البخاخات الاستنشاقية ذات الجرعات المقننة، وخط آخر لـ«بديل سوفت جيلاتين»، الذى يُعدّ أول خط من نوعه فى مصر، إضافة إلى خط إنتاج لقطرات العين، وستعمل هذه الخطوط جنباً إلى جنب مع خطوط إنتاج مصنع «رفادة» المميزة والنادرة، مما يدعم السوق والمريض المصرى من خلال توفير الأدوية بأعلى كفاءة وفاعلية ومأمونية.

الوقت حصل المصنع على اعتمادات: ISO9001، ISO45001، ISO22000، ISO14001، وشهادات GMP الخاصة بالتصدير، ويضم مصنعنا الآن 8 خطوط إنتاج لتصنيع الأقراص والكبسولة، بطاقة إنتاجية تصل إلى ما بين 700 و900 مليون كبسولة، ومليار قرص، بجانب خط الأكياس الفوارة وغير الفوارة، بطاقة إنتاجية من 50 إلى 52 مليون «كيس» سنوياً.

وما حجم استثماراتكم؟ وهل تستهدفون ضخ استثمارات جديدة؟

حجم استثمارات مصنع «كرمان» يصل لنحو 50 مليون دولار، كما نستهدف خلال العام الجارى (2025) إضافة خط إنتاج جديد لتصنيع البخاخات الاستنشاقية ذات الجرعات المقننة، وكذلك إنتاج الكبسولات المملوءة بالسوائل والزيوت (بديل

بداية، ما أبرز ملامح استراتيجية عملكم فى مصر خاصة أنكم تمتلكون خبرة كبيرة فى السوق السورية والسعودية؟

تمتلك المجموعة خبرة كبيرة فى صناعة الدواء فى المنطقة العربية تمتد لنحو 70 عاماً؛ فمصنع «كرمان» هو جزء من مجموعة «الرازى جروب»، التى تأسست فى سوريا عام 1954، وتمتلك مصنعين دوائيين هناك، بجانب مصنع آخر لمستحضرات التجميل، إضافة إلى مصنع أدوية فى المملكة العربية السعودية «رازى المدينة»، ومصنعين فى مصر: «كرمان» و«رفادة»، واستراتيجيتنا فى المجموعة بشكل عام تتمحور حول هدف رئيسى هو المساهمة فى توفير العلاجات الآمنة والفعّالة للمريض، بما يعزّز من قدرات منظومة الرعاية الصحية فى مختلف الدول التى نتواجد فيها، وذلك من خلال طرح مستحضرات دوائية ومُكمّلات غذائية مبتكرة، بجانب إنشاء وحدات صناعية وخطوط إنتاج وفقاً لأعلى المعايير العالمية، تسهم فى توفير الفرصة المناسبة لشركات الأدوية، التى لا تمتلك مصنعاً لإنتاج مستحضراتها بمختلف أشكالها، سواء الكبسولات أو الأقراص أو غيرها.

وكيف كانت بداية عملكم فى مصر؟ وما أبرز خطوط الإنتاج التى لديكم؟

مصنع «كرمان» للصناعات الدوائية أنشئ بالمنطقة الصناعية ببياض العرب فى بنى سويف على مساحة تتخطى 10 آلاف متر مربع، وبدأ إنتاجه الفعلى فى عام 2020، ومنذ ذلك

**تأسيس كيان مشترك مع مؤسسة
دوائية كبرى برعاية مجلس الوزراء
وهيئة الدواء لتصدير الأدوية
المصرية للسوق السعودية
من خلال مصنعنا بالمملكة**





30

مستحضراً دوائياً ومُكمِّلاً
غذائياً نستهدف طرحها
فى 2025

نخطط للدخول فى شراكة استراتيجية مع إحدى كبريات شركات التوزيع فى السوق المصرية لتسويق وتوزيع أدويتنا

فى مختلف الموانئ المصرية، مما منحنا دفعة قوية وساهم
فى زيادة إنتاجنا لتلبية احتياجات السوق المحلية والتصدير
للخارج.

لكن السوق تعرّضت لنقص شديد فى العديد من
المستحضرات .

هدفنا الرئيس هو ضمان توافر الدواء للمريض؛ ولذلك فنحن
فى «كرمان» نحرص دائماً على امتلاك مخزون استراتيجى كافٍ
من المواد الخام، يضمن استمرارية الإنتاج، ولذلك فإن السعة
الاستيعابية لمخازن المصنع تصل إلى نحو ألف طن، وتمتد على
مساحة 2000م2، وهو ما عزّز من قدراتنا فى مواجهة الأزمة
الماضية وحافظ على استمرارية الإنتاج، ولقد عملنا على مدار
24 ساعة لتأمين احتياجات السوق المصرية ومتطلبات هيئة
الشراء الموّحد، بالتنسيق مع هيئة الدواء المصرية، التى قامت
بدورها بمجهود كبير لتجاوز الأزمة، والحمد لله لم يتعرض أى
من مستحضراتنا أو الشركات التى تصنّع لدينا لأى نقص خلال
الفترة الماضية.

تابعنا زيارة رئيس الوزراء لمصنعكم خلال العام الماضى.. ماذا
تمثل هذه الزيارة لكم؟ وما أبرز ما تم فيها؟

بالقطع زيارة رئيس الوزراء الدكتور مصطفى مدبولى لمصنعنا
شرف كبير، وتعكس حرص الحكومة على دعم الصناعة، وخاصة
الصناعات الاستراتيجية، ومنها صناعة الأدوية، ولقد تفقد رئيس
الوزراء سير العمل داخل المصنع، وتابع بنفسه خطوات الإنتاج،
وأكد حرص الدولة على إتاحة المزيد من التيسيرات والمحفزات
لدعم صناعة الدواء، وتشجيع القطاع الخاص.

سوفت جيلاتين - Liquid filled hard Gelatin capsules)،
الذى يُعدُّ أول خط من نوعه فى مصر، إضافة إلى خط إنتاج
لقطرات العين يتوقع دخوله حيز التشغيل قبل نهاية العام.

وما العلاقة بين مصنعكم فى بنى سويف ومصنع «رفادة»
فى مدينة بدر باعتباركم تابعين لنفس المجموعة؟

كما أشرت، فإن مصنعى «كرمان» و«رفادة» تابعان
لمجموعة «الرازى»، ونحن فى مصر نعمل معاً وفقاً
لاستراتيجية تكاملية بين المصنعين؛ لكنهما مستقلين إدارياً،
ومالياً، فمصنع «رفادة» به خطوط إنتاج نادرة وجديدة مثل
الـ odf و povd واليونيت دوز، والسمى سوليد، والسليوشن؛
فنحن نرى فى السوق المصرية على التنوع بين المصنعين
لتغطية كل الأشكال الصيدلانية.

عام 2024 شهد تحديات اقتصادية صعبة أبرزها عدم توافر
العملة الصعبة، كيف أثر ذلك على أعمالكم خلال العام
الماضى؟

بالفعل عام 2024 كان مليئاً بالتحديات، لكن الحقيقة أن
الإجراءات التى اتخذتها الدولة المصرية والحكومة ووضعها
الصناعات الدوائية فى مقدمة أولوياتها لتدبير العملة الصعبة
ساهمت فى تخفيف حدة الأزمة بشكل كبير؛ من خلال الإفراج
عن المواد الخام الدوائية، التى بلغت قيمتها بالنسبة إلينا
وقتها نحو مليونى دولار؛ فالدولة سعت لاتخاذ العديد
من الإجراءات لتوفير النقد الأجنبى الذى أسهم
بدوره فى الإفراج عن البضائع والمنتجات
ومستلزمات الإنتاج بشكل فوري

نمتلك قدرات تصنيعية
كبيرة تُمكننا من تصنيع 250
مستحضراً دوائياً ومُكمِّلاً غذائياً
لأكثر من 70 شركة أدوية



1000

طن حجم السعة
الاستيعابية لمخازن
مصنع «كرمان»

ما حجم مبيعاتكم المستهدفة فى مصر خلال 2025؟

نستهدف تحقيق نمو كبير خلال العام الجارى، مركزين على طرح 10 مستحضرات دوائية و20 مُكمِّلاً غذائياً، وذلك بالشراكة مع إحدى كبريات شركات التوزيع كشراكة استراتيجية جديدة من نوعها فى السوق المصرية، بجانب 5 مستحضرات متواجدة بالفعل لعلاج الكوليسترول وأدوية السكر والجهاز الهضمى، تقدم قيمة مضافة كبيرة فى هذا المجال، كما نمتلك أكثر من 100 مستحضر متنوع فى مراحل التسجيل المختلفة، سنطرح تبعاً خلال السنوات المقبلة.

