

**В** этом году компания Sentiss отмечает 35 лет работы на российском рынке. Международная фармацевтическая компания Sentiss, основанная в 1990 году в Индии, сегодня является признанным мировым экспертом в производстве и продвижении препаратов для лечения глазных и ЛОР-заболеваний. На протяжении всех лет работы в России компания остаётся верна своей миссии: удовлетворять потребности врачей и пациентов в современных лекарственных препаратах для здоровья глаз и лечения других заболеваний. О ключевых достижениях и стратегических задачах на будущее рассказала генеральный директор ООО «Сентисс Рус» Елена Платонова.



## **ЕЛЕНА ПЛАТОНОВА:** «НАША ЦЕЛЬ – ПРЕДЛАГАТЬ САМЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ЛЕКАРСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА, КОТОРЫЕ ОТВЕЧАЮТ ПОТРЕБНОСТЯМ ВРАЧЕЙ И ПАЦИЕНТОВ»

**– Елена Борисовна, как изменился российский офтальмологический рынок с момента прихода на него Sentiss?**

– За 35 лет работы на российском рынке мы стали свидетелями больших изменений. Мы пришли на рынок ещё во времена СССР, приняв участие в централизованных поставках больших объёмов препаратов по госзаказам Минздрава. Это требовало от любого производителя высокого уровня ответственности, организованности и соблюдения прописанных в госзаказах жёстких условий отгрузок и качества поставляемой продукции. В то время наша компания приобрела колоссальный опыт, и он помог нам в дальнейшем, когда алгоритмы обеспечения населения лекарствами изменились. В начале 1990-х спектр препаратов для лечения глазных заболеваний был ограничен, и мы видели свою задачу в том, чтобы закрыть ключевые потребности врачей и пациентов. Мы активно взаимодействовали с медицинским сообществом, оперативно реагируя на запросы и внедряя необходимые препараты.

В 1990-е годы, когда на фармацевтическом рынке появилось много новых игроков, компании Sentiss пришлось работать в активном конкурентном окру-

жении, ежедневно заботясь о наличии и доступности своих препаратов, подтверждая их качество и расширяя взаимодействие с профессиональным сообществом. Мы быстро перестроили бизнес-процессы в изменяющихся условиях: выстроили эффективную систему дистрибуции, одними из первых перешли на работу с консигнационными складами. Это позволило предлагать клиентам (включая аптечные учреждения) гибкие и комфортные условия оплаты по факту реализации – так мы подтвердили репутацию надёжного партнёра, имеющего долгосрочные намерения.

В числе первых перевели расчёты с фармдистрибьюторами в рублёвую зону, полностью взяв на себя валютные риски. Последовательно претворяя долгосрочную стратегию Sentiss на усиление своих позиций в России, в 2013 году открыли российское торговое юридическое лицо ООО «Сентисс Рус». Сегодня оно централизованно управляет всей цепочкой – от организации поставок в страну до взаимодействия с дистрибьюторами и аптечными сетями по обеспечению нашей продукцией населения.

Говоря о рынке в целом, я считаю, что он претерпел значительную и положи-

тельную трансформацию. Исторически российский фармацевтический рынок отличался строгим государственным контролем и высокими стандартами качества продукции. С каждым годом требования к качеству становятся всё более жёсткими, и мы внимательно следим за этими изменениями, своевременно актуализируем регистрационные досье наших препаратов в соответствии с новыми нормативами. Стабильный рыночный спрос и безупречная репутация, подтверждённая отсутствием замечаний со стороны регуляторных органов, служат лучшим доказательством качества нашей продукции.

Соответствие высоким стандартам качества – неизменный приоритет Sentiss на протяжении всей работы в России. С 1990-х годов каждая партия наших препаратов проходит строгий многоэтапный контроль. Нарботанная за годы безупречная репутация и прозрачное взаимодействие с регуляторными органами позволяют нам оптимизировать процессы контроля качества без ущерба для его стандартов.

Компания Sentiss планомерно расширяет продуктовый портфель для российского рынка, ежегодно выводя по 2–3 новых препарата.

– **Sentiss неизменно входит в тройку лидеров рынка капель, применяемых для лечения глазных болезней. Как вам удаётся сохранять лидерство?**

– Наш успех базируется на четырёх принципах.

