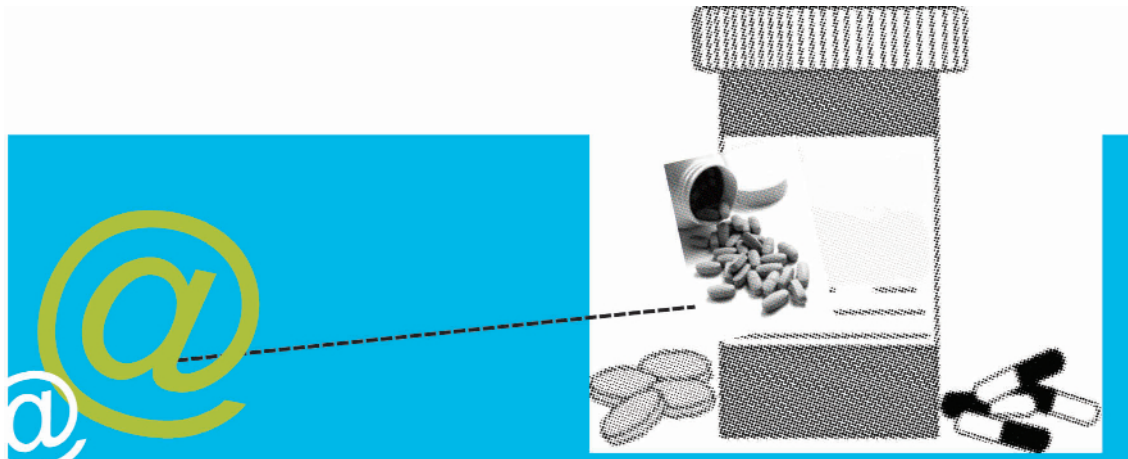


Sprzedaż leków przez Internet – moda czy przyszłość w sprzedaży leków?



Leki na łączach

Z roku na rok rośnie wartość światowego rynku farmaceutycznego i szacuje się, że w 2004 r. osiągnął on kolejny rekord – 500 mld dol. w cenach producenta. Wszystko wskazuje na to, że tendencja wzrostowa zostanie nadal utrzymana. Dotyczy to również Polski.

Wzrost sprzedaży następuje mimo prób ograniczenia wydatków na leki, które przyjmują różną postać. Redukcji kosztów farmakoterapii służą m.in. substytucja generyczna, receptariusze, terapia stopniowana, kontrola ordynacji lekarskiej, weryfikacja uprawnień refundacyjnych. Jedną z bardziej popularnych form ograniczania wydatków, a zarazem dystrybucji leków staje się ostatnio

ży spodziewać się dynamicznego rozwoju tego sektora również na Starym Kontynencie.

E-commerce

Sprzedaż leków przez Internet jest jedną z form rozwijającego się obecnie bardzo dynamicznie e-commerce. W naszych rozważaniach przez określenie *sprzedaż leków przez Internet* będziemy rozumieć de-

„ Wielkość sprzedaży leków przez Internet jest szacowana na ponad 10 proc. światowego rynku aptecznego „

sprzedaż wysyłkowa. Ten rodzaj handlu farmaceutykami rozwijał się do tej pory głównie w USA, natomiast Europa pod tym względem pozostawała daleko w tyle. Jednak po korzystnych dla sprzedaży wysyłkowej leków zmianach legislacyjnych, jakie nastąpiły niedawno w Unii Europejskiej, nale-

żaliczną sprzedaż wysyłkową realizowaną przez firmę, która posiada specjalną witrynę internetową. Samo zamówienie może być złożone poprzez wypełnienie odpowiedniej aplikacji na stronie internetowej lub też poprzez *call centre* albo za pomocą poczty *e-mail* lub też *e-prescribing* (recepty elektronicznej).