ملف التصدير أحد أهم المحاور لضمان احتياج شركات الأدوية الدولية.. كيف تتعاملون مع هذا الملف؟

نركز بشكل كبير على ملف التصدير، و20% من إنتاج أدويتنا وأدوية الشركات التى تصنع لدينا يتم تصديرها، كما نستهدف زيادة هذه النسبة لتصل إلى 30% خلال 2025، مركزين على جودة منتجاتنا والانتهاى من تسجيل مصنعنا فى أكثر من دولة، ومنها الإمارات والعراق وكردستان واليمن، بجانب السوق السعودية التى تمثل لنا فرصة كبيرة من خلال الشراكة مع مصنعنا بالمملكة، وهناك مبادرة برعاية مجلس الوزراء المصرى وهيئة الدواء المصرية لتصدير الأدوية المصرية من خلال مصنعنا بالسعودية، ليكون منتجاً مصرياً سعودياً، وذلك سيضاعف من العوائد الدولارىة، كما نستهدف التوسع فى الأسواق الإفريقية، بجانب تغطية أسواق الخليج والعراق واليمن.

وماذا عن التصنيع للغير وعدد الشركات التى تصنع لديكم؟

أكثر من 70 شركة أدوية تصنع منتجاتها لدينا بإجمالى 250 مستحضراً دوائياً ومُكمِّلاً غذائياً، وفى 2024 بلغ إجمالى مبيعات إنتاج مصنعنا نحو 21 مليون دولار فى مصر، وكما ذكرت فإن أحد أهدافنا الرئيسية هو توفير مصنع وفقاً لأعلى المعايير العالمية، لتلبية احتياجات شركات الأدوية التى لا تمتلك مصنعاً لإنتاج مستحضراتها.

أخيراً.. كم عدد العاملين فى الشركة؟

العاملون فى المؤسسة هم رأس المال الحقيقى، ولدينا حوالى 300 موظف، ونستهدف إتاحة أكثر من 400 وظيفة مباشرة وغير مباشرة خلال 2025، كما نوفر للعاملين بالشركة بيئة عمل مناسبة، إضافة إلى الحرص على تطوير وتدريب مهاراتهم، كما وقعنا اتفاقية تعاون مع كلية الصيدلة بجامعة بنى سويف لتدريب طلاب الامتياز بالكلية، ونحرص على توظيف المتميزين منهم.

أيضاً وقعنا اتفاقية شراكة استراتيجية مع جامعة بنى سويف لتدريب طلاب جميع الكليات ذات الصلة بصناعة الأدوية؛ مثل كليات الهندسة وإدارة الأعمال، حيث نقوم بتدريب الطلاب وتوظيف عدد منهم بمصنعنا.

نركز بشكل كبير على ملف
التصدير.. و20% من إنتاجنا فى
2024 تم تصديرها
ونستهدف زيادة تلك النسبة
إلى 30% فى 2025

penta
pharma Egypt



الدكتورة سمر السعدى

نائب رئيس مجلس إدارة شركة «بنتا فارما»

تبنى نهجاً استباقياً لمواجهة التحديات..
وأدرنا أزمة نقص العملة باحترافية شديدة مكنتنا
من توفير الأدوية الحيوية للمريض المصرى

قيادة نسائية شبابية بارعة تخوض تجربة تنفيذية فى قطاع هو الأصعب والأكثر تعقيداً، يُوصف دائماً بـ«المجتمع الذكورى»، تسلّحت بالعلم لتبدأ مشوار عملها فى قطاع الصناعات الدوائية من أسفل الهرم الوظيفى، ما مكّنها من التعرّف على جميع تفاصيله، فرصه وتحدياته، معدّلات نموه وربحيته ومخاطره، ما أكسبها فهماً عميقاً ودقيقاً لكل جوانب العمل، وهو ما شكّل جزءاً كبيراً من شخصيتها المهنية اليوم.

«العلم والعمل والرؤية والتطور والجهد والمثابرة والابتكار وتراكم الخبرات والإيمان بالعمل الجماعى».. كل ذلك جعل من سمر السعدى، نائب رئيس مجلس إدارة شركة «بنتا فارما»، نموذجاً فريداً للتميز والتفرد والقدرة على البناء ووضع الخطط والاستراتيجيات وتحقيق النمو والنجاح؛ حيث تقود بكفاءة وقدرة مسار استثمار عائلة الدكتور أسامة السعدى، مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة «بنتا فارما»؛ لتثبت يوماً بعد آخر أن المرأة قادرة على تحقيق النجاح والتميز فى أى مجال، بما فى ذلك الصناعات الدوائية.

كيف بدأت شركة «بنتا فارما إيجيبت»؟

بدأت شركة «بنتا فارما إيجيبت» رحلتها على يد مؤسسها ورئيس مجلس إدارتها الدكتور أسامة السعدى، عندما شرع فى بناء مصنع الشركة فى منطقة أبو سلطان بمحافظة الإسماعيلية عام 2007.

وفى عام 2012 دخلت الشركة السوق المصرية بأول منتج لها من خلال التصنيع لدى الغير، كخطوة تمهيدية لبدء عملياتها الإنتاجية، وبعد الحصول على رخصة تشغيل المصنع فى عام 2013 بدأت «بنتا فارما» تصنيع منتجاتها لنفسها، مما أسهم فى تعزيز مكانتها فى السوق الدوائية المصرية، وتوسيع نطاق منتجاتها لتلبية احتياجات المرضى.

هل يمكن أن تشاركينا قصة بداياتك فى مجال صناعة الأدوية؟ وكيف كانت تجربتك الأولى فى هذا المجال؟

بدأت عملى فى مجال صناعة الأدوية بالعمل لأكثر من 10 سنوات فى ثلاث من أهم الشركات العالمية متعدّدة الجنسيات؛ فبدأت مندوبة دعاية طبية، وتدرّجت فى السلم الوظيفى بين إدارة البيع والتسويق فى سوق مصر وبعض الأسواق العربية الإقليمية، ممّا أتاح لى فرصة التعرّف على مختلف جوانب الصناعة واكتساب خبرة عملية واسعة.

وفى عام 2012 انضمت للعمل مع والدى، مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة «بنتا فارما» فى بداية تأسيسها، وكانت تلك خطوة محورية فى حياتى المهنية، والذى كان الداعم الأول لى لكنه فى الوقت نفسه أصرّ على أن أبدأ الطريق من أوله بكل تفاصيله وتحدياته، وهو ما ساعدنى كثيراً فى بناء أساس قوى، وأكسبني فهماً عميقاً ودقيقاً لكل جوانب العمل، وتلك التجربة شكّلت جزءاً كبيراً من شخصيتى المهنية اليوم.

واجهت سوق الدواء المصرية كثيراً من التحديات الكبيرة خلال العام الماضى.. كيف تعاملتم مع تلك التحديات؟ وما مدى تأثيرها عليكم؟

لا شكّ فى أن التحديات التى واجهتها سوق الدواء المصرية خلال العام الماضى، خاصّة ما يتعلّق بصعوبة توفير العملة

الأجنبية والمواد الخام، شكّلت اختباراً كبيراً لقطاع الأدوية. وفى «بنتا فارما» اتّبعتنا نهجاً استباقياً لمواجهة هذه التحديات من خلال العمل على تعزيز كفاءة سلاسل التوريد، وبحثنا عن مصادر إضافية ومتعدّدة للمواد الخام ومواد التعبئة دون التأثير على جودة منتجاتنا، وعملنا على استيراد شحنات صغيرة متكرّرة حتى يسهل تدبيرها، وبالتأكيد حدّدنا أولويات للإنتاج وتوافر الخامات لتأمين توافر السلع الاستراتيجية للشركة.

هل ترون أن الإجراءات التى اتخذتها الحكومة وهيئة الدواء كافية لمواجهة تلك التحديات؟

نقدّر جهود الحكومة، وخاصّة البنك المركزى وهيئة الدواء المصرية، فى اتخاذ خطوات لتسهيل تدبير العملة الأجنبية لقطاع الأدوية، باعتباره أولوية استراتيجية، وهذه الإجراءات ساعدت بشكل كبير فى تخفيف بعض الضغوط على الشركات وضمان استمرارية الإنتاج، خاصّة فى ظل الظروف الاقتصادية الصعبة.

