



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

UŽ ZA MĚSÍC!

Za měsíc vstupuje v platnost zákon o elektronické evidenci tržeb pro subjekty, které spadají do druhé fáze. Zařazení do jednotlivých fází je na základě číselníku ekonomických činností CZ-NACE. Podle něj patří lékárny do skupiny 47 a tato skupina startuje elektronickou evidenci tržeb právě v druhé fázi zákona u 112/2016 Sb. od 1. března.

Na složitý jazyk právníků je třeba se dívat s nadhledem přesně v duchu francouzského přísloví uvedeného v záhlaví tohoto článku. Není třeba podrobně studovat klasifikace Českého statistického úřadu a přemýšlet, kam, do které ekonomické činnosti zařadit výdej léčiv. Rozhodující je jednoduše vědět, že lékárny začínají jako veškeré maloobchodní a velkoobchodní činnosti už 1. března.

Jakkoliv dlouho budete studovat devatenáct stránek příslušného zákona a pak další stránky nejrůznějších komentářů a zákona 113/2016 Sb. kterým se mění některé zákony v souvislosti s přijetím zákona o evidenci tržeb, vždy zjistíte, že celé zavedení elektronické evidence tržeb (EET) lze shrnout do několika kroků:



1. Získat přístupové údaje k portálu Finanční správy
2. Zaevidovat provozovnu/y
3. Vygenerovat certifikát/y
4. Provést instalaci certifikátu do systému
5. Označit provozovnu
6. Zasiílat realizované platby na server Finanční správy

Rozfázované do jednotlivých jednoduchých kroků se celé EET už nezdá tak těžké a neuchopitelné.

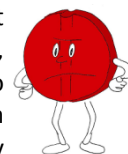
Z pohledu uživatele to dokonce vypadá, že se jedná jen o „nějakou“ datovou komunikaci mezi serverem v lékárně a počítači finančního úřadu, do které ani nemusí zasahovat. To je pravda ale jen na půl. V rutinním provozu skutečně pracovník na výdeji EET ani nezaznamená – po drátech proběhne o pár bajtů více dat a na účtence se pacientovi vytisknou nějaké kódy navíc. Rutinní provoz je ale až šestý krok ve výše uvedeném seznamu. Než se tedy tak stane, musíme provést kroky předchozí. A první tři kroky může provést pouze majitel nebo jeho statutární zástupce. Certifikátem, který si vygenerujete, se prokazujete před státními orgány, finančními úřady, a proto je vyžadována účast odpovědných osob.

Certifikát lze osobně získat přímo na finančním úřadě nebo elektronicky na portálu Finanční správy s využitím datové schránky. Návod, jak postupovat při získávání certifikátu najdete na webových stránkách www.apatykaservis.cz. Pokud

„Měj trpělivost, všechno se zdá těžké předtím, než si to osvojiš a stane se to jednoduché.“

francouzské přísloví

jste si certifikát dosud nevyzvedli, není důvod to odkládat. S blížícím se 1. březnem, a tedy povinnosti EET pro veškerý maloobchod a velkoobchod, se prodlužují čekací doby.



Instalace certifikátu do systému, čtvrtý krok, si může provést uživatel v menu nastavení nebo požádat svého systémového poradce, který tak učiní prostřednictvím vzdálené správy. Vlastní nastavení certifikátu za předpokladu, že je správně vygenerovaný a platný, trvá podle našich zkušeností cca půl hodiny. Ani s instalací certifikátu neotálejte. Jeho instalace a vyzkoušení neznamená, že od té chvíle budete elektronicky evidovat tržby. Je ale možné si už teď EET jednorázově vyzkoušet a ověřit, že vše funguje jak má, a evidenci spustit naostro skutečně až k 1. březnu.

V první fázi, kdy od prosince odesílají tržby restaurace a hotely, řada podniků musela zůstat první den uzavřena, protože jim z nejrůznějších důvodů EET nefungovala. Přitom většina příčin by se odhalila předem při testovém odeslání dat.

Pátý krok je formalita a požaduje v každé provozovně, kde se realizuje EET vyvěsit příslušné oznámení. Toto opravdu nemusí dělat majitel ani statutární zástupce osobně ☺

e-tržby

Podle zákona o evidenci tržeb je prodávající povinen vystavit kupujícímu účtenku. Zároveň je povinen zaevidovat přijatou tržbu u správce daně online; v případě technického výpadku pak nejpozději do 48 hodin.

