



OKÉNKO DO APATYKY

APATYKA SERVIS, S.R.O. K PÉROVNĚ 945/7, 102 00 PRAHA 10, TEL.: +420 296 808 300, WWW.APATYKASERVIS.CZ, OBCHOD@APATYKASERVIS.CZ

AŽ SE FINANC ZEPTÁ

Na mezích se objevují kvetoucí kočky a upravené pořekadlo „až se léto zeptá ...“ začíná být aktuální. Ale pro čtvrt miliónu podnikatelů v České republice je teď aktuálnější start proklínané i vychvalované elektronické evidence tržeb od 1. března 2017.

Hodnocení, jak stát a především Ministerstvo financí celý systém připravilo, ponechme historikům. Nepochybně ne vše bylo na jedničku a řada věcí se dala zvládnout a připravit lépe. Na druhou stranu najdeme i v nedávné minulosti dost příkladů nejrůznějších státních registrů, jejichž spuštění či nespouštění provázely mnohem větší problémy.

Elektronická evidence tržeb se během minulých let stala předmětem tvrdého politického boje. A protože se dotýká v podstatě všech občanů, chtěl se na tomto tématu zviditelnit každý subjekt zleva doprava, z vládního či opozičního tábora. Výsledkem bylo kromě emocí množství polopravd i vyložených lží tom, jak bude EET fungovat respektive nefungovat. Vlivem neseriózních vyhlášení a naší schopnosti vnímat jen část informací se dodnes někteří mylně domnívají, že EET skutečně kusově eviduje každý rohlík, každé pivo či každou krabičku vydanou v lékárně.

Je to ale i chyba předkladatelů zákona, že nedokázali okamžitě na podobné argumenty reagovat a vysvětlovat, v čem princip EET spočívá, co je a co není předmětem evidence. Ještě necelý týden před spuštěním EET jsme se na našich seminářích setkávali s dotazy, zda hlášení do systému EET obsahuje i názvy a počty prodávaných produktů.

Informační kampani vysvětlující zásady elektronické evidence uškodilo i to, že se některá pravidla průběžně měnila a upřesňovala, ať už se jednalo o EET při realizaci internetových obchodů nebo při platbách v lékárnách.

Lékárny mají oproti jiným provozovnám v maloobchodě tu výhodu, že obvykle mají potřebné technické vybavení i připojení k internetu. Zavedení EET pro ně nepředstavuje další investici. Z tisícovky našich zákazníků je pár jednotlivců, kteří sice museli vyměnit zastaralé servery, jejichž už nepodporované operační systémy neodpovídaly bezpečnostním požadavkům, ale k tomu by stejně dříve či později došlo. Z pohledu expedice na táře se vlastně až tak moc nemění – jen se na účtence vytisknou další údaje a na pozadí po internetu bude komunikovat více dat.

„Štěstí - to je vysvětlení pro úspěchy druhých.“

Dorothy Thomsonová, americká novinářka

Ale to vše je potřeba do systému nejdříve naprogramovat a otestovat. A ještě před tím podrobně zanalyzovat a ověřit, zda navrhované úpravy skutečně odpovídají požadavkům nového zákona a promítají se do všech dotčených částí lékárenského systému. Kvalitní zpracování ale vyžaduje čas a nelze začít s programováním úprav 28. února. Každá dodatečná změna, úprava a upřesnění proto znehodnocuje už provedenou práci. Společnost Apatyka servis chápe tyto úpravy jako reakci na legislativní vývoj a zpracovává je v rámci měsíčního paušálu. Novou verzi lékárnám poskytujeme zdarma a uživatelé našich systémů nemají v souvislosti s touto úpravou softwaru žádné další náklady.



Každou změnu a úpravu je nutné samozřejmě popsat a uživatele s ní seznámit. I když se při běžném výdeji v systému EET nic nemění, jsou změny v programu natolik závažné, že jsme k lepší informovanosti využili kromě běžného zveřejňování na Novinkách všechny dostupné komunikační kanály. Přestože vlastní agendu, komunikaci mezi serverem v lékárně a Finanční správou, obstarává počítačový program, musí mít vydávající alespoň minimální představu, jak elektronická evidence tržeb funguje.