Tab. 1. Zalety i wady wysyłkowej sprzedaży leków

Zalety	Wady
<ul style="list-style-type: none">• farmakoterapia przewlekłe chorych• dostępność do leków dla osób starszych, niepełnosprawnych• dostępność do leków dla osób zamieszkujących w rejonach o małej gęstości zaludnienia• dostępność czasu i miejsca dla osób pracujących zawodowo• Internet jest preferowanym miejscem zakupu dla specyficznej grupy klientów• większy wpływ pacjenta na podejmowane decyzje zakupowe• anonimowość kupującego• niższe ceny leków	<ul style="list-style-type: none">• sprzedaż leków zakazanych, niedopuszczonych do obrotu itp.• niekontrolowana sprzedaż leków, możliwość uzależnienia (najnowszy raport <i>International Narcotics Control Board</i>)• nadmierne spożycie leków• często brak możliwości uzyskania porady aptekarskiej – pogorszenie stanu zdrowia pacjentów• zmniejszenie obrotów na najbardziej intratny asortyment w tradycyjnych kanałach sprzedaży• leki w trakcie transportu są narażone na niekorzystne warunki przechowywania

Opracowanie własne Capgemini na podstawie różnych źródeł

Sprzedaż przez Internet ma coraz większy udział w całości sprzedaży leków i obecnie jest szacowana na ponad 10 proc. światowego rynku aptecznego (z czego większość realizowana jest w USA).

O popularności sprzedaży wysyłkowej decyduje szereg przyczyn:

- tradycyjna forma sprzedaży leków w aptecce jest w stadium dojrzałości,
- zwiększa się dostęp do Internetu oraz częstość dokonywania zakupów za jego pośrednictwem,
- ludzie coraz bardziej dbają o zdrowie i wykorzystują Internet jako źródło informacji na jego temat,
- decydowanie o sprawach związanych ze zdrowiem przechodzi w ręce pacjenta,
- zwiększa się znaczenie samoleczenia,

W rocznym raporcie z 2003 r. *International Narcotics Control Board* (INCB) [1] wskazano, że coraz większa liczba dealerów wykorzystuje Internet do sprzedaży leków zawierających substancje narkotyczne oraz inne substancje, których sprzedaż podlega kontroli. INCB zasugerował, że konieczne jest podjęcie bardziej zdecydowanych działań w celu zahamowania tego zjawiska.

Z wad sprzedaży wysyłkowej warto wymienić także warunki przechowywania leków w trakcie transportu. Zagadnienie to badano w USA w latach 90. W wyniku badań przeprowadzonych przez *United States Pharmacopeia* (USP) stwierdzono, że w miesiącach letnich leki sprzedawane wysyłkowo są narażone na temperatury przekraczające dopuszczalne normy. Podobnie względna

” W USA sprzedaż wysyłkowa stanowi aż 18,3 proc. sprzedaży leków na rynku aptecznym ”

- wzrasta liczba leków dostępnych bez recepty,
- stale rośnie nacisk na obniżenie kosztów ochrony zdrowia,
- ludzie są coraz bardziej wygodni i coraz bardziej zapracowani,
- rozwija się skoordynowana opieka farmaceutyczna (PBM – patrz *Menedżer Zdrowia* 2005; 1) oraz *e-prescribing*.

Internetowi dealerzy

Sprzedaż wysyłkowa, jak wszystko co nas otacza, ma zalety i wady (tab. 1.). Być może niektóre z nich – szczególnie wady – są nieco wyolbrzymione, niemniej jednak są one przedstawiane w dyskusjach na temat sprzedaży wysyłkowej leków i dlatego warto o nich wspomnieć. Większa część przeciwwskazań to tak naprawdę wady sprzedaży wysyłkowej leków prowadzonej nielegalnie, które nie występują w odpowiednio i zgodnie z prawem prowadzonej aptece internetowej.

wilgotność powietrza ulegała w trakcie transportu zmianom w bardzo dużym zakresie. W wyniku tych badań USP zarekomendowała używanie specjalnych pasków wskaźnikowych mierzących temperaturę i wilgotność [2].

