

ФАРМКОМПАНИЯ

Takeda в Украине: европейская компания с японской философией

Еще два года назад компанию Nyscomed характеризовали как быстрорастущего и амбициозного игрока на фармрынке, который не боится новшеств. Сегодня, после завершения процесса поглощения компании японским фармацевтическим концерном Takeda Pharmaceutical Company Limited и преобразования Nyscomed в компанию Takeda в Украине на отечественном рынке появился амбициозный оператор, перед которым открылись новые перспективы роста и развития. Как проходил процесс слияния компаний Takeda и Nyscomed, был ли он болезнен или, наоборот, незаметен? В интервью с руководителем Takeda в Украине Евгением Заикой этот вопрос мы задали первым.



– Процесс слияния Nyscomed и Takeda не представлял никаких сложностей, поскольку Takeda в прошлом лишь опосредованно присутствовала на быстрорастущих рынках: препараты из портфеля компании передавались партнерам для полного цикла продвижения и продаж. С приобретением компании Nyscomed Takeda прежде всего получила возможность присутствия на быстрорастущих рынках, в то время как для нас с организационной точки зрения процесс слияния ознаменовался только переименованием. Наши дальнейшие шаги будут связаны с регистрацией новых продуктов в кардиологии, лечении диабета, гастроэнтерологии, онкологии, а также с внедрением процессов и процедур компании Takeda, равно как и с процессом адаптации корпоративной культуре и ценностям, имеющим определенный японский колорит и специфику.

– Расскажите подробнее о корпоративной культуре Takeda. Что общего в ценностях Takeda и Nyscomed?

– Удивительно, но во многом корпоративная культура скандинавской компании Nyscomed созвучна с системообразующими ценностями так называемого такедаизма – философии развития бизнеса компании Takeda. Сострадание, мотивация, доверие, мужество – основные ценности компании

Nyscomed – во многом созвучны или даже повторяются в ряду основ такедаизма. Другое дело, что в Takeda корпоративная культура гораздо глубже по своей философской наполненности. Служение обществу и людям – основа, на которой зиждется такедаизм, поэтому Takeda уделяет колоссальное внимание социальной составляющей, развитию программ социальной ответственности, помощи обществу в сложных ситуациях, что вызывает большое уважение к стилю ее работы.

Мы активно пропагандируем эти составляющие корпоративной культуры внутри компании, проводим интерактивные семинары, позволяющие нашим сотрудникам более глубоко познакомиться с этическими принципами Takeda и приобщиться к японской культуре.

– Будут ли продолжены социальные акции, инициированные Nyscomed? Не изменится ли социальная активность компании на современном этапе в связи с реорганизацией?

– Могу заверить, что все социальные инициативы, которые нами уже реализуются, мы будем продолжать развивать. Ни один из проектов не будет закрыт; более того, в компании объявлен конкурс с целью поиска новых интересных форматов этой направленности, результатов которого мы ждем

■ Takeda – это 230 лет постоянного стремления к новаторству. Чобэй Такеда I основал в г. Осаке небольшую посредническую фирму, занимавшуюся продажей лекарственных средств. После того как компанию возглавил Чобэй Такеда V, из частного предприятия она трансформировалась 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. завоевывает авторитет в европейском пространстве.

■ Благодаря запуску в производство 4 стратегически важных продуктов, имеющих международное значение, с 2000 г. Takeda упрочила свои позиции в качестве фармацевтической компании мирового уровня. А в 2008 г. за счет объединения предприятий TAP, TPNA TGRD U.S. 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 Ulogic® для контроля гиперурикемии у пациентов с подагрой.



Основные ценности компании Takeda, заложенные ее основателями:

многообразие – Takeda с уважением относится и прислушивается к мнениям других людей;

командная работа – Takeda уделяет большое внимание формированию мощных рабочих групп, руководствуясь принципом справедливости и устанавливая общие цели;

вовлеченность – Takeda постоянно прилагает значительные усилия, чтобы выполнять свои обязательства перед всеми заинтересованными лицами;

прозрачность – Takeda стремится должным образом раскрывать информацию о своей деятельности и всегда готова к конструктивному диалогу с любыми заинтересованными лицами, что позволяет укреплять доверие к компании;

энтузиазм – движущими силами компании Takeda являются упорство в труде, а также желание улучшить жизнь и здоровье пациентов;

новаторство – Takeda не боится принимать нестандартные решения.

- 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, гастроэнтерология, болевые синдромы, респираторные заболевания и иммунология, заболевания центральной нервной системы, онкология, производство вакцин.
- В портфеле Takeda более 100 лекарственных средств, среди которых – оригинальные продукты, брендированные генерики и безрецептурные препараты.
- По состоянию на ноябрь 2012 г. из 100% препаратов, находящихся в разработке, в клинические исследования III фазы попадают 31% перспективных продуктов Takeda, то есть треть от общего числа (данные аналитической компании Evaluate Pharma).
- Таким образом, компания Takeda является лидером по данному показателю среди мультинациональных фармацевтических концернов.



с нетерпением. Кстати, Takeda – первая фармацевтическая компания в мире, которая начала публиковать отдельный отчет для акционеров по программам относительно политики социальной ответственности. И сейчас мы активно работаем над структурированием своих программ корпоративной и социальной ответственности с тем, чтобы информация о них была доступна украинскому обществу. Подобные программы мы планируем развивать и в других странах, поскольку в зону ответственности Takeda в Украине входят также Молдова и Беларусь.

