

ZÁPADOČESKÁ UNIVERZITA V PLZNI

FAKULTA EKONOMICKÁ

Bakalářská práce

Analýza faktorů úspěšnosti vybraného podniku

Analysis of success on a particular firm

Jana Lajdová

Cheb 2013

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že jsem bakalářskou práci na téma

„Analýza faktorů úspěšnosti vybraného podniku“

vypracovala samostatně pod odborným dohledem vedoucího bakalářské práce za použití pramenů uvedených v příložené bibliografii.

V Chebu, dne 28. dubna 2013

.....

podpis autora

Poděkování

Děkuji paní Ing. Kateřině Mičudové Ph.D. za užitečné rady ohledně vypracování mé bakalářské práce, dále majitelkám AESCULUS v. o. s. paní PharmDr. Eugenii Chromé a zejména paní Ing. Jindře Papežové za ochotu a poskytnutí informací, bez kterých by tato práce nemohla vzniknout.

Obsah

Úvod.....	7
1. Charakteristika podniku.....	9
1.1 Základní informace.....	9
1.2 Stručná charakteristika v. o. s.	10
1.3 Vznik nové lékárny.....	10
2. Mikroprostředí.....	11
2.1 Firemní prostředí.....	11
2.1.1 Náplň práce jednotlivých pracovníků lékárny.....	11
2.1.2 Statistické údaje z Karlovarského kraje.....	14
2.2 Dodavatelsko-odběratelské vztahy.....	16
2.3 Konkurence.....	18
2.3.1 Lékárna Calmia.....	18
2.3.2 Lékárna Janzen.....	18
2.3.3 Lékárna Zelená hvězda.....	19
2.3.4 Česká lékárna, a. s., Dr. Max lékárny.....	19
2.3.5 Lékárna LOTOS.....	25
2.3.6 BENU lékárna.....	25
2.3.7 Lékárna Valdštejnova.....	26
2.3.8 Internetové lékárny.....	27
2.3.9 Vyhodnocení faktorů analýzy konkurence.....	28
2.4 Zákazníci/Odběratelé.....	36
2.5 Vývoj časové řady tržeb.....	40
2.6 Posouzení finančního zdraví podniku.....	45
2.6.1 Absolutní ukazatele.....	46
2.6.1.1 Analýza rozdílových ukazatelů.....	46
2.6.2 Analýza poměrových ukazatelů.....	48
2.6.2.1 Ukazatele rentability.....	48
2.6.2.2 Ukazatele aktivity.....	49
2.6.2.3 Ukazatele likvidity.....	51
2.6.2.4 Ukazatele zadluženosti.....	54
2.6.3 Vyhodnocení ukazatelů finanční analýzy.....	56
3. Makroprostředí.....	57
3.1 Geografické prostředí.....	57
3.2 Technologické prostředí.....	57
3.3 Politické prostředí.....	58
3.4 Kulturní prostředí.....	62
4. SWOT analýza.....	63
4.1 Vymezení silných a slabých stránek podniku.....	63
4.1.1 Silné stránky podniku.....	63
4.1.2 Slabé stránky podniku.....	63
4.2 Analýza příležitostí a hrozeb podniku.....	64
4.2.1 Příležitosti.....	64
4.2.2 Hrozby.....	64

5. Zhodnocení faktorů úspěšnosti podniku	65
Závěr	68
Seznam tabulek	73
Seznam obrázků	74
Seznam použitých zkratk	75
Seznam použité literatury	77
Seznam tištěných zdrojů	77
Seznam internetových zdrojů.....	78
Seznam příloh	82

Úvod

Tématem mé bakalářské práce je Analýza faktorů úspěšnosti vybraného podniku. Tato analýza je zpracována na podnik AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská. Lékárnu jsem si pro svoji práci vybrala proto, že farmaceutický průmysl je v posledních letech v rozkvětu, je to perspektivní obor, který je mi sympatický a spolu s ním jsou úzce spjaty lékárny, jakož mimo jiné poslední článek v distribuci léčiv.

„Podle nedávného průzkumu PGEU, má 98 % evropských pacientů lékárnu dosažitelnou do 30 minut. Lékárny jsou pro pacienty velmi často prvním kontaktním místem v systému zdravotní péče, ať už jde o poskytování služeb v oblasti samoléčení, nebo v případě nutnosti doporučení k lékaři nebo jiné odpovídající zdravotní službě.

24 hodin denně, sedm dní v týdnu lékárníci řeší základní zdravotní potřeby populace, čímž se snižuje zatížení lékaře, počet výkonů a náklady zdravotních pojišťoven. Lékárníci poskytují zdravotní péči bez objednání, v rovných podmínkách pro všechny, bez ohledu na jejich zdravotní nebo sociální stav.

V mnoha evropských zemích lékárny rozšiřují rozsah služeb pro pacienty, kromě základní funkce pomáhají racionalizovat užívání léčiv. Všechny tyto faktory významně přispívají k nákladové efektivitě systémů zdravotní péče. A jak naznačují průzkumy, snižují lékárnické intervence zátěž jiné primární péče o 29 % a zátěž celého systému zdravotnictví o 25 %.“ (ČLK, 9.5.2012)

Cílem této práce je zanalyzovat vnitřní a vnější prostředí firmy, zjistit její nedostatky a najít řešení zjištěných nedostatků a doporučení pro firmu.

V první kapitole Charakteristika podniku jsou uvedeny základní informace o lékárně, stručná charakteristika v. o. s. a podkapitola Vznik nové lékárny.

Druhou kapitolou je Mikroprostředí. Obsahuje jeho definici a je rozdělena do podkapitol Firemní prostředí, Dodavatelsko-odběratelské vztahy, Konkurence, Zákazníci/Odběratelé, Vývoj časové řady tržeb a podkapitoly Posouzení finančního zdraví podniku.

Podkapitola Firemní prostředí obsahuje informace o počtu zaměstnanců, podkapitoly Náplň práce jednotlivých pracovníků lékárny a Statistické údaje z Karlovarského kraje.

Podkapitola Dodavatelско-odběratelské vztahy obsahuje definované toto prostředí, dodavatele lékárny a informace o Družstvu lékáren, jejímž členem lékárna je.

Nejobsáhlejší podkapitolou je podkapitola Konkurence, která tuto definuje, obsahuje analýzu chebských lékáren zejména z hlediska cen a dostupnosti jejich produktů, dostupnosti lékáren z hlediska času (otevírací doby) a polohy. Produkty jsou rozděleny na léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění, u kterých je porovnáván doplatek od pacienta, dále na volně prodejné léčivé přípravky a potravinové doplňky.

