



# Новое имя. Новые це

Nycomed: a Takeda Company

**П**оводом для проведения пресс-конференции, которая состоялась 11 сентября в российской столице, послужило создание крупной зарубежной фармацевтической компанией Takeda собственного современного производства в г. Ярославле (РФ). Представители как медицинской специализированной, так и общественной прессы имели возможность послушать доклады и задать вопросы участникам мероприятия: члену совета директоров, президенту и исполнительному директору (CEO) компании Takeda Ясучике Хасегава; главе по коммерческой деятельности и члену совета директоров Takeda Фрэнку Мориху, главе группы «Развивающиеся рынки», руководителю региона «Россия-СНГ» Nycomed в составе Takeda Йостейну Дэвидсену, исполнительному вице-президенту по производственной деятельности Takeda Бартольду Пинингу.

## Инновации с целью улучшения здоровья пациентов во всем мире

История Takeda — это 230 лет постоянного стремления к новаторству. Чобэй Такеда I основал небольшую посредническую фирму, торговавшую лекарствами. После того как компанию возглавил Чобэй Такеда V, из частного предприятия она превратилась в современную корпорацию, осуществляющую маркетинговую, научно-исследовательскую и производственную деятельность. В 1950 г. Takeda начала выпуск первого в Японии поливитамина Panvitan®, а позже запустила в серийное производство препарат Alinamin®. В 1962 г. компания вышла на другие региональные рынки в Азии, а с 1978 г. стала завоевывать авторитет на европейском пространстве.

Благодаря запуску в производство 4 стратегически важных продуктов, имевших международное значение, с 2000 г. Takeda упрочила свои позиции в качестве фармацевтической компании мирового уровня. Среди этих препаратов Actos® для лечения сахарного диабета 2 типа и лейпрорелина ацетат, применяемый в терапии рака предстательной железы, рака молочной железы и эндометриоза, занимают особое место в портфеле компании. Через 5 лет на рынок был выведен препарат Rozerem® для лечения бессонницы.

За счет объединения предприятий TAP, TPNA TGRD U.S. в 2008 г. была осуществлена централизация функций по обеспечению коммерческой деятельности и развитию бизнеса на территории США. В этом же году Takeda приобрела ведущую биофармацевтическую компанию в области онкологии Millennium Pharmaceuticals. Спустя год на рынок США выведены новые препараты: Dexilant®, применяемый для лечения гастроэзофагеального рефлюкса, и Uloric® для контроля гиперурикемии у пациентов с подагрой.

В 2009 г. руководством Takeda осуществлена реорганизация операционной структуры с целью создания центров экспертизы, что позволило максимально эффективно использовать рыночный потенциал новых продуктов и укрепить позиции компании на международном фармацевтическом рынке. Через год в Японии в производство запущены 6 новых продуктов, а в 2011 г. Takeda приобрела швейцарскую фармацевтическую компанию Nycomed, занимающую лидирующие позиции на рынках быстроразвивающихся стран.



Как отметил в ходе пресс-конференции президент компании Takeda Ясучика Хасегава, благодаря покупке Nycomed в настоящее время Takeda обеспечила не только значительное присутствие и стабильные результаты в Европе, но и крепкие позиции на быстроразвивающихся рынках стран СНГ, Бразилии и Китая. «Нам есть чем гордиться. Сегодня в нашей компании работают 29 тыс. сотрудников в 11 странах мира, продажи Takeda составили порядка 18,4 млрд долларов, мы имеем разнообразный портфель продуктов, многие из которых находятся на последнем этапе научных разработок», — заявил Ясучика Хасегава.



В зале заседаний

## История Takeda в цифрах и фактах

Таким образом, в настоящее время географическое присутствие Takeda охватывает более 70 стран. Позиции компании традиционно сильны в Европе, Азии, Северной Америке, а также на быстроразвивающихся рынках, включая Китай, страны СНГ и Латинской Америки.

В мировом рейтинге в сегменте рецептурных препаратов Takeda занимает 12-е место, 14-ю строчку — в рейтинге БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) и 18-ю позицию в европейском рейтинге.

Ключевыми областями медицины, на которых компания фокусирует свою деятельность, являются сердечно-сосудистые и метаболические заболевания; общая терапия (гастроэнтерология, лечение боли); респираторные заболевания и иммунология; заболевания центральной нервной системы; онкология; вакцины. В портфеле Takeda более 100 препаратов общей и специализированной терапии, среди которых — оригинальные продукты, брендированные генерики и безрецептурные препараты.



