

Biopharma Business Plan

اشتباه در تدوین
برنامه کسب و کار موفق
در صنعت داروسازی



Mana Group

پیش‌بینی غیر واقع‌بینانه از درآمد و بازار هدف

پیش‌بینی‌های بیش‌ازحد خوش‌بینانه، یکی از دلایل اصلی رد شدن طرح‌های دارویی توسط سرمایه‌گذاران بوده است. داده‌های جهانی، شکست تقریباً ۹۰٪ از داروها پیش از ورود به بازار را نشان می‌دهند، چرا که بسیاری از طرح‌ها همچنان بازارهای غیرواقعی یا سهم‌های غیرقابل دستیابی را هدف قرار می‌دهند.

راهکارها

تعریف شفاف اندازه بازار کل و بخش قابل دستیابی.

استفاده از داده‌های مقایسه‌ای صنعت برای قیمت‌گذاری.

مدل‌سازی سناریوهای مختلف (خوش‌بینانه، محتاطانه، بدبینانه).



سبد تحقیق و توسعه بدون اولویت‌بندی

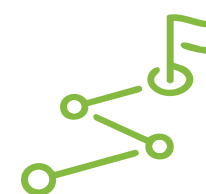
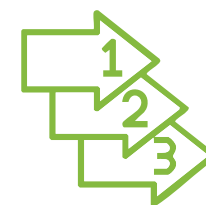
بسیاری از طرح‌های دارویی به دلیل پراکندگی پروژه‌ها و تمرکز نداشتن روی داروهای با پتانسیل بالا، توسط سرمایه‌گذاران، غیرجذاب ارزیابی می‌شوند. برای همین لازم است پروژه‌ها بر اساس احتمال موفقیت و اندازه بازار اولویت‌بندی شوند. همچنین باید پیش‌بینی نقاط توقف یا بازنگری در طول مسیر توسعه صورت گیرد (مانند فاز یک یا دو کارآزمایی بالینی)، تا از هدررفت منابع جلوگیری شود. در کنار این موارد، مشارکت با شرکت‌های دیگر می‌تواند به توزیع ریسک و تقویت ظرفیت علمی و مالی پروژه‌ها کمک کند.

راهکارها

اولویت‌بندی پروژه‌ها بر اساس احتمال موفقیت.

پیش‌بینی نقاط کلیدی توقف/ادامه در مسیر پروژه.

همکاری با شرکت‌های دیگر برای کاهش ریسک.



نادیده گرفتن مدیریت رشد نقدینگی در مراحل توسعه

شرکت‌های داروسازی که هنوز به بلوغ مالی و سازمانی کامل نرسیده‌اند، اغلب در مدیریت رشد نقدینگی با چالش جدی مواجه می‌شوند. نبود نقدینگی کافی یا پیش‌بینی‌نشده، می‌تواند پروژه‌های کلیدی مثل کارآزمایی‌های بالینی یا توسعه خطوط تولید را در نیمه راه متوقف کند. برای جلوگیری از این اتفاق، برنامه‌ریزی مالی باید مرحله‌ای و هوشمندانه انجام شود؛ به گونه‌ای که در هر فاز توسعه، منابع لازم از پیش پیش‌بینی شده و مسیر رشد نقدینگی شفاف باشد. همچنین طراحی راهکارهای جایگزین مالی برای شرایط بحرانی، تضمین‌کننده ادامه مسیر پروژه‌ها خواهد بود.