V podkapitole Zákazníci/Odběratelé je mimo jiné vyhodnocen dotazník, který vyplnilo dvacet pět zákazníků této lékárny. Dotazník obsahuje devět otázek. Jednu otázku, u které bylo možné zatrhnout více odpovědí, čtyři otázky typu ano-ne a čtyři otázky hodnocené způsobem jako ve škole – škála pěti „známek“, kde jedna znamená nejlepší hodnocení a pět znamená nejhorší hodnocení. Vyhodnocení je doplněno pěti grafy.

Následuje podkapitola Vývoj časové řady tržeb a podkapitola Posouzení finančního zdraví podniku.

Třetí podkapitola Makroprostředí obsahuje toto definované, dále podkapitoly Geografické prostředí, Technologické prostředí, Politické prostředí a podkapitolu Kulturní prostředí.

Čtvrtá kapitola obsahuje SWOT analýzu a pátou kapitolou je Zhodnocení faktorů úspěšnosti podniku.

1. Charakteristika podniku

1.1 Základní informace

AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská je veřejná obchodní společnost se sídlem Evropská 41, 350 02 Cheb. Společnost byla založena v dubnu roku 1995 a zapsána v obchodním rejstříku 24. 5. 1995 pod spisovou značkou A 4328 vedenou u Krajského soudu v Plzni. Předmětem podnikání je koupě zboží za účelem jeho dalšího prodeje, prodej v režimu živnosti volné a lékárenská činnost. Lékárna má dvě společnice, PharmDr. Eugenii Chromou a Ing. Jindru Papežovou. Identifikační číslo firmy je 635 08 281. Lékárna má vlastní internetové stránky na adrese www.lekarnacheb.cz.

Společnost je založena na dobu neurčitou. (Obchodní rejstřík, 2013)

Společnost musela být založena jako v. o. s., neboť v té době začala být nedůvěra k s. r. o., protože začínaly první tunely firem. Jelikož obě společnice byly po mateřské dovolené a pro dodavatele léků málo důvěryhodné, bylo potřeba, aby ručily celým svým majetkem. (Ing. Jindra Papežová, 21.2.2013, Cheb, společnice ve společnosti AESCULUS v. o. s.)

K provozování lékárny je nutné Osvědčení pro výkon soukromé lékárenské praxe a pro výkon funkce odborného zástupce, které vydává Česká lékárnická komora dle požadovaného vzdělání a praxe konkrétnímu lékárníkovi, což je v této lékárně paní PharmDr. Eugenie Chromá, a na konkrétní lékárně a dále Registrace nestátního zdravotnického zařízení, kterou vydává krajský úřad, odbor zdravotnictví, kde je uveden rozsah lékárenské péče pro danou lékárně. Bez těchto dvou dokumentů nelze lékárně provozovat. (Ing. Jindra Papežová, 21.2.2013, Cheb, společnice ve společnosti AESCULUS v. o. s.)

AESCULUS v. o. s. má detašované pracoviště na adrese Sportovní 9, 351 34 Skalná. (ÚZIS, 2013)

Odloučená oddělení výdeje léčiv

„Každá lékárna si může zřídit detašované pracoviště, tzv. odloučené oddělení pro výdej léků a zdravotnických prostředků (OOVL). Činnost těchto zařízení je však oproti činnosti lékáren značně omezena.

Provozovnu odloučeného oddělení výdeje léčiv (OOVL) může schválená lékárna zřídit pouze v obci nebo městské části, kde není poskytována lékárenská péče a kde je současně zdravotnické zařízení poskytující ambulantní péči.

Činnost OOVL je omezena pouze na výdej léků a zdravotnických prostředků. Nejsou zde dostupné individuálně připravované léky, tedy přípravky speciálně připravované podle lékařského předpisu pro konkrétního pacienta.“ (SÚKL, 2013)

1.2 Stručná charakteristika v. o. s.

Veřejná obchodní společnost je osobní obchodní společností. Je to právnická osoba, která může být založena jen za účelem podnikání. Obchodní firmou veřejné obchodní společnosti je název, pod kterým je zapsána v obchodním rejstříku. Společnost zakládají alespoň dvě osoby (musí být po celou dobu existence společnosti), které ručí za závazky společnosti celým svým majetkem společně a nerozdílně. Veřejnou obchodní společnost lze založit jen uzavřením společenské smlouvy. Na provozu v. o. s. se podílejí všichni společníci vlastní prací, a tomu odpovídá široce pojatý zákaz konkurence, který se vztahuje na každého společníka. Společníkům zakazuje podnikat samostatně nebo ve prospěch jiných osob v oborech, které se s předmětem činnosti v. o. s. kryjí. (Srpková, Řehoř a kol., 2010)

1.3 Vznik nové lékárny

„Oprávnění k provozování lékárny – nestátního zdravotnického zařízení vzniká rozhodnutím o registraci vydaného Krajským úřadem, Magistrátem hlavního města Prahy nebo Ministerstvem zdravotnictví ČR.

Oprávnění je možné získat pouze při splnění zákonných požadavků. Především se jedná o zajištění technických a věcných požadavků na vybavení (velikost jednotlivých prostor, nutné přístroje pro běžný chod lékárny atd.), splnění hygienických požadavků na provoz zdravotnického zařízení, zajištění kvalifikovaného personálu (farmaceut, farmaceutický asistent a sanitář pro zařízení lékárenské péče).

Z výše uvedených požadavků Státní ústav pro kontrolu léčiv ověřuje pouze věcné a technické vybavení lékárny ve vztahu k rozsahu jí vykonávané činnosti a vydává budoucímu provozovateli závazné stanovisko (dříve osvědčení), které je povinnou součástí žádosti o udělení oprávnění.“ (SÚKL, 2013)

2. Mikroprostředí

Pojem prostředí je zpravidla charakterizován jako soubor okolností, ve kterém podnik působí a které ho nějakým způsobem ovlivňují. Na chování podniku působí jak kladné tak záporné vlivy prostředí, které se označují jako faktory prostředí a rozhodují jak o současném tak i o budoucím vývoji podniku. Včasná reakce firem na měnící se podmínky prostředí je nutná k tomu, aby nejen přežily, ale také prosperovaly. (Jakubíková, 2008)

„Marketingové prostředí můžeme rozdělit do dvou složek: mikroprostředí a makroprostředí. Mikroprostředí je dáno faktory, které bezprostředně ovlivňují možnosti firmy uspokojovat potřeby a přání zákazníků – jde o vnitrofiremní prostředí, dodavatele, firmy poskytující služby, charakter cílového trhu, konkurenci a vztahy k veřejnosti. Makroprostředí je naopak dáno vnějšími okolnostmi, které ovlivňují mikroprostředí – faktory demografickými, ekonomickými, přírodními, technologickými, politickými a kulturními.“ (Kotler, Armstrong, 2004, s. 175)

2.1 Firemní prostředí

V lékárně pracuje sedm zaměstnanců, tři lékárníci/lékárnice – z toho jedna je na mateřské dovolené, tři farmaceutické asistentky a jedna sanitářka. V lékárně musí vždy být lékárník přítomen. (Ing. Jindra Papežová, 21.2.2013, Cheb, spolčnice ve spolčnosti AESCULUS v. o. s.)