Doświadczenia amerykańskie

Sprzedaż wysyłkowa leków w USA ma długą, ponad 40-letnią historię i obecnie stanowi istotny kanał sprzedaży detalicznej leków. W związku z powyższym USA mogą stanowić dla Europy pewnego rodzaju wyznacznik tego, czego można będzie się u nas spodziewać w przyszłości.

Na początku rozwoju Internetu na rynku amerykańskim istniały niezależne *elektroniczne* apteki, później istniejące sieci aptek przeszły do kontraktu i stworzyły własne witryny internetowe, co odbiło się negatywnie na tych pierwszych. Obecnie apteki internetowe w czystej formie są prowadzone przez firmy tworzące PBM.

Tab. 2. Przykłady aptek internetowych w UE

Pharmacy 2U	DocMorris.com
<p>Największa brytyjska apteka internetowa (60 tys. klientów w bazie danych). Jako pierwsza apteka internetowa jest oficjalnie zatwierdzona przez Królewskie Towarzystwo Farmaceutyczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • realizuje recepty po ich otrzymaniu pocztą • współpracuje z NHS w zakresie e-prescribing • w ofercie ma 5 tys. produktów – leków, produktów zdrowotnych i kosmetyków 	<p>Apteka istnieje od 2000 r., została założona przez dwóch farmaceutów holenderskich przy współudziale niemieckiej spółki typu <i>venture capital</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> • holenderska apteka internetowa zlokalizowana w pobliżu granicy z Niemcami, której klientami są przeważnie Niemcy • realizuje recepty i wysyła lekarstwa do pacjentów po otrzymaniu recept pocztą • ceny są przeważnie o 20 proc. niższe niż w aptekach niemieckich • bawarska ubezpieczalnia zdrowotna podpisała kontrakt z DocMorris i zaleca swoim członkom realizowanie recept przez Internet

Opracowanie własne Capgemini na podstawie różnych źródeł oraz stron internetowych aptek

W ciągu swojej długiej historii sprzedaż wysyłkowa w USA stopniowo zyskiwała coraz więcej zwolenników. Obecnie o wielkiej popularności sprzedaży wysyłkowej leków świadczy fakt, że w 2002 r. stanowiła ona aż 18,3 proc. sprzedaży leków na rynku aptecznym w ujęciu wartościowym (czyli 33,5 mld dol.). Należy podkreślić, że sprzedaż wysyłkowa dotyczy nie tylko OTC, bowiem w 2004 r. aż 13,8 proc. recept zrealizowano wysyłkowo [3].

Trzeba też zwrócić uwagę, że w USA apteki internetowe są poddawane kontroli FDA (*Food and Drug Administration*) i te, które nie spełniają określonych wymagań, są zamykane lub nakłada się na nie wysokie grzywny [4].

Analizując rynek sprzedaży wysyłkowej w USA, koniecznie trzeba wspomnieć o sprzedaży wysyłkowej leków z Kanady do USA. Przyczyną tego zjawiska są znacznie niższe ceny leków w Kanadzie. Sprzedaż ta dotyczy także leków na receptę, mimo

- powszechny dostęp do Internetu oraz częste używanie go jako źródła informacji na temat zdrowia,
- powszechność zakupów dokonywanych za pomocą Internetu,
- starzejące się społeczeństwo,
- rozwój PBM oraz recept elektronicznych.

W związku z powyższym udział sprzedaży wysyłkowej leków na rynku amerykańskim z pewnością nadal będzie się zwiększać.

Unia przed Trybunałem

W Unii Europejskiej sprzedaż leków przez Internet od dawna wywoływała duże emocje, a pełna legalizacja tego proceduru jest rezultatem sporu, który trafił do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości (ETS) w Luksemburgu.

