

5 minutes with... Klym Tymko, Executive Director of Microkhim, LLC

During the war, many companies managed to maintain their positions not only in the domestic market but also in foreign markets. Some have discovered new opportunities. In what direction is your company moving?

Over the past year, we have been working on changing our business model and setting up internal processes related to this, as we have lost our own production. It was a real challenge for us because for 30 years the company had been operating at its own facilities and positioned itself

as a production company. I am sure that we should be proud of how resilient we have proved to be, and despite all the obstacles, we have retained our team, preserved our portfolio of products and continued to develop our expertise. Despite all the difficulties, in 2022 we were able to successfully launch the only domestic thiocolchicoside in injectable form. We also have 6 more launches planned in the near future.

We have lost our own production, but we have very strong expertise in R&D, focusing on innovative approaches and unique forms. This is our focus now. Thanks to our partners, we were able to set up all the processes and resume production of our portfolio quickly enough, amidst the war and uncertainty.

Today, experts are talking about changing trends in the Ukrainian



INFORMATION ON THE COMPANY

Microkhim, LLC, a Ukrainian pharmaceutical company, develops, researches and sells high-quality, modern medicines and implements original ideas in pharmaceuticals. The company is manufacturing products for application in cardiology, neurology, gastroenterology, orthopedics and surgery.

Microkhim, LLC has been operating in the Ukrainian pharmaceutical market for more than 30 years and was always been distinguished for its cutting-edge developments, although the company's scale and R&D budget are significantly lower than those of leading pharmaceutical manufacturers.

Microkhim, LLC became the No. 1 producer of nitrates in Ukraine, launched the first domestic isosorbide dinitrate and nitroglycerin spray medicines, registered the first domestic drug for the treatment of pulmonary arterial hypertension, and in 2020 became the leader in the number of bioequivalence studies in Ukraine. Microkhim, LLC also has its own unique combinations in the cardiology portfolio, which were the first to be produced in Ukraine – the most complete line of drugs based on perindopril and valsartan, including triple combinations.

The company existed and operated at its own facilities in Rubizhne, Luhansk region, but after the city was occupied and its infrastructure destroyed, Microkhim, LLC was forced to refocus on contract manufacturing and entered into partnerships with leading domestic pharmaceutical manufacturers.



Клим Тимко / Клим Тимко,

Executive Director of Microkhim, LLC / виконавчий директор ТОВ НВФ «Мікрохім»

5 хвилин з... Климом Тимко, виконавчим директором ТОВ НВФ «Мікрохім»

Під час війни багато компаній спромоглися втримати позиції не тільки на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках. Деякі відкрили для себе нові можливості. В якому напрямку рухається Ваша компанія?

Протягом останнього року ми працювали над зміною бізнес-моделі та налагодженням внутрішніх процесів, пов'язаних з цим, оскільки втратили власне виробництво і мали переорієнтуватись на контрактне. Це був справжній виклик для нас, адже впродовж 30 років компанія використовувала власні потужності і позиціонувала себе саме як виробниче підприємство. Пишаюся тим, наскільки ми виявилися життєстійкими, і незважаючи на всі перешкоди зберегли команду, зберегли власний портфель препаратів та продовжуємо розвивати свою експертизу. Попри всі труднощі ми змогли у 2022 р. зробити успішний лонч єдиного вітчизняного тіоколікозиду в ін'єкційній формі. Також найближчим часом заплановане проведення ще 6 лончів. Ми втратили власне виробництво, проте маємо дуже потужну експер-



ДОВІДКА ПРО КОМПАНІЮ

ТОВ НВФ «Мікрохім» – українська фармацевтична компанія, яка здійснює розробку, дослідження та реалізацію сучасних якісних лікарських засобів і впроваджує оригінальні ідеї у фармацевтиці. Препарати компанії застосовують у кардіології, неврології, гастроентерології, ортопедії та хірургії.

На українському фармацевтичному ринку ТОВ НВФ «Мікрохім» працює понад 30 років і завжди вирізнялася своїми сучасними розробками, хоча масштаби компанії та її бюджет на дослідження та розробки (research and development – R&D) значно поступаються таким провідних фармацевтичних виробників.

ТОВ НВФ «Мікрохім» є виробником нітратів №1 в Україні. Компанія випустила перші вітчизняні препарати на основі ізосорбиду динітрату та нітрогліцерину у формі спрею, зареєструвала перший вітчизняний препарат для лікування легеневої артеріальної гіпертензії, а в 2020 р. її було визнано лідером в Україні за кількістю проведених досліджень біоеквівалентності. Також в своєму кардіологічному портфелі компанія має унікальні комбінації, які вперше відтворила в Україні. Це найбільш повна лінійка препаратів на основі периндоприлу та валсартану, включаючи потрійні комбінації.