Lékárna nemá žádné oddělení, účetnictví si paní Ing. Jindra Papežová, spolumajitelka lékárny, vede sama. (Ing. Jindra Papežová, 21.2.2013, Cheb, spolčnice ve spolčnosti AESCULUS v. o. s.)

2.1.1 Náplň práce jednotlivých pracovníků lékárny

V lékárně mohou s léčivými přípravky zacházet pouze pracovníci, kteří mají potřebné vzdělání, které požaduje Zákon o léčivech. Odbornou způsobilost zdravotnických

pracovníků a kvalifikační předpoklady upravují další speciální zákony. Vyhláška pak upřesňuje konkrétní činnosti (náplň práce) jednotlivých zaměstnanců.

Mezi odborné pracovníky lékárny patří lékárník, farmaceutický asistent a sanitář. Jejich náplň práce je rozdělena dle jejich dosaženého vzdělání.

Lékárník neboli farmaceut

Vzdělání

Úspěšně absolvoval 5 let studia na vysoké škole – Farmaceutické fakultě, kde získal titul Magistr (Mgr.). V případě složení rigorózní zkoušky získává titul Doktor farmacie (PharmDr.). Své vzdělávání může dále rozšířit prostřednictvím specializačního vzdělávání (atestace).

Náplň práce v lékárně

Jeho náplní práce v lékárně je příprava lékových forem léčivých přípravků, kontrola léčiv v lékárně a v laboratoři pro kontrolu léčiv, příprava, kontrola, skladování a výdej léčiv v rámci poskytování lékařské péče a u poskytovatelů lůžkové péče a poskytování odborných informací o léčivech, včetně informací o prevenci onemocnění a informací o podpoře zdraví, výdej, kontrola a uchovávání zdravotnických prostředků a výkon činnosti, kterou je oprávněn vykonávat farmaceutický asistent.

Farmaceutický asistent, dříve laborant

Vzdělání

Úspěšně absolvoval 3 roky studia na Vyšší zdravotnické škole (dříve 4 roky na Střední zdravotnické škole). Své vzdělávání může dále rozšířit prostřednictvím specializačního vzdělávání (specializace).

Náplň práce v lékárně

Bez odborného dohledu může vydávat léčivé přípravky, jejichž výdej není vázán lékařským předpisem, a zdravotnické prostředky a podává informace o jejich správném užívání a uchovávání. Přípravuje zkoumadla a diagnostické zdravotnické prostředky in vitro, vydává léčivé přípravky a zdravotnické prostředky na žádanky zdravotnických zařízení a zařízení veterinární péče. Může objednávat léčiva, pomocné látky, zdravotnické prostředky a další výrobky související s péčí o zdraví, zabezpečuje jejich řádnou přejímku, uchovávání a doplňování, zajišťuje objednávání pomocného

a provozního materiálu, provádí kontrolu léčiv a pomocných látek, připravuje léčivé přípravky, a to včetně přípravy a kontroly cytostatik a dalších činností souvisejících s jejich přípravou, zajišťuje aseptickou přípravu léčivých přípravků, přijímá, kontroluje a ukládá léčivé přípravky, manipuluje s nimi a zajišťuje jejich dostatečnou zásobu, přejímá, kontroluje a ukládá zdravotnické prostředky a prádlo, manipuluje s nimi a zajišťuje jejich dezinfekci a sterilizaci a jejich dostatečnou zásobu.

Pod odborným dohledem může provádět přípravu a kontrolu radiofarmak, včetně dalších činností souvisejících s jejich přípravou, zejména příjem a instalaci generátorů, likvidaci zbytků a dekontaminaci pracoviště, může vykonávat činnosti při přípravě technologických předpisů pro přípravu léčivých přípravků, může sledovat zásoby léčivých přípravků a zdravotnických prostředků ve zdravotnických zařízeních, zejména jejich správné uchování.

Sanitář pro zařízení lékárenské péče

Vzdělání

Úspěšně absolvoval akreditovaný kvalifikační kurz v oboru Sanitář.

Náplň práce v lékárně

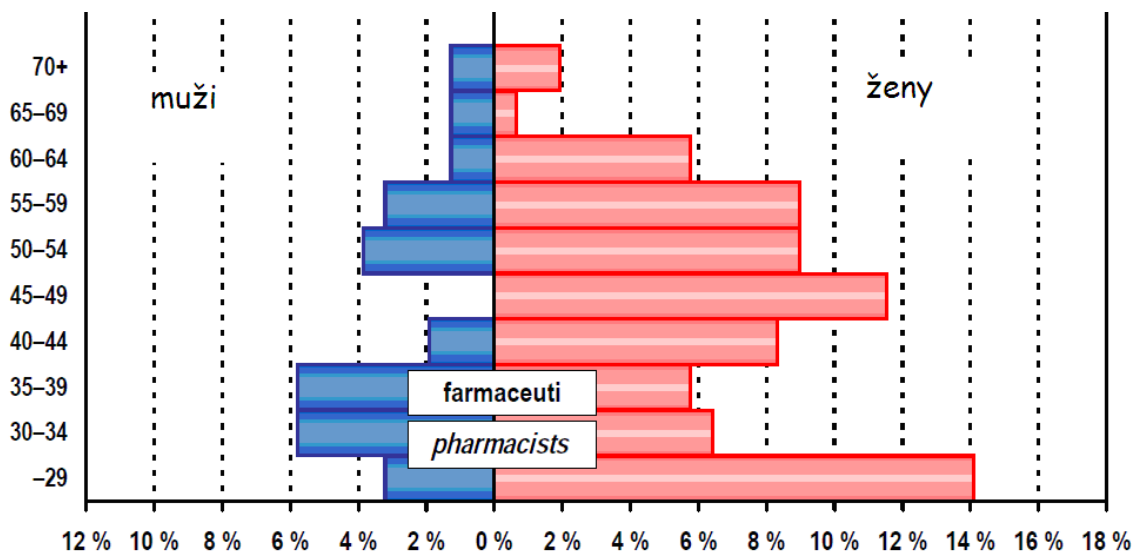
Pod odborným dohledem může zabezpečovat komplexní hygienu pracovního prostředí, včetně prostředí pro aseptickou přípravu, mýt, dezinfikovat a sterilizovat laboratorní sklo, pomůcky a obalový materiál, zabezpečovat transport zdravotnického materiálu, obstarávat pochůzky pro potřeby lékárny nebo výdejny zdravotnických prostředků.