По словам Фрэнка Мориха, главы Takeda по коммерческой деятельности, компания продолжает укреплять позиции на быстрорастущих рынках и инвестировать в рынки развитых стран мира, где уже заложен крепкий фундамент.

Говоря о терапевтическом портфеле Takeda, его потенциале, господин Ф. Морих отметил, что в планах компании — расширение портфеля за счет поиска возможностей по лицензированию препаратов, обладающих уникальными характеристиками и отвечающих конкретным потребностям пациентов в каждом регионе. Руководство компании полагает, что это позволит превзойти рыночный темп роста не только в рамках среднесрочного периода, но и в долгосрочной перспективе. Смысл ежедневной работы сотрудников Takeda — преданность пациентам — не меняется на протяжении всей ее истории. Инновационные препараты компании помогают людям справиться с тяжелыми заболеваниями, используются для оказания первой медицинской помощи, способствуют улучшению качества жизни пациентов.

## Суммарные инвестиции в проект около 75 млн евро

Одной из первых зарубежных фармацевтических компаний Takeda объявила о планах по созданию собственной высокотехнологичной производственной инфраструктуры в России. Первым шагом стало строительство завода в г. Ярославле. Введенный в эксплуатацию в соответствии с заявленными сроками и объемами инвестиций, завод отвечает как российским, так и международным стандартам качества производства лекарственных средств (GMP).

Завод в г. Ярославле — это 200 рабочих мест в регионе; это выпуск стерильных растворов (в ампулах и флаконах) и высококачественных лекарственных форм (таблеток), предназначенных для российского рынка. Производство как жидких, так и твердых лекарственных форм охватывает все технологические стадии — от взвешивания, смешивания, грануляции до таблетирования, нанесения оболочки и упаковки. На начальном этапе намечен выпуск 3 ключевых для России препаратов, таких как Актовегин, Кардиомагнил, Кальций-Д3-Никомед.

Президент и исполнительный директор Takeda Ясучика Хасегава назвал строительство завода в г. Ярославле амбициозным шагом. «Завершение этого проекта — еще одно свидетельство трансформации Takeda в настоящий глобальный бизнес, и наши стратегические инвестиции в такие быстрорастущие развивающиеся рынки, как Россия, являются ключевым звеном этой стратегии», — заявил господин Я. Хасегава на пресс-конференции. Он также отметил, что для компании РФ является крупнейшим быстроразвивающимся рынком по объемам продаж, который, как ожидается, будет вносить существенный вклад в общий рост компании в течение ближайших лет. Завод в г. Ярославле позволит обеспечить пациентов и врачей России высококачественными лекарственными препаратами и принесет существенную выгоду национальной экономике и Ярославскому региону в частности.

# Новые цели. Новые возможности



Президиум пресс-конференции

Если оперировать языком цифр, то, по данным IMS Health, в 2011 г. общий объем продаж фармацевтического рынка России составил 14,7 млрд долларов, что обеспечивает ему 11-ю строчку рейтинга крупнейших фармацевтических рынков мира. Ожидается, что совокупный ежегодный прирост продаж российского рынка в период с 2012 по 2016 год составит около 11%. Takeda рассчитывает, что сумеет превзойти этот показатель, добившись ежегодного прироста своих продаж в России в размере 15% за аналогичный период.

В настоящее время в РФ зарегистрированы около 60 препаратов Nyscomed. К 2015 г. портфель компании пополнится 5 новыми инновационными препаратами Takeda.

В ходе пресс-конференции мы попросили представителей компании Takeda ответить на несколько вопросов, адресовав первый из них президенту компании Ясучике Хасегава.

**?** Господин Хасегава, объединение бизнесов Takeda и Nyscomed на украинском и российском рынках позиционируется как взаимодополняющее многогранное сотрудничество не только с точки зрения имеющегося терапевтического портфеля, но и в плане территориального охвата. Поддерживаете ли Вы это мнение или имеете свой взгляд на ситуацию?

— Я разделяю эту точку зрения. Если посмотреть актуальные тенденции в мире, то вследствие кризиса экономические приоритеты смещаются от зрелых рыночных структур в сторону развивающихся рынков. Именно на последние сегодня приходится порядка 45% развития глобальной экономики. Если не учитывать этот момент, не планировать выход на быстроразвивающиеся рынки, ни одна компания не сможет максимально использовать имеющийся потенциал. Поэтому после продолжительных и серьезных размышлений мы приняли решение о приобретении компании Nyscomed, которая имеет очень сильные позиции (табл.). Takeda нуждалась