ТОВ НВФ «Мікрохім» існувало та працювало на власних потужностях у Рубіжному Луганської області, проте після окупації міста та знищення його інфраструктури вимушено було переорієнтуватися на контрактне виробництво та налагодити партнерство з провідними вітчизняними фармацевтичними виробниками лікарських засобів.





► **pharmaceutical market, in particular, the growing demand for drugs to treat post-traumatic stress disorder, with further growth in the future of products for the treatment of chronic diseases and diseases of the elderly population. How has your company's product range changed since the beginning of the war? What trends do you observe?**

The first task we faced was to restore our portfolio of drugs that we had before the start of the Great War. We had to bring back the medicines that patients need from the defective stock. Therefore, in 2023, we are focusing on this. So far, we have replenished most of the items from the defective stock.

Speaking about the strategic vision for the near future, we choose to work in a targeted manner with certain therapeutic areas. Currently,

our top priorities are cardiology, neurology and surgery portfolios. In these areas, we already have a certain reputation and effective drugs. For example, our thiolcolchicoside, which I mentioned earlier and which we launched recently, in November 2022, in very difficult conditions, now has almost 12% of the market in packs. In cardiology, we focus on modern treatment trends and popular combinations. This is reflected in our cardiology portfolio. Our isosorbide dinitrate in spray form has only one analog on the Ukrainian market. We have the most complete line of products based on perindopril and valsartan, including triple combinations, which is very important for doctors to select the right dosage for the treatment of hypertension – from the onset of the disease to resistant hypertension. Therefore, we focus our attention on the development and

introduction of innovative medicines into our portfolio, launching medicines that have proven to be effective in other countries and are part of the global treatment standards, but have not yet become popular and widely available in Ukraine.

How did your company overcome the logistics crisis to export its drugs and import raw materials and equipment?

Yes, the supply chains have changed a lot and this has become another challenge. We have carefully analyzed all existing contracts and focused on only a few of the most reliable partners – global leaders in the supply of raw materials and packaging materials. Our experts have calculated all possible deviations and scenarios. Meeting exact delivery deadlines is essential in the manufacture of medicines, especially when it



тизу в R&D, використовуємо інноваційні підходи та унікальні форми, на чому і робимо акцент. Завдяки партнерам компанія змогла достатньо швидко, з огляду на умови війни і невизначеність, налагодити всі процеси та відновити виробництво препаратів з нашого портфеля.

Сьогодні експерти говорять про зміни тенденцій на фармацевтичному ринку України і, зокрема, про зростання попиту на препарати для лікування посттравматичного синдрому, а також про збільшення у майбутньому об'ємів продуктів для лікування хронічної патології та захворювань у людей похилого віку. Як змінилася номенклатура препаратів Вашого підприємства від початку війни? Які тенденції Ви спостерігаєте?

Першочергово перед нами стояли задачі відновити портфель препа-

ратів, який у нас був до початку великої війни, а також повернути з дефектури лікарські засоби, які потрібні пацієнтам. Тому в 2023 р. фокусуємося саме на цьому. Наразі ми вивели з дефектури більшість позицій.

Якщо говорити про стратегічне бачення найближчого майбутнього, то для себе ми обираємо працювати таргетовано в певних терапевтичних напрямках. Наразі найбільш пріоритетними для нас є лікарські засоби для застосування в кардіології, неврології та хірургії. В цих напрямках ми вже маємо певну репутацію та пропонуємо ефективні препарати. Наприклад, наш тіококлікозид, який ми вивели на ринок зовсім нещодавно, в листопаді 2022 р., в дуже складних умовах, зараз займає майже 12% ринку в упаковках.

В кардіології ми послуговуємося сучасними тенденціями лікування та беремо до уваги затребувані комбінації. Це наочно відображено в кардіологічному портфелі

компанії. Наш ізосорбиду динітрат у формі спрея має всього один аналог на ринку України. У нас представлена найповніша лінійка препаратів на основі периндоприлу та валсартану, включаючи потрійні комбінації, що дуже важливо в роботі лікарів для правильного підбору дозування з метою лікування хворих на артеріальну гіпертензію – від початку захворювання до формування її резистентної форми.

Тож ми фокусуємо нашу увагу на розробці та впровадженні в свій портфель інноваційних препаратів, виведенні на ринок таких лікарських засобів, які довели свою ефективність в інших країнах та входять до світових стандартів лікування, проте ще не стали популярними та широкодоступними в Україні.

Як Ваша компанія виходила з логістичної кризи для експорту своїх препаратів, а також імпорту сировини і обладнання?