Díky celonárodnímu zájmu o problematiku EET lze očekávat, že se pacienti v lékárnách budou na nové údaje na účtence ptát, budou chtít vědět, co který vytištěný kód znamená. Víte například, proč na účtence za přípravek plně hrazený



pojišťovnou není uveden FIK ani BKP?

Semináře společnosti Apatyka servis navštívilo více než sto lékárníků, uživatelů našich i konkurenčních systémů. Semináře probíhaly tři měsíce a byl patrný vývoj znalostí, kdy v prosinci na prvním semináři padaly především teoretické až laické dotazy a na posledním semináři 24.2. už to byly dotazy na řešení specifických situací.

**TVOJE ŽENA NEVÍ.
KOLIK PIV TU VYPJĚŠ.
ANDREJ ANO.
DÍKY ELEKTRONICE EVIDENCI TRŽEB.**





Martin Janeček

Martin Janeček pracuje ve společnosti Apatyka servis od roku 2016 jako systémový poradce.

Martin Janeček nastoupil v létě loňského roku do pražské pobočky společnosti Apatyka servis na místo systémového poradce. V Praze vyrůstal, prožil středoškolská léta i celou svoji profesní kariéru a tak zajímavá práce v naší společnosti téměř na dohled bydliště byla další výzvou.

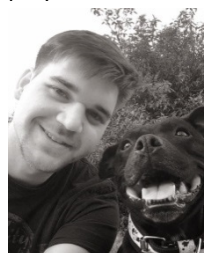
Technické lyceum bylo pro Martina po základní škole jednoznačnou volbou. Studium spojovalo poznávání pokročilých technologií i možnosti vyžít se v oblasti designérství. Není proto divu, že se zapojil do prvních ročníků projektu pro studenty středních technických škol nazvaný „Formule 1 ve školách“.



Jedná se o celosvětově vzdělávací soutěž určenou týmům složených ze studentů ve věku 15 až 19 let. Jednotlivé týmy mají za úkol navrhnout a vyrobit 30 cm velkou miniaturu modelu Formule 1, testovat ji a následně s ní závodit na rovné dráze. Kromě návrhu a výroby Formule je důležitý design a grafické zpracování, které měl na starosti právě Martin. Tento jedinečný projekt běží už desátým rokem a pro středoškolské studenty neztrácí nic na své přitažlivosti. Stejně jako v době, kdy se účastnil Martin, i dnes učí účastníky porozumět designu, aerodynamice, fyzice, grafice, marketingu, finanční strategii a také práci v týmu.

A přesně v duchu hesla, co se jednou naučíš, co si jednou vyzkoušíš, ti už nikdo nevezme, si Martin už na studiích přivydělával při přípravě nejrůznějších výstav a prezentací. A tak si vyzkoušel vše, od přípravy výstavních ploch až po animaci dokumentárních filmů. Svá denní studia zakončil pomaturitním studiem anglického jazyka s certifikovaným testem PET. Ale protože chce jít dál, začal v letošním akademickém roce dálkově studovat aplikovanou informatiku na Vysoké škole polytechnické v Jihlavě.

Jeho největší zálibou jsou samozřejmě informační technologie. Je to obor, který má budoucnost a neustále překvapuje novými a novými objevy a možnostmi. Kromě vyložení technických oborů se ale Martin věnuje, a odjakživa věnoval, také svým kulturním zájmům, mimo jiné i péči



Jeho největší zálibou jsou samozřejmě informační technologie. Je to obor, který má budoucnost a neustále překvapuje novými a novými objevy a možnostmi. Kromě vyložení technických oborů se ale Martin věnuje, a odjakživa věnoval, také svým kulturním zájmům, mimo jiné i péči

„V jednoduchosti je síla.“

Youssef Safri, marocký fotbalista



o psy. I když aktuálně žádného nevlastní, rád se postará o psy svých přátel včetně malého, bezbranného, právě narozeného štěněte křížence labradora a ohaře.