ونؤمن أيضاً الخطوة التى اتخذتها هيئة الدواء المصرية بتحرير أسعار بعض الأدوية بما يتواءم مع جزء من تأثيرات تحرير سعر الصرف وزيادة تكاليف مكّونات الصناعة المباشرة وغير المباشرة.

ونعتقد أن استمرارية هذه الجهود تحتاج إلى إطار ديناميكى يضمن تحديث الأسعار بشكل يتماشى مع التغيرات الاقتصادية، مع الحفاظ على التوازن بين مصلحة الشركات وقدرة المواطن على الحصول على الأدوية بأسعار معقولة.

أسعار الأدوية تحتاج إلى آلية مرنة تتماشى مع التغيرات الاقتصادية بشكل يحافظ على التوازن بين مصلحة الشركات وحصول المواطن على الأدوية بأسعار معقولة

2007

عام تأسيس «بنتا فارما» على يد الدكتور أسامة السعدوى



53

مستحضراً تمتلكها شركة بنتا فارما

الكفاءة والقيادة
لا ترتبطان بجنس
وأشعر بالفخر
لأننى استطعت
كسر الحواجز
التقليدية وإثبات
أن المرأة قادرة
على تحقيق النجاح
والتميز بمجال
الصناعات الدوائية



ما عدد المستحضرات المملوكة للشركة بنهاية 2024
وعدد المستحضرات المستهدف طرحها خلال العام الحالى
2025؟ وما المجموعات الدوائية الخاصة بها؟

بنهاية عام 2024 بلغ عدد المستحضرات التى تمتلكها
الشركة جوالى 53 مستحضراً، تُغطى مجموعة واسعة
من التخصصات العلاجية التى تلبي احتياجات السوق
المصرية.

وخلال عام 2025 نستهدف طرح ما يقرب من 20
مستحضر جديدة ضمن خطتنا التوسعية، مع التركيز على
مجموعات دوائية استراتيجية تشمل أدوية الأمراض المزمنة،
مثل أدوية السكرى وارتفاع ضغط الدم، إضافة إلى أدوية
الصدفية وغيره من الأمراض الجلدية، إلى جانب أدوية الأورام
ومثبطات المناعة، وأدوية الجهاز التنفسي والمضادات
الحيوية، والمستحضرات الخاصة بالعناية بالصحة العامة
والمكملات الغذائية.

ملف التصدير من أبرز الملفات التى أصبحت مساراً إجبارياً
أمام شركات الأدوية.. ما خططكم فى هذا الإطار؟ وما
عدد البلدان التى تُصدرون لها؟ وما المستهدف للشركة
خلال 2025؟

التصدير يمثل محوراً استراتيجياً فى خططنا المستقبلية،
ليس فقط لتوفير العملة الصعبة، ولكن أيضاً لتعزيز مكانة
الصناعة الدوائية المصرية فى الأسواق العالمية، التى نرى
أنها تستحقها وبجدارة حالياً، ونصنّ منتجاتنا إلى دول
العراق والسودان واليمن وبعض الدول الإفريقية.

وخلال عام 2025 نستهدف زيادة عدد الدول التى نُصدّر
إليها، مع التركيز على التوسع فى أسواق جديدة؛ مثل: شرق
إفريقيا ودول الخليج وكذلك أسواق شرق أوروبا.

من وجهة نظركم، ما العوامل الأخرى التى ساعدت على
تخطى وتخفيف وطأة الأزمة التى واجهتها سوق الدواء
فى مصر؟

أحد أبرز هذه العوامل كان الدور الكبير الذى لعبه المؤرّعون
كشركاء نجاح حقيقيين، وأود بشكل خاص أن أشيد بشركتى
«ابن سينا فارما» و«فارما أوفرسيز»، اللتين قدّمتا دعماً
استثنائياً خلال هذه الفترة الحرجة؛ حيث لم يقتصر دورهما
على مساندة الشركات، بل شمل أيضاً تقديم الدعم اللازم
للصيادلة لضمان توافر الأدوية فى السوق، وهذا الدور
الذى لعبته الشركتان يعكس التزاماً وطنياً ومسئولية كبيرة
تجاه صناعة الدواء والمجتمع ككل، ويؤكد أهمية التعاون
والتكاتف بين مختلف الأطراف فى القطاع الدوائى لتجاوز
الأزمات وتحقيق الاستقرار لسوق الدواء فى مصر.

ما الآليات التى ستعتمدون عليها فى تمويل خططكم
التوسعية السنوات المقبلة بجانب التمويل الذاتى؟ وهل
مبادرة فائدة الـ15% للصناعة ستدعم خططكم التوسعية؟

خططنا التوسعية تعتمد على مزيج من التمويل الذاتى
والبحث عن آليات تمويل مستدامة تتناسب مع طموحاتنا،
نتطلع إلى البعض منها؛ مثل الاستفادة من التسهيلات
الائتمانية والمبادرات الحكومية الموجهة لدعم القطاع
الصناعى، مثل مبادرة فائدة الـ15% للصناعة.

وهذه المبادرة خطوة إيجابية ومهمّة لدعم الشركات
الصناعية، خاصة فى قطاع حسّاس واستراتيجى مثل قطاع
الأدوية؛ فهى تسهم فى تخفيف الأعباء التمويلية،
وتمكّننا من توجيه المزيد من الموارد نحو توسعة
خطوط الإنتاج والاستثمار فى البحث
والتطوير، وكذلك زيادة القدرة
التصديرية.

أخيراً.. ما النصيحة التي توجهينها للشباب الذين يدخلون المجال فى بداياتهم؟

أهم نصيحة يمكن أن أقدمها للشباب هي الاستمتاع بالرحلة نفسها، وقهم أن النجاح ليس سهلاً أبداً. يجب أن يكون لديك قناعة بأن السعى المستمر هو الطريق الوحيد للوصول، حتى فى أصعب الظروف، وفى بعض الأحيان قد تشعر بفقدان الشغف، ولكن يجب أن تظل متمسكاً بالإيمان بأن النجاح حتمى فى النهاية إذا استمرت فى السعى.

والأهم من ذلك، لا تضع حدوداً لأفلامك، مهما كانت إمكانياتك فى البداية صغيرة، والسعى والإصرار سيأخذانك إلى أماكن لم تكن تتوقعها.



20

مستحضراً جديداً
نستهدف طرحها
خلال 2025

كيف تضمن «بنتا فارما» توفير بيئة عمل جيدة لموظفيها؟ وما الذى يميزها؟

فى «بنتا فارما» نؤمن بأن الموظفين هم أساس نجاحنا وأهم أصولنا، ولذلك نحرص على تقديم بيئة عمل متميزة. وتعتمد شركة «بنتا فارما» فى الأساس على طرح الأدوية الجديدة للسوق المصرية، مما يجعلها فى مرحلة نمو مستمر، وهذا النمو يتيح لنا دائماً فرصاً جديدة للتطوير، ويسهم فى خلق بيئة عمل ديناميكية وملهمة.

وبفضل هذا التوسع المستمر نوّفر فرصاً كبيرة للترقى الوظيفى السريع للموظفين الذين يستحقون ذلك، ونحن نؤمن بأن التميز والإبداع فى العمل يجب أن يكافأ، ولذلك نحرص على توفير بيئة تشجع الموظفين على النمو والتطور المهني بما يتماشى مع تطور الشركة.

كيف تصفين تجربتك بوصفك امرأة تشغل منصب «الرئيس التنفيذي» فى مجال يُعرف بتفوق العنصر الذكورى؟ وما أبرز التحديات والفرص التى واجهتك فى هذا السياق؟

فى رأى، الكفاءة والقيادة لا ترتبطان بجنس معين، بل تعتمدان على المهارات والرؤية والإصرار، وأشعر بالفخر لأننى استطعت كسر بعض الحواجز التقليدية، وإثبات أن المرأة قادرة على تحقيق النجاح والتميز فى أى مجال، بما فى ذلك مجال الصناعات الدوائية.

وما يجعلنى أكثر ثقة وفخراً هو العمل مع فريق رائع، يضم كثيراً من النساء الطموحات اللاتى يشاركننى نفس الشغف والطموح، وما زلت أستلهم القوة من سيدات رائدات سبقتنى فى هذا المجال، ورغم أن عددهن قد يكون قليلاً فإن أثرهن ودورهن كبير ولا يمكن تجاهله. أنا أيضاً أؤمن بشدة بأن التوازن بين الجنسين فى القيادة دائماً ما يحقق نتائج أفضل، ليس فقط على مستوى الشركة، بل للصناعة ككل.