راهکارها

تأمین مالی مرحله‌ای بر اساس نقاط عطف توسعه پروژه

تعریف شفاف و قابل‌اندازه‌گیری رشد نقدینگی در هر فاز

**پیش‌بینی منابع مالی جایگزین در شرایط بحرانی
(وام، سرمایه‌گذار جدید، یا مشارکت استراتژیک)**



زنجیره تأمین و تولید بدون انعطاف

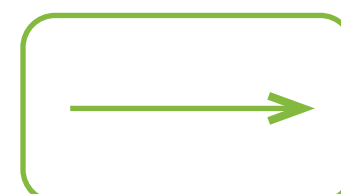
یکی از دلایل اصلی بی‌اعتمادی سرمایه‌گذاران، نبود ظرفیت عملیاتی کافی و انعطاف تولید است. حتی در صورت توسعه موفق دارو، اگر زنجیره تأمین و ظرفیت تولید کافی نباشد، دوام در بازار با شکست همراه خواهد شد. افزایش تقاضا برای داروهای خاص مانند GLP-۱ نمونه‌ای روشن از این چالش است که فشار شدیدی بر ظرفیت تولید جهانی ایجاد کرده است. برای مدیریت این مشکل، استفاده همزمان از ظرفیت داخلی و برون‌سپاری هوشمند پیشنهاد می‌شود. همچنین، باید محصولات و اشکال دارویی بر اساس سودآوری و نیاز بازار اولویت‌بندی شوند. در نهایت، هماهنگ‌سازی برنامه تولید با سیاست‌های بیمه‌ای و مقررات قیمت‌گذاری از ابتدا می‌تواند از شکست‌های تجاری جلوگیری کند.

راهکارها

ترکیب تولید داخلی و برون‌سپاری هوشمند

اولویت‌بندی اشکال و دوز دارو بر اساس سودآوری

لحاظ کردن بیمه و قیمت‌گذاری در برنامه کسب و کار



عدم مدیریت ریسک‌های کلیدی

شرکت‌های داروسازی که فاقد برنامه مشخص برای مدیریت ریسک‌های کلیدی باشند، معمولاً از نگاه سرمایه‌گذاران و شرکای تجاری جذابیت کمتری دارند. در ایران، چالش‌هایی مثل موانع ورود به بازار، محدودیت‌های مجوزی، نوسانات سیاست‌های قیمت‌گذاری و رقابت شدید با برندهای داخلی و خارجی می‌تواند ارزش پروژه‌ها را تهدید کند. شکست در مراحل پایانی توسعه محصول یا عدم اخذ مجوز از مراجع داخلی نیز می‌تواند پروژه را متوقف و سرمایه را قفل کند. برای کاهش ریسک‌ها، لازم است اثر ورود رقبا و محدودیت‌های بازار به‌طور دقیق پیش‌بینی شود. همکاری‌های استراتژیک با سایر شرکت‌ها می‌تواند هزینه‌ها و ریسک‌ها را کاهش دهد. همچنین استفاده از مدل‌های مالی مبتنی بر تحلیل ریسک و سناریوهای جایگزین، تصویر واقع‌بینانه‌تری از بازده اقتصادی و امکان‌پذیری پروژه‌ها فراهم می‌کند.

راهکارها

شناسایی و تحلیل موانع ورود به بازار در مراحل اولیه توسعه

همکاری‌های استراتژیک برای تقسیم هزینه‌ها و ریسک‌های بازار

ارزش‌گذاری پروژه‌ها بر اساس سناریوهای ریسک



صنعت دارو یکی از پرهزینه‌ترین و پیچیده‌ترین صنایع جهان است؛ طبق گزارش‌های جهانی متوسط هزینه توسعه یک دارو بیش از ۱ میلیارد دلار و احتمال موفقیت کمتر از ۱۰٪ گزارش شده است. در چنین شرایطی، نبود یک برنامه کسب‌وکار دقیق، باعث هدررفت منابع، توقف پروژه‌ها و از دست رفتن اعتماد سرمایه‌گذاران می‌شود.

برنامه کسب‌وکار شفاف و داده‌محور می‌تواند:

- ریسک سرمایه‌گذاری را کاهش دهد.
 - اعتماد سرمایه‌گذاران را تقویت کند.
 - مسیر توسعه پایدار شرکت را ترسیم نماید.
- هر پروژه دارویی بدون برنامه دقیق، تنها یک ایده پرهزینه باقی خواهد ماند؛ اما با یک نقشه راه واقع‌بینانه، سرمایه و توسعه در کنار هم به دست خواهد آمد.



Mana Group



برای تبدیل ایده به مسیر واقعی رشد در صنعت داروسازی، برنامه
کسب‌وکار تخصصی خود را با ما تدوین کنید.



Mana Group



[/https://manadvisory.com](https://manadvisory.com)



(+۹۸) ۲۱ ۲۶۳۷۴۵۶۵



info@manadvisory.com