Pod přímým vedením může asistovat při přejímce, ukládání, označování léčiv a zdravotnických prostředků, vykonávat pomocné činnosti při přípravě léčivých přípravků, zkoumadel a diagnostických zdravotnických prostředků in vitro. (SÚKL, 2013)

2.1.2 Statistické údaje z Karlovarského kraje

Následující graf zobrazuje věkovou strukturu farmaceutů (evidenční počet farmaceutů a farmaceuti zaměstnavatelé) v Karlovarském kraji za rok 2011. Procento vyjadřuje podíl daného pohlaví v dané věkové skupině na celkovém počtu farmaceutů. (ÚZIS ČR, 2012)

Obrázek 1: Věková struktura farmaceutů v Karlovarském kraji za rok 2011



Zdroj: ÚZIS ČR, 2012, <http://www.uzis.cz/system/files/rockar2011.pdf>

AESCULUS v. o. s. má stále zaměstnance, kteří u ní pracují 15 let. Paní Ing. Papežová věří, že jejich zaměstnance u nich nedrží jen mzdy, ale i přístup, který k nim mají. Problém je s lékárníky, protože dlouhodobí zaměstnanci – lékárníci AESCULUS v. o. s. odešli do starobního důchodu a mladí lékárníci požadují dle Ing. Jindry Papežové přemrštěné mzdy – více jak 35 000 Kč měsíčně. (Ing. Jindra Papežová, 26.4.2013, Cheb, spolčnice ve spolčnosti AESCULUS v. o. s.)

V minulých letech vzniklo mnoho nových lékáren, tím pádem jistou dobu bylo na trhu málo kvalifikovaných lékárníků, a proto se je lékárny snažily získat vyšší nabídkou platů. (Ing. Jindra Papežová, 26.4.2013, Cheb, spolčnice ve spolčnosti AESCULUS v. o. s.)

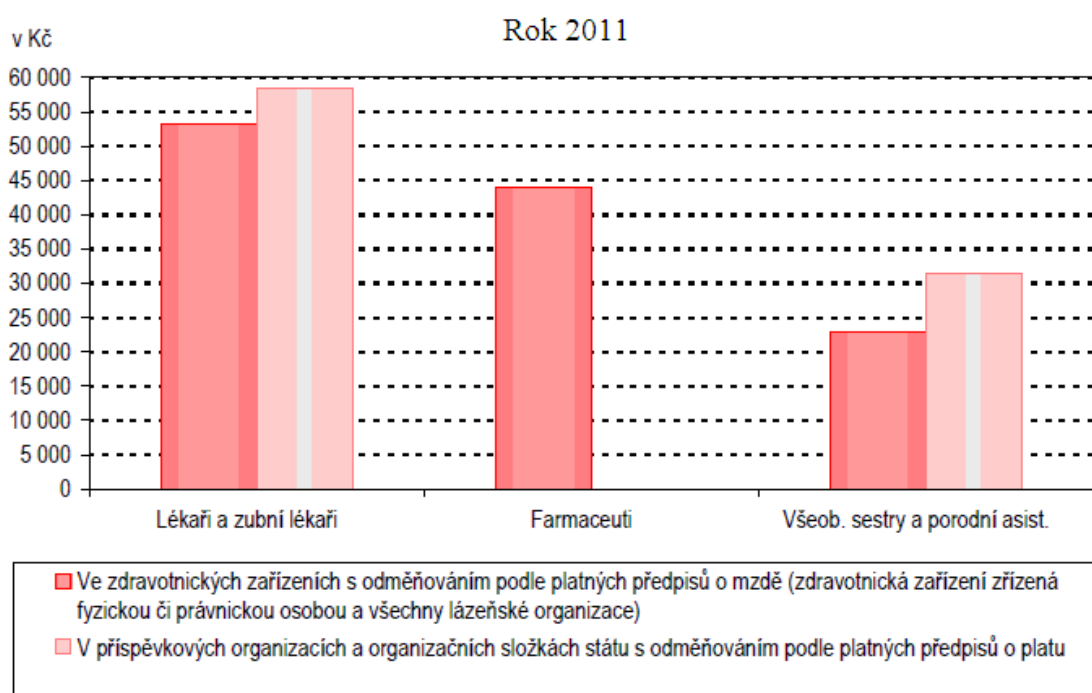
Z obrázku č. 1 je však patrné, že nejvíce farmaceutů je ve věkové skupině pod 29 let. To naznačuje, že zájem o tento obor roste, a tak by neměl být problém najít v Chebu kvalitní zaměstnance.

Lékárníci musí absolvovat pravidelná školení nebo semináře, za které dostávají kredity – za 3 roky musí získat 90 kreditů. Některé semináře jsou zdarma, pokud je potřeba zaplatit účastnický poplatek, hradí ho společnost. (Ing. Jindra Papežová, 26.4.2013, Cheb, společenice ve společnosti AESCULUS v. o. s.)

Průměrná měsíční mzda zaměstnanců privátních zdravotnických zařízení s odměňováním podle platných předpisů o mzdě byla v Karlovarském kraji u farmaceutů 43 890 Kč v roce 2011 a 53 311 Kč v roce 2010. (ÚZIS ČR, 2012)

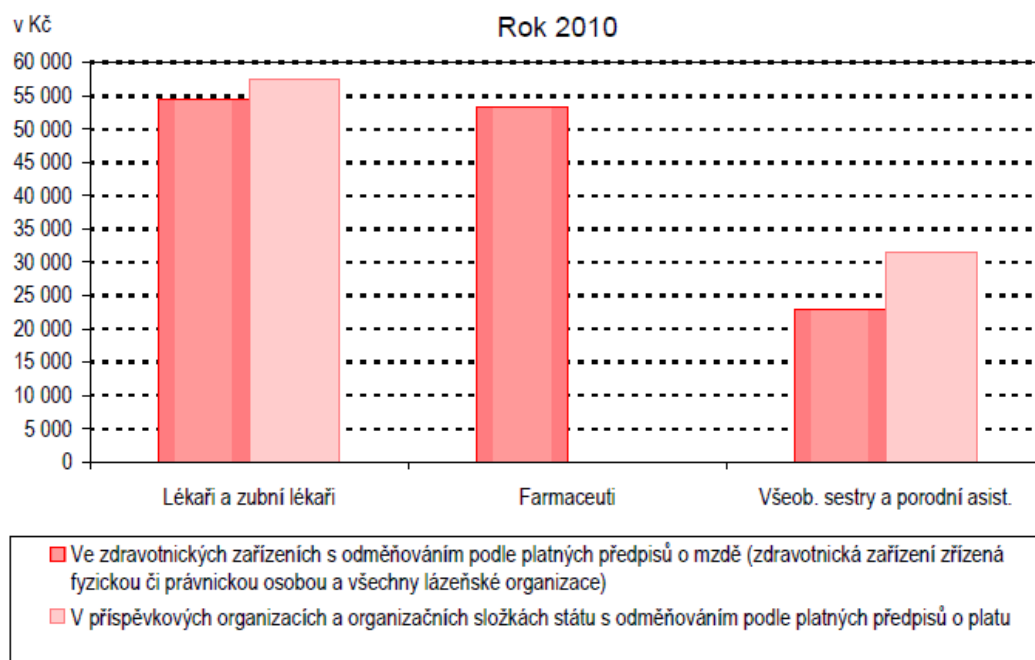
Například průměrná měsíční mzda zaměstnanců privátních zdravotnických zařízení s odměňováním podle platných předpisů o mzdě byla v Karlovarském kraji u lékařů a zubních lékařů 53 189 Kč v roce 2011 a 54 503 v roce 2010 a u všeobecných sester a porodních asistentek 22 789 Kč v roce 2011 a 22 910 v roce 2010. (ÚZIS ČR, 2012)