نصدر مستحضراتنا إلى
العراق والسودان واليمن
ونستهدف أسواق شرق
إفريقيا ودول الخليج وشرق
أوروبا خلال 2025



الدكتور محمد متولى

الرئيس التنفيذي لشركة «هيلثيرا» فى مصر

 Healthera

مصر مركز لانطلاق «هيلثيرا» فى
الشرق الأوسط.. ونخطط للتواجد
بثلاثة بلدان بالمنطقة خلال النصف
الثانى من 2025



قال الدكتور محمد متولى، الرئيس التنفيذي لشركة «هيلثيرا» فى مصر، إن السوق المصرية مؤهلة لجذب مزيد من الاستثمار والمستثمرين خلال السنوات المقبلة، بشرط استقرار أسعار الصرف، مؤكداً أن مصر ستكون نقطة رئيسة لانطلاق شركة «هيلثيرا» فى منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، ومن المتوقع أن تتواجد بمنتجاتها فى ثلاثة بلدان مجاورة خلال النصف الثانى من العام الحالى 2025.

وأضاف الدكتور محمد متولى أن شركة «هيلثيرا» تتبنى استراتيجية توسعية فى مصر خلال 2025، تستهدف من خلالها طرح 6 مستحضرات لتصل بعدد منتجاتها المتداولة فى مصر إلى 36 منتجاً مبتكراً قادراً على تلبية احتياجات شريحة كبيرة من العملاء، وهو ما يمكن «هيلثيرا» من تحقيق معدلات نمو كبيرة فى حجم مبيعاتها بنسبة تصل إلى أكثر من 85%.

إجمالى 41 مستحضراً، نجحت فى طرح 24 مستحضراً منها خلال الفترة الماضية، وهناك 6 مستحضرات فى مراحل التسجيل النهائية، نستعد لطرحها الفترة القادمة ليكون لدينا 30 مستحضراً مسجلة بالسوق المصرية.

ومن المقرر أن نطرح 3 مستحضرات مبتكرة ومصنعة بتكنولوجيا جديدة خلال 2025، وهى منتجات مخصصة لدعم حيوية الرجال والنساء.

ما أبرز الأدوية والمستحضرات التى طرحتموها فى 2024 والمتوقع طرحها العام الحالى؟

تتميز شركة هيلثيرا بمنتجاتها المتنوعة و المصنعة في المانيا لضمان أعلى معايير الجودة لتناسب المواطن المصري وتنعكس بالإيجاب علي صحة وصحت عائلته فقد طرحنا العديد من المنتجات فى عام 2024، أهمها Loxybeauty Collagen ، وهو تركيبة فريدة عبارة عن أمبولات للشرب تحتوى على كميات عالية من الكولاجين وحمض الهيالورنك والفيتامينات لنضارة البشرة وصحة وقوة الشعر والأظافر. إضافة إلى مستحضر Loxyjoint collagen، وهو تركيبة



واجه الاقتصاد المصرى أزمة عنيفة على مستوى توافر العملة الصعبة فى 2024 كيف تعاملتم مع هذه الأزمة؟

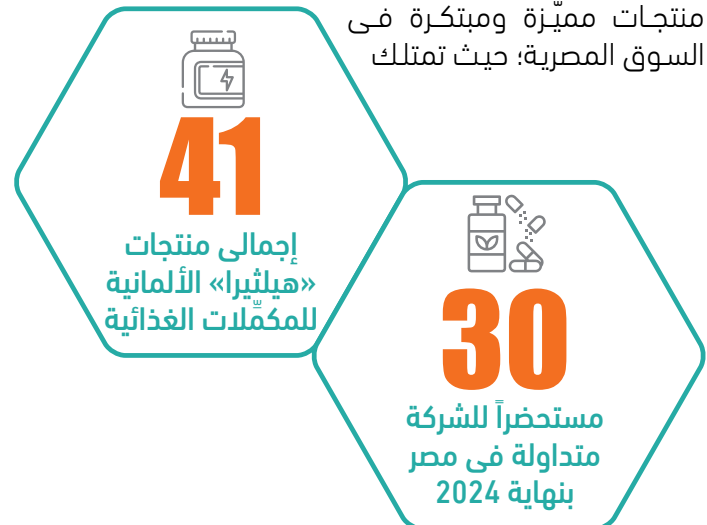
تتبنى استراتيجية مرنة فى سوق الدواء المصرية، مكنتنا من مواجهة أزمة نقص العملة، حيث نتعاون مع شريك اجنبي قوي (هيلثيرا الألمانية) متفهم لوضع السوق المصري ومؤمن بقوة علي التعافي وإمكاناتها وقدرتها على تحقيق النمو والربحية كما انه مؤمن بانطلاقنا به ليكون نواة للسوق المجاورة، وقد حدث ما توقعناه من انفراجة فى النصف الثانى من عام 2024، ليس فقط على مستوى تدبير العملة، ولكن على مستوى الاقتصاد ككل، وعادت كل المؤشرات الاقتصادية للتحسن مجدداً.

وقّع كلٌّ من هيئتي الدواء وسلامة الغذاء اتفاقية تعاون لنقل تسجيل بعض المستحضرات بينهما وفقاً لنسبة المادة الفعّالة.. كيف تُقيّم هذه الاتفاقية؟

هيئتنا سلامة الغذاء والدواء تعملان وفقاً لمعايير تنظيمية عالمية، والقرارات التنظيمية التى تتخذها الهيئتان من أجل ضبط الأسواق بالشكل الصحيح والذى يليق بدولة بحجم مصر، ويحافظ على صحة المواطن المصري، مع الاستمرار فى سنّ بعض القوانين والأحكام لتواكب متغيرات السوق. ونحن فى «هيلثيرا» نرّحب بكل القرارات الرقابية التى تتخذ، والتى نرى أنها مشجّعة للاستثمار وتحافظ على صحة المرضى، ولدينا بعض المنتجات التى ينطبق عليها هذا التغيير، وسنتعامل مع اللوائح التنظيمية الجديدة لتداول هذه المنتجات فى السوق المصرية.

كم مستحضراً تمتلكها الشركة فى السوق المصرية؟ وهل هناك مستحضرات فى مراحل التسجيل؟

تمتلك شركة «هيلثيرا» الألمانية منتجات مميزة ومبتكرة فى السوق المصرية؛ حيث تمتلك





نستهدف طرح 3 مستحضرات مبتكرة ومصنعة بتكنولوجيا جديدة خلال 2025 مخصصة لدعم حيوية الرجال والنساء

ما القيمة المضافة التي توفرها مستحضرات «هيلثيرا» داخل سوق المكملات الغذائية المصرية ومردود ذلك على السوق؟

تتمتع منتجات «هيلثيرا» الألمانية بالكفاءة والفاعلية؛ كونها مصنعة بألمانيا ووفقاً لأعلى المعايير العالمية، فنحن في هيلثيرا نقدم منتجاتنا بالتركيزات المناسبة وفقاً للمعايير الأوروبية لا هي بالتركيزات القليلة الغير مؤثرة او العالية التي تسبب مشاكل مختلفة مثل زيادة نسبة الفيتامينات بالجسم وما يترتب عليها من مشاكل طبية للمستخدم. إضافة إلى تقديمها في العديد من الأشكال الدوائية المبتكرة والمميزة، وبشكل مرن وتحت رقابة أجهزة الدولة لضمان جودتها وفعاليتها؛ لكي ننأى بالمواطن المصري عن البحث عن المستحضرات المهربة أو المغشوشة؛ لضمان سلامته وسلامة أسرته.

وتتميز شركة «هيلثيرا» بتنوع منتجاتها؛ لتغطي جميع أفراد الأسرة من عمر يوم إلى ما شاء الله، كما يشمل هذا التنوع أهدافاً مختلفة؛ منها الصحة العامة وصحة العظام والمفاصل ونضارة البشرة والشعر، ومنها لزيادة الخصوبة وصحة المرأة الحامل، كما أننا نمتلك تركيبات مخصصة للمناعة وللطاقة ولصحة القلب.