DocMorris, holenderska apteka internetowa funkcjonująca od 2000 r. (w dalszej części artykułu zostanie ona bliżej opisana), ze względu na

” W Europie legalizacja sprzedaży leków przez Internet jest rezultatem sporu, który trafił do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości ”

że zgodnie z amerykańskim prawem sprzedaż wysyłkowa leków na receptę z Kanady jest zabroniona. Obecnie władze kanadyjskie opracowują projekt uregulowań prawnych, które uniemożliwiłyby ten proceder [5].

Na koniec warto wspomnieć, że w USA istnieje wiele czynników, które będą wywierać stymulujący wpływ na dalszy rozwój tej formy sprzedaży:

- największy rynek farmaceutyczny na świecie,
- stale rosnące koszty farmakoterapii,
- rosnące koszty funkcjonowania tradycyjnych aptek,
- wyższe ceny lekarstw niż na innych rynkach,
- bardzo wymagający pacjenci, którzy chcą brać sprawę swojego zdrowia we własne ręce,

niższe ceny leków w Holandii niż w Niemczech sprzedawała farmaceutyki głównie na rynku niemieckim. Nietrudno zrozumieć, że nie wywoływało to entuzjazmu u niemieckich aptekarzy, chronionych na rynku krajowym przez niemieckie prawo farmaceutyczne.

Według reprezentującej aptekarzy Niemieckiej Izby Aptekarskiej (*Deutscher Apothekerverband*) działalność apteki internetowej była niezgodna z niemieckim prawem. Przedstawiciel holenderskiej firmy twierdził natomiast, że działalność ta jest zgodna z prawem unijnym i że to niemieckie prawo uniemożliwia swobodny przepływ towarów, który jest jedną z zasad jednolitego rynku wewnętrznego UE.

Spór między stronami trafił wreszcie do ETS, który w grudniu 2003 r. wydał orzeczenie w tej sprawie:

- Europejski Trybunał Sprawiedliwości zdecydował, że artykuł z niemieckiego prawa farmaceutycznego, zabraniający sprzedaży wysyłkowej leków, jest zgodny z prawem unijnym tylko w odniesieniu do lekarstw sprzedawanych na receptę,
- Trybunał zdecydował również, że restrykcje zawarte w niemieckim prawie farmaceutycznym nie są uzasadnione w przypadku leków OTC zarejestrowanych w Niemczech.

Orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, z uwagi na wyższość prawa wspólnotowego nad prawem krajowym, muszą być respektowane we wszystkich krajach członkowskich Unii. W związku z powyższym wysyłkowa sprzedaż leków, która przedtem była legalna tylko w kilku krajach EU, dzięki wyrokowi Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości została zalegalizowana w całej Unii.

dziewać, że dalszy rozwój sprzedaży wysyłkowej nie będzie odbywał się gwałtownie, lecz stopniowo. Wiele będzie zależeć od działań legislacyjnych regulatorów rynku farmaceutycznego na poziomie UE oraz rządów krajów członkowskich (choćby w zakresie wspomnianej wcześniej możliwości sprzedaży wysyłkowej leków na receptę). Rejestracja leków wg procedury centralnej ułatwi rozwój sprzedaży wysyłkowej. Motorem wzrostu tego rodzaju handlu będzie także fakt, że pomiędzy poszczególnymi krajami UE istnieją bardzo duże różnice w cenach leków. Jest kilka przyczyn takiego stanu rzeczy. W strukturze ceny detalicznej leków w krajach starej Piętnastki VAT stanowi od 0 do 20 proc., marża aptekarska od 17,3 do 30,9 proc., a marża hurtowa od 2,4 do 10,8 proc. Z tego względu w cenie płaconej przez pacjenta w aptece cena producenta, w zależności od kraju, stanowi od 51,2 do 77,6 proc. [8]. Te duże różnice cenowe będą istotnym stymulatorem dla sprzedaży wysyłkowej.