Z hudby nejvíce preferuje hudební žánr elektronické taneční hudby zvaný drum'n'bass, který vznikl právě v době, kdy se Martin narodil. Z filmů dává přednost komediím, zejména těm animovaným. To souvisí s jeho praxí při animaci filmů během školních let. Každého zvědavého člověka přece zajímá, jakým směrem

se ubírá vývoj oboru, který mu mohl být osudem.

Po maturitě tři roky pracoval jako grafik a dtp operátor ve firmě zajišťující výrobu a návrh vizitek, razítek, letáků, gravírování, velkoformátový tisk, vazbu diplomových prací, novoročních přání a podobné činnosti. Zajímavá práce se ale časem stala příliš jednotvárná a bez perspektivy dalšího vývoje. Přicházeli sice stále noví zákazníci, ale obvykle chtěli jen to, co už tady bylo, případně s malými modifikacemi.

Oproti tomu práce systémového poradce lékárenského informačního systému ve společnosti Apatyka servis nabízí možnost budování dlouhodobých vztahů mezi pracovníky lékárny a jejich konzultantem v oblasti výpočetní techniky. Oboustranně výhodná spolupráce je základní podmínkou nejen úspěšného fungování lékárny, ale i úspěšného působení našeho poradce, který musí pochopit všechny zákonitosti provozu lékárny.

Nejbližším osobním cílem Martina, který ale úzce souvisí i s jeho profesním životem, je úspěšné dokončení studia aplikované informatiky v Jihlavě. Zatím má za sebou prvních pár zkoušek, ale věří si, že to dokáže.

„Práce systémového poradce vyžaduje naučit se organizovat si svůj čas a být stále připraven pomoci tam, kde je třeba. Různorodost problémů nedává prostor pro šablonovitý přístup. Řešení každého požadavku je individuální, ale díky soudržnosti a pomoci kolektivu, o jehož znalosti a zkušenosti se dá opřít, lze úspěšně zvládnout každou situaci!“



VÝZKUMY, STATISTIKA, ...

V soudobé informační společnosti jsme zahlceni nejrůznějšími zprávami a sděleními. A jako obranu jsme se naučili některé zprávy obsahující určitá slova ignorovat nebo alespoň nebrat vážně. Pro mnohé je takovým klíčovým slovem, zpochybnujícím pravdivost sdělení, slovo „výzkum“, případně ve spojení „volební výzkum“. Ze zkušenosti víme, že nejpozději týden po prezentaci výsledků se objeví konkurenční agentura placená protistranou, která přinese opačné výsledky, a volby nakonec také dopadnou jinak.

Důvěryhodnost výzkumů a statistik nezvýší ani to, když se politici ohání údajným výrokem W. Churchilla: *Věřím jen té statistice, kterou si zfalšuji sám.* Jenomže realizovat vlastní výzkum s relevantními statistickými daty je náročná činnost, a to jak finančně, tak časově. Pak nezbývá nic jiného než věřit, že ne všechny výzkumy a statistiky musí být nutně upravené ve prospěch svého zadavatele. ☺

I české výzkumné agentury realizují nejrůznější výzkumy bez konkrétního zadavatele. Důvodem může být snaha o vlastní zviditelnění nebo následný prodej zpracovaných výsledků nejvyšší nabídce. V každém případě tyto výzkumy poskytují věrohodné údaje.

Koncem loňského roku jedna větší významná agentura, která je zaměřena na marketingové analýzy a výzkumy, uskutečnila dva exkluzivní projekty. Jeden byl zaměřen na to, co klient od lékárny očekává, a dotázáno v něm bylo 500 českých respondentů. Druhý hledal ve formě fiktivních nákupů (mystery shoppingu) odpověď na to, co klient nachází na jednotlivých místech volně prodejných léků. Průzkum se prováděl na 674 prodejních místech.