وكان لنا السبق بإدخال أمبولات الشرب في الشكل الدوائي بالسوق المصرية، مما يضمن أعلى فاعلية ومعدّل ثبات، وتقديمها بشكل مناسب للمستهلك المصري، وتتمثل أهم هذه المنتجات في فيتالوكس ب12، وفيتالوكس ماغنسيوم، ولوكسي بيوتي كولاجين، ولوكسي جوينت كولاجين، ولوكسيميون أمبول، ولوكسي بروبيوتك، الذي يعد صيحة في عالم البروبيوتك؛ حيث تقدم تلك المستحضرات على هيئة أمبولات للشرب تكون المادة الفعالة محفوظة بعيداً عن المذيب، وعند الاستخدام تضغط على الأمبولة وتخلط المكونات وتستمتع بالجرعة المطلوبة بأعلى فاعلية وبأفضل طعم.

فريدة عبارة عن أمبولات للشرب تحتوي على كميات عالية من الكولاجين وخلصا ثمرة الروز هب والفيتامينات والمعادن الخاصة بصحة وسلامة المفاصل.

وكذلك مستحضر Loxymune، وهو تركيبة جديدة متطورة مقدمة في صورة أمبولات للشرب لرفع مناعة وتقديمها بعد النجاح الباهر الذي حققه Loxymune junior في رفع مناعة الأطفال، كما أننا قد أضفنا الي علامة الفيتالوكس المتوفرة في مصر حالياً بعض المنتجات مثل Vitalox A-z و Vitalox 50+ و Vitalox Eve و Vitalox Junior و Vitalox B12 و Vitalox Mg.

ماذا عن حجم مبيعات شركة «هيلثيرا» ومعدلات النمو المستهدفة في عام 2025؟

حققت شركة «هيلثيرا» مبيعات جيدة خلال العام الماضي 2024 رغم التحديات التي واجهت السوق، وذلك بفضل منتجاتها ذات الكفاءة والفاعلية الكبيرة؛ حيث تلقى إقبالاً كبيراً جداً داخل السوق، وتبنت خطة توسعية في السوق خلال 2025 نستهدف من خلالها تحقيق معدلات نمو في حجم مبيعاتنا تصل إلى 85%.

ذكرتم قبل ذلك أن مصر سوف تكون مركزاً لانطلاق الشركة لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا.. ما الخطوات التي اتخذتموها في هذا الشأن؟

مصر دولة محورية في المنطقة ومحط أنظار الشركات العالمية، وكان من الطبيعي أن يكون أول توسع لها بمنطقة الشرق الأوسط في مصر، ونجاح التجربة بها ومن ثم الانطلاق إلى الأسواق المجاورة، وقد اجتازنا الكثير من الخطوات في هذا المحور؛ فنحن في المرحلة النهائية في التسجيل في ثلاث دول محيطية، ومن المتوقع طرح منتجات شركة «هيلثيرا» بها في النصف الثاني من 2025.

Healthera

SUPPLEMENTS FOR NEW ERA



رقم التسجيل الضريبي : ٨٧٢/٢٩٤/٦٦٧



المهندس عماد روفائيل

رئيس مجلس إدارة شركة «خوفو فارما» للصناعات الدوائية

«خوفو فارما» لاعبٌ رئيسٌ فى توطين صناعة
الأدوية المصرية السنوات المقبلة.. وتوفير
الدواء الآمن والفعال بجودة عالمية هدفنا الأول

تتبنى شركة «خوفو فارما» للصناعات الدوائية، ومصنعها بمدينة السادس من أكتوبر، أحد أحدث مصانع الأدوية فى السوق المصرية، استراتيجية تستهدف التوسع بقوة داخل السوق المصرية والتوسع الخارجى؛ من خلال طرح العديد من الأدوية الحيوية التى تلبي احتياجات المريض المصرى، الذى تضعه الشركة على رأس أولوياتها؛ حيث تستهدف طرح 35 مستحضراً حيويًا خلال عام 2025، والوصول بمستحضراتها إلى 120 بحلول 2030، إضافة إلى تصدير أدويتها تماشياً مع رؤية الدولة المصرية 2030 الهادفة إلى زيادة صادراتها ورفع شعار «صنّع فى مصر» فى العديد من بلدان العالم.

قال المهندس عماد روفائيل، رئيس مجلس إدارة شركة «خوفو فارما»، إن شركته نجحت فى الحصول على ترخيص تشغيل من هيئة الدواء للمرحلة الأولى من مصنعها الذى تم تجهيزه وفقاً لأعلى المعايير العالمية، بتكلفة استثمارية تتجاوز 5 مليارات جنيه، إضافة إلى البدء فى تنفيذ المرحلة الثانية من المصنع، التى ستضم 7 خطوط، من بينها منطقة عقيمة تحتوى على 3 خطوط للقطرات، والفيال، والأمبولات، إلى جانب خط لإنتاج مستحضرات «السوفت جيلاتين كبسول»، بالإضافة إلى خطوط البودرات والاشربة والكريمات مما يساهم فى توطين صناعة العديد من المستحضرات الدوائية بجودة عالمية آمنة وفعّالة، إضافة إلى المساهمة فى دعم الاحتياطات الاستراتيجية من المخزون الدوائى، وخاصة أدوية الأمراض المزمنة والأدوية الحيوية.

بدء تنفيذ المرحلة الثانية من مصنع «خوفو فارما» التى تضم منطقة عقيمة وخطاً لإنتاج مستحضرات «السوفت جيلاتين كبسول»

بدايةً، حدّثنا عن شركة «خوفو فارما» والدور الذى يمكن أن تقدمه لدعم السوق والمريض المصرى السنوات المقبلة.

«خوفو فارما» شركة وطنية مصرية تأسست عام 2018؛ للمساهمة فى توفير الدواء بجودة عالمية آمنة وفعّالة بأسعار تتناسب مع السوق ومتطلباتها، وتُعزّز من منظومة الرعاية الصحية، ضمن استراتيجية الدولة المصرية لتوطين صناعة الأدوية؛ لضمان توافرها للمريض المصرى، وهو الهدف الأسمى الذى من أجله أنشئت الشركة ومصنعها الذى تم الانتهاء من بنائه وتجهيزه وفقاً لأعلى المعايير العالمية، والذى حصل على التراخيص اللازمة من هيئة التنمية الصناعية المصرية وهيئة الدواء المصرية فى مارس 2024.

وهنا نود ان نؤكد ان مصنعنا ما كان ليرى النور لولا الاهتمام الذى يوليه فخامة السيد الرئيس عبد الفتاح السيسى بالصناعة والمصانع وإن الجهد الذى تم بذله فى الدولة طوال السنوات السابقة سواء عن طريق تطوير البنية التحتية من شبكات كهرباء ومياه وصرف وغاز طبيعى وطرق وموانئ وغيرها أو عن طريق تطوير وتسهيل الاجراءات التى يحتاجها المستثمر لممارسة نشاطه والتسهيل عليه و تضافر جهود الدولة بكل مؤسساتها تحت توجيه وقيادة فخامة السيد الرئيس للوقوف بجانب المستثمرين هو ما أدى الى بدء العمل فى مصنعنا بجانب مشاريع أخرى كثيرة لمستثمرين آخرين.

ما حجم استثمارات المرحلة الأولى من مصنع «خوفو فارما»؟



5

مليارات جنيه
حجم استثمارات
المرحلة الأولى
من مصنعنا

ماذا عن عدد خطوط الإنتاج المتوفرة بالمرحلة الأولى للمصنع والأشكال الدوائية التى يُصنعها؟

تشمل المرحلة الأولى من تشغيل المصنع عدد 2 خطوط إنتاج لتصنيع الأدوية فى أشكالها الصيدلانية المختلفة؛ من: الأقراص، والكبسولات.

كما يضم مصنع «خوفو فارما» للصناعات الدوائية مساحات تخزينية أولية تتجاوز ألف متر مربع، إضافة إلى مجمع قعامل على مساحة 1500 متر مربع مزودة بأحدث أجهزة التحليل العالمية؛ للتأكد من خطوات الإنتاج ومطابقة المواصفات طبقاً لمعايير هيئة الدواء المصرية والمعايير العالمية.

وماذا عن المرحلة الثانية من المصنع وموعد البدء فى تنفيذها؟

المرحلة الثانية من المصنع ستضم 7 خطوط، من بينها منطقة عقيمة تحتوى على 3 خطوط للقطرات والفيال والأمبولات، أما الخط الرابع فتم تخصيصه لإنتاج مستحضرات «السوفت جيلاتين كبسول»، بالإضافة إلى خطوط البودرات والاشربة والكريمات ومن المتوقع البدء فى تجهيزات الأساسية لتلك المرحلة قبل نهاية العام الحالى 2025، على أن تكون جاهزة للتشغيل قبل نهاية العام المقبل 2026.