Společnost Apatyka servis bedlivě sleduje vývoj kolem EET od prvních návrhů až po poslední legislativní pokusy o změnu zákona. Díky tomu jsme připraveni a komunikaci se serverem Finanční správy máme otestovánu ve všech podobách. Praktickou ukázkou výdeje na lékárně včetně vystavení účtenky se všemi povinnými údaji v podmínkách EET jsme prezentovali na našem semináři v Praze už na začátku prosince.

Pro zájemce jsme připravili další semináře na toto téma v následujících termínech:

- 07.02 úterý Ostrava
- 08.02 středa Brno
- 21.02 úterý Praha
- 23.02 čtvrtek Plzeň

Více informací a přihlášku získáte na našich webových stránkách www.apatykaservis.cz/seminar.

Těšíme se na viděnou!





Jiří Novák

Jiří Novák pracuje ve společnosti Apatyka servis jako systémový poradce jeden rok.

Jirka Novák pracuje v pobočce společnosti Apatyka servis ve Vysokém Mýtě na pozici systémového poradce od loňského roku. Východním Čechám je věrný celý život, ale v hokeji fandí už dvacet let týmu HC Verva ze severočeského Litvínova ☺ V Rychnově nad Kněžnou a Kostelci nad Orlicí absolvoval i svá studentská léta na středních technických školách. Svoji školní docházku završil ročním studiem angličtiny na jazykové škole Pastima Náchod, pobočce společnosti Magic English.



Profesní kariéru Jirka spojil výhradně s výpočetní technikou a informačními technologiemi. Zprvu pracoval jako prodejce, servisní a reklamační technik ve společnosti IndiGO v Rychnově nad Kněžnou. Jedná se o významnou regionální společnost, zabývající se prodejem a správou komunikačních a informačních a technologií. Dalším jeho zaměstnavatelem byla společnost Danone a.s., kde na pozici IT Front Office Specialist zajišťoval správu výpočetní techniky pro celou pobočku v Novém Městě nad Metují

A od jara roku 2016 pracuje Jiří Novák jako systémák u nás. Výhodou této práce, které si nejvíce cení, je její rozmanitost a především to, že člověk není jen v kanceláři, ale většina pracovní náplně se odehrává v terénu, v provozovnách svěřených lékáren. I když jich má zatím na starost jen čtyřicet, jejich rozmanitost je dobrou školou pro další rozvoj znalostí takřka všemi směry.

Dobré vědomosti a bohaté zkušenosti z oblasti informačních technologií jsou pro tuto profesi nutnou, ale nikoliv postačující podmínkou. Je potřeba pomalu ale jistě vplout do světa lékáren, jejich legislativy, pravidel ale i terminologie. To se na žádné škole pro systémové poradce neučí ☹ Ale díky týmu více než dvaceti kolegů v Apatyce je to zvládnutelné.



„Zkušenost je nejlepší učitelkou všech věcí.“

Gaius Julius Caesar, římský vojevůdce a politik



K zálibám Jirky Nováka patří vedle výpočetní techniky i cestování, meteorologie, pozorování počasí a fotografování. Největším koníčkem je ale stormchasing, což by se dalo do češtiny volně přeložit jako „lov bouří“.

Jirka také před čtyřmi lety založil web věnovaný pozorování počasí a fotografování na Rychnovsku. Kromě vlastních zajímavých fotografií a videí zde najdete i den po dni zaznamenané expedice do severních oblastí Švédska a Norska, které organizoval. Z té poslední jsou i fotografie v levém sloupci tohoto článku.



Jirkovým velkým snem je podívat se a nafotit, případně natočit, průběh tornád v Tornado Alley v USA. Stormchasing je ovšem nákladná záležitost – na čas i finance. Proto k Jirkovým cílům patří i dobrá a zajímavá práce, která mu zajistí prostředky na jeho oblíbené hobby. Dá se dělat řada různých věcí, jen je potřeba překonat lenost, začít a nenechat paní Pohodlnost stále vítězit.

„Práce pro společnost Apatyka servis mě baví, protože je zajímavá a různorodá. Člověk se při ní setkává stále s něčím novým, co ho nenechá propadnout stereotypům a rutině. Musíte být stále připraveni správně a rychle reagovat stejně jako při fotografování blesků.“

AŽ ŽIJE NOVÝ ROK!!