Výsledky agentura prezentovala pod titulkem *Češi chtějí, aby jim léky prodával profesionál.* Bez ohledu, jestli byl výzkum realizován na něčí objednávku, je tento poznatek potěšující. Zvláště v době, kdy se vše komercializuje a v jiných obchodech

kupující hledají většinou jen slevu nebo nejnižší cenu.



Respondenti v anketě potvrdili, že mají pojem lékárna spojený především s místem, kde jim pomohou při potížích. A s tím je těsně spjata i jejich očekávání nebo přímo požadavek profesionálního přístup pracovníků lékárny.

Jak prezentujete svoji lékárnu ve světle výsledků tohoto výzkumu? O čem byla například vaše poslední inzerce, poslední leták? Týkala se jen cen a případných slev nebo jste rovněž inzerovali, že poskytujete odborné služby na vysoké úrovni?

S velkými uskupeními, která si svojí ekonomickou silou dokážou prosadit výhodné dodací podmínky, lze jen stěží úspěšně vést cenovou válku. Naopak profesionálně odborný přístup za tárou lze aplikovat v každé lékárně bez ohledu na její velikost. Odbornost a schopnost pomoci není konkurenční výhoda vyhrazená jen silným lékárenským řetězcům. Proč se tedy na ni nezaměřit, zvláště když ji podle výsledků výzkumu preferují i pacienti?

DOMÉNY.CZ

Český internet oslavil letos pětadvacet let jak o tom píšeme na poslední stránce tohoto *Okénka do Apatyky*. A stejně dlouho existuje i internetová doména CZ, to znamená, že 25 let existují webové stránky končící těmito dvěma písmeny.

Sdružení CZ.NIC, které se dnes o tuto českou doménu stará, si dalo práci a spočítalo, kolik existuje českých webových stránek, přesněji řečeno, kolik domén s koncovkou CZ je registrováno. Je jich přes milión a čtvrt, to představuje jednu doménu na osm obyvatel republiky včetně nemluvňat.

Vlastnictví domén není samozřejmě tak rovnoměrně rozloženo. Někteří nemají žádnou, největší vlastníci jich drží téměř osm tisíc. ☺ Necelá polovina domén je psána na právnické osoby.

Registrace domény na CZ automaticky neznamená, že odkazuje na české webové stránky, Nadnárodní řetězce si běžně registrují domény u všech národních registrátorů a odkazují je na jednu firemní stránku ve své mateřštině. Dělají to především z důvodů ochrany před konkurencí.

Případně si firma doménu pouze registruje, ale vůbec ji nepoužívá. To může mít nejrůznější důvody. Firma mohla zaniknout nebo některé zajímavé adresy skupují spekulanti sázející na to, že zájem o konkrétní webovou adresu časem stoupne a zájemci se budou přepřáčet. V devadesátých letech minulého století tak několik lidí skupilo CZ domény světových značek a ty si je po svém vstupu na český trh koupily za na naše poměry přemrštěné ceny, které ale pro tyto světové značky byly pakatelem ve srovnání s dlouhými soudními spory o vlastnictví se značně nejistým výsledkem.

Z toho plyne, že už před dvaceti lety si zahraniční firmy a u nás i někteří jedinci dokázali představit, co znamená „dobrá adresa“ na internetu. Systém adres na internetu se dělí do řádů. Národní doména CZ je prvního řádu, příklad adresy druhého řádu je apatykaservis.cz a tak dále existují adresy třetího, čtvrtého a dalších řádů.

Z počátku bylo přidělování adres svázáno pevnými pravidly a adresu prvního řádu nemohl získat každý. Teprve s liberalizací celého systému v roce 1997 se tyto domény staly běžně dostupné. Cena pronájmu domény druhého řádu na rok se dnes pohybuje něco málo přes sto korun. Jediným omezením zůstává délka názvu domény, která je maximálně 63 znaků a název musí být samozřejmě jedinečný.