مصنع «خوفو فارما» أنشئ على مساحة تتجاوز الـ 10 آلاف متر مربع بالمنطقة الصناعية فى مدينة السادس من أكتوبر، وبتكلفة استثمارية تتخطى الـ 5 مليارات جنيه. وتُعد المرحلة الأولى من مصنع «خوفو فارما» بمثابة نواة لمجمع صناعى يهدف لتوطين صناعة العديد من المستحضرات الدوائية، وتغطية الفجوة التصنيعية للعديد من المستحضرات الأخرى بجودة عالمية آمنة وفعّالة، إضافة إلى المساهمة فى دعم الاحتياطات الاستراتيجية من المخزون الدوائى، وخاصة أدوية الأمراض المزمنة والأدوية الحيوية.



مصنع «خوفو فارما» أنشئ وفقاً لأعلى المعايير العالمية وهو مُزوّد بأحدث الأجهزة للتأكد من خطوات الإنتاج ومطابقة المواصفات

بخصوص التصنيع للغير.. ماذا تقدمون للشركات التي تُصنّع لديكم؟

كما ذكرتُ فإن مصنع «خوفو فارما» أنشئ وفقاً لأعلى المعايير العالمية، وهو مُزوّد بأحدث الأجهزة للتأكد من خطوات الإنتاج ومطابقة المواصفات لمعايير هيئة الدواء المصرية والمعايير العالمية، بما يمثل إضافة كبيرة لشركات الأدوية التي لا تمتلك مصنعاً لإنتاج مستحضراتها، كما تُقدّم لهم كل الاستشارات الفنية والتقنية، بدءاً من مراحل تسجيل المستحضرات لدى الهيئة واستيراد المادة الخام، ومروراً بمراحل الإنتاج المختلفة، بما ينعكس إيجابياً على الصناعة والمريض.

ملف التصدير بات أمراً حتمياً لضمان التدبير الذاتي للعملة الصعبة خاصة بعد الأزمة التي شهدتها السوق خلال عام 2024.. كيف تتعاملون مع هذا الملف؟

نحن نضع التصدير في مقدمة أولويات الشركة؛ ولذلك كنا حريصين على إنشاء المصنع وفقاً لأحدث المعايير العالمية؛ لتتواءم مع اشتراطات التصدير للأسواق المستهدفة؛ حيث نستهدف الحصول على الاعتماد الأوروبي وكذلك اعتماد مجلس التعاون الخليجي GCC، خاصة أن التصدير أحد المحاور الرئيسية التي تهتم بها الشركة؛ للمساهمة في توفير العملة الصعبة، وتحقيق الاكتفاء الذاتي من احتياجاتنا الدولارية خلال عامين من بدء التشغيل. وبالفعل تعاقدت «خوفو

أنشأت مصنع «خوفو فارما» في مرحلة صعبة للغاية واجه فيها الاقتصاد المصري أزمة دولارية صعبة.. كيف تعاملتم مع هذا الأمر؟

بالفعل مرحلة إنشاء المصنع شهدت تحديات اقتصادية صعبة، تطلّبت مضاعفة حجم الاستثمار، خاصة أن جميع خطوط الإنتاج أوروبية الصنع، بما يُعزّز من فرص اعتماد المصنع وحصوله على اعتماد الاتحاد الأوروبي.

ورغم كل هذه التحديات التي شهدناها خلال العام الماضي فإننا كنا حريصين على إنجاز المصنع لتحقيق هدفنا الرئيسي والمساهمة في تأمين احتياجات السوق المحلية من الأدوية، ونشكر هيئة الدواء المصرية على توجيهاها ودعمها الدائم لنا ولسوق الدواء بشكل عام؛ للنهوض بصناعة الأدوية المصرية.

كما نهنئ فخامة السيد الرئيس عبد الفتاح السيسي والدكتور على الغمراوي، رئيس هيئة الدواء المصرية، لحصول مصر

من خلال هيئة الدواء على اعتماد منظمة الصحة العالمية من مستوى النضج الثالث في مجال الأدوية؛ لتصبح مصر أول دولة إفريقية تحصل على هذا المستوى في مجال اللقاحات والدواء معاً، وهو ما يؤكد كفاءة صناعة الأدوية، وجودة الدواء المصري وقدرته على المنافسة عالمياً.

1000

فرصة عمل نستهدف توفيرها من خلال مصنعنا الفترة القادمة

35

مستحضراً نستهدف طرحها خلال العام الحالي 2025

التصدير فى مقدمة أولوياتنا
ونستهدف الحصول على اعتماد
الاتحاد الأوروبى ومجلس
التعاون الخليجى الفترة المقبلة
وتصدير أدوية بـ10 مليون دولار
فى العام الأول

هدفنا الرئيسى هو المساهمة
فى تعزيز قدرات مصر فى مجال
الصناعات الدوائية



فارما» مع شركة «مياس فارما» لتكون وكيلًا حصريًا لها بدولة اليمن، التى نستهدف من خلالها تحقيق صادرات أولية تزيد على 3 ملايين دولار خلال عام 2025، مع خطة لزيادة هذا الرقم بشكل مطرد خلال السنوات الثلاث المقبلة؛ من خلال مجموعة من الأدوية التى يتم تصنيعها بمصنع الشركة لتغطى احتياجات جزء من السوق اليمنية؛ كأدوية أمراض القلب، وضغط الدم، والسكرى، وعدد من المضادات الحيوية والمسكنات.

كما تسعى الشركة لفتح أسواق تصديرية جديدة فى السودان وليبيا والعراق ودول الخليج العربى والسعودية، إضافة إلى دول وسط إفريقيا، وذلك خلال العام الجارى 2025، خاصة أن الدواء المصرى يتمتع بسمعة وجودة جيدة قادرة على المنافسة بقوة فى تلك الأسواق والاستحواد على حصص جيدة منها.

وماذا عن مستحضرات الشركة وأهم القطاعات العلاجية التى تركزون عليها؟

شركة «خوفو فارما» تُخطّط من خلال فريق التسجيل والتطوير الخاص بها لطرح ما لا يقل عن 35 مستحضرًا دوائيًا خلال العام الحالى 2025، تُغطى العديد من القطاعات العلاجية، وأبرزها أمراض القلب، وضغط الدم، والسكرى، وعدد من المضادات الحيوية، كما نستهدف الوصول بعدد منتجاتنا إلى أكثر من 120 مستحضرًا بحلول عام 2030.

كل ذلك ضمن خطة استراتيجية أشمل حتى عام 2030 تسعى للوصول بحجم إنتاجنا للمساهمة بشكل فعّال فى اعتماد مصر على الدواء المحلى، وتحقيق الاكتفاء الذاتى بصورة كاملة، وتعزيز مكانة مصر لتكون من الدول الأولى المصدّرة للأدوية بالمنطقة.

كم يبلغ عدد العاملين بالشركة؟ وكيف يتم التعامل معهم؟

نؤمن فى «خوفو فارما» بأن العنصر البشرى هو المحور الأهم لنجاح أى مؤسسة، ولدينا يقين بأن العاملين لدينا هم رأسمال الشركة الحقيقى؛ ولذلك تم اختيار فريق العمل بعناية شديدة، كما نحرص على تقديم التدريب اللازم لهم لتنمية مهاراتهم فى مختلف القطاعات، سواء التشغيلية أو التسويقية أو غيرها، بما ينعكس بالضرورة على حجم أعمال الشركة، وشركة «خوفو فارما» للصناعات الدوائية ستوفر ما يزيد على 1000 فرصة عمل؛ ما بين صيادلة، وإخصائى تحاليل، ومديرين للإدارة الهندسية والمعامل والجودة والإنتاج.