Jára Cimrman nabádal rodiče géníů, aby plánovali jejich narození na snadno zapamatovatelné datum. Žáci ve škole se pak mnohem snadněji učí významné letopočty. U rodičů géníů Cimrman zatím neuspěl, ale naši zákonodárci pravidelně nastavují platnost zákonů od 1. ledna. Zákon o elektronické evidenci tržeb, o kterém píšeme na první stránce tohoto čísla *Okénka do Apatyky*, je výjimkou. Jednak má vlastně podle jednotlivých fází čtyři termíny počátku platnosti a jednak se tento zákon těžko dostane do školních osnov. ☺



Od letošního Nového roku se ale mění zákon o hazardu a loteriích. Sice se ani tato změna se vši pravděpodobností nedostane do škol, ale rozhodně potěší podnikatele i spotřebitele více než EET. S tímto zákonem totiž úzce souvisí nejrůznější spotřebitelské soutěže a především možnosti výher. Dosud platilo, že spotřebitelská soutěž nesměla mít výhru za více než 20 tisíc korun, hodnota všech výher za jeden rok pak nesměla u jednoho pořadatele soutěží překročit 200 tisíc.

Společnost, která chce zaujmout a oslovit zákazníky touto populární formou, pak měla na výběr – buď hodně levnějších odměn, nebo mnohem méně odměněných jednou hodnotnou cenou. Jedna velká výhra je možná větším lákadlem pro účastníky, ale na druhou stranu je jenom jedna a pravděpodobnost výhry se tedy podstatně snižuje.

Společnost Apatyka servis v minulosti řešila všechny svoje ankety, testy a průzkumy jako marketingové soutěže. Tyto soutěže nespádají pod zákon č. 202/1990 Sb., o loteriích a jiných podobných hrách a ani v minulosti se na ně nevztahovalo omezení výše odměn.

Marketingová soutěž je taková, kde výherce neurčuje náhoda, ale jeho znalosti a případně schopnosti. Například odměna řešitelům naší křížovky je marketingovou soutěží,

protože záleží na jejich schopnosti vyluštit a především rychle poslat tajenku, neboť odměnu posíláme jen prvním dvaceti luštitelům. Pokud bychom výherce náhodně vybírali, třeba losováním, pak by i luštění křížovek nebo jakýchkoliv jiných hlavolamů bylo loterií, hazardem.

Je to úsměvné, ale tato pravidla platila do konce minulého roku. Organizátor takové „hazardní hry“ navíc musí předem oznámit její pořádání finančnímu úřadu. Advokátní kanceláře by mohly vyprávět o úspěšných žalobách neúspěšných účastníků na pořadatele soutěží, kteří z neznalosti či vědomě zanedbali své povinnosti. Problém hazardních soutěží pravidelně řešily i finanční úřady a udělené pokuty dosahovaly milióny korun.

Od ledna ale platí nový hazardní zákon, který už soutěže nijak neupravuje. Lze předpokládat, že především velké supermarkety se začnou předhánět v pořádání různých akcí s jednoduchými pravidly ve stylu „PŘIJĎ a VYHRAJ“. Jednotlivá lékárna bude těžko soutěžit v marketingových aktivitách s velkými řetězci. Ale zjednodušení pravidel by mělo být i pro lékárny příležitostí a nikoliv jejich ohrožením!

NEZNALOST ZÁKONA NEOMLOUVÁ

Další legislativní změna, která se připravuje, už zdaleka není tak příjemná. Z důvodu sjednocení přístupu k ochraně osobních údajů v rámci celé Evropské unie a především z důvodu technologického pokroku zavádí Unie jednotná pravidla pro práci s osobními daty a citlivými údaji.

Můžeme se utěšovat, že nařízení platí až od května 2018, ale jeho dopad pocítí nejen společnosti zabývající se správou osobních dat, ale v podstatě každý, kdo citlivá data shromažďuje, a konec konců nemalý dopad bude mít na každého z nás. Úprava, jež chce zamezit neoprávněnému zacházení s daty a osobními údaji, platí pro všechny členské státy EU. V České republice nahradí zákon č. 101/2000 Sb.

o ochraně osobních údajů. Evropský parlament schválil toto *Obecné nařízení na ochranu osobních údajů (General Data Protection Regulation = GDPR)* již před rokem. Vyhrazené dvouleté období od schválení po účinnost je samo o sobě důkazem, že příprava na straně zpracovatelů osobních údajů nebude procházkou růžovým sadem.



Na druhou stranu přinese úprava běžným občanům větší vymahatelnost ochrany jejich dat v celé Unii a komfort při přenosu těchto dat od jednoho zpracovatele ke druhému.

2017

Dobrý den,

rád bych takto poděkoval za zaslání kartičkových kalendářků. Kalendářky sbírám více než 30 let a celkové množství vím jen přibližně - cca 132 tisíc. Bohužel nevím, kolik kalendářků mám s farmaceutickou tematikou nebo přímo z lékáren. Třídím je podle let, země původu, formátu a zpracování. Většinu si pamatuji vizuálně, tedy uvidím-li nějaký kalendářík, vybaví se mi, zda jej mám ve sbírce nebo ne. Poslední celkovou "inventuru" jsem dělal koncem devadesátých let při příležitosti výstavy v pelhřimovské agentuře "Dobrý den". Ať se Vám daří!

