



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 doplněny 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 lékárny.

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 blíží. ☺

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.



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.



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 lékárny, 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 lékárnu - lékárnu, na kterou se mohou vždy a ve všem spolehnout.



MEDIOX (2.část)

Mediox je lékárenský systém sloužící lékárnám už dvaadvacet let!

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



Lékařenský systém obsahuje nepřehledné množství dat v elektronické formě. S nadsázkou se dá přirovnat k ohromné dětské stavebnici, kde jedna kostka nic neznamená, 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 cokoli 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 počítače 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 lékárenský systém Mediox může nabídnout svým

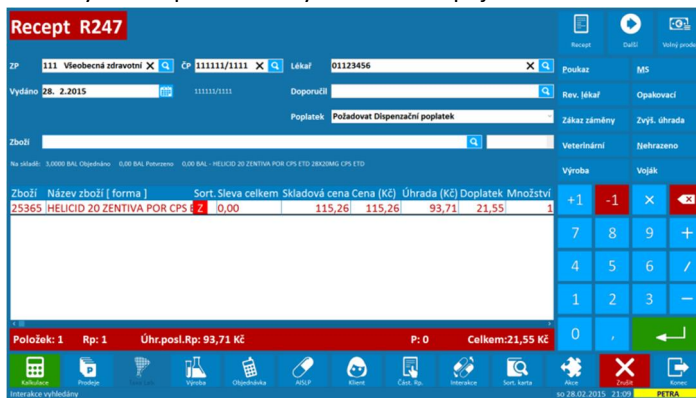
Hra je jeden z nejefektivnějších způsobů, jak zjednodušit život. Přesně to jsme dělali jako děti, ale v dospělosti jsme na to zapomněli.

Albert Einstein

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 pojištění, 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.

SEDM LET ApaRentu

Podle biblické tradice následuje vždy po sedmi hubených letech sedm let hojnosti. A podle zákonů obchodu má každý nový výrobek nebo služba svoji náběhovou etapu, kdy náklady obvykle převyšují výnos, a následně etapu zisku, pokud je produkt úspěšný a zákazníci ho chtějí.

Jaký ale bude další osud služby ApaRent? Tuto službu dlouhodobého zapůjčení lékárenského systému Mediox včetně potřebného hardwaru realizuje společnost Apatyka servis právě sedm let a rozhodně nelze říci, že by tato úvodní etapa byla hubená!

Apatyka Servis:
přední dodavatel informačních technologií do lékáren

APATYKA SERVIS
Pharmacy Software
A COMPANY OF ABB GROUP



Nabízíme spolufinancování vybavení lékárny a bezplatně lékárenské systémy na zkoušku!

ÚSPĚŠNĚ LÉKÁRNY POUŽÍVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

www.apatykaservis.cz

Za právě uplynulou dobu zapůjčila naše společnost systém už celkem 213 lékárnám a hodnota zapůjčeného softwaru a hardwaru přesáhla 22,6 mil korun v cenách bez DPH.

Třetina lékáren, které využily výhodných nabídek služby ApaRent, byly lékárny, kde majitelé začínali na zelené louce. To znamená, že lékárny byly buď úplně nové a nezařizené nebo si předchozí provozovatel odvezl veškeré počítačové vybavení. V ostatních 136 lékárnách se jednalo o přinstalaci nebo rozšíření stávajícího lékárenského systému.

Před sedmi lety jsme uvedli nabídku služby ApaRent pod heslem:

Nekupujte, co nemusíte!

Služba je srovnatelná s leasingem tak, jak jej poskytují finanční instituce. Lékárna hradí pevný měsíční poplatek a na oplátku získává moderní počítačové vybavení, vlastní lékárenský systém včetně všech potřebných licencí a samozřejmě dostává veškerou péči stejně jako každá lékárna s uzavřenou klasickou servisní smlouvou.

Společnost Apatyka servis, významný dodavatel informačních systémů pro

lékárny, je ekonomicky silná společnost. Máme zájem o dlouhodobou spolupráci s našimi partnery, a proto jsme připraveni finančně participovat na zajištění a provozu moderního lékárenského systému.

Ideu spolufinancování informačního systému brzo převzaly i další producenti softwaru pro lékárny. I když na první pohled se jedná o stejnou myšlenku, její realizace je založena na podstatně jiných smluvních podmínkách. Společnost Apatyka servis financuje zapůjčené systémy ze svých vlastních prostředků. Díky tomuto způsobu financování lze lékárně smluvně zajistit možnost kdykoliv od služby ApaRent odstoupit bez jakýchkoliv sankcí. Jsme si jisti kvalitou poskytovaných služeb a spokojeností zákazníků. Riziko předčasného ukončení spolupráce s lékárnou je proto minimální.