نستهدف دعم الاحتياطات
الاستراتيجية من المخزون الدوائى
المصرى خاصة أدوية الأمراض
المزمنة والأدوية الحيوية

majestic
biopharma

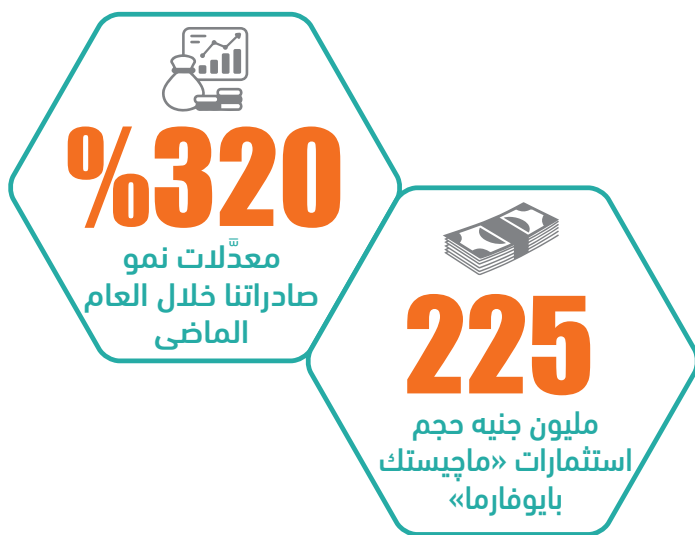
الدكتور محمد عمرو

نائب رئيس مجلس إدارة شركة «ماچيستك بايوفارما»

«المنتجات المبتكرة والتصنيع وفقاً للمعايير العالمية والتصدير» أبرز محاور استراتيجية «ماچيستك» للتوسع محلياً وعالمياً خلال 2025

تتبنى شركة «ماچيستك بايوفارما» استراتيجية طامحة خلال 2025، تستهدف من خلالها التوسع محلياً؛ عبر تحقيق معدلات نمو قياسية فى حجم المبيعات؛ لتصل بها إلى 1.2 مليار جنيه، مقابل 586 مليون جنيه بنهاية 2024، إضافة إلى تحقيق نقلة نوعية فى الأسواق العالمية، التى نجحت فى رفع شعار «صنع فى مصر»؛ لترتفع بعدد البلدان التى تُصدّر منتجاتها إليها لأكثر من 28 دولة حول العالم، وهو ما مكّنها من تحقيق معدلات نمو فى حجم صادراتها خلال العام الماضى بلغت نسبتها 320%.

الدكتور محمد عمرو، نائب رئيس مجلس إدارة شركة «ماچيستك بايوفارما»، قال إن «ماچيستك» تُخطّط للبدء فى إنشاء مصنع خاص بها؛ لتلبية خطتها التوسعية الهادفة إلى اقتناص حصة سوقية أكبر، بالإضافة إلى التوسع الخارجى؛ من خلال توفير منتجات مميزة ومبتكرة، ومُصنّعة وفقاً لأعلى المعايير العالمية، مشيراً إلى سعى شركته لطرح 8 علامات تجارية و48 منتجاً جديداً خلال 2025، فى مجالات: التجميل العلاجى، والمكملات الغذائية، وطب صحة المرأة، والأدوية العشبية.



إضافة إلى هذا تصدّرت شركة «ماچيستك بايوفارما» فى نهاية 2024 مجال العظام والمفاصل بتقديم منتج «موفليكس ألترا»، الذى يعمل على علاج مشكلة التهاب المفاصل ودعم صحّة الغضاريف باستخدام مواد طبيعية آمنة 100%، وذلك لتشجيع فكرة استغلال المواد الطبيعية وأهميتها لصحة الإنسان. وجميع منتجاتنا تُحقّق قيمة مضافة للسوق المحلية وللتصدير للخارج؛ حيث ترتكز استراتيجية شركة «ماچيستك بايوفارما» على تقديم منتج عالى الجودة، مبتكر، وبسعر تنافسى، مما يمكّن الشركة من تلبية احتياجات المستهلك المتغيرة، ويدل على إدراكها أهمية هذه القطاعات فى سوق الرعاية الصحية والجمال.

ما عدد المستحضرات التى تمتلكها الشركة بنهاية 2024 وإجمالى البيع خلال 2025؟

تمتلك شركة «ماچيستك بايوفارما» العديد من المنتجات المميزة والمبتكرة التى تُلبّي احتياجات عملائنا، والتى بلغت فى عام 2024 نحو (19) مستحضرًا فى قطاعات مختلفة؛ حيث نجحنا فى تحقيق قفزة جيدة فى معدلات نمو مبيعاتنا لنصل بها إلى 586 مليون جنيه خلال عام 2024، ونستهدف الوصول بها إلى 1.2 مليار جنيه خلال العام الحالى 2025.

بداية، كيف تُقيّم نتائج عام 2024 بالنسبة لـ«ماچيستك بايوفارما» وللسوق بشكل عام فى ظل ما شهدناه من أزمات اقتصادية كان أبرزها عدم توافر العملة الصعبة فى النصف الأول من العام؟.. وهل حققتم المستهدف؟

كانت نتائج عام 2024 بالنسبة لـ«ماچيستك بايوفارما» أكثر من مُرضية؛ لأننا نفكر دائماً فى حلول جديدة ومختلفة، وبفضل وجود شركاء نجاح وموظفين على أتم الاستعداد لمواجهة الأزمات معاً استطعنا أن نحقق قفزات بيعية ومعدّلات نمو كبيرة فى السوق المحلية، ولمواجهة التحديات التى مرّت بها السوق فى النصف الأول من 2024 توجّهنا خارجياً للبحث عن فرص تصديرية، ونجحنا فى فتح العديد من الأسواق فى جميع أنحاء العالم؛ لتتمكّن الشركة من تحقيق أرقام قوية نستطيع أن نُغيّر بها مستقبل أعمالنا إلى الأفضل؛ حيث نتطلّع دائماً إلى تحقيق نجاحات استثنائية مهما كانت الظروف.

ما أبرز القطاعات التى تركز عليها شركة «ماچيستك بايوفارما» فى السوق المصرية؟

تُركز «ماچيستك بايوفارما» على 4 قطاعات رئيسة، تتمثل فى قطاعات علاج العظام والمفاصل، علاج جميع مشاكل البشرة، علاج تساقط الشعر بجميع مراحله، وأخيراً قطاع الأطفال، وقطاع طب صحّة المرأة؛ حيث قامت «ماچيستك بايوفارما» بالتوسع الشديد والابتكار فى قطاع طب صحّة المرأة، عن طريق إضافة منتج جديد (بريجنا ستيب)، وهو عبارة عن 3 منتجات لمراحل ما قبل الحمل والحمل وما بعد الحمل، ويُعتبر «بريجنا ستيب» طفرة فى هذا المجال والوحيد من نوعه فى تقديم هذا النوع من المكملات للاهتمام بصحة المرأة خلال ما قبل وفى أثناء وما بعد الحمل.

وفى نفس المجال قدّمنا أيضاً منتجاً جديداً (بريلوم)، الذى يُعدّ المنتج المميز فى مجال الصحة والجمال والعناية بالمرأة.

نستهدف تحقيق مبيعات بقيمة 1.2 مليار جنيه خلال العام الحالى.. ونصدّر منتجاتنا لأكثر من 28 دولة حول العالم



بايوفارما» بالمملكة المتحدة، والمُصنَّعة بأباجٍ مصرية 100%.
**ما حجم الاستثمار فى «ماجيسك بايوفارما»؟ وهل سيتم
ضخ استثمارات جديدة فى 2025؟**

نحنا خلال الفترة الماضية فى ضخ حجم استثمارات بلغ نحو 225 مليون جنيه، وهو ما مكَّننا من اقتناص حصة جيدة فى سوق مستحضرات التجميل الطبية المصرية، ومن المقرر التوسع فى السوق خلال 2025 وضخ مزيد من الاستثمارات الجديدة.

هل تفكرون فى إنشاء مصنع خاص بكم سواء لمنتجات التجميل والعناية بالشعر أو المنتجات الأخرى؟

بالفعل نُخطِّط لإنشاء مصنع خاص بشركة «ماجيسك بايوفارما»، يشمل مستحضرات التجميل العلاجية، والمكملات الغذائية؛ لمواجهة الطلب الكبير على منتجاتنا فى السوق المحلية، وأيضاً لمواكبة التصدير للسوق العالمية، ولتقليل التكاليف؛ لينعكس ذلك فى زيادة الأرباح والمراقبة والسيطرة على سير الإنتاج من أول مرحلة حتى الوصول للمستهلك.

ما حجم صادرات الشركة وعدد الدول التى تتواجد فيها منتجاتكم؟

تسعى «ماجيسك بايوفارما» لتوسيع قاعدة عملائها، والوصول إلى عملاء من مختلف البلاد؛ لذلك أصبحت تُصدِّر منتجاتها إلى 28 دولة حول العالم، من بينها 15 دولة عربية، إضافة إلى توقيع اتفاقية مع شركة «راتيا جروب» للتوسع فى 27 دولة بالاتحاد الأوروبى، وانعكس هذا التوسع على زيادة معدلات نمو الصادرات بنحو 320%، إضافة إلى زيادة معدلات نمو المبيعات بنسبة 260%.