*sběratel Vladimír Urbanec
Kladno*



Jako každoročně jsme do nového roku nachystali tradiční malé kapesní kalendáře. Pro rok 2017 jsme ho vylepšili malou kapsou se zasunovací lupou. Užitečný dárek, který není ani příliš nákladný, potěší nejen sběratele a navíc má na nás obdarovaný po celý rok nepřehlédnutelnou připomínku. ☺

MY VŠICHNI ŠKOLU POVINNÍ

Okenka do Apatky oslavuje v tomto roce své sedmé narozeniny. V lidském životě toto výročí obvykle slavíme v první třídě základní školy, kdy se učíme číst a psát. Je sedm let v životě firemního bulletinu moc nebo málo?

Těžko srovnávat. Například počet našich klientů, lékáren, které využívají služeb společnosti Apatyka servis, za tu dobu vzrostl o pětinu. Nejsme klasický časopis pro širokou veřejnost, který se může pyšnit dlouholetou historií od devatenáctého století jako například Tylovy Kwěty. Mezi firemními periodiky je sedm let ale úctyhodný věk.

Málokterý podnikový časopis z dob socialismu přežil rok 1989 a tak většina dnešních firemních bulletinů vznikala až po sametové revoluci a změně vlastnických vztahů. A i pak chvíli trvalo, než noví vlastníci podniků docenili význam informovanosti. A jako obvykle byla v oboru informačních

technologií první společnost Apatyka servis, která začala vydávat vlastní bulletin. Teprve od konce loňského roku se pokouší vydávat vlastní firemní časopis další dodavatel informačních technologií do lékáren. Nezbyvá než jim popřát hodně úspěchů, protože sami nejlépe víme, o jak náročnou práci se jedná. Věříme, že nezůstanou jenom u tohoto prvního čísla.

Vydávání *Okenka do Apatky* představuje za uplynulých šest let přesně 324 stránek s 827 články na nejrůznější témata z oblasti informatiky, marketingu, nové legislativy pro lékárny i střípky ze života společnosti Apatyka servis. Z původního informačního věstníku se stal bulletin se stálými rubrikami i věrnými čtenáři, kteří na naše články pravidelně reagují. Před dvěma lety jsme v souladu s novým firemním designem změnili grafiku a současně i strukturu.

Potěší nás a pomůže nám, když nám napíšete, co se vám v časopise líbí, co ne a co byste na jeho stránkách uvítali.



POMŮCKY: EUROPA, KEY, RIPS, TRIAK	DOKONČIT JÍZDU	PODNIK V NÝRSKU	ZPRO-STŘEDKUJÍ-ČÍ ČINITEL	TAMTEN	STARŠÍ SPZ BLANSKA	INICIÁLY ZPĚVÁKA ORBISONA	LYŽAŘSKÉ VĚTROVKY	DOMÝŠLIVÝ ČLOVĚK	DUSÍKATÉ SLOUČE-NINY	@	KTERÁ (ZASTAR.)	DĚTSKÝ POZDRAV	PEVNĚ OVINOUT	2. DÍL TAJENKY	POLOVO-DIČOVÝ SPINACÍ PRVEK
VOJENSKÉ ODDÍLY CIVILISTŮ										POVEL PRO PSA					
1. DÍL TAJENKY										ZÍSKÁVÁNÍ OSOB ZNAČKA SODÍKU					
ŘÍMSKÁ PROVINCE						VLASY SČESANÉ DO ČELA TÍLKA						DĚDINY ŠTÍHLÝ LISTNÁČ			
PATŘÍČÍ ELE					DOMÁCKY GERTRÚDA UTRATITI ZA PITÍ						OTEC VESELICE				
ŘECKÉ PÍSMENO				METACÍ ZBRANĚ CHEMICKY SLUČOVAT						SÍDLO ROZUMU MUŽSKÉ JMÉNO					
@	LESNÍ ZVÍŘE	JM. GOM-BITOVÉ 3. DÍL TAJENKY							VOZOVNY RUSKÉ MĚSTO					DOMÁCKY ERNEST	A JEŠTĚ NAVÍC
NĚMECKÝ SOUHLAS			OPRAVNÝ LODÍ TKANINA S VROUBKY					BARVIVO V MRKVI UKAZOVACÍ ZÁJMENO							
MĚSÍC JUPITERA							PODZ. KO-MUNIKACE ANGLICKY „KLÍČ“						HEYERDAH-LŮV ČLUN EVR. LIDO-VÁ STRANA		
PROLHANÍ						ŽENSKÉ JMÉNO MODERNÍ (HOVOR.)						ANGLICKY „KONEC“ 1500 (ŘÍMSKY)			
SCHOP-NOST VČITĚNÍ								4. DÍL TAJENKY							
NÁČRTKY								HISTO-RICKÉ POLSKÉ UZEMÍ							

