



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

NENÍ BYLINA, ABY NA NĚCO NEBYLA!

Společnost Apatyka servis právě vydala VYMALOVÁNKY s tematikou léčivých rostlin. Sešit obsahuje černobílé vyobrazení patnácti nejběžnějších českých léčivých rostlin, které si děti mohou vymalovat pastelkami, proto název VYMALOVÁNKY. Pro lepší zapamatování je u každého obrázku uvedena veselá říkanka.

Naše firma tak navazuje na svoji tradici účasti na různých charitativních projektech, z nichž právě několikaletá podpora vydávání omalovánek pro děti se u našich klientů dočkala největšího ohlasu. VYMALOVÁNKY jsou sice určené nejmenším návštěvníkům lékáren, ale poučení zde najdou i jejich rodiče. Všechny zobrazené byliny jsou doplněné krátkou informací o svém výskytu a především o svých léčivých účincích. VYMALOVÁNKY posíláme zájemcům z řad lékárníků, kteří o ně požádají na našich webových stránkách www.apatykaservis.cz/vymalovanky.

Na poslední stránce sešitku je místo pro informace o lékárně, která vymalovánku distribuovala. A tak kromě radosti a poučení zákazníků slouží VYMALOVÁNKY také k vlastní propagaci lékárníků.

Společnost Apatyka servis vždy podporuje odbornou výuku a osvětu. Spolupracujeme s řadou středních a vysokých škol vychovávajících budoucí pracovníky lékáren. Ale kromě aktivní účasti na vzdělávání profesionálních odborníků se snažíme přiblížit farmacii také laické veřejnosti. Právě jí jsou určeny doprovodné texty popisující zobrazené léčivky populárně naučnou formou. Naše květena může nabídnout

„Všude kvetou květy pro
toho, kdo je chce vidět.“

Henri Matisse. francouzský malíř



řadu zajímavostí, které se z obecného podvědomí pomalu vytrácejí. Věděli jste, že otáčet se za sluncem dokážou pouze mladé slunečnice? Později stonek ztuhne a květenství zůstane trvale otočeno k východu. Nebo že z oddenků orobince se v minulosti připravovaly saláty se solí a octem a usušené a rozemleté sloužily jako mouka? Jsou to sice jen drobné zajímavosti, ale i díky jim nám budou léčivky prostřednictvím VYMALOVÁNEK bližší. ☺

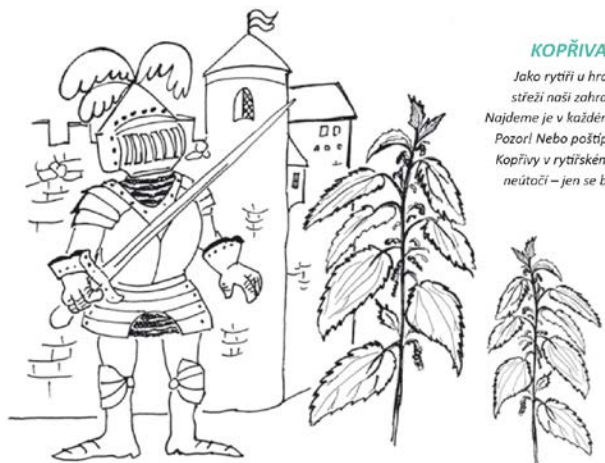
Téma léčivých rostlin jsme si nevybrali náhodou. Společnost Apatyka servis má dlouholeté zkušenosti s tvorbou rozsáhlé databanky léčivých rostlin, kterou implementujeme pod názvem Fyto Expert. Jedná se užitečnou nadstavbu určenou pro jakékoliv informační systémy v lékárnách. Při aktualizaci databanky úzce spolupracujeme s Farmakologickým ústavem Lékařské fakulty Masarykovy univerzity v Brně. Provázanost databanky s lékárenským systémem umožňuje lékárníkovi hledat známou běžně používanou drogu, o které se chce dozvědět více a dohledat ji v přípravcích na trhu. Další využití nabízí databanka jako zdroj informací o rostlině málo známé, kterou vyžaduje pacient v lékárně. Pro tento případ databáze poskytuje zdroj ověřených informací o její účinnosti včetně provedených klinických studií.