– Покупка Takeda компании Nysomed дала вам возможность пополнить портфель последней новыми продуктами. Как изменится этот портфель в ближайшее время?

– В настоящее время в процессе регистрации находятся два продукта для лечения редких онкологических заболеваний. Это препарат Adcetris (brentuximab vedotin), который используется в терапии рецидивирующей или рефрактерной лимфомы Ходжкина и системной анапластической крупноклеточной лимфомы. Уверен, что появление данного препарата в Украине произведет революцию, подобную той, которая в свое время имела место в связи с доступом к лекарственным средствам, применяемым в терапии неходжкинских лимфом. Этот продукт представляет собой конъюгат моноклонального антитела, связанный по оригинальной технологии Seattle Genetics с монометиллом ауристатином E, сфокусированным на CD30 – главном маркере лимфомы Ходжкина. Его появления в Украине ждут как врачи, так и пациенты, поскольку даже в рефрактерных случаях, после пересадки костного мозга, использование Adcetris дает возможность достичь полной ремиссии в 30% случаев при ходжкинской лимфоме и 59% случаев при системной анапластической крупноклеточной лимфоме.

Проходит регистрацию также препарат Мераст® (мифамуртид), применяемый для лечения тяжелой онкологической патологии – остеосаркомы – у детей, подростков и лиц молодого возраста. Ежегодно в Украине заболевание диагностируется приблизительно у 200 человек. Мы надеемся, что новый продукт, который не имеет аналогов, позволит оптимизировать лечение этой тяжелой онкологической патологии. На стадии клинических исследований находятся еще два онкологических продукта, которые мы планируем подать на регистрацию в ближайшие 3-4 года.

Ожидается, что вскоре портфель компании пополнится одними из наиболее эффективных ингибиторов рецепторов ангиотензина II – азилсартаном, показанным для лечения артериальной гипертензии. В частности, данные об эффективности азилсартана, которые были представлены на ежегодном заседании Американского общества гипертензии (ASH), позволяют говорить о нем как об одном из наиболее эффективных в своем классе препаратах для лечения этой распространенной кардиологической патологии.

Большая линейка продуктов будет представлена в диабетологии. В первую очередь речь идет об алоглиптине (ингибиторе дипептидидазы-4) под торговым названием Nesina® и его комбинации с метформином и пиоглитазоном. Данные исследований, которые проводились и проводятся в настоящее время и посвящены изучению влияния на сердечно-сосудистую систему у больных с сахарным диабетом 2 типа, дают основания быть уверенными в успехе этого продукта.

В гастроэнтерологии подан на регистрацию декслансопрозол – препарат, который выпускается в форме капсул и показан для купирования изжоги, обусловленной гастроэзофагеальной рефлюксной болезнью, у взрослых.

Кроме того, в планах регистрация еще одного гастроэнтерологического продукта для лечения болезни Крона, неспецифического язвенного колита. Это лекарственное средство будет представлено в ближайшие 2-3 года.

– В прошлом году общий объем продаж компании Takeda составил 18,4 млрд долларов США. Во многом такие достижения обусловлены наличием широкой линейки препаратов. Какие возможности открывает выход концерна на быстрорастущие рынки?

– Темпы прироста объема продаж лекарственных препаратов для большинства развивающихся стран характеризуются двузначными числами, в то время как аналогичные цифры для экономически развитых государств оцениваются в пределах до 5%. Исходя из таких показателей компания Takeda ожидает увеличения объема продаж на развивающихся рынках в период с 2012 по 2016 год более чем на 16% (по прогнозам, в странах Западной Европы и в США этот показатель составит примерно 5 и 5,4% соответственно). Наиболее приоритетными в плане роста объема продаж следует считать страны Азии, Латинской Америки, Африки, СНГ, в том числе Россию и Украину. В планах Takeda также укрепление позиций на быстрорастущих рынках и продвижение в Топ-10 фармацевтических производителей по объему продаж в тех странах, где этого пока не было достигнуто.

– Позволила ли реорганизация компании сохранить кадровый состав украинского представительства или же изменения кадровой политики были неизбежны?

– Изменения не затронули кадровый состав компании. Мы несколько реорганизовали структуру, выделив отдельные подразделения для развития госпитального бизнеса и онкологии, что связано с расширением портфеля продуктов. Согласно определенным требованиям Takeda к структуре компании были реструктурированы и выделены подразделения служб качества и медицинских советников. Такая модификация модели бизнеса логична, поскольку мы стали частью глобальной всемирной корпорации и обязаны соблюдать ее правила.

Подготовила Эльвира Сабадаш



- Компания Takeda в Украине была создана в результате слияния компаний Takeda и Nysomed в сентябре 2011 года. Сегодня компания представлена в более чем 70 странах мира и занимает 12 место в мировом рейтинге фармацевтических компаний в рецептурном сегменте*.
- Компания Takeda в Украине фокусирует свои усилия на лечении онкологических, кардиологических и гастроэнтерологических заболеваний, патологии центральной нервной системы, обмена веществ, а также в терапии воспалительных и респираторных заболеваний.

- Более подробную информацию про Takeda в Украине, пожалуйста, смотрите на сайте www.takeda.ua.
- Информация о Takeda в мире доступна на сайте www.takeda.com.

* IMS, июль 2011 года