Smluvní podmínky zapůjčení systému od konkurenčních firem jsou pro lékárnu mnohem nepříznivější. Systém je sice zapůjčen příslušnou softwarovou firmou, ale protože jeho pořízení a provoz je financován bankovním úvěrem, nelze zápůjčku jen tak jednoduše ukončit. Financující instituce požaduje záruku formou uzavřené smlouvy na dobu určitou včetně sankcí za její předčasné ukončení.

Kromě lepších smluvních podmínek služby ApaRent nabízí společnost Apatyka servis svým potencionálním klientům i dlouhodobou bezplatnou zápůjčku systému. Tak zvaný ApaStart umožní lékárně si systém vyzkoušet v praktickém provozu i po dobu několika měsíců. K pořízení systému se pak rozhodne na základě vlastní bohaté zkušenosti.

VIDĚT A BÝT VIDĚN

Společnost Apatyka servis nebude chybět ani na XXXI. Lékárnických dnech, které pořádá v Prostějově ve dnech 2. až 4. října 2015 Sekce lékárenství České farmaceutické společnosti ČLS JEP.

Těšíme se na viděnou!

TŘETINA HŘÍŠNÍKŮ

V červnovém čísle *Okénka do Apatyky* jsme informovali o povinnosti lékáren, které mají povolený internetový prodej, zveřejňovat od letošního roku na webových stránkách e-shopů nové logo pro ověření lékárny, které je společně pro celou Evropskou unii.



Na webových stránkách SÚKLu je v srpnu aktuálně uvedeno sto devadesát lékáren s povoleným internetovým prodejem, z nichž ale jen 164 skutečně e-shop provozuje. Přestože nařízení platí už téměř dva měsíce, třetina provozovatelů e-shopů nové evropské logo dosud neimplementovala. Více než polovina z těch pětadesáti hříšníků uvádí na svých webových stránkách alespoň starou ikonu s logem SÚKLu, kde lze potvrdit legálnost e-shopu. Pětadvacet lékáren, přestože mají e-shop registrovaný SÚKLEM, neumožňují svým internetovým zákazníkům si to jednoduše ověřit.

Mezi hříšníky lze najít lékárny, které si tvořily e-shop svépomocí, stejně jako lékárny, pro které webové stránky spravují renomované softwarové společnosti specializované na tvorbu lékárenských e-shopů. Je zajímavé, že čím více internetových obchodů pro lékárny softwarová firma realizuje, tím méně je mezi jejich zákazníky hříšníků bez nového evropského loga. Naopak nejčastěji chybí toto logo u lékáren, které pro tvorbu e-shopu použily obecná krabicová řešení určená pro jakýkoliv internetový obchod.

Implementace nového evropského loga tedy zřejmě nepředstavuje žádný technický problém. Jde především o to si tuto povinnost včas uvědomit. A tady se ukazuje výhoda velkých společností, které za sebou mají implementaci desítek lékárenských e-shopů. Pokud považují zákazníky z řad lékáren za své dlouhodobé partnery, upozorní předem na nutné úpravy vyžadované legislativou.

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 Sbirce 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 nezáživné 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

Kamil Kolář a Drahomír Bukovský.

Gratulujeme!

POMŮCKY: DOPPLER, EE, LAA, PHOT, SPA	DOBÍRAT SI	TÉMĚŘ USMRITÍ	CELNÍ KÓD ESTONSKA	INICIÁLY BÁSNÍKA ERBENA		POSLEDNÍ PÍSMENO ŘECKÉ ABECEDY	DOMÁCKY RENATA	BELGICKÉ TERMÁLNÍ LÁZNĚ	NÁZEV HLÁSKY Ř	SCHOP- NOST ZACHYCO- VAT		PENĚŽNÍ TREST	KRÁTKÝ RYCHLÝ POHYB	NA ONO MÍSTO (KNIŽNĚ)	PROUDÍVAT (ŘÍDČ.)	
SLANINA					JARNÍ BYLINA TRÁPENÍ (ZASTAR.)						JEDNOTKA OSVĚTLENÍ LESNÍ PLODY					
1. DÍL TAJENKY																
ŘÍMSKÁ DVOJKA			CIZÍ ŽEN. JMÉNO RUS. KULIČ. POČITADLO						ŠÍLENEC VELKÉ BLÁTO							
ČESKÝ ZAHŘAD- KÁŘSKÝ SVAZ (ZKR.)				DOMÁCKY EGONA EVROPSKÉ PLATIDLO				TITUL GÁNDHIHO VLAK. NÁ- STUPIŠTĚ								
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 ASTATU			ALKOHOL. OPOJENÍ LUČNÍ POROST								ZKR. SEV. KOREJE JÍŠT (EXPRES.)					
DOMÁCKY TITUS				ROSTLINA PAZNEHT- NÍK EDÉMY						STEPNÍ PTÁCI TAŽNÁ SÍLA						
	PROJEV ŘEČNÍKA	STOČENÉ POKRMY 2. DÍL TAJENKY							PLESKAVÁ POMALÁ CHŮZE MÍRNÍCI							
DRAHÝ KOV								SUŽOVA- TELE PĚCHOVATI								
POROST RÉVY							UŽIVATEL INZULÍNŮ 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 POŽADU- JÍCÍ VÝKUPNĚ									OKAMŽIK ŠVÝCARSKÉ MĚSTO							
	DODATEČNÝ TISK BÝVALÁ VELMOC							RAKOUSKÝ MATEMATIK A FYZIK BEČKY								
SÁZKOVÁ HRA						BYLINNÉ VÝTAŽKY AFR. NĀR. 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 HĽODAVCI						VONNÁ BYLINA					