Doprovodné texty VYMALOVÁNEK přibližují zákazníkům nejen české léčivé rostliny, ale i fungování české farmacie a význam používání kvalitního lékárenského systému při podávání spolehlivých a úplných informací pacientům. Texty vycházejí z našeho přesvědčení, že při současné rychlosti vývoje léčivých preparátů, každoročním nárůstu počtu dodávaných přípravků a provázanosti s dalšími elektronickými systémy zpracování dat, je k řízení skladové evidence v lékárně dobrý lékárenský systém nezbytný. Distribuce VYMALOVÁNEK je tak naším malým příspěvkem ke zvýšení povědomí o složitosti procesů v lékárnách, kterým chceme podpořit návštěvnost těch moderně řízených. ☺

Touto cestou chceme jít také do budoucna a i nadále podporovat a doporučovat lékárníky, které používají spolehlivý a moderní informační systém. Ve svých kampaních a propagačních materiálech se budeme odkazovat na kulatou zelenobílou samolepku, kterou na vyžádání distribuujeme svým smluvním partnerům. Naším cílem bude přesvědčit pacienty, zákazníky lékáren, že za dveřmi provozovny s tímto označením najdou kvalitně řízenou lékárnou - lékárnou, na kterou se mohou vždy a ve všem spolehnout.

KOPŘIVA

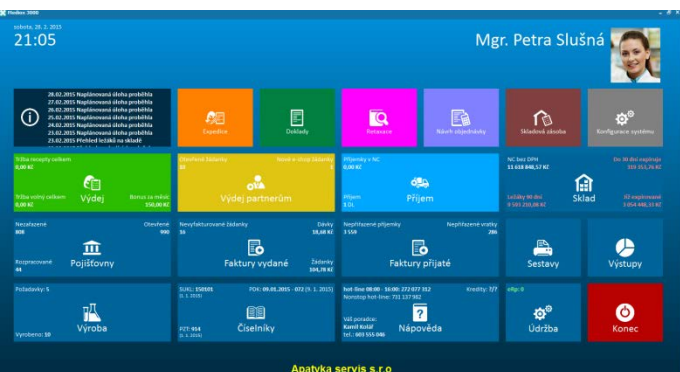
Jako rytíři u hradu
střeží naši zahradu.
Najdeme je v každém koutě.
Pozor! Nebo poštipou tě!
Kopřivy v rytířském klání
neútočí – jen se brání.



MEDIOX (2.část)

Mediox je lékárenský systém sloužící lékárnám už dvaadvacet let!

Grafický vzhled a la operační systém Windows 8 nám umožnil rozčlenit úvodní obrazovku na funkční dlaždice. Na každou „dlaždicí“ v hlavním menu je možné nastavit vybrané informace. Například suma skladových položek ohrožených expirací, aktuální výše tržby, nové požadavky na výrobu, nepřirazené příjemky a mnoho dalších.



Lékařenský systém obsahuje nepřeberné množství dat v elektronické formě. S nadsázkou se dá přirovnat k ohromné dětské stavebnici, kde jedna kostka nic neznamena, ale spolu s dalšími vytvoříme smysluplné stavby. Stejně jako stavebnice obsahuje návod na postavení několika nejběžnějších staveb, obsahuje i lékárenský systém Mediox nejpoužívanější sestavy. Aktuálně se jedná o 800 různých standardních sestav. Ale stejně jako dobrá dětská skládanka dává prostor dětem, aby povolily uzdu své fantazii a postavily si z kostek cokoliv chtějí, umožňuje i Mediox svým uživatelům ve svém modulu Výstupy vytvořit si z uložených dat jakoukoliv sestavu, kterou právě potřebují. Možnost vlastní tvorby sofistikovaných výstupů oceníme zvláště v dnešní době plné okamžitých změn a rychle se střídajících požadovaných úhlů pohledů na výsledky. Každý vytvořený výstup lze následně exportovat pro další použití do tabulek formátu xls. Všechny individuálně vytvořené definice výstupů lze uložit pro opakované použití.