Первый из них – это сплочённая команда профессионалов. За 35 лет работы в России мы собрали коллектив экспертов, для которых сохранение зрения пациентов – не просто работа, а профессиональное призвание. Наши сотрудники сочетают глубокую экспертизу с искренней вовлечённостью в миссию компании. Многие из них работают с нами десятилетиями, передавая опыт молодым специалистам через систему наставничества. Эта преемственность и корпоративная культура взаимной поддержки позволяют нам действовать как единый механизм даже в периоды кризисов.

Второй принцип нашёл отражение в нашем девизе: «Превосходное качество! Вовремя! Всегда!».

Как я уже отмечала ранее, обеспечение качества поставляемой нами продукции было и остаётся нашим главным ориентиром и фокусом в работе. Благодаря многолетним инвестициям в развитие мы создали в Индии современный завод по выпуску офтальмологических препаратов, где процесс производства обеспечивает стерильность продукции на всех этапах. Это стало ключевым этапом в развитии компании, позволив нам контролировать весь производственный цикл и управлять всем процессом вплоть до вывода препарата на рынок. Мы регулярно инвестируем в модернизацию производства, внедряя передовые технологические решения. Благодаря этому производственная площадка Sentiss сегодня полностью соответствует строгим стандартам GMP ЕС и ЕАЭС, что гарантирует безопасность и эффективность препаратов.

Созданный нами в Индии собственный научно-исследовательский центр, Sentiss Research Center, занимается разработкой и усовершенствованием существующих препаратов. Третий фактор успеха – инновационный подход. Мы адаптируем препараты под запросы российского здравоохранения с учётом опыта специалистов и потребностей пациентов.

Наконец, четвёртый принцип – прозрачность и соблюдение нормативных требований. Мы поддерживаем профессиональный диалог с офтальмологами и строго следуем регламентам регуляторных органов. Активно взаимодействуем со специалистами отрасли. Для нас ценно получать от них обратную связь, чтобы лучше понимать потребности пациентов и совершенствовать продукцию. Такое сотрудничество помогает обеспечивать высокое качество лечения и поддерживать доверие медицинского сообщества.

## SENTISS В РОССИИ В ЦИФРАХ:

**35** лет работы на российском рынке;

**160+** сотрудников;

**30+** зарегистрированных лекарственных препаратов;

более **90%** покрытия территории Российской Федерации;

**28%** препаратов компании входят в Перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП);

Входит в **ТОП-3** компаний на офтальмологическом рынке России по обороту лекарственных препаратов в категории капель для лечения заболеваний глаз.



**– Вы упомянули о том, что компания регулярно выводит на рынок новые инновационные препараты. В чём суть этих инноваций?**

– Мы действительно не просто производим лекарства, мы создаём инновационные решения. В первую очередь это разработка и производство препаратов с дополнительной ценностью: уникальные концентрации действующих веществ, пролонгированное действие, удобные формы применения. Инновации – это новые разработки, которые дополняют, а не замещают проверенные решения.

Добавленная ценность наших препаратов формируется благодаря работе нашего исследовательского центра и направлена в том числе на повышение комплаентности (приверженности к лечению) пациентов. Это очень важный аспект, так как удобство применения препаратов напрямую влияет на соблюдение режима лечения. Частота использования препарата напрямую влияет на качество жизни пациента. В то время как некоторые препараты требуют многократного применения (3–4 раза в сутки), мы предлагаем разработки, которые позволяют достигать выраженного терапевтического эффекта при однократном применении. Например, наши противоаллергические и противовоспалительные препараты благодаря инновационной формуле обеспечивают терапевтический эффект всего при однократном применении в сутки. Таким образом, мы не только улучшаем качество жизни пациентов, но и способствуем более успешным результатам лечения.

Ещё раз подчеркну: мы фокусируемся на разработке именно тех препаратов, которые действительно востребованы в клинической практике. Наши решения основаны на актуальных запросах врачей и на современных стандартах лечения.

С гордостью могу поделиться тем, что компания Sentiss неоднократно выступала первопроходцем на российском рынке, поставляя препараты, которых до этого в России не было. Мы первыми предложили специалистам глазные капли с антибактериальным действием на основе фторхинолона и ципрофлоксацина.

Мы также вывели на рынок инновационный анестетик, удобный для использования в условиях проведения операций на глазах. Наше решение устранило необходимость в трудоёмкой подготовке раствора препарата, которая ранее требовалась офтальмологам-хирургам перед каждой операцией, существенно упростила процедуры. Офтальмологи сразу оценили удобство и эффективность нашего продукта.

Некоторые наши препараты присутствуют на рынке десятилетиями – это

лишнее доказательство их исключительной эффективности и востребованности.

В области офтальмологии мы сейчас видим динамичный спрос на препараты в двух быстрорастущих сегментах: синдром сухого глаза и глаукома. Распространённость синдрома сухого глаза неуклонно растёт на фоне повсеместного использования цифровых устройств, при этом наблюдается тревожная тенденция к «омоложению» глаукомы, где данный синдром становится одним из провоцирующих факторов.

По этой причине мы фокусируем свою деятельность и в этих сегментах, разрабатывая новые препараты для регистрации и взаимодействуя с профессиональным сообществом по популяризации роли офтальмолога в диагностике и лечении глазных заболеваний. Но об этих проектах немного позже.

**– Сегодня с российского рынка исчезли многие зарубежные лекарственные препараты, часть компаний ушла, однако Sentiss не просто остался, он продолжает укреплять позиции. На чём сегодня базируется концепция развития компании?**

– Во-первых, российский рынок для нас действительно крайне важен и во многом является определяющим. Основатель компании относится к нему с большим уважением, и мы чувствуем, что это взаимно. Мы рассматриваем любые кризисы и изменения как новые возможности, чётко придерживаясь своей стратегии. А она направлена на расширение портфеля препаратов, укрепление рыночных позиций и на разработку новых продуктов при строгом соблюдении регуляторных требований и поддержании профессионального диалога с медицинским сообществом.

Мониторинг ключевых тенденций в офтальмологии: от разработки новых препаратов до оптимизации схем лечения – помогает нам оперативно адаптироваться к потребностям врачей, партнёров и пациентов, предлагая современные решения.

Сегодня наши препараты представлены в большинстве терапевтических направлений офтальмологии – от инфекционных заболеваний до глаукомы и послеоперационной реабилитации. В конечном итоге наша основная задача остаётся неизменной: продолжать обеспечивать эффективные препараты в нужном количестве и в нужное время, чтобы поддерживать здоровье и качество жизни пациентов.

**– А какие факторы сейчас наиболее значимы для продвижения вашей фармацевтической продукции?**

– Sentiss – современная и динамичная компания, которая использует передовые методы продвижения. Так, мы активно

применяем методы омниканального маркетинга, который включает различные способы взаимодействия с врачебной аудиторией.

Этот подход не нов, но его развитие ускорило во время COVID-19, когда мы перешли на онлайн-общение. В этот период мы стали проводить вебинары, приглашая лекторов и делясь информацией о современных методах лечения. В последние годы произошла значительная трансформация подхода к взаимодействию с медицинским сообществом. Вместо традиционного акцента на характеристиках отдельных препаратов мы вносим свой вклад в популяризацию осведомлённости о глазных заболеваниях. Sentiss стал первой компанией в России, которая вместе с врачами актуализировала проблему близорукости. Итогом совместных наработок стало создание Экспертного совета по аккомодации и рефракции, который и сегодня ведёт эффективную работу.

В последние два года в компании активно развивается направление цифрового продвижения. В сотрудничестве с нашим партнёром мы запустили специализированный образовательный онлайн-ресурс для специалистов здравоохранения, где они могут регистрироваться и получать доступ к проверенной информации, к актуальным статьям и выступлениям ведущих экспертов с ключевых научных мероприятий. Этот ресурс позволяет врачам дистанционно повышать квалификацию, а мы со своей стороны регулярно обновляем контент актуальными информационными поводами. Данная платформа – это лишь один из наших порталов, но она является важной точкой взаимодействия с медицинским сообществом, дополняя наши офлайн-инициативы.

**– Sentiss – это не только бизнес. Вы реализуете значимые социальные проекты. Расскажите о них подробнее.**

– Уже 15 лет мы реализуем благотворительную программу «Зоркие сердца», помогая детям с нарушениями зрения. Мы гордимся тем, что помогаем школам-интернатам, где учатся преимущественно слабовидящие и слепые дети, потому что верим: каждый ребёнок заслуживает право видеть этот мир во всех его красках. Мы системно развиваем этот проект, финансируя его за счёт средств от продаж наших ключевых офтальмологических препаратов. Многолетний опыт работы на рынке научил нас главному: инвестиции в здоровье пациентов, особенно детей, должны быть практическими, а не декларативными. В рамках своей инициативы мы уделяем особое внимание профилактике нарушений зрения у детей школьного возраста (7–14 лет) – критически важном периоде, когда чаще всего формирует-

ся близорукость. Для нас эта программа очень важна – это реальные истории детей, которые получают шанс улучшить своё зрение и качество жизни. В 2023 и 2024 годах проект «Зоркие сердца» был отмечен премией «Лучшие социальные и ESG-проекты России». 2024 год стал для проекта «Зоркие сердца» особенно продуктивным, а именно:

- охвачено 34 специализированных учреждения в 9 регионах России, поддержано 3400 детей;
- проведена диагностика зрения для 190 воспитанников школ-интернатов;
- скорректированы схемы лечения для большинства обследованных детей;
- организованы высокотехнологичные операции для нуждающихся;
- привлечено 30+ ведущих офтальмологов из 7 клиник страны;
- оснащены 30+ медицинских кабинетов современным оборудованием.