V dobách, kdy domény druhého řádu bývaly dražší, nabízely některé společnosti laciněji či zdarma domény řádů nižších - například wz.cz. To může být dobré řešení pro jednotlivce, ale jako adresa e-shopu je zavádějící. Která adresa je pro zákazníka důvěryhodnější: lekarenskye-shop.cz nebo lekarenskye-shop.abc.cz? ☺

NABÍDKY

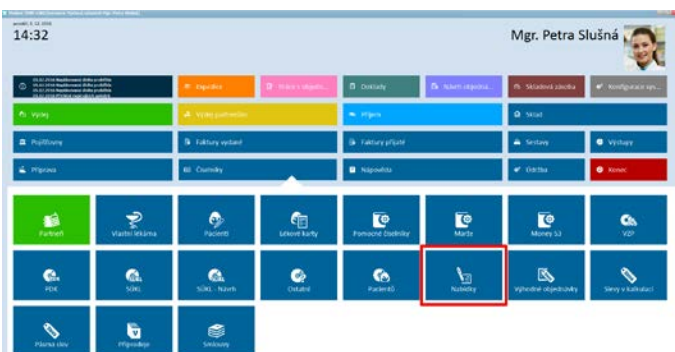
Žijeme v turbulentní době a náš úspěch v mnohém závisí na tom, jak rychle dokážeme reagovat na různá překvapení, která nám život přináší. Díky rozvoji komunikační techniky se informace šíří rychlostí světla a o prodejní akci jednoho konkurenta ví záhy celé město. Jak rychle trvalo, než všichni věděli, že největší lékárenský řetězec vrátí poplatek za recept? A jak dlouho trvalo, než ostatní lékárny dokázaly zareagovat?

Lékařenský systém Mediox má integrovaný modul *Nabídky*, kde lze dočasně měnit prodejní ceny, případně nastavovat různé bonusové akce konkrétních přípravků nebo celých sortimentních skupin na expedici. Nespornou výhodou tohoto přístupu je fakt, že při prodejní akci není nutné měnit prodejní ceny na skladě ani v příjmu. Parametry nabídky je možné připravit s rozmyslem a v klidu. Nabídky je možné časově omezit, to znamená, že se po skončení platnosti automaticky vypnou. Správně nastavená nabídka v předstihu je zárukou, že následně na expedici nedojde k chybnému zadání.

Pokud je předmětem prodejní akce poskytování slevy, je její výše zobrazena i během expedice a zákazník je o ní informován i na účtence. Je to maličkost, která má ale velký vliv na spokojenost zákazníka. Samotné poskytnutí slevy, aniž o ní kupujícího informujete, je při neexistenci pevných cen bezpředmětné. Po realizaci nákupu zákazník už ceny s jiným dodavatelem nesrovnává. Ale pokud se podívá na účtenku a vidí důvod a výši slevy – koho nepotěší, že ušetřil?

Modul *Nabídky* rovněž umožňuje kombinovat různé prodejní akce. Uplatní se samozřejmě ta nejvýhodnější pro zákazníka. Právo editovat nabídky musí mít uživatel systému v lékárně povoleno ve svém profilu. Tím je zajištěno, že prodejní akce definují jenom odpovědní pracovníci a že slevové akce nemohou být zaměstnanci zneužívány.

Samotný modul *Nabídky*, ve kterém se provádí nastavení jednotlivých prodejních akcí, najdete v menu Číselníky:



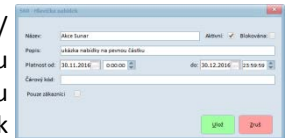
V modulu můžeme definovat nejrůznější standardní nabídky bez jakýchkoliv omezení jako je například pevná cena nebo sleva určená buď pevnou částkou nebo procentem. K rozšířeným nabídkám patří poskytnutí bonusu při splnění určitých podmínek, jako jsou například akce 1+1 nebo poskytování bonusu při nad určitý objem nákupu.

