

В.И. Логункова, Е.П. Прокудина
**ОЦЕНКА ОТНОШЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ
ПОКУПАТЕЛЕЙ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ К ИНТЕРНЕТ-
АПТЕКАМ**

Научный руководитель: канд. экон. наук, доц. И.Г. Грентикова
Кафедра фармации
Кемеровский государственный медицинский университет, г. Кемерово

V.I. Logunkova, E.P. Procludina
**ASSESSMENT OF THE RATIO OF POTENTIAL BUYERS OF MEDICINES TO
INTERNET PHARMACIES**

Tutor: PhD in economics, associate professor I.G. Grentikova
Department of Pharmacy
Kemerovo State Medical University, Kemerovo

Резюме. В статье приведены результаты исследования на тему того, насколько популярны сервисы для реализации лекарственных препаратов через интернет, а так же преимущества и недостатки данных сервисов.

Ключевые слова: интернет-аптеки, лекарственные препараты, потенциальные покупатели.

Resume. The article presents the results of a study on how popular services for the sale of medicines via the Internet are, as well as the advantages and disadvantages of these services.

Key words: online pharmacies, medications, potential buyers.

Актуальность. Данная тема является актуальной, так как сейчас все больше и больше аптек занимает нишу доставки лекарственных препаратов.

Цель: оценка отношения потенциальных покупателей лекарственных препаратов в Кемеровской области - Кузбассе к интернет-сервисам реализации лекарственных препаратов.

Задачи:

1. Выяснить, существует ли зависимость между навыками пользования персональным компьютером и покупательской способностью респондентов.

2. Оценить, насколько популярны интернет-аптеки среди людей разных возрастов.

3. Сформировать преимущества и недостатки интернет-аптек.

Материалы и методы. Анкетирование, анализ и синтез.

Результаты и их обсуждение. В настоящее время люди все чаще совершают покупки через интернет и лекарственные препараты не являются исключением. Многим покупать в интернете легче и удобнее, ведь это занимает гораздо меньше времени, а так же можно ознакомиться со всем ассортиментом сразу в одном месте. Сделав пару кликов мышкой, вы получаете всю необходимую информацию о товаре, а потом так же просто добавляете его в корзину и оформляете заказ.

На наш взгляд, актуальной темой в текущий момент времени является удобство и безопасность сервисов доставки лекарств, а так же отношение покупателей к ним.

В Российской Федерации реализация через интернет сервисы разрешена только для препаратов безрецептурного отпуска. Регулирует это ч. 1.1 ст. 55 Федерального закона от 12 апреля 2010 г. № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств». Рецептурные, наркотические, психотропные препараты, а так же препараты, содержащие более 25% этилового спирта, продавать через интернет запрещено [1].

Интернет-аптеки – это всего лишь ресурс, который предоставляет возможность выбрать необходимый товар, получить о нем всю необходимую информацию, а так же оформить его доставку. Сервис сотрудничает со стационарными аптеками, в которые поступает ваш заказ. Таким образом, факт покупки регистрируется, непосредственно, в аптечной организации, будь то аптека или аптечный пункт. Если покупатель заказывает рецептурный препарат, в аптеке, откуда он будет забирать заказ, обязаны проверить наличие рецепта, а так же правильность его оформления, и только после этого покупатель сможет оплатить и забрать свою покупку.

Такие сервисы, конечно, являются очень удобными и дают покупателю возможность сэкономить время на покупке, а так же сделать правильный выбор, основываясь на информацию, предоставленную на сайте. Однако, многие люди, все ещё остаются верны стационарным аптечным организациям. Некоторым не достаточно просто прочитать инструкцию на сайте, им необходима консультация провизора или фармацевта. А кто-то опасается покупки фальсифицированных лекарственных средств.

В сентябре 2022 года нами было проведено исследование, в ходе которого было опрошено 191 человек, проживающих на территории Кемеровской области – Кузбасса. Были получены следующие результаты: среди всех респондентов интернет-аптеками пользуется 40,8%. В возрастной группе от 18 до 23 лет интернет-аптеками пользуется 37,8 % опрошенных, от 24 до 35 лет – 41,6% , от 36 до 50 лет – 54,3%, старше 50 – 43,75%.

Так же был задан вопрос «Насколько хорошо вы владеете навыками пользование ПК». 5,7% ответили, что пользуются ПК на уровне новичка, 50,8% – на среднем уровне и 43,5% – на продвинутом уровне.

Исходя из этих данных, можно сказать о том, что нет прямой зависимости между уровнем пользования ПК и тем, использует ли покупатель интернет-сервисы для совершения покупок или нет. Больше всех интернет аптеками пользуется возрастная категория 36-50 лет.

59,2% опрошенных не используют данные сервисы, а отдают предпочтение стационарным аптекам. Среди преимуществ таких аптек респонденты отметили возможность сразу купить, не дожидаясь доставки (75,2%), возможность проконсультироваться со специалистом (63,7%), предварительный осмотр товара в руках (34,5%), возможность проверить срок годности (19,5%), понимание объёма товара (18,6%), нравится смотреть витрины (14,2%). Так же среди них 2,7% не умеют пользоваться интернетом, что говорит о том, что они не могут сравнить стационарную и интернет-аптеку. 77,9% остерегаются покупки

фальсифицированных препаратов, 84,1% –препаратов с истекшим сроком годности. Про систему «Честный знак» знают 28,3% и только 11,5% пользуются ей.

Большая часть респондентов нуждается в консультации специалиста, ведь, предоставленная на сайте форма для вопросов не может удовлетворить все потребности покупателя. Причины необходимости консультации провизора: применение при сопутствующих заболеваниях (23,7%), помощь в выборе лекарственной формы (22,0%), сравнение эффективности препаратов (20,3%), взаимодействие препаратов (15,3%), рекомендации препарата в соответствии с симптомами (6,8%). Отсутствие консультации – один из существенных минусов интернет аптек. Также, к недостаткам можно отнести то, что не во всех населенных пунктах есть аптеки, которые сотрудничают с сервисами доставки. Таким образом, у части населения (16,8%) просто нет возможности заказывать препараты этим способом.

Среди плюсов интернет-аптек можно выделить такие, как: возможность анализа цен на лекарственные препараты (79,5%), экономия времени (62,8%), возможность приобрести всё в одном месте (59,0%), наличие акций и промокодов (43,6%), расширенный ассортимент по сравнению со стационарной аптекой (38,5%), наглядные варианты аналогов (34,6%), доступная исчерпывающий информация о лекарственном препарате (32,1%).

Выводы:

1. Большинство респондентов в Кемеровской области-Кузбассе, все же, отдают предпочтение стационарным аптекам, так как интернет-аптеки имеют свои недостатки.

2. Для того, чтобы повысить спрос на сервисы доставки лекарственных препаратов, мы предлагаем следующие варианты: улучшение разделения препаратов по фармакологическим группам, введение курьерской доставки, улучшение дизайна интерфейса, создание более эффективной системы выбора лекарств, онлайн консультация специалиста.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 12.04.2010 № 61-ФЗ «Об обращении лекарственных средств» (с изм. и доп.).