وكيف ترون المنافسة فى السوق الأوروبية التى تتطلب منتجات مبتكرة ومعايير عالمية؟

بالطبع، نحن لا ننكر أن المنافسة بالسوق الأوروبية عالية جداً، ولكننا متأكدون من أننا سوف نضعف التصدير واقتحام السوق الأوروبية خلال عام 2025، بفضل المنتجات المبتكرة التى نمتلكها، والتكنولوجيا المتطورة التى نستخدمها فى تصنيع منتجاتنا؛ لذا من المهم سرعة التنفيذ فى إنشاء مصنع «ماجيسك بايوفارما» لزيادة الإنتاج بأقل التكاليف ومراقبة جودة المنتج، حرصاً منا على تقديم أفضل تجربة للعميل بأقل التكاليف الممكنة.

كم عاملاً بالشركة؟ وكيف يتم دعمهم لتنمية مهاراتهم؟ وهل هناك فرص عمل لديكم خلال 2025؟

يبلغ عدد العاملين بالشركة أكثر من 500 موظف، ويتم دعمهم بشكل مستمر لتنمية مهاراتهم وإتاحة الفرصة للتطور المستمر، وتقديم تدريب فى مجالات مختلفة؛ مثل التسويق والمبيعات والمجال الطبى؛ لزيادة المعرفة واكتساب المهارات الجديدة لجميع موظفى الشركة، ونظراً للتوسعات التى تعمل عليها شركة «ماجيسك بايوفارما» سنوفر العديد من فرص العمل خلال 2025.

بدأنا فى إنشاء مصنع لمستحضرات التجميل الطبية والمكملات الغذائية.. ونخطط ل طرح 8 علامات تجارية و48 منتجاً جديداً فى 2025



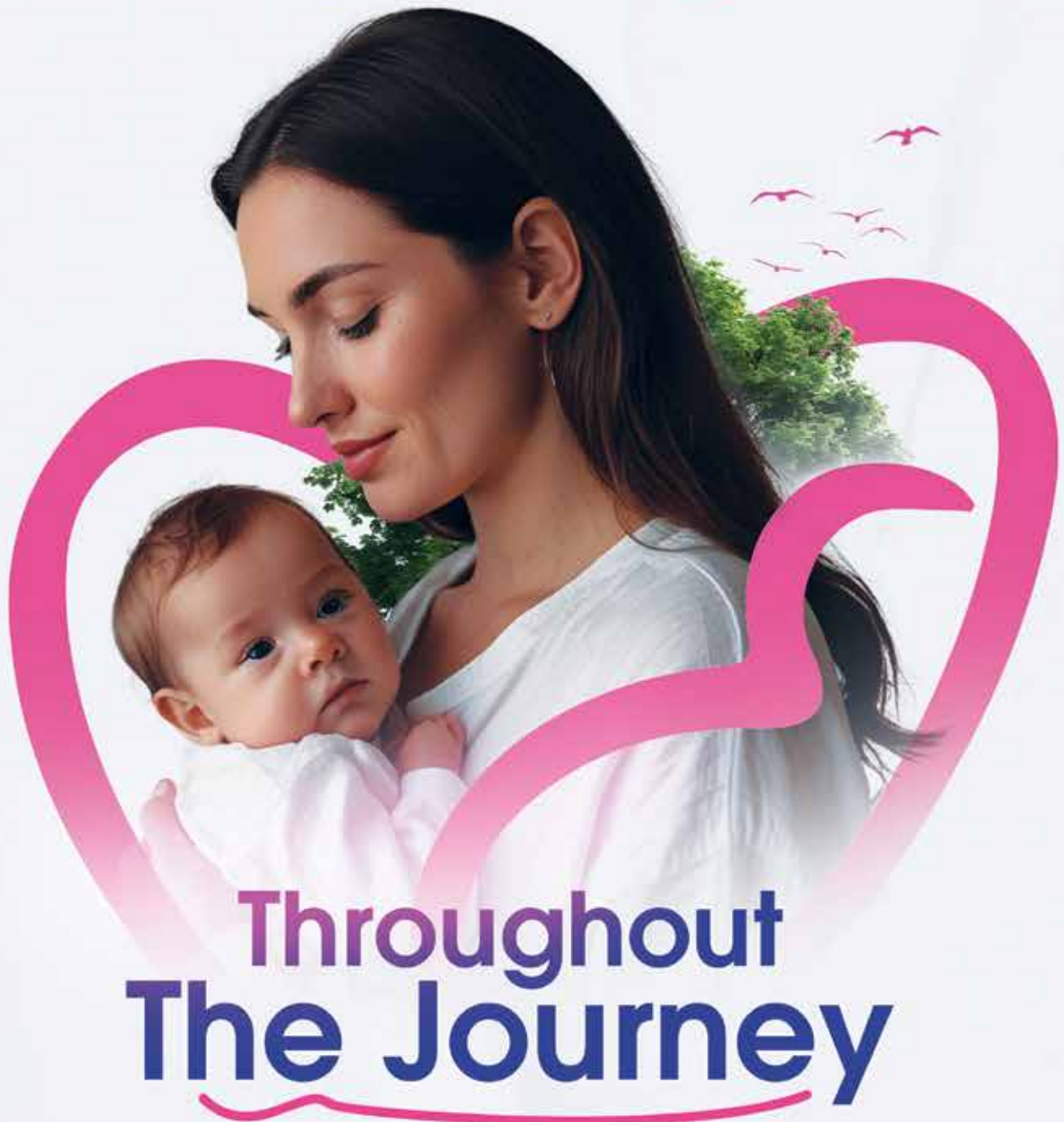
هل تخططون لطرح مستحضرات جديدة خلال 2025؟ وما مستهدفات البيع للمستحضرات الجديدة وانعكاسها على إجمالى البيع؟

تتوقَّف خطة «ماجيسك بايوفارما» لطرح مستحضرات جديدة خلال عام 2025 على عدَّة عوامل؛ منها: نوع المنتج، وسعره، وطريقة التسويق المناسبة لهذه المنتجات، ولكن المتوقع إصدار 8 علامات تجارية و48 منتجاً جديداً، لفتح مجالات جديدة والتنوُّع فى السوق المحلية والعالمية لإرضاء جميع العملاء، وتحقيق متطلبات السوق بطرح منتجات جديدة فى مجالات: التجميل العلاجى، المكملات الغذائية، طب صحة المرأة، والأدوية العشبية.

ما القيمة المضافة التى تقدِّمها منتجات «ماجيسك بايوفارما» فى سوق مستحضرات التجميل؟

القيمة التى تقدمها شركة «ماجيسك بايوفارما» فى مجال مستحضرات التجميل دائماً ما تفوق التوقعات؛ لاعتمادنا على تقديم أحدث الطول المبتكرة فى مجال التجميل العلاجى، المتطورة بمعامل شركة «ماجيسك

PREGNASTEP®



Throughout The Journey



ADVANCING
WELLNESS GLOBALLY



Egypt | New Cairo | Alexandria
USA | New Jersey
UK | London

رقم التسجيل الضريبي: 204 - 006 - 580

majesticbiopharma®

لمتخصصي الرعاية الصحية

روكسوتوب ١,٥٪

روكسوليتينيب ١٥ مجم / جم كريم موضعي

NOW

AVAILABLE

**3210
L.E**



**متوفر الآن بالصيدليات
مستحضر**

روكسوتوب ١,٥٪ كريم

روكسوليتينيب ١٥ مجم / جم

انتاج شركة ماركيرل للصناعات الدوائية

رقم التسجيل الضريبي
205-131-794

هذه المادة موجهة للأطباء والصيادلة فقط
وليس للعامة ولا تستخدم إلا بوصفة طبية

Marcyrl

Empowering Health Through Innovation



HF0145CA32784010026
25/07/2023



majesticbiopharma®



**+17
COUNTRIES**

ADVANCING WELLNESS GLOBALLY

Improving the quality of life
through innovation.


Egypt | New Cairo | Alexandria
USA | New Jersey
UK | London

رقم التسجيل الضريبي: 204 - 006 - 580

Capixy

 **VACATION**
skincare

Soralone

PIRLOME

M²VELEX

PREGNASTEP

Egatone



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)

Tax number. 205-433-383