Pro každou prodejní akci lze v modulu *Nabídky* zvolit nejrůznější omezení podle toho, komu je sleva určena:

- sleva na určitý přípravek;
- sleva na druh přípravku – HVLP, IVLP, PZT, ostatní;
- sleva na určitou sortimentní skupinu;
- sleva na vybraného partnera;
- sleva na vybraného zákazníka;
- sleva na celou skupinu zákazníků;
- sleva na typ výdeje (volný prodej, recept, poukaz, ...);
- sleva jen pro určitou skupinu pojištěnců dle věku;
- sleva pro vybraná identifikační čísla zařízení

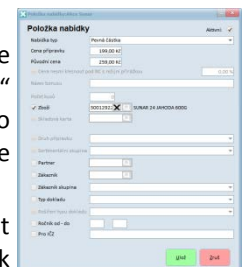
Nejjednodušší nabídka je stanovení pevné ceny:

V modulu *Nabídky* (menu „Číselníky / Nabídky“) přidáme novou nabídku pomocí tlačítka „F5 Přidat“. Každou nabídku musíme povinně nějak



nazvat. Při volbě vhodného názvu si uvědomte, že název se může zobrazovat na účtence. Popis nabídky není povinný a slouží především pro naši lepší orientaci, pokud připravujeme více nabídek. Vymezení časového období platnosti nabídky je přednastaveno na jeden měsíc. Po doplnění těchto údajů hlavičku uložíme tlačítkem „Ulož“.

Stiskem klávesy „F6 – Přidat“ zadáme pozici nabídky. V poli „Nabídka typ“ vybereme položku „Pevná částka“ a do pole „Cena přípravku“ doplníme požadovanou prodejní cenu v Kč.



Do pole „Původní cena“ můžeme vyplnit standardní prodejní cenu, která se pak rovněž tiskne na účtenku, aby si zákazník uvědomil poskytnutou slevu. Dále vybereme volbu „Zboží“ a v rychlém vstupu zadáme položku, na kterou se má nabídka uplatnit. Položku nabídky uložíme pomocí tlačítka „Ulož“. K jedné nabídce se společným názvem a dobou platnosti můžeme takto přiřadit několik položek.

V případě zájmu o další využívání modulu *Nabídky* se obraťte na systémového poradce lékárny.

V příštím čísle *Okénka do Apatyky* si popíšeme rozšířené nabídky poskytující bonus.



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce ledna 2017 se stal

Kamil Kolář.

Gratulujeme!

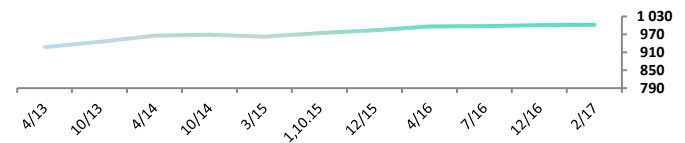
TEORIE RELATIVITY

Finanční rok společnosti Apatyka servis začíná v únoru a končí v lednu následujícího roku. Pro někoho to může být měsíc zpoždění oproti jiným společnostem, které mají hospodářský rok shodný s rokem kalendářním. Pro jiného to může být ve srovnání se stejnými společnostmi předstih jedenácti měsíců. Záleží na úhlu pohledu.

Je těžké meziročně srovnávat výkon dvou nebo více společností. Která společnost je lepší? Ta, která loni měla zisk například milion a letos má dva, nebo ta, která loni měla sto milionů a letos má sto deset? Z pohledu absolutních čísel nepochybně ta druhá, která má pětapadesátkrát větší zisk než ta první. Ale každá společnost začínala za jiných podmínek. A tak zatímco první společnost navýšila svůj zisk o 100 % z jednoho milionu na dva, ta druhá společnost zvýšila zisk jen o deset procent.

Praktická ukázka toho, že úspěch je relativní pojem a záleží na zvoleném ukazateli. Nelze přece srovnávat hospodářský výsledek lékárny s jedním výdejním místem a výsledek řetězce provozujícího stovky lékáren.