Obrázek 2: Průměrná měsíční mzda/plat ve zdravotnictví podle způsobu odměňování v roce 2011 v Karlovarském kraji



Zdroj: ÚZIS ČR, 2012, <http://www.uzis.cz/system/files/rockar2011.pdf>

Obrázek 3: Průměrná měsíční mzda/plat ve zdravotnictví podle způsobu odměňování v roce 2010 v Karlovarském kraji



Zdroj: ÚZIS 2012, <http://www.uzis.cz/system/files/rockar2011.pdf>,

2.2 Dodavatelsko-odběratelské vztahy

„Dodavatelé často rozhodují o úspěchu či neúspěchu firmy. Každá firma má mnoho dodavatelů. Dodavatelé se člení do různých kategorií, např. dodavatelé materiálů a surovin, energie a paliv, polotovary, dílů a součástek, technologií, informací, pracovních sil aj. Specifickými dodavateli jsou finanční instituce, poskytovatelé služeb, reklamní agentury apod.

V souvislosti s dodavateli vyvstává otázka využití nákupního marketingu, který v praxi českých firem stojí na okraji zájmu, ale zkušenosti ukazují, že je více než potřebný. Podstata nákupního marketingu spočívá v chápání dodavatelů jako specifických zákazníků firmy. Stejně jako je nutné dobře poznat stávající a potenciální zákazníky, je třeba analyzovat i stávající a potenciální dodavatele.“ (Jakubíková, 2008, s. 85)

AESCULUS v. o. s. má tři hlavní dodavatele léčiv. Jsou to Phoenix lékárenský velkoobchod a. s., Pharmos a. s. a Alliance Healthcare s. r. o.. Elektrickou energii jí poskytuje Bohemia Energy entity s. r. o., vodu Chevak, telefonní služby Telefonica Czech Republic a. s. a mobilní služby T-Mobile Czech Republic a. s.. Lékárna je v nájmu Města Cheb. Účet má od začátku podnikání u ČSOB, úvěr nemá. Pojištění

lékárny a profesní pojištění zajišťuje Generali Pojišťovna a. s.. (Ing. Jindra Papežová, 21.2.2013, Cheb, spolčnice ve spolčnosti AESCULUS v. o. s.)

„Důležitá je z hlediska vztahu dodavatel-odběratel samozřejmě i pozici odběratele. Síla odběratele (kupujícího) je velká, když odběratelský podnik je velký, příp. monopolní, když odběratel představuje významnou část obchodu dodavatele, a když odběratel může vertikálně integrovat zpětně. Naopak síla odběratele je malá, když podniká ve vysoce konkurenčním prostředí, když náklady na případnou substituci dodávek jsou velké, když dodávaný produkt netvoří významnou část výstupů výrobního procesu dodavatele, a když dodavatel může vertikálně integrovat dopředu.“ (Keřkovský, Vykypěl, 2006, s. 50)

AESCULUS v. o. s. je součástí Družstva lékáren, přes které nakupuje. (PharmDr. Eugenie Chromá, 22.2.2013, Cheb, spolčnice ve spolčnosti AESCULUS v. o. s.)

Družstvo bylo založeno na ustavující členské schůzi dne 28. 5. 2002 v Hradci Králové. Vzniklo z podnětu českých lékárníků jako reakce na situaci na farmaceutickém trhu. Cílem Družstva lékáren je posílit ekonomickou a obchodní pozici provozovatelů lékáren – členů družstva tak, aby se co nejvíce přiblížila podmínkám obchodních řetězců. Zásadní je však zachování individuální formy vlastnictví lékáren a současně vysoké úrovně poskytovaných zdravotnických služeb. Družstvo nabízí marketingové služby zaměřené na zefektivnění nákupu zboží, služeb a snížení provozních nákladů lékáren.

Družstvo lékáren vstupuje na trh i s vlastními produkty, které jsou s logem Družstva lékáren vyráběny ve spolupráci s výrobcí a dodávány do sítě lékáren členů družstva.

Členem Družstva lékáren může být fyzická osoba (lékárník nebo farmaceutický asistent) nebo společnost s ručením omezeným se sídlem na území České republiky, jejímiž společníky jsou minimálně z 50 % (dle obchodních podílů) lékárníci nebo farmaceutičtí asistenti a zároveň není jejím společníkem akciová společnost nebo družstvo a tato fyzická nebo právnická osoba provozuje lékárnou na území České republiky. (Družstvo lékáren, 2013)

2.3 Konkurence

Základní marketingové pravidlo říká, že pokud má být firma úspěšná, musí uspokojovat potřeby a přání zákazníků lépe než konkurence. Proto nestačí, aby se firma soustředila pouze na uspokojení potřeb cílových zákazníků. Je také nutné získat strategickou výhodu tím, že se v myslích spotřebitelů nabídka firmy jasně odliší od konkurenčních nabídek. Neexistuje univerzální marketingová strategie vzhledem ke konkurenci, o které bychom mohli říct, že je nejlepší pro každou firmu. Vhodná strategie závisí na velikosti firmy a na její pozici v daném sektoru v porovnání s konkurencí. Strategie, které jsou vhodné pro velké společnosti s dominantní pozicí na trhu, mohou být pro malé firmy příliš drahé. Ale ani velikost firmy sama nestačí. I pro velké firmy jsou některé strategie úspěšné a jiné ne. Pro malé firmy existují marketingové strategie, jejichž úspěch je pro velké společnosti nedosažitelný. (Kotler, Armstrong, 2004)

V Chebu působí dalších devět lékáren.

2.3.1 Lékárna Calmia

Lékárna Calmia na adrese: Dukelská 32, 350 02 Cheb.