Tajenku křížovky zašlete na Okenko@apatkyaservis.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 Apatky*: „Až se zima zeptá co jsme dělali v létě“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)

Anglický pojem CSR je nejčastěji do češtiny překládán jako společenská odpovědnost firem a představuje dobrovolné rozhodnutí společnosti zohledňovat ve své každodenní činnosti sociální a ekologická hlediska. V praxi to znamená, že společnost je na sebe v mnohém přísnější a dělá víc, než jí ukládá platná legislativa.

Existují nejrůznější možnosti a aktivity, jak se společnosti mohou ke své společenské odpovědnosti přihlásit.



K celosvětově nejznámějším projektům patří například Fair trade – Spravedlivý obchod nebo ochrana deštých pralesů.

Společenská odpovědnost firem nejsou ale jen velké projekty. Chovat se ohleduplně ke svému okolí je možné denně na každém pracovišti. A ocení to jistě všichni - zákazníci, dodavatelé i spolupracovníci. Jde o priority, které si každá společnost ale i jedinec stanoví. Zda se honíme výhradně za ziskem a jediným cílem je výše tržeb nebo zda naopak smyslem našich aktivit

je všestranně výhodná a dlouhodobá spolupráce. A zda jsme ochotni do takové spolupráce investovat prostředky, i když víme, že nepřinesou finanční zisk. Alespoň ne okamžitý.

Přesto vnímání firmy jako společensky odpovědné je v jejím samotném zájmu a v konečném důsledku je skutečně přínosem. Odpovědné chování, pokud je ovšem trvalé, systematické a provázané s dalšími činnostmi podniku, přináší firmě dlouhodobě udržitelnou konkurenční výhodu. Jde o to, volit takové aktivity, které odpovídají velikosti a zaměření firmy a které od ní její okolí očekává. Těžko se může lékárna nebo její dodavatel informačního systému zapojit do už zmíněného projektu Fair trade a prosazovat platbu „spravedlivých cen“ za produkty z třetího světa. Ale řadu věcí jako je transparentnost, dobré vztahy, dodržování pracovních standardů nebo využívání recyklovaného papíru udělat lze.

Kromě oblasti ekonomie a ochrany přírody je z hlediska společenské odpovědnosti firem důležitá také oblast sociální a s ní nerozlučně spojená dobročinnost či podpora obecně prospěšných činností. Nejjednodušší

řešení je poslat peníze na některý z nepřeberného množství charitativních projektů. Ale při takové podpoře, do které nejsou pracovníci společnosti aktivně zapojeni a často o ní ani neví, lze těžko mluvit o uvědomělé společenské odpovědnosti. Mnohem účinnější je přímá účast vlastních zaměstnanců na charitativních projektech.



Společnost Apatyka servis se pravidelně v létě účastnila charitativního fotbalového turnaje Domova Sue Ryder. Ale aktivní účast vyžadovala přítomnost poloviny našich zaměstnanců ve stejný čas na jednom místě. Aby neutrpěla vysoká kvalita našeho servisu, museli jsme se našeho dalšího aktivního účinkování na tomto turnaji zříci. Další dva roky jsme podporovali osvětově výchovný projekt „Školáci nejen na prázdninách“, připravovaný pod záštitou European Police Association.



O omalovánky, které jsme jako významní dárci obdrželi a dále zdarma distribuovali, byl obrovský zájem a náklad nestačil. Proto jsme se letos rozhodli vydat vlastní VYMALOVÁNKY.



Společnost Apatyka servis nabízí lékárnám zdarma VYMALOVÁNKY s tematikou léčivých rostlin.

VYMALOVÁNKY lze objednat vyplněním formuláře na adrese www.apatkyaservis.cz/vymalovanky.

Nabídka platí do vyčerpání zásob.