Mnohem více vypovídající je srovnání v čase. Jak se dařilo jedné konkrétní společnosti letos, loni, před pěti lety ... Lze srovnávat hospodářský výsledek vyjádřený v penězích, ale u servisních organizací, k jakým patří i Apatyka servis, vypovídá o úspěchu daleko více růst, stagnace či dokonce pokles počtu smluvních zákazníků. Tento ukazatel nepodléhá inflaci a mnohem lépe ukazuje trend, kterým se společnost ubírá. Apatyka servis prokazuje trvalý nárůst počtu klientů:



POMŮCKY: AMI, SKET, YK	ZÁVODY SILNOPR. ELEKTRO-TECHNIKY	FRANCOUZSKY „PŘÍTEL“	STAŘEC	MAĎARSKÉ ŽENSKÉ JMÉNO	SLOVENSKY „TEMĚR“	999 (ŘÍMSKY)	POBYVAT V LÁZNI	KRAJ. SYMFONICKÝ ORCHESTR (ZKRATKA)	HUDEBNÍ DILO	UTRHNOUT	PRODAVAČ UZENIN	KLEKÁNÍ	ZNAČKA THORONU	BUDOVA PRO ULOŽ. VYMLÁČENÉHO OBILÍ	SKLOVITÁ HMOTA NA KERAMICE
PŘEDEM ZAMLUVITI															
4. DÍL TAJENKY							3. DÍL TAJENKY ŽENSKÉ JMÉNO								
POLOTVR-DÝ SYR						PAŘÍŽSKÉ MUZEUM A GALERIE TAKHLE							ZNAČKA PASCALU BEZLISTÝ STONEK		
	TEPLÁ VLHKOST	ŽENSKÉ JMÉNO ALMUŽNA						RYBÁŘSKÝ PYTEL RIVALOVO				LYŽE (ZASTAR.) KNIŽNÍ SPOJKA			
INICIÁLY MIŠKA			ČESKÝ HEREC POHANA						KOVOVÝ PRVEK KLEŠTĚNÝ KOHOUT						
SLOVENSKÝ DŽEZMAN (PETER)					1. DÍL TAJENKY SFOUKATI					SILNÝ KŘÍK NĚMECKY „NÁDA“				SLOVENSKY „STRANOU“	SEVEŘANKA
VZOREC OXIDU HLINÍKU				RUSKÁ ČÍŠE SEV. MUŽ. JMÉNO							NĚMECKÉ MĚSTO DŽEZOVÝ ZPĚV				
DOKONČENO							ŘEMEN (ZASTAR.) JAMAJSKÝ HUD. STYL					PŮV. OBYV. LAOSU SLOVENSKY „JAKÁ“			
OPUČLÁ						SOUHRN ZPRÁV OZN. LETADEL SÝRIE							ZNAČKA BROMU INIC. REŽIS. ČINČERY		
2. DÍL TAJENKY															
PRODEJNA TABÁKU A TISKOVIN								POMŮCKA PRO ÚPRAVU VLASŮ							

Tajenku křížovky zašlete do 15. března 2017 na Okenko@apatykaservis.cz a uveďte své jméno a adresu lékárny nebo její Id u společnosti Phoenix LV. Prvních dvacet autorů správných odpovědí získá od společnosti Apatyka servis dárek.

Tajenka křížovky z minulého *Okénka do Apatyky*: „OKÉNKO NÁM ROSTE A UŽ MÁ SEMD LET“

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

1992 - 2017

Čtvrtstoletí je z hlediska vývoje lidstva zanedbatelný okamžik, z hlediska jednotlivce téměř třetina jeho života. Z pohledu firmy je to úctyhodný věk zvláště v našich podmínkách, kde většina společností vznikla po roce 1990.



I společnost Apatyka servis letos v listopadu oslaví své pětadvacety. Další firmy dodávající

informační technologie do lékáren vznikaly mnohem později. Dá se říct, že už tenkrát od Apatyky opisovaly. ☺

Ovšem z pohledu moderních technologií je dvacet pět let velmi dlouhá doba. Před sto lety to byla doba potřebná k tomu, aby se elektroinženýři posunuli od žárovky k diodám a nastartovali tak elektronkový věk. A dalších padesát let trvalo, než se objevily první počítače využívající tyto součástky.