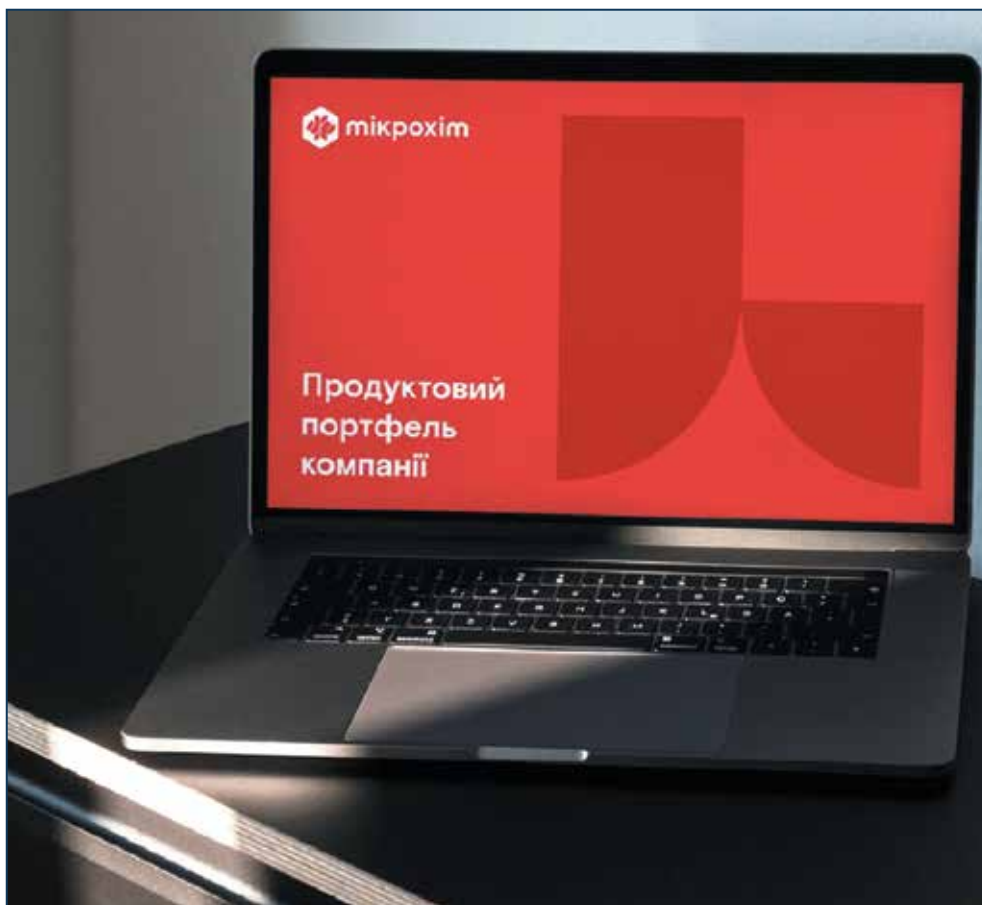
comes to contract manufacturing, as we are interconnected with our partners. Each partner production facility has pre-approved calendar plans, and we, for our part, must strictly adhere to all agreed deadlines to ensure timely release of Microkhim products.

What are you most proud of at your company?

Given that we lost production in 2022, I personally, as Managing Director, am most proud of the team and our resilience. We saved the company, quickly refocused on contract manufacturing, and changed our business processes. Despite the uncertainty, in February 2023, Microkhim underwent a large-scale rebranding, which also included a complete change in the packaging of all drugs. We have become more open in our communication, and new talented people have joined the team. Perhaps this is something to be really proud of. We have overcome the most critical moment for a manufacturing company, so we can definitely say that resilience is our advantage. And this is something to be proud of.

How do you develop your team? What exhibitions do you attend?

We have a list of specific events in each area that our employees attend annually to keep abreast of trends, innovations and generally understand where the world is heading. For example, every year a delegation of our employees attends CPHI. This event brings together more than 100,000 pharmaceutical professionals from around the world and promotes innovation. Exhibitions, conferences, offline and online events that cover all stages from drug development to distribution. This gives us a powerful pool of information and is a source of inspiration for the team.



Most recently, our employees took part in a webinar workshop from STD ("Standards Technology Development" STD Ltd) aimed at improving professional competencies in pharmacovigilance in planning, developing and submitting a risk management plan (RMP) and a periodically updated drug safety report (PSUR), developing and consolidating practical skills in signal management and their reflection in the PS risk assessment, developing risk minimization measures.