Při expedici, jako stěžejní činnosti v lékárně, je v systému Mediox automatizováno maximum činností tak, aby od uživatele vyžadovaly minimum času. Při komunikaci s pacientem na výdeji panuje naprosto jiná atmosféra, pokud se lékárník místo počítači věnuje zákazníkovi. Kromě základní funkčnosti skladové evidence přináší systém Mediox i další možnosti usnadňující a zrychlující rutinní činnosti lékárníka a eliminující chyby lidského činitele. Klid, pohodlí a spokojenost při výdeji je neměřitelný bonus, který moderní

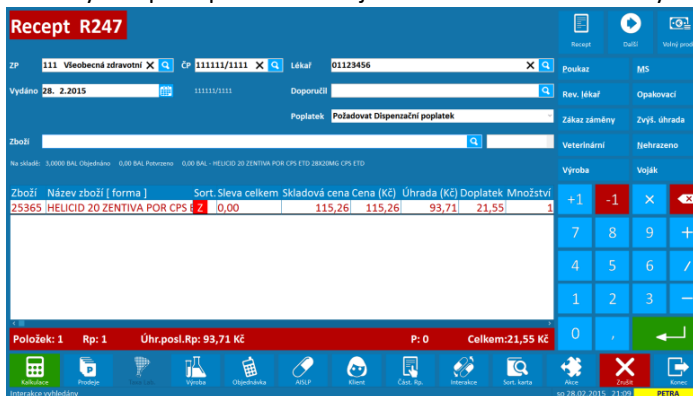
Hra je jeden z nejméně efektivnějších způsobů, jak zjednodušit život. Přesně to jsme dělali jako děti, ale v dospělosti jsme na to zapomněli.

Albert Einstein

lékárenský systém Mediox může nabídnout svým uživatelům. Často se jedná o nepatrná vylepšení, při kterých uživatele jiných lékárenských systémů ani nenapadne, že i tímto způsobem lze zjednodušit a zrychlit proces výdeje.

Například čarový kód léku expedovaného na recept je možné naskenovat při výdeji v jakémkoliv okamžiku. Není tedy nutné stát kurzorem ve formuláři na určeném poli. Stejně snadno lze skenovat také lékové karty.

Po zadání údajů do hlavičky receptu v rámci expedice proběhne automaticky v centrálním registru kontrola údajů, jako je číslo pojištěnce, příslušnost k zadané pojišťovně, IČZ včetně platnosti smlouvy lékaře. Všechny kontroly probíhají na pozadí zpracování a nezdržují práci lékárníka. Stejně kontroly jsou dostupné i při retaxaci dokladů. Tyto automatické kontroly hlavičky receptů a poukazů snižují na minimum riziko vrácených



receptů ze strany zdravotních pojišťoven. Lékařenský systém Mediox je promyšlený do posledního detailu. Jeho jednoduché ovládání z něho dělá hru přesně v duchu citátu Alberta Einsteina uvedeného v záhlaví. Je to vlastně také taková logická dětská skládanka, kde na sebe jednotlivé díly navazují a kde k základní sadě existuje řada rozšíření. Tyto volitelné nadstavby využijí především ty lékárny, které očekávají od systému něco více než jen pouhou skladovou evidenci zásob.

Dvě stránky *Okénka do Apatyky* jsou příliš krátké na to popsat celou jeho funkčnost. Zájemci o bližší seznámení či osobní prezentaci se mohou domluvit se svým příslušným systémovým poradcem nebo přímo na adrese obchod@apatykaservis.cz.

LÉTO SE ZEPTALO

Obvykle se ptá zima, co jsme dělali v létě. Ale díky účetním pravidlům, podle kterých se v létě zveřejňují ekonomické výsledky za minulý rok, platí i obráceně: když se léto zeptá, jak jsme hospodařili minulý rok.

Během uplynulých měsíců rovněž naši největší konkurenti zveřejnili své účetní závěrky za rok 2014. Je vždy zajímavé sledovat hospodářské výsledky všech podnikatelských subjektů, se kterými přicházíme přímo či nepřímo do styku, ať už se jedná o naše dodavatele, odběratele nebo i konkurenci. Běžným srovnáním základních dat s předchozími roky si dokážeme udělat obrázek o tom, jak se firmě daří a především, co od ní můžeme očekávat do budoucna. I bez hlubokých znalostí účetnictví lehce zjistíme, zda náš klíčový odběratel nemá těžkosti, zda náš hlavní dodavatel i v budoucnu bude plnit své závazky, případně i čeho se nadít od konkurence. Ke zjištění potřebných dat přitom není v době elektronického zpracování dat potřeba žádná detektivní kancelář. Firmy registrované v obchodním rejstříku musí pravidelně zveřejňovat své výsledky v jeho Sbírce listin a jsou veřejně dostupné na internetu na adrese www.justice.cz.