V současnosti je proces uplatnění technických novinek v praktickém životě mnohem rychlejší. Kdo si vzpomene, kdy přišel internet do tehdejšího Československa? Stal se tak běžnou součástí našeho života, že tu snad musel být odjakživa. A přitom právě tento měsíc si připomínáme dvacet pět let oficiálního připojení Československa k internetu. Jistě, ve světě byl internet o pár let dřív a kdo měl možnost, mohl se prostřednictvím klasické telefonní

linky připojit na některý server v zahraničí i dříve. Ale oficiální připojení naší země se událo ve čtvrtek 13. února 1992 na Fakultě elektrotechnické ČVUT.

Na začátku internetu byla prohra. Ostatně většina vynálezů vznikla v době, kdy se něco nedařilo. I kolo naši předkové vynalezli až když se jim nedařilo přesouvat těžká břemena. V šedesátých letech prohráli Američané soubor se Sověty v dobývání vesmíru. Sověti měli sputnik a prvního člověka v kosmu.



Američané reagovali rychle a investovali do oblastí, kde by opět získali prestiž. Kromě toho si ovládnutí vesmíru a možnost zaútočit kdekoli na centrum obrany vyžadovalo najít nástroj, který by umožnil decentralizovat řízení a přitom zajistit společnou komunikaci. Důležitým požadavkem bylo i to, aby jednotlivé části mohly pracovat samostatně, pokud by další části systému byly zničeny či z jakéhokoliv důvodu vyřazeny.

A tak vznikla síť, která neměla centrum a jejímž cílem bylo umožnit vzdálený přístup k nejvýkonnějším počítačům té doby. Vznik a vývoj sítě byl financován americkou grantovou agenturou ARPA a proto se pro ni vžilo označení ARPANET. Na začátku pouze propojovala počítače čtyř univerzit, ale během čtyř let se rozšířila do Evropy a pak na další kontinenty. A to byl počátek internetu tak, jak ho známe dnes.

Síť prvotně sloužila jen k přenášení datových paketů a vzájemná komunikace nebyla nijak cílá. Ale síť se neustále vylepšovala, vznikl způsob adresování připojených počítačů a posílání dat, takzvaný protokol TCP/IP. Obrat ve využívání internetu přinesl rozmach osobních počítačů a především nová internetová služba – e-mail, což je funkce srozumitelná i běžným počítačovým laikům.

Dnes si už nikdo ani nevzpomene, že elektronická pošta vděčí za svůj vznik prohrané bitvě o prvenství v kosmu a že před pětadvaceti lety internet oficiálně v Československu vlastně ani nebyl.

A perlička na závěr: Už v roce 1971, ještě v síti ARPANET, se objevil první počítačový vir nazvaný Creeper (Dotěra). Vir nezpůsoboval škody, patřil do kategorie „počítačových červů“, kteří jen využívají prostředků hostitelského počítače. V dobách prvních počítačů s omezeným výkonem i kapacitou to ovšem bylo velmi nepříjemné. Creeper se projevoval tak, že na monitor psal hlášku: „Jsem dotěra, chyt' si mě, jestli můžeš.“ a samovolně se kopíroval na další připojené počítače. Obrana se brzy našla a tak vznikl první antivirový program Reaper (Sekačka).

Za pětadvacet let jsme udělali ohromný krok kupředu – v technologiích i ve vymýšlení virů. Opatrnosti proto není nikdy dost.

Společnost Apatyka servis
nabízí moderní lékárenský systém

Mediox³⁰⁰⁰

K Pérovně 945/7, 102 00 Praha 10, tel.: +420 296 808 300
www.apatykaservis.cz , obchod@apatykaservis.cz
Servisní centra: Plzeň, Brno, Ostrava, Vysoké Mýto, Tábor, Turnov

