



Юлия
Фролова

ИННОВАЦИОННЫЙ ПРЕПАРАТ
ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ РЕДКОГО ЗАБОЛЕВАНИЯ СЕРДЦА



ПОДРОБНЕЕ

Главная • Новости • Производство • Елена Платонова: «Каждый...

erid: 2VfnxyJnqJG

Елена Платонова: «Каждый наш продукт – ответ на конкретные потребности врачей и пациентов»

📅 14.03.2025 ⌚ 17:36 👁 64



Фото: Sentiss

Три с половиной десятилетия работы на российском фармрынке в этом году готовится отметить компания Sentiss. О пройденном пути, нынешних

приоритетах и планах на перспективу рассказала генеральный директор
Елена Платонова.



Елена Платонова
Генеральный директор «Сентисс»

Между прошлым и будущим

– В 2025 году Sentiss отметит 35 лет работы в России. Что изменилось за это время?

– Когда компания пришла в Россию в 1990 году, спектр офтальмологических препаратов, присутствующих на рынке, был достаточно ограниченным. Перед нами стояла задача закрыть ключевые потребности врачей и пациентов, предложив препараты, которых не было в форме глазных капель или они присутствовали в ограниченном ассортименте. Мы взаимодействовали с врачебным сообществом, чтобы понять их запросы, и оперативно внедряли необходимые решения в производство и на российский рынок. В те годы Sentiss была одной из немногих, если не единственной компанией, которая шла навстречу потребностям российских врачей и пациентов.

Сегодня ситуация кардинально изменилась. Российский фармацевтический рынок, и особенно офтальмологический, демонстрирует устойчивый рост. Государство активно поддерживает отрасль, обеспечивая доступность современных препаратов для пациентов и предотвращая их дефицит. Это результат совместных усилий бизнеса, врачей и государства, и наша компания гордится тем, что внесла свой вклад в это развитие.

– Какие основные принципы и ценности лежат в основе работы компании?

– Мы стремимся к постоянному совершенствованию предлагаемых продуктов на всех этапах – от разработки и производства до регистрации и вывода на российский рынок. Качество нашей продукции подтверждается сертификацией завода по международным стандартам GMP, что подчеркивает приверженность Sentiss безопасности и эффективности своих препаратов.

Важный принцип компании – ориентация на реальные потребности офтальмологического рынка. Как я уже говорила, Sentiss начинала свою деятельность с диалога с врачами, чтобы понять, что действительно нужно пациентам. Этот подход остается основой работы: каждый продукт создается с учетом актуальных запросов медицинского сообщества.

Для пациентов Sentiss предлагает решения с дополнительной ценностью, такие как уникальные концентрации действующих веществ, современные комбинации активных веществ, расширенные терапевтические показания и удобство применения. Это позволяет не только улучшить результаты лечения, но и повысить приверженность пациентов к терапии.

Компания придерживается четкой стратегии, следуя намеченным планам, обеспечивая наличие препаратов и информационную поддержку для своих клиентов и партнеров.

Прозрачность и честность в отношениях с партнерами остаются важными принципами работы Sentiss.

– Какие ключевые моменты в истории компании вы считаете наиболее важными?

– История Sentiss – это история последовательного развития. Мы всегда придерживались основных принципов: поступательность, основательность и чувство ответственности за каждый продукт всегда были нашими главными ориентирами. Мы не просто выпускали препараты, мы создавали решения, которые действительно были востребованы.

В 1995 году компания Sentiss зарегистрировала первые для российского рынка глазные капли с антимикробным действием на основе фторхинолона ципрофлоксацина, а также противоглаукомный препарат с тимололом. В 1997 году был представлен первый офтальмологический препарат с диклофенаком, который заслужил у специалистов звание «золотого стандарта» противовоспалительной терапии.

Офтальмологический препарат с фенилэфрином, а позже его комбинация с тропикамидом нашли широкое применение в профилактике прогрессирования миопии у детей. Каждый наш продукт – это ответ на конкретные потребности пациентского и медицинского сообщества.

Мы стремились к дифференциации, предлагая современные решения, которые повышали приверженность пациентов лечению. Например, наш препарат олопатадин для терапии аллергических конъюнктивитов достаточно применять однократно, а нестероидный противовоспалительный препарат бромфенак – всего один раз в день.

Даже в условиях жесткой конкуренции мы находили способы предложить больше: расширяли показания и возрастные группы применения, улучшали переносимость и эффективность за счет введения вспомогательных веществ. Эти компоненты способствуют удержанию действующих веществ на поверхности глаза и улучшают их проникновение, обеспечивая максимальный терапевтический эффект.