The Marketing Department regularly attends specialized conferences and seminars, and there are many of them. In June, for example, we attended the Ukrainian Marketing Forum. Soon, we plan to participate in the Pharma Budget 2024 conference. The team also has a business coach who works with the company's external service

employees on a regular basis, enhancing their skills and providing them with relevant tools for work. In other words, each area has its finger on the pulse in its area of responsibility and is systematically developing in accordance with its competencies.

Where do you get inspiration for new projects? Would you like to single out a single person who has had the greatest impact?

Now is the time when inspiration comes primarily from the awareness of belonging to a country that is fighting for its future. We, the Ukrainian business, are part of this struggle and must continue to work, implement new projects and develop, provide jobs and thus contribute to the economy of our country. We must enter international markets and represent Ukraine with dignity. ■



Чим найбільше пишаєтеся на Вашому підприємстві?

Враховуючи, що у 2022 р. ми втратили виробництво, то як виконавчий директор я особисто найбільше пишаюсь командою та нашою стійкістю. Ми зберегли компанію, дуже швидко переорієнтувалися на контрактне виробництво, змінили бізнеспроцеси. Незважаючи на невизначеність, у лютому 2023 р. у ТОВ НВФ «Мікрохім» відбувся масштабний ребрендинг, який включає також повноцінну зміну пакування всіх препаратів. Ми стали більш відкритими у нашій комунікації, в команду прийшли нові талановиті люди. Ми подолали найбільш кризовий для виробничої компанії момент, тому точно можемо говорити про те, що стійкість – це наша перевага. Це те, чим дійсно варто пишатися.

Як розвиваєте свій колектив? Які виставки відвідуєте?

У нас є перелік певних подій за кожним із напрямів, які наші співробітники відвідують щорічно для того, аби бути в контексті трендів та інновацій і загалом розуміти, куди рухається світ. Так, наприклад, щорічно делегація наших співробітників відвідує СРНІ, яка об'єднує понад 100 000 фахівців фармацевтичної галузі з усього світу та сприяє розвитку інновацій. Крім того, вони регулярно присутні на різноманітних виставках, конференціях, офлайн- та онлайн-подіях, які за своїм змістом охоплюють всі етапи: від розробки препарату до його дистрибуції. Це дає нам потужний пул інформації та є джерелом натхнення для всієї команди. Зовсім нещодавно наші співробітники брали участь у вебінарі-практикумі, організованому компанією STD Ltd («Стандарти Технології Розвиток»), мета якого – підвищення професійних компетенцій з фармаконагляду в питаннях планування, розробки

та складання плану управління ризиками (ПУР) і звіту з безпеки ЛЗ (ПСУР – PSUR), що періодично оновлюється, формування та закріплення практичних навичок з управління сигналами та відображення їх в PS, оцінка ризиків, розробка заходів щодо мінімізації ризиків.

Представники департаменту маркетингу постійно відвідують багато профільних конференцій та семінарів. У червні вони були, наприклад, на Ukrainian Marketing Forum. Незабаром запланована участь у конференції «Фармбюджет-2024». В команді також є бізнес-тренер, який на постійній основі працює зі співробітниками зовнішньої служби компанії, посилює їхні навички та рекомендує актуальні інструменти для роботи. Тобто кожен «тримає руку на пульсі» в своїй зоні відповідальності та системно розвивається відповідно до своїх компетенцій.

Чим Ви надихаєтесь для створення нових проєктів? Можливо, хочете виділити окрему особистість, що вплинула на Вас найбільшою мірою?

Зараз такий час, коли натхнення народжується насамперед від усвідомлення власної приналежності до країни, яка бореться за своє майбутнє. Ми, український бізнес, є частиною цієї боротьби і маємо продовжувати працювати, розробляти нові проєкти, розвиватися, забезпечувати робочі місця і тим самим робити свій внесок в економіку нашої країни. Маємо виходити на міжнародні ринки та гідно представляти Україну. ■

▶▶ Так, логістичні ланцюги кардинально змінилися і це стало ще одним викликом для нас. Ми ретельно проаналізували усі існуючі контракти і зосередилися тільки на кількох найбільш надійних партнерах – світових лідерах із постачання сировини та пакувальних матеріалів. Наші спеціалісти прорахували усі можливі девіації та варіанти розвитку подій. Дотримання точних термінів постачання вкрай необхідне для випуску лікарських засобів, особливо коли мова йде про контрактне виробництво, адже ми взаємопов'язані з нашими партнерами. На кожному партнерському виробництві є заздалегідь затверджені календарні плани, і ми зі свого боку чітко дотримуємось усіх обумовлених дедлайнів задля своєчасного випуску продукції ТОВ НВФ «Мікрохім».



<https://www.microhim.com.ua/>