Данные системы мониторинга розничных продаж «Фармстандарт» компании «Морион»					
Бренд	2011		2012		
	показатель	место	показатель	место	рост, %
Общая сумма денег, полученная в результате продаж (только препараты)	1105829		1366078		23,53
<b>Актовегин</b>	<b>14208</b>	<b>1</b>	<b>17663</b>	<b>1</b>	<b>24,32</b>
Кодтерпин	6141	6	13670	2	122,60
Натрия хлорид	9422	2	11199	3	18,85
Эссенциале	9313	3	9921	4	6,52
<b>Кардиомагнил</b>	<b>6109</b>	<b>7</b>	<b>8387</b>	<b>5</b>	<b>37,29</b>
Но-шпа	6469	5	8210	6	26,91
Цефтриаксон	5711	8	7459	7	30,61
Милдронат	6756	4	7133	8	5,58
Тиотриазолин	5435	9	6765	9	24,48
<b>Цераксон</b>	<b>4879</b>	<b>13</b>	<b>6616</b>	<b>10</b>	<b>35,60</b>
Реосорбилакт	5259	12	6463	11	22,91
Предуктал	5375	10	6017	12	11,94
Цитрамон	3094	15	5800	13	87,49
Метамакс	3196	14	5396	14	68,81
Аугментин	5270	11	5116	15	-2,92

в таком партнере не только для обеспечения доступа к рынкам динамично развивающихся стран, но и для использования инфраструктуры, которая является результатом работы Nyscomed в этих странах. Благодаря этому в настоящее время мы имеем возможность продвижения наших инновационных препаратов через уже созданную инфраструктуру для обеспечения качественными продуктами потребителей в этих странах.

**?** Господин Дэвидсен, объединение двух крупных компаний всегда предполагает выход на рынок новых препаратов. Как правило, это длительный процесс. Имеются ли уже данные относительно того, какие из препаратов Takeda расширят портфель продуктов Takeda — Nyscomed на нашем рынке?



— У нас имеется линейка новых инновационных продуктов, которые мы планируем запускать в таких направлениях медицины, как онкология, лечение сердечно-сосудистых, неврологических заболеваний. В дальнейшем мы будем активно вводить в портфель компании брендированные генерики, которыми всегда была ценна компания Nyscomed, и несколько позже безрецептурные препараты. На наш взгляд, наличие в портфеле компании сбалансированных и адаптированных к потребностям того или иного рынка лекарственных средств является ключевым фактором успеха.

Вернувшись в г. Киев и анализируя материалы пресс-конференции, мы обратились к руководителю Nyscomed a Takeda Company в Украине и Молдове Евгению Эдуардовичу Заичке с просьбой предоставить подробную информацию относительно препаратов, которые планируется вывести на отечественный фармацевтический рынок в ближайшее время.



на сегодняшний день не имеет аналогов.

Адцетрис (brentuximab vedotin) используется в терапии рецидивирующей или рефрактерной лимфомы Ходжкина и системной анапластической крупноклеточной лимфомы. Появление этого препарата в Украине произведет революцию, подобную той, которую в свое время произвели средства, применяемые при неходжкинских лимфомах. Этот продукт представляет собой конъюгат моноклонального антитела, связанный по оригинальной технологии Seattle Genetics с монометилом ауристатином E, сфокусированным на главный маркер лимфомы Ходжкина; в настоящее время он очень востребован в мировой медицинской практике. В тех странах, где процесс регистрации успешно завершен, уже около 1 тыс. пациентов имеют возможность использовать Адцетрис. Его появления в Украине ждут как врачи, так и пациенты. Следует подчеркнуть, что компанией уже разработана специальная программа раннего доступа к лечению этим препаратом.

После регистрации вышеупомянутых препаратов наступит очередь новых продуктов терапевтической группы. Это препараты для лечения артериальной гипертензии, сахарного диабета 2 типа, а также лекарственные средства, применяемые в гастроэнтерологии и урологии.

Поскольку регистрация займет определенное время, мы предполагаем, что на украинском рынке препараты для терапии онкопатологии появятся в следующем году, остальные — в 2014 г.

**?** С момента приобретения Nyscomed компанией Takeda прошел почти год. Какие изменения претерпела компания за этот период времени?

— Кроме того что несколько изменился формат финансовой отчетности (в отличие от Европы в Азии финансовый год начинается 1 апреля и заканчивается 31 марта), глобальных изменений не произошло. Нужно отдать должное японскому менеджменту: каждый шаг поступателен и максимально продуман. Наша компания в Украине, которая по объему продаж среди быстроразвивающихся рынков находится на четвертой позиции, также движется к новым вершинам спокойно, взвешенно и достойно.

Подготовила Эльвира Сабаш