Важным этапом в развитии компании стало строительство в 2007 году завода по производству жидких стерильных лекарственных форм, который соответствует строгим стандартам надлежащей производственной практики (GMP) Евразийского и Европейского союзов. Кроме того, мы активно внедряем экологически безопасные технологии, включая системы рециркуляции воды и энергосберегающие решения, чтобы снизить воздействие на окружающую среду и способствовать устойчивому развитию.

Но наша история – это не только о препаратах и технологиях. Мы гордимся нашими социальными инициативами, которые уже 15 лет помогают детям с нарушениями зрения. В рамках проекта «Зоркие сердца» мы поддерживаем 34 специализированных детских образовательных учреждения по всей стране. За это время более 740 детей прошли диагностику зрения и получили профессиональные рекомендации, а 25 из них – высокотехнологичные операции. Это не просто цифры, а реальные истории.

Осознанный выбор

– Почему именно офтальмологические препараты стали основой портфеля компании? Что стоит за этим выбором?

– Этот вопрос для нас не просто о стратегии или рыночных возможностях. Выбор в пользу офтальмологии не случаен. Это решение, основанное на миссии, которая выходит далеко за рамки бизнеса. Мы верим, что способность видеть – это бесценная возможность, которая позволяет человеку ощущать всю полноту жизни.

Мы не просто производим лекарственные препараты, но и создаем инструменты, которые помогают людям обрести ясность зрения, а специалистам – уверенно справляться с заболеваниями.

– Какие факторы сегодня определяют изменения на фармацевтическом рынке?

– Изменения, которые мы наблюдаем в последние годы, во многом обусловлены двумя ключевыми факторами: систематизацией рынка и активной ролью государства в повышении доступности лекарств для населения.

Государство внедрило четкие механизмы контроля и управления, что позволило упорядочить процессы на рынке. Например, введение ценового регулирования для препаратов из Перечня жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП) сделало их более доступными для широких слоев населения. Это не только упростило доступ пациентов к лечению, но и создало более прозрачные условия для работы производителей и дистрибьюторов.

Еще одним фактором можно назвать оперативность реагирования на вызовы. Ярким примером стала пандемия, когда резкий рост спроса на лекарства привел к дефициту некоторых препаратов. Однако благодаря действиям органов власти и Министерства здравоохранения РФ удалось оперативно внедрить меры, которые обеспечили стабильность поставок и доступность лекарств в аптеках. Это показало, насколько важна гибкость и готовность к быстрым решениям в условиях кризиса.

Кроме того, прозрачность и контроль стали неотъемлемой частью нашей работы. Мы успешно встроились в систему, внедренную государством, которая позволяет отслеживать весь путь лекарственного средства – от производственной линии до аптечной полки. Это не только минимизирует риски, но и гарантирует качество и доступность препаратов для конечных потребителей.

Таким образом, ключевыми драйверами изменений стали системный подход государства, оперативность в решении кризисных ситуаций и стремление к прозрачности на всех этапах работы с лекарственными средствами.

– Как компании удается сохранять устойчивость на протяжении 35 лет, особенно в условиях экономических кризисов и изменений в законодательстве?

– Все 35 лет Sentiss остается надежным игроком на фармацевтическом рынке благодаря четкой стратегии, гибкости и приверженности ценностям, а также следованию нашему девизу «Превосходное качество, вовремя, всегда!».

Устойчивость компании в условиях экономических кризисов и изменений в законодательстве обеспечивается следующими ключевыми параметрами: ориентация на потребности врачей и пациентов, инвестиции в качество и инновации, гибкость и адаптивность, социальная ответственность, а также экспертиза команды Sentiss.

– Почему для вас важно оставаться социально ответственной компанией?

– Для Sentiss социальная ответственность – это не только часть корпоративной стратегии, но и создание долгосрочной ценности. Устойчивое развитие и успех компании невозможны без соблюдения этических норм, заботы о людях и вклада в общество.

Многие годы нам доверяет руководство всех тех подшефных учреждений, которым мы оказываем поддержку на протяжении 15 лет. Они знают, что могут рассчитывать на Sentiss, что наша компания всегда рядом и всегда готова им помочь. Для нас это обязательство, которое мы выполняем из года в год.

С гордостью могу сказать, что более трети сотрудников Sentiss стали амбассадорами социальных инициатив, вовлекая в них своих близких и партнеров.

Мы гордимся своими социальными проектами, один из которых уже получил признание. Наш проект «Зоркие сердца» дважды – в 2023 и 2024 годах – был отмечен премией «Лучшие социальные и ESG проекты России». Кроме того, в 2023 году он вошел в «Сборник лучших практик корпоративного волонтерства» при поддержке «Добро.рф» совместно с Национальным советом по корпоративному волонтерству.

