



ІПКЄФ
НФДУ



Міністерство охорони здоров'я України
Національний фармацевтичний університет
Інститут підвищення кваліфікації спеціалістів фармації

Матеріали

*II Науково-практичної Internet-конференції
з міжнародною участю*

ФАРМАЦЕВТИЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ, СТАНДАРТИЗАЦІЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ

Харків, 22 травня 2025

АНАЛІЗ ТИПІВ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ ЛІКАРСЬКИМИ ЗАСОБАМИ НА ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Зоїдзе Д. Р.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна
270214@ukr.net

Вступ. Завдяки економії витрат і часу електронна комерція товарами набуває дедалі більшого поширення у світі. Особливо вплинули на цей процес карантинні умови, спричинені COVID-19. Тим часом фармацевтичний ринок не лишився осторонь цих змін. Зокрема, на аптечному ринку України перебіг подій, пов'язаних з цифровізацією процесу торгівлі лікарськими засобами отримав деякі особливості, які доцільно проаналізувати більш детально.

Мета. Метою дослідження став аналіз типів бізнес-моделі електронної комерції на фармацевтичному ринку України.

Методи. У роботі використані аналітичний та порівняльний методи для оцінки сучасних тенденцій у сфері електронної комерції лікарськими засобами на вітчизняному ринку.

Результати. В Україні роздрібний продаж лікарських засобів через інтернет дозволений з 14 жовтня 2020 року. Відповідні зміни до Закону України «Про лікарські засоби», були внесені у вересні 2020 року (Закон України від 17 вересня 2020 р. № 904-IX «Про внесення змін до ст. 19 Закону України «Про лікарські засоби» щодо здійснення електронної роздрібною торгівлі лікарськими засобами»). Їх правові засади деталізовані у постанові КМУ від 22.09.2021 р. № 1002, яка дозволяє доставку безрецептурних лікарських засобів, та у наказі МОЗ від 13.12.2021 р. № 2776 «Про деякі питання здійснення електронної роздрібною торгівлі лікарськими засобами», котрий набув чинності 11.02. 2022 р.

Відносини з електронного роздрібною продажу лікарських засобів врегульовуються Ліцензійними умовами провадження діяльності у сфері обігу лікарських засобів (Постанова КМУ від 30.11. 2016 р. № 929).

У період з 2021 по 2024 роки на вітчизняному ринку електронної комерції лікарськими засобами сталася така низка змін:

– у довоєнному 2021 році, згідно із дослідженнями сайту statista.com, частка e-commerce на фармацевтичному ринку України досягла 7 %, а з початком повномасштабного вторгнення на кінець весни 2022 року кількість користувачів онлайн-каналами становила 50 % від довоєнного рівня. Проте середній розмір чеку за цими покупками залишався на тому ж рівні. У період активних бойових дій високий довоєнний онлайн-попит на БАДи впав у кілька разів. Натомість у топі онлайн-покупок опинилися препарати для людей з хронічними захворюваннями та заспокійливі;

– станом на початок 2023 року, за даними МОЗ, в Україні діяльність у сфері електронної роздрібною торгівлі лікарськими засобами провадили понад 600 аптечних закладів;

– на початку 2024 р. майже 30 % покупок в аптеках здійснювались через маркетплейси. За даними Proxima Research, за 10 місяців 2024 р. сегмент

електронної комерції продемонстрував динамічний розвиток: його частка зростає до 19% порівняно з 11% за аналогічний період 2023 р. Мається на увазі викуп товару споживачем в аптеці після резервування через засоби електронного зв'язку. Лідером продажів в e-commerce на вітчизняному ринку у 2024 р. став «Фармак». У топ-5 увійшли Асіно, Дарниця, Київський вітамінний завод і КРКА.

Щодо типів бізнес-моделі електронної комерції фармацевтичними препаратами, то, відповідно до класифікації К. Іванова у журналі «Актуальні проблеми економіки» (2024), на вітчизняному фармацевтичному ринку набули поширення два типи – посередницький та торговельний. Формою реалізації першого є маркетплейси, а другого – онлайн-аптеки.

Зокрема, маркетплейси, серед яких

- apteki.ua,
- tabletki.ua,
- doc.ua,
- compendium,
- mypharmacy.com.ua,
- zdorovi.ua,
- medbrowse.com.ua,
- likie.ua та інші,

не продають ліки, а лише бронюють – споживач приходить до обраної аптеки, там оплачує та отримує товар. Але основна їхня цінність – це пошук найближчої аптеки з потрібними ліками за прийнятною ціною.

Втім, останнім часом дедалі більше беруть під сумнів доцільність застосування на вітчизняному аптечному ринку бізнес-моделі електронної комерції першого типу. Мова йде про проєкт постанови Кабміну (16.05.2024). Однак ухвалення такого рішення, на думку очільника Всеукраїнської Ради захисту прав та безпеки пацієнтів В. Сердюка, фактично унеможливить використання аптеками послуг прайс-агрегаторів. Натомість, відповідно до проєкту, аптеки зможуть приймати бронювання лише через власні сайти. Це може вплинути на ціни в аптеках: через відсутність конкуренції вони можуть зрости. З економічної точки зору, така ситуація буде свідчити про монополізацію аптечного ринку, наслідки якої можуть позначитися, у першу чергу, на купівельній спроможності пацієнтів.

Другий тип бізнес-моделі електронної комерції ліками реалізується у формі онлайн-аптек. Це аптека, яка продає ліки в мережі інтернет та забезпечує їх доставку до споживачів. Досвід застосування e-pharmasu на практиці довів їх ефективність, виявивши при цьому і деякі недоліки, вирішення яких має неодмінно відбутися найближчим часом, оскільки гальмує якісне забезпечення населення лікарськими засобами.

Висновки. Таким чином, на ринку електронної комерції лікарськими засобами в Україні на сьогодні представлені два типи бізнес-моделі: посередницький та торговельний. Існування обох типів є вкрай важливим для забезпечення ефективності цього ринку.