Co může laik vyčíst z účetních dokladů? K podnikatelskému folklóru patří rčení, že platit daně je trest za špatnou práci účetního. ☺ Je přirozené, že se podnikatel snaží minimalizovat platbu daní a to znamená vykazovat nižší zisk. Ale z dlouhodobého hlediska není společnost neustále vykazující ztrátu důvěryhodná pro své podílníky, pro banku a konec konců ani pro zákazníky. Vždyť kdo by věřil firmě neustále vytvářející ztrátu?



Společnost, která se chce prezentovat jako důvěryhodná a perspektivní, se naopak snaží ukázat jako dlouhodobě zisková. Jak to ale ze zveřejněných účetních výkazů poznat?

Stejně jako firmy s vysokými výnosy hledají koncem účetního období rychle jakékoliv náklady, které by jim pomohly zisk snížit, hledají společnosti s nízkými příjmy další výnosy, které by jim pomohly udržet hospodaření v černých číslech.

U obchodní společnosti zabývající se výhradně nákupem a prodejem zboží je účetní aritmetika neúprosná. Přidaná hodnota je pouze obchodní marže jako rozdíl mezi tržbou a náklady na prodané zboží. Obojí lze jednoznačně doložit účetními doklady. U společností s vlastními výrobky a poskytovanými službami se kromě obchodní marže přičítá k přidané hodnotě i rozdíl mezi vlastními výkony a náklady na tyto výkony. Jak ale vlastní výkony prokázat?

Pokud jsou to vlastní výrobky nebo služby, pak je to celkem jednoduché – máme účetní doklady stejně jako při prodeji jakéhokoliv zboží. To je příklad hrnčíře, který vyrobí a prodá hrnec. Nebo příklad elektrikáře, který zapojí pojistky. Ale také to může být práce systémového poradce, který zákazníkovi zapojí tiskárnu, nebo pracovníka lékárny, který připraví individuálně vyráběný léčivý přípravek. To vše je ve výkazu zisku a ztrát uvedeno pod položkou tržby za prodej vlastních výrobků a služeb.

Kde se ale ve výkazech objeví naše výkony, které nejsou předmětem okamžitého prodeje? Typickým příkladem je tvorba dlouhodobého nehmotného majetku, který zvyšuje naše aktiva. Například programátoři vytváří nový software, který se bude prodávat několik dalších let. Výsledek jejich práce je vlastně výkon firmy a ve výkazech se musí nějakým způsobem promítnout.

Jak tento výkon ocenit? Jakou cenu vlastně má počítačový program? Dá se počítat podle počtu pracovních hodin programátorů? Nebo podle počtu potenciálních budoucích uživatelů, kteří si ho koupí? Jak odhadneme úspěšnost programu? V každém případě pokud bychom uplatnili tento výkon v jednom účetním období, zkusili bychom hrubě svůj hospodářský výsledek.

Je to obdobné jako pořízení investice, kde rovněž nelze v roce jejího nákupu uplatnit jako náklad celou její cenu. V nákladech se objevuje postupně formou odpisů několik účetních období. Jen je to o to jednodušší, že u takové investice je jasně prokazatelná její výše a je určena doba odpisu včetně odpisových sazeb podle účetních předpisů.

V případě výkonů je postupně aktivujeme a zvyšujeme tak v rozvaze svá aktiva, konkrétně dlouhodobě nehmotný majetek. Jenomže u tohoto typu majetku a zvláště pak u vlastního softwaru lze těžko nezávisle stanovit cenu. Autoři jsou vždy přesvědčeni, že jejich dílo je k nezaplacení. ☺ Nejlepším auditorem je v tomto případě čas, který ukáže, zač nový program skutečně stál. Do té doby vše záleží více méně na odhadech. Jak přesné jsou, můžeme průběžně hodnotit právě meziročním srovnáváním údajů ve zveřejněných účetních výkazech.

Účetní výkazy jsou obvykle pro laika nezázivné a většinou nesrozumitelné čtivo. Přesto je užitečné a poučné do nich čas od času nahlédnout. A zamyslet se, případně i s pomocí odborníka, nad údaji, které o sobě zveřejňují naši nejbližší obchodní partneři, na kterých do značné míry závisí bezproblémový chod naší lékárny.







NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepšími systémovými poradci června a července se stali

Radovan Dlouhý a Filip Beneš.

Gratulujeme!

POMŮCKY: DOPPLER, EE, LAA, PHOT, SPA	DOBÍRAT SI	TÉMĚŘ USMRITTI	CELNÍ KÓD ESTONSKA	INICIÁLY BASNIKA ERBENA		POSLEDNÍ PÍSMENO ŘECKÉ ABECEDY	DOMÁCKY RENATA	BELGICKÉ TERMÁLNÍ LAZNĚ	NÁZEV HLÁSKY Ř	SCHOP- NOST ZACHYCO- VAT		PENĚŽNÍ TREST	KRÁTKÝ RYCHLÝ POHYB	NA ONO MÍSTO (KNIŽNĚ)	PROUDÍVAT (ŘÍDČ.)
SLANINA					JARNÍ BYLINA TRÁPĚNÍ (ZASTAR.)						JEDNOTKA OSVĚTLENÍ LESNÍ PLODY				
1. DÍL TAJENKY															
ŘÍMSKÁ DVOJKA			CIZÍ ŽEN. JMÉNO RUS. KULIČ. POČÍTADLO						ŠÍLENEC VELKÉ BLÁTO						
ČESKÝ ZAHŘÁD- KÁŘSKÝ SVAZ (ZKR.)				DOMÁCKY EGONA EVROPSKÉ PLATIDLO				TITUL GÁNDHÍHO VLAK. NÁ- STUPISTĚ							
KACHNA							SLOV. MUŽ. JMÉNO STAROVĚKÉ ŘECKO						OTEC (KNIŽNĚ) OBRÁTIT DOLŮ		
NAVLEČT BOTY						ŽIDOVSKÝ KRÁL ZVUK HODIN								3. DÍL TAJENKY	RECEN- ZENTI
VZDUŠNÉ PROUDĚNÍ					PLOCHÉ STŘECHY OTOPY							KULOVITÁ BAKTERIE TROŠKA			
ZNAČKA ASTIATU			ALKOHOL. OPOJENÍ LUČNÍ POROST								ZKR. SEV. KOREJE JÍST (EXPRES.)				
DOMÁCKY TITUS				ROSTLINA PAZNEHT- NIK EDÉMY						STEPNÍ PTÁCI TAŽNÁ SÍLA					
	PROJEV ŘEČNÍKA	STOČENÉ POKRMY 2. DÍL TAJENKY							PLESKAVÁ POMALÁ CHŮZE MÍRNÍCI						
DRAHÝ KOV								SUŽOVA- TELÉ PĚCHOVATI							
POROST RÉVY							UŽIVATEL INZULINU OBLEČENÍ DĚVČÁTEK								
UŠNÍ LÉKY						ŠEPTAT NA NĚJA- KOU DOBU							ANGLICKÝ ZÁPOR HUDEBNÍ SKUPINA		
ZNAČKA JAPONSKÉ ELEKTRO- NIKY					NAKOSIT CIZÍ MUŽSKÉ JMÉNO							DOMÁCKY KEVIN KONEC LANA			
ČÁST VÍDNĚ				VROČENÍ ŽÁCI SE ŠPAT. PRO- SPĚCHEM							ROVNĚŽ FORMA NA BOTU				
INICIÁLY HERCE VÍZNERA			VZNIK ZÁRODKU ÚPLNĚ SE VYVINOUT							MYS NÁMĚTY				HANEBNÝ	LICHOBĚŽ- NÍK (ZASTAR.)
ZLOČINCI POŽÁDU- JÍCÍ VÝKUPNĚ									OKAMŽIK ŠVÝCARSKÉ MĚSTO						
	DODATEČNÝ TISK BÝVALÁ VELMOC							RAKOUSKÝ MATEMATIK A FYZIK BEČKY							
SÁZKOVÁ HRA						BYLINNÉ VÝTIAŽKY AFR. NÁR. KONGRES						KÓD LET. ACAPULCO DOMÁCKY ALANA			
POLITICKÝ SUBJEKT							UPLETENÁ SETINA HEKTARU							INIC. PERG- NEROVÉ NÁZEV HLÁSKY N	
KNIŽKA S VÝKLADY SNŮ					4. DÍL TAJENKY										
ZHOTOVO- VATI RYTINU					STATNÍ HLODA VCI						VONNÁ BYLINA				