Lékárna Calmia se nachází na stejné adrese jako ordinace praktického lékaře, ortopedie, urologie a psychiatrie, což nabádá pacienty, aby nakoupili doporučená a předepsaná léčiva právě v této lékárně. To je její výhoda. Lékárna se nachází v blízkosti autobusového a vlakového nádraží, ale pro pěší chůzi v méně frekventované ulici, tím pádem o ní mnoho obyvatel ani neví, je totiž trochu „z ruky“. Lékárna nabízí všechny inzuliný bez doplatku. Tuto informaci má zveřejněnou ve výloze, ve které také nabízí klientskou kartu, se kterou zákazník ušetří 30 Kč za recept. Lékárna je malá a nemá diskrétní zónu. Lékárna nespadá pod žádný řetězec. Lékárnice je velmi milá a ochotná, což je silná stránka této lékárny. Lékárna nemá bezbariérový přístup.

2.3.2 Lékárna Janzen

Sibiř s. r. o., Lékárna Janzen se sídlem Na Návrší 1/2244, 350 02 Cheb.

Lékárna Janzen se nachází na okraji města Chebu, mimo centrum. Lékárna je velká a má bezbariérový přístup, ale nemá diskrétní zónu. Některé produkty jsou v lékárně vystavené, nejsou ale u nich uvedeny ceny. Lékárna nabízí hlavně německé produkty. Lékárna nespadá pod žádný řetězec, nenabízí klientské karty, nevydává ani leták. V této lékárně nelze uplatnit žádné poukázky. Lékárník byl ochotný a příjemný.

2.3.3 Lékárna Zelená hvězda

LÉKÁRNÍCI 95 s. r. o., Lékárna Zelená hvězda se sídlem Cheb, Františkánské náměstí 34, PSČ 350 02 a adresou chebské lékárny: Nerudova 3, 350 02 Cheb.

Lékárna sice není situována přímo v centru města, nachází se ale v budově praktických lékařů, vedle Ekonomické fakulty ZČU v Plzni v Chebu, v blízkosti Gymnázia Cheb, Mateřské školy v Brandlově ulici, jídelny pro 2. a 4. Základní školu a Gymnázium a Domova dětí a mládeže SOVA. Nachází se také v blízkosti sídliště Skalka. Lékárna má bezbariérový přístup a diskrétní zónu.

Lékárna získala za přínosné podnikání ve městě Chebu ocenění Podnikatel města Chebu roku 2011 v kategorii firma od Okresní hospodářské komory Cheb a Města Chebu na základě hlasování veřejnosti.

V lékárně jsou vystaveny produkty, ale nejsou u nich zveřejněny ceny. Lékárna nabízí klientskou kartu, se kterou zákazník ušetří 30 Kč za recept a za nákup sbírá body, které se dají uplatnit jako sleva na nákup. Přesný převod bodů na ušetřené peníze nechtěl lékárník sdělit. V lékárně pracují povětšinou příjemní lékárníci/farmaceutičtí asistenti, kteří ochotně poradí. V lékárně lze uplatnit Ticket Multi a Ticket Service.

2.3.4 Česká lékárna, a. s., Dr. Max lékárny

Dalším konkurentem AESCULUS v. o. s. jsou pobočky lékáren Dr. Maxe. V Chebu se nachází tři pobočky tohoto řetězce.

Všechny lékárny Dr. Maxe v Chebu mají bezbariérový vstup a jsou přehledné. Produkty jsou řazeny dle oblasti, kterou léčí a nad policemi jsou velké nadpisy pro rychlou orientaci. U produktů jsou uvedeny ceny, které jsou dobře čitelné. To beru jako velké pozitivum těchto lékáren. Pacient tudíž nemusí stát frontu na výrobek, který si nakonec třeba nekoupí právě kvůli vysoké ceně.

Ve všech lékárnách Dr. Maxe lze uplatnit následující tickety: Cadhod, Unišek, Ticket Compliments, Ticket Medica, Ticket Multi, Benefity, Benefits Plus, Vital Pass, Flexi Pass, Dárkový pas. Tyto tickety lze uplatnit na celý sortiment.

Výhodou lékáren Dr. Maxe je věrnostní program s klientskou kartou Dr. Maxe. S klientskou kartou zákazníci řetězce lékáren Dr. Maxe ušetří 30 Kč za recept, získají body za nákup volně prodejného sortimentu a mají výhodnější ceny u vybraných produktů. (Lékárna Dr. Max, 2013)

Za každý nákup volně prodejného sortimentu v lékárně Dr. Maxe jsou zákazníkovi načteny na kartu body v hodnotě 20 % z celkové výše nákupu (např. 100 Kč = 20 bodů). Za každý nákup produktů s logem Dr. Max jsou zákazníkovi načteny na kartu body v hodnotě 40 % z celkové výše nákupu (např. 100 Kč = 40 bodů). Za každý nákup nehrazených RX produktů (léků na předpis) a poukazů jsou zákazníkovi načteny na kartu body v hodnotě 40 % z celkové výše nákupu (např. 100 Kč = 40 bodů). Nasbírané body lze kdykoliv proměnit v lékárně Dr. Max ve virtuální finanční hodnotu a uplatnit jako slevu na nákup volně prodejného sortimentu či doplatků za léky. Celkem 40 nasbíraných bodů znamená slevu 1 Kč. (Lékárna Dr. Max, 2013)

Slabou stránkou klientských karet obecně je, že ji zákazníci mohou vnímat jako zveřejňování osobních informací. Díky této kartě získává lékárna o zákaznících velké množství informací. Kdy, jak často, co a za kolik nakupují. Tyto informace však nevypovídají pouze o zákaznickových problémech.

Další výhodou lékáren Dr. Maxe je leták, který vychází každý první čtvrtek v měsíci. Leták je k dostání v lékárnách, lze ho odebírat emailem a občas chodí i do schránek obyvatelům města Chebu.

Lékárny Dr. Maxe mají vlastní internetové stránky na adrese www.drmax.cz, na kterých se nachází mnoho užitečných informací o tomto řetězci lékáren.

„Vznik lékárenských řetězců byl a jejich existence je projevem postupující globální komercializace ve zdravotnictví. Lékařenské řetězce v ČR mají své provozovny velice často umístěny stejně jako další obchodní řetězce (Tesco, Globus, DM, OBI, McDonalds atd.) v nákupních centrech, příp. v oblastech se silnou koncentrací obyvatel, tedy ve velkých městech. Na rozdíl od ostatních obchodních řetězců se lékařenské řetězce specializují na obchod s léky. I pro ně je přitom rozhodujícím a cílovým ukazatelem zisk. S motivací k jeho dosažení stejně jako další obchodní řetězce směřují svoji strategii a využívají praktik marketingu. Provozovny lékařenských řetězců tak stále zřetelněji připomínají spíše prodejny léků a dalšího nelékového sortimentu než lékárny v tradičním a standardním pojetí.