” Niektóre instytucje ubezpieczeniowe preferują wysyłkową sprzedaż leków oraz apteki internetowe, widząc w nich sposób na obniżenie kosztów farmakoterapii ”

Stopniowy rozwój

Z orzeczenia Trybunału Sprawiedliwości jasno wynika, że sprzedaż wysyłkowa może obejmować co najmniej leki OTC. Oczywiście, leki sprzedawane wysyłkowo muszą być zarejestrowane w docelowym kraju sprzedaży. Niektóre kraje są nawet bardziej liberalne niż wynika to z orzeczenia ETS i pozwalają na sprzedaż wysyłkową także leków na receptę (np. Wielka Brytania).

W dotychczasowym rozwoju aptek internetowych w Europie mamy do czynienia z następującymi zjawiskami:

- na bazie aptek internetowych podejmowane są wspólne, prywatno-rządowe inicjatywy e-prescribing (Wielka Brytania),
- niektóre instytucje ubezpieczeniowe preferują wysyłkową sprzedaż leków oraz apteki internetowe, licząc w nich sposób na obniżenie kosztów farmakoterapii [6],
- istnieje silne lobby właścicieli aptek, którzy są niechętni rozwojowi aptek wysyłkowych.

Odpowiedź na pytanie, czy sprzedaż wysyłkowa leków w UE ma przed sobą przyszłość, na pewno jest twierdząca. Według Międzynarodowej Federacji Hurtowni Farmaceutycznych w 2004 r. apteki internetowe w Europie miały osiągnąć 5–8 proc. udział w rynku [7]. Należy się jednak spo-

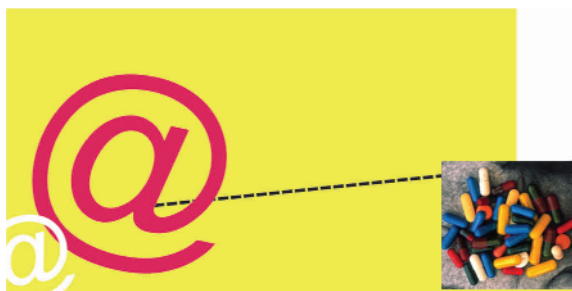
zować e-prescribingu (recept elektronicznych) w krajach UE również powinien się przełożyć na rozwój sprzedaży wysyłkowej leków.

Cyfrowa Polska

Od 1 maja 2004 r., równocześnie z naszą akcesją do UE, orzeczenie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości dotyczące sprzedaży wysyłkowej leków obowiązuje również w Polsce.

W związku z powyższym, mimo że art. 68 ust. 3 ustawy *Prawo farmaceutyczne* formalnie zakazuje sprzedaży wysyłkowej produktów leczniczych w ramach obrotu detalicznego, wysyłkowa sprzedaż leków jest w Polsce legalna, choć z pewnymi ograniczeniami: nazwa *apteka* jest zastrzeżona dla aptek tradycyjnych, sprzedaż dotyczy wyłącznie leków OTC.

Analizując sprzedaż wysyłkową w Polsce, trzeba stwierdzić, że istnieje wiele firm oferujących produkty lecznicze przez Internet, jednakże większość z nich ma na razie bardzo ograniczony asortyment czy też jest niewiarygodna. Pierwszą polską apteką internetową jest Dom Zdrowia, działający w oparciu o pozwolenie na prowadzenie punktu aptecznego [9]. Warto wspomnieć, że mimo jednoznacznych uwarunkowań prawnych, pierwsza polska apteka internetowa na początku swojej działalności napotykała na przeszkody ze strony Nadzoru Farmaceutycznego.