Tajenku křížovky zašlete do 15. ledna 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 *Okenka do Apatky*: „POHODOVÉ VÁNOCE, HODNĚ ŠTĚSTÍ A ZDRAVÍ V NOVÉM ROCE!“

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

SEMINÁŘE JAKO ZPŮSOB KOMUNIKACE

Každý z nás preferuje jiný způsob a formu získávání informací a jejich ukládání do šedé kůry mozkové. Známe to už ze školy. Někomu se lépe učí v klidu z písemných podkladů, kdy si může studium časově rozvrhnout podle svých potřeb a k nejasným pasážím se několikrát vracet. Jinému více vyhovuje diskuze ve skupině či osobní konzultace, kdy se může bezprostředně zeptat na jakýkoliv problém. Pravda je jako obvykle někde uprostřed a většina z nás kombinuje oba přístupy – samostudium s účastí na přednáškách a cvičeních.

Společnost Apatyka servis se snaží vyjít vstříc a svým smluvním partnerům pravidelně zaslá informace o novinkách v našich lékárenských systémech. Všechny změny a nové funkčnosti v programu mohou pracovníci lékáren samozřejmě osobně konzultovat i s příslušným systémovým poradcem.

Přesto je výhodné čas od času se sejít i s dalšími uživateli systému. Právě na takových setkání se plně ukazuje pravda starého českého „*víc hlav víc ví!*“ Lékárenský systém Mediox je robustní systém, při jehož návrhu a aktualizaci využívají tvůrci zkušenosti a nápady řady jeho uživatelů. Může se stát, že

běžný postup v několika lékárnách najde uplatnění i v další provozovně, jehož pracovníky tento způsob využití systému Mediox zatím ani nenapadl. Výhoda společných setkání pak vynikne ještě víc při významných legislativních změnách, které mají široký dopad a které najednou musí řešit všichni.

Společnost Apatyka servis v těchto případech vždy v minulosti připravila pro pracovníky semináře určené lékárnám bez ohledu na používaný informační systém. Právě proto, že podle našeho názoru je stejně důležitá jako informace přednášejícího i vzájemná komunikace všech účastníků.



Tak tomu bylo při zdravotnické reformě v roce 2008 i při změnách o čtyři roky později. Až následně začaly semináře na podobné téma organizovat i další konkurenční dodavatelé informačních systémů do lékáren. Ale Apatyka servis byla tehdy stejně jako nyní při řešení elektronické evidence tržeb první,

k čemuž nás zavazuje naše moto:

Víme, co bude!

Organizace každého semináře je totiž náročná a nákladná činnost. Přitom výdaje spojené se zajištěním místa, občerstvení a materiálů pro účastníky jsou zanedbatelné vedle času a práce přednášejícího, kterou věnuje přípravě svých prezentací. Musí si zjistit a ověřit řadu informací a to často ještě v době, kdy ani sami legislativci nemají jasnou představu o konečné podobě.

Pak je pochopitelné, že menší dodavatelé systémů do lékáren, kteří nato nemají, přichází se svými prezentacemi, až když už je vše rozhodnuto a uživateli zbývá minimální prostor na přípravu.



Přes veškeré náklady a časovou náročnost spojenou s konáním seminářů nelitujeme. Je to nenahraditelný nástroj komunikace mezi námi a zákazníkem, i mezi lékárnami navzájem.

Společnost Apatyka servis připravila pro všechny lékárny bez ohledu na používaný informační systém seminář na téma

ELEKTRONICKÁ EVIDENCE TRŽEB

EET

Účastníci budou mít možnost se seznámit detailně s principem EET, způsoby, jak získat autentizační údaje a potřebný certifikát a budou mít možnost zhlédnout praktickou ukázkou prodeje s využitím EET.

Semináře se konají v únoru 2017 od 15.00:

úterý 7. v Ostravě
středa 8. v Brně

úterý 21. v Praze
čtvrtek 23. v Plzni

Bližší informace a přihláška na www.apatykaservis.cz/seminar

APATYKA SERVIS
Pharmacy Software
a PHOENIX company