Praxe lékařenských řetězců přináší pro pacienty výhody i nevýhody:

Výhody z pohledu pacienta

Lékařenské řetězce v rámci své obchodní strategie promyšleně realizují nejrůznější „slevové akce“. Díky nim jednotliví pacienti skutečně řízeně ušetří peníze. Cílem

řetězců je přitom jednak přetáhnout pacienty z lékáren („udělat z pacientů lékáren zákazníky lékárenských řetězců“), jednak je stimulovat k vyšší spotřebě léků a dalších doplňků. „Slevové akce“ lékárenské řetězce zpravidla provádějí ve svých provozovnách tak dlouho, až nezávislé lékárny v okolí ztratí schopnost udržet široký sortiment nebo otevírací dobu pro poskytování komplexní lékárenské péče a zaniknou.

Nevýhody pro pacienta

Farmaceuti zaměstnaní v lékárenských řetězcích potvrzují nejen výrazně motivačně nastavený mzdový systém a systém odměn, pod kterými pracují, ale také mimořádnou fluktuaci ve svých řadách. Jejím zákonitým důsledkem je neosobní přístup naprosté většiny farmaceutů za pulty lékárenských řetězců k zákazníkům. Přestože marketingová oddělení lékárenských řetězců dělají v této věci, co je v jejich silách, farmaceuti zaměstnaní v lékárenských řetězcích nemají, a objektivně ani nemohou mít „své pacienty“, které by znali řadu let, znali by jejich anamnézy, jejich lékovou historii, často i jejich svěřené osobní reakce na ten který lék, či kombinaci léků. Péče o pacienta-zákazníka v řetězcích nemůže být jiná než oboustranně anonymní. (Jistou „chladnost“ a „osobní nezájem“ při komunikaci s pacientem v lékárenských řetězcích nám následně a často popisují pacienti v našich lékárnách.) Já osobně považuji za daleko nebezpečnější skutečnost, že řetězce z podstaty své orientace na maximalizaci zisku jednoznačně ohrožují solidární systém veřejného zdravotního pojištění v naší zemi. Uvedu konkrétní příklad: V roce 2008 byly zavedeny tzv. regulační poplatky za výdej léků na účet zdravotního pojištění. Ještě před tímto datem nejmenovaný řetězec doslova lákal zákazníky na marketingovou akci „Dostanete 5 Kč za Váš recept!“. Z hlediska tvorby zisku řetězce to byl pochopitelný krok, protože v nezávislé lékárně tvoří 70 % obrátu příjem od zdravotních pojišťoven za vydané léky na recept. Aby mohly řetězce zvyšovat své zisky, musely přistoupit k tomuto marketingovému nástroji a začaly „si kupovat“ své zákazníky za 5 Kč. Od roku 2008 pak jen přizpůsobily výši této pobídky na 30 Kč. Zákazník byl spokojený, protože regulační poplatek de facto neplatil. Současně byl ale zcela eliminován regulační vliv tohoto poplatku na chování pacienta v oblasti potřeby a spotřeby léků. Následně se roční ochranný limit pacienta začal plnit a byl velmi rychle vyčerpán. Vše nakonec zaplatily a dodnes každý rok platí zdravotní pojišťovny. Ano, je tomu skutečně tak, své reklamní kampaně si řetězce nechávají ve skutečnosti platit ze solidárního veřejného zdravotního pojištění. Zákazník totiž dostane od své zdravotní pojišťovny zpět peníze, které vlastně v řetězcích

nezaplatil. Naopak k tomu zde navíc ještě zaplatí vyšší doplatek za léky na recept, takže nákladné reklamní kampaně jsou financovány také přímo jím.“ (Mgr. Marek Hampel, GMLČR, 09/2012)

„Dr. Max začne tlačit na ceny. Výroba vlastních léků mu umožní je zlevnit

Největší z českých lékárenských řetězců pořádně zahýbá stojatými cenami nejběžnějších léků. Některé z nich si začne vyrábět sám a tím, že vynechá zprostředkovatele, tedy farmaceutické firmy, jejich cenu výrazně sníží.

Hospodářské Noviny zjistily, že na trh vstoupí první dva levnější léky v lednu.

„Budou to léky na bolest: Ibuprofen a Paracetamol. Do dvou let pak přibude asi třicet dalších volně prodejných léků,“ potvrzuje Luboš Korbelář, obchodní ředitel sítě lékáren Dr. Max, která patří do finanční skupiny Penta.

Léky pod vlastní značkou

Medikamenty, které si nechá společnost na zakázku vyrobit v továrně ve Velké Británii a pak je prodá pod vlastní značkou, díky tomu budou o třetinu levnější, než je běžné. Například třicet tablet zmiňovaného Ibuprofenu vyjde na jedenatřicet korun namísto nyníjších pětačtyřiceti. Z cesty, po níž lék z fabriky na pulty prodejen postupně putuje, totiž vypadne přírážka farmaceutických firem, které běžně léky dodávají.

"Neobejdeme se bez nich úplně a ani to neplánujeme, protože řada zákazníků je zvyklá na stávající značky. Chceme ale zvýšit tlak na to, aby velké firmy snížily prodejní ceny,“ říká šéf obchodu Luboš Korbelář.

A jeho plán zřejmě vyjde. Síť Dr. Max má totiž po celém Česku 210 poboček, a jestli antimonopolní úřad nezvrátí nedávnou akvizici dvou dalších firem, bude jich mít dokonce 270, čímž ještě posílí svou pozici nejsilnějšího řetězce. A to je přesně strategie, díky které lze na českém trhu vydělat. Marže na to totiž nejsou dost vysoké.“ (Michaela Mužíková, ihned.cz, 9.9.2012)

Česká lékárna, a. s., Dr. Max Lékárna, OC Dragoun se sídlem Brno, Palackého třída 105, PSČ 612 00 a adresou chebské lékárny: Dragounská 6/2529, 350 02 Cheb

Jednou z poboček je lékárna Dr. Maxe v obchodním centru Dragoun, kde se nachází obchod Interspar a mnoho dalších obchodů. Toto obchodní centrum je v blízkosti chebské nemocnice, Okresního soudu v Chebu, Okresního státního zastupitelství v Chebu a sídliště Spáleniště. Výhodou této lékárny je právě umístění v největším

obchodním centru v Chebu s velkým parkovištěm a velmi dobrou otevírací dobou. V lékárně jsou zveřejněny ceny u většiny vystavených produktů. V lékárně pracuje ochotný lékárník, který zákazníkům poradí, a když uzná za vhodné, nedoporučí produkt zákazníkovi, jen aby vydělal. Není to ovšem jediný lékárník, takže je hodnocení personálu složitější. V lékárně v OC Dragoun jsou symboly ticketů výše jmenovaných na dveřích špatně viditelné.