„ Według Międzynarodowej Federacji Hurtowni Farmaceutycznych apteki internetowe w Europie w zeszłym roku osiągnęły 8-proc. udział w rynku ”

Rozwój sprzedaży wysyłkowej w Polsce będzie uzależniony od kilku czynników. Należy do nich przede wszystkim upowszechnienie dostępu do nowoczesnych kanałów komunikacji (*call centre*, Internet). Kolejnym elementem jest zmieniający się model zachowania konsumentów, coraz bardziej przyzwyczajonych do korzystania z zakupów przez sieć oraz za pośrednictwem *call centre*. Oczywiście, warunkiem koniecznym do rozwoju sprzedaży wysyłkowej będzie również atrakcyjność cenowa polskich aptek internetowych, rozumiana jako niższa niż w tradycyjnej aptece cena leków (łącznie z opłatą pocztową). Jeżeli te warunki zostaną spełnione, to należy się spodziewać, że w Polsce udział sprzedaży wysyłkowej w całkowitej sprzedaży leków będzie stopniowo dochodzić do poziomu sprzedaży w *starych krajach* UE. Informatyzacja służby zdrowia i wprowadzenie elektronicznych recept również przyczyniłoby się do rozwoju wysyłkowej sprzedaży leków.

Trwały trend

Nie ulega wątpliwości, że wysyłkowa sprzedaż leków to nie moda, lecz trwały trend, jaki występuje obecnie w dystrybucji farmaceutyków. Żywe

dyskusje, które wywołuje ten temat, wynikają z faktu, że wysyłkowa sprzedaż leków redefiniuje układ sił w zakresie sprzedaży detalicznej farmaceutyków i – jak zawsze w tej sytuacji – jedni na tym zyskują, a inni tracą. Wszystko jednak wskazuje na to, że wysyłkowa sprzedaż leków będzie z roku na rok zyskiwać na znaczeniu.

Materiały źródłowe

1. http://www.incb.org/e/ind_ar.htm
2. *Versandhandel mit Arzneimitteln in den USA – ein Modell für Deutschland?* Raport Caggemini z 2002 r.
3. IMS Health. U.S. *Purchase Activity by channel*. June 2004.
4. Food and Drug Administration: <http://www.fda.gov/ola/2003/pharmsales0327.html>
5. http://www.usatoday.com/news/health/2005-01-05-canada-pharmacies_x.htm
6. *Regulating pharmaceuticals in Europe: striving for efficiency, equity and quality*. Open University Press 2004.
7. *Boss Gospodarka* 03.2003; 3 (460).
8. Informacje pochodzą ze strony internetowej Domu Zdrowia: www.domzdrowia.pl
9. Na podstawie: *Regulating pharmaceuticals in Europe: striving for efficiency, equity and quality*. Open University Press 2004.

Zbigniew Tytko
starszy konsultant w Dziale Doradztwa
w Caggemini Polska

W kolejnym numerze:

menedżerzdrowia

- Wywiad z Andrzejem Rysiem, byłym wiceministrem zdrowia, obecnie dyrektorem zarządzającym Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Prywatnych Służby Zdrowia.
- *Pełzająca prywatyzacja* – zapis dyskusji redakcyjnej o *outsourcingu* usług medycznych, przeprowadzonej ze specjalistami z Centrum im. Adama Smitha, dyrektorami szpitali oraz menedżerami zdrowia.
- *Szpitalne holdingi* – czy tworzenie przez szpitale wspólnot zakupowych może zmniejszyć koszty działania jednostek leczniczych? Opis polskiej teorii i praktyki trustów medycznych działających w Wielkiej Brytanii.
- *Zaszczurzone szpitale* – przemilczany temat higieny w polskich placówkach zdrowotnych.
- Opisujemy kulisy powstania *załącznika nr 4* – powstającej właśnie bazy endoprotezoplastyki. Niezgodna z rozporządzeniem ministra ankieta może być źródłem informacji marketingowych. Dlaczego nikt w Ministerstwie Zdrowia ani w NFZ nie reaguje? Czy lobbystą jest postać związana z najwyższymi decydentami w służbie zdrowia?
- Pierwszy w Polsce ranking uczelni i wydziałów kształcących menedżerów zdrowia.