В 2024 году мы запустили информационно-образовательный проект «Жизнь в эпоху гаджетов», который помогает людям адаптироваться к цифровому миру и заботиться о здоровье своих глаз. Это особенно важно сегодня, поскольку люди всё больше времени проводят за экранами планшетов, смартфонов, нагрузка на зрение возрастает, и мы отмечаем всё более серьёзный рост офтальмологических заболеваний. При этом, к сожалению, большинство людей не соблюдает элементарные правила работы с гаджетами: не делает перерывы, не использует дополнительные защитные приспособления, не корректирует освещение рабочего места. Этот проект помогает людям больше узнать о том, как бережно относиться к своему зрению, как сберечь его на долгие годы.

**– Как Вы в целом оцениваете ситуацию с заболеваниями глаз в России?**

– Ситуация с заболеваниями глаз в России вызывает озабоченность. В 2023 году было зарегистрировано свыше 14 млн случаев заболеваний глаз, что составляет более 10% населения страны. Особую тревогу вызывает стремительное «омоложение» таких серьёзных патологий, как катаракта и глаукома, которые теперь всё чаще диагностируют у людей трудоспособного возраста. Как я уже упоминала, это связано с увеличением времени, проводимого за гаджетами, и недостаточной привычкой регулярно посещать офтальмолога. В этом и состоит ключевая цель проекта «Жизнь в эпоху гаджетов» – изменить поведение. Люди используют гаджеты десятки раз в день, но годами не посещают офтальмолога. Это надо менять. Текущая статистика заболеваний глаз – это сигнал к действию для всех: для производителей лекарств, врачей, педагогов и, конечно, для самих



**КАК ПОКАЗЫВАЮТ ИССЛЕДОВАНИЯ, СОВРЕМЕННЫЙ РОССИЯНИН ПЕРЕД ЭКРАНАМИ ГАДЖЕТОВ В СРЕДНЕМ ПРОВОДИТ 8–10 ЧАСОВ В ДЕНЬ. ПРИ ЭТОМ:**

- **65%** пользователей испытывают симптомы цифрового перенапряжения глаз<sup>1</sup>;
- только **23%** россиян регулярно проходят профилактические осмотры у офтальмолога<sup>2</sup>;
- практически все (**100%**) офисные работники, длительно работающие за компьютером, испытывают какие-либо симптомы компьютерно-зрительного синдрома<sup>3</sup>.

Пандемия COVID-19 усугубила ситуацию: массовый переход на удалённую работу и дистанционное обучение привёл к росту зрительной нагрузки на **30–40%**<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> <https://ovis.ru/ru/encyclopedia/ophthalmological-morbidity-in-russian-federation-2024/>

<sup>2</sup> <https://ovis.ru/ru/encyclopedia/ophthalmological-morbidity-in-russian-federation-2024/>

<sup>3</sup> Основные субъективные проявления компьютерного зрительного синдрома | Овечкин | Российский офтальмологический журнал.

<sup>4</sup> Причины прогрессирования глаукомы во время пандемии COVID-19 | Корелина В.Е., Газизова И.Р., Куроедов А.В., Дидур М.Д. | «РМЖ» №3 от 24.08.2021

пользователей гаджетов. Сохранить зрение в цифровую эпоху можно, только объединив усилия.

**– Поделитесь планами компании на ближайшие годы?**

– В 2024 году мы уже вывели на российский рынок четыре современных препарата, а в 2025 году планируем представить ещё несколько новых решений. Мы будем укреп-

лять свои позиции на офтальмологическом рынке, уделяя особое внимание комбинированным терапиям, и выходить в новые терапевтические области, такие как ЛОР, гастроэнтерология и пульмонология. Наша цель – предлагать самые современные лекарственные средства, которые помогают врачам бороться с широким спектром заболеваний, воплощая в жизнь наш девиз: «Превосходное качество! Вовремя! Всегда!».