Lékárna F + G s. r. o., Dr. Max Lékárna, se sídlem Brno-Královo Pole, Palackého třída 924/105, PSČ 612 00 a adresou chebské lékárny: Májová 19/582, 350 02 Cheb a 26. dubna 2323/9, 350 02 Cheb

„Lékárna F + G s. r. o. vznikla rozdělením společnosti Melania s. r. o.“ (Obchodní rejstřík a Sběrka listin, 2013), která se nacházela se ve vile Flora, která je sídlem Alergologie-Imunologie, Diabetologie, kožního lékaře a praktického lékaře pro dospělé. Nově vzniklá lékárna v Májové ulici se nachází přímo vedle vily Flora. Mimo jiné je lékárna situována v centru města, v blízkosti 2. Základní školy v Chebu. Společníkem Lékárny F + G s. r. o. je Česká lékárna a. s., Dr. Max Lékárna, takže je tato lékárna další pobočkou lékárny Dr. Maxe. Lékárna je rozdělena do dvou budov, které jsou vzdálené pár metrů. Druhou z nich je Poliklinika Galenia na adrese 26. dubna 2323/9. Obě lékárny jsou středně velké a mají diskrétní zónu. V lékárnách jsou zveřejněny ceny u vystavených produktů. Obě lékárny nesou na dveřích nápis značky Dr. Maxe, ovšem typickou ostatním Dr. Max podobající se lékárnou je ta část na adrese Májová 19. V této lékárně pracuje ochotný personál.

Česká lékárna, a. s., Dr. Max Lékárna se sídlem Brno, Palackého třída 105, PSČ 612 00 a adresou chebské lékárny: Pivovarská 21/2396, 350 02 Cheb

Další lékárna Dr. Maxe se nachází v obchodním centru přímo u obchodního domu Kaufland. Výhodou této lékárny je opět její umístění v obchodním centru a také její otevírací doba, která je nejdelší v Chebu. Lékárna je velká a opět přijímá všechny výše jmenované tickety. Jejich symboly jsou ovšem zveřejněny na jezdících dveřích, takže i přesto, že jsou symboly velké, se v nich špatně orientuje.

Obsluhující lékárnice byla celkem příjemná. Při žádosti o B-komplex nabídla balení po 100 nebo 20 tabletách. Při žádosti o balení dvaceti tablet vytáhla ze šuplíku Dr. Max B-komplex Forte a začala ho markovat. Na dotaz, jestli nemá B-komplex od jiné společnosti, od Zentivy, požádala o vyčkání a zašla dozadu, mimo pult lékárny,

a donesla požadovaný výrobek. B-komplex od společnosti Zentiva balení 30 tablet stálo 39 Kč. Když byla lékárnice dotázána, kolik stálo balení, které původně nabízela, sdělila, že stálo také 39 Kč. Na této situaci vidím negativum to, že lékárnice nedala zákazníkovi na výběr z více produktů, a nejen že nedala na výběr z více, nedala mu na výběr vůbec. Automaticky namarkovala balení a nezeptala se, jestli to, které mu nabízí, opravdu chce. Největší problém vidím ten, že byla požádána o B-komplex a ona, ačkoliv produkt, který byl požadován, v lékárně měla k dispozici, namarkovala zákazníkovi produkt jiný a to B-komplex Forte. Výrazný rozdíl mezi těmito produkty, jak již název napovídá, je obsažené množství komplexu vitaminů B v jedné tabletě. Nehledě na to, že balení od Zentivy má o 10 tablet více. Kdyby chtěl někdo oponovat tím, že druhé balení bylo zato Forte, tak bych pouze podotkla, že i přesto, že se nadbytek vitaminů B z těla vyloučí močí, není zdravé se vitaminy předávkovat. V rozporu s požadavkem zákazníka lékárnice namarkovala jiný výrobek od společnosti, ve které pracuje. Předpokládám, že toto prosazování privátní značky Dr. Maxe měla nařízené a je docela možné, že za upřednostňování této jejich značky mají zaměstnanci výhody. Tento pokus dává za pravdu panu Mgr. Marku Hampelovi, jehož názor je citován výše.

Při jiné návštěvě této lékárny byl ke koupi nosního spreje Olynth zákazníkovi darován Dr. Max Vitamin C long effect 500 mg 10 tablet. Obě tyto zkušenosti poukazují na ukládání značky Dr. Maxe do podvědomí zákazníků jejich lékáren.

Při další návštěvě byl obsluhující lékárník velmi ochotný a vše ohledně nakupovaného produktu zákazníkovi vysvětlil. Také mu doporučil jiný přípravek, který ale nebyl na prodejně, a tak mu nabídl, že ho objedná. Z jeho chování bylo vidět, že má skutečný zájem pomoci a ne prodat.

Díky této zkušenosti jsem si uvědomila, že na lékárně nelze nahlížet jen jako na podnik s určitou marketingovou strategií a tvrdými firemními faktory, ale je důležité si uvědomit, že prosperita lékárny více než kterékoliv jiné prodejny velmi závisí právě na zaměstnancích, na měkkých firemních faktorech. Lékárníci/farmaceutičtí asistenti, kteří jsou duší lékárny, mohou být velmi silnou stránkou podniku nebo také stránkou velmi slabou.

2.3.5 Lékárna LOTOS

S + B LOTOS s. r. o. na adrese: Svatý Kříž 288, 350 02 Cheb

Tato lékárna má v Chebu unikátní pozici. Nachází je přímo na hraničním přechodu s Německem, Svatý Kříž-Waldassen. To umožňuje Němcům nakupovat u nás léčiva, která tu jsou levnější než v Německu. Slabou stránkou této lékárny je, že leží přímo ve vietnamské tržnici a lékárna se špatně hledá. Lékárna je tak malá, že zákazník nemůže být obslužen v diskrétní zóně. Tohoto konkurenta bych více neanalyzovala, protože neleží přímo ve městě a myslím si, že nejméně konkuruje AESCULUS v. o. s.

Nehledě na to, že na tuto lékárnu byl vyhlášený konkurs. (IRIS Insolvenční rejstřík, 2013)

2.3.6 BENU lékárna

BENU Česká republika a. s., BENU Lékárna se sídlem Praha 10-Hostivař, K pérovně 945/7, PSČ 102 00 a chebskou pobočkou na adrese: Svobody 3/502, 350 02 Cheb.

BENU Lékárna je dalším konkurentem AESCULUS v. o. s.. Je jednou ze 140 poboček BENU Lékáren v ČR. (www.benu.cz, 2013) Silnou stránkou této lékárny je, že leží přímo na pěší zóně – frekventovaném místě v Chebu. Lékárna AESCULUS v. o. s. leží v blízkosti pěší zóny, nemyslím si ale, že ji BENU Lékárna z hlediska polohy ohrožuje. Obě lékárny jsou totiž od sebe vzdáleny zhruba 500 metrů. Silnou stránkou BENU Lékárny je, že funguje částečně jako samoobsluha. Je to největší lékárna v Chebu.

BENU Lékárna nabízí svým zákazníkům zapojit se do projektu léková karta BENU. Na tuto kartu lékárníci/farmaceutičtí asistenti při každé