В минувшем году мы дополнительно запустили информационно-образовательный проект «Жизнь в эпоху гаджетов», который помогает людям адаптироваться к цифровому миру и заботиться о здоровье своих глаз. Это особенно важно в условиях глобальной цифровизации, когда нагрузка на зрение становится все более серьезной проблемой.

– Какие планы ставит перед собой Sentiss?

– Ключевыми приоритетами остаются создание и производство современных, надежных препаратов, укрепление социальной ответственности через образовательные и просветительские инициативы, постоянное развитие и адаптация к вызовам современного мира.

Планы Sentiss на ближайшие годы – это продолжение нашего пути к инновациям, качеству и социальной ответственности. В 2024 году мы уже вывели на российский рынок четыре современных препарата, а в 2025 году готовимся представить еще несколько новых решений, включая дифференцированные продукты, которые отвечают самым актуальным запросам специалистов и пациентов.

Будем укреплять свои позиции на офтальмологическом рынке, а также выходить в новые терапевтические области, такие как ЛОР, гастроэнтерология и пульмонология.

Мы гордимся тем, что стали одним из ключевых игроков на офтальмологическом рынке, но не останавливаемся на достигнутом. Наша цель – оставаться на передовой, предлагая самые современные лекарственные средства, которые помогают врачам бороться с широким спектром заболеваний.

Кроме того, мы продолжаем развивать наши социальные инициативы. Проекты «Зоркие сердца» и «Жизнь в эпоху гаджетов» уже доказали свою значимость, помогая детям с нарушениями зрения и повышая осведомленность населения о здоровье глаз в условиях цифровизации. Мы планируем расширять эти программы, чтобы еще больше людей могли получить поддержку и знания, необходимые для сохранения здоровья.

Реклама, Sentiss

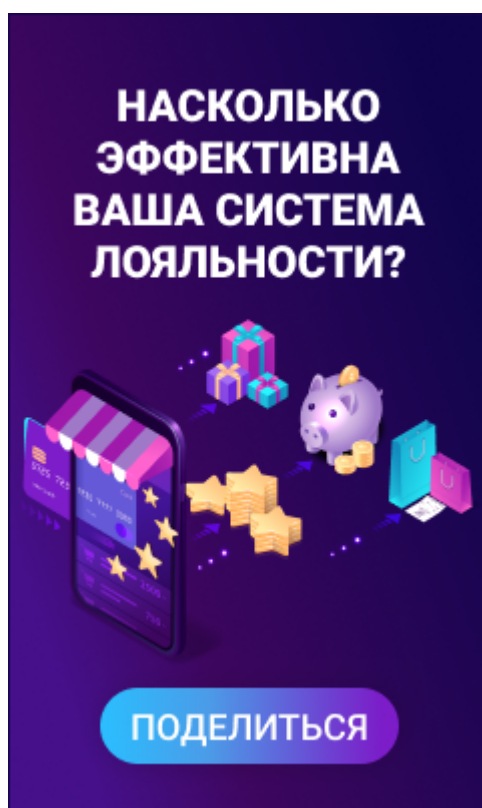
Персоны



Елена Платонова
Генеральный директор «Сентисс»

Компании

Sentiss



Все самые актуальные темы для провизоров и фармацевтов на портале «Аптекарь»



Юрист отвечает: сложные ситуации в аптеке разберем вместе с юристом

● ПЛАТИНОВАЯ УНЦИЯ

● НОВОСТИ

- Регуляторика
- Производство
- Розница
- Дистрибуция
- Карьера

● МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

● АНАЛИТИКА

● ПОДКАСТЫ

● АПТЕКАРЬ

● СПРАВОЧНИКИ

● ФАРМВЕСТНИК-ТВ

● ИЗДАНИЯ

Фармацевтический вестник



НОВОСТИ	ВИДЕО	ГАЗЕТА	АПТЕКАРЬ	СПРАВОЧНИКИ	РЕКЛАМА	ДАТА	КОНТАКТЫ
Регуляторика	Интервью	Оформить подписку	Тренинги	Компании	Реклама на сайте		
Производство	Актуальный репортаж	Архив номеров	Рейтинг провизоров	Персоны	Реклама в газете		
Розница	Вебинары		Журнал «Аптекарь»	Документы	Презентация Фармвестника		
Дистрибуция	Факультет		Справочник лекарств		Презентация Аптекаря		
Карьера			Вебинары для фармацевтов		Кейсы		



Воспроизведение материалов допускается только при
соблюдении ограничений, установленных
Правообладателем, при указании автора используемых
материалов и ссылки на портал Pharmvestnik.ru как на
источник заимствования с обязательной гиперссылкой на
сайт pharmvestnik.ru
«Политика конфиденциальности»
«Основные виды деятельности компании»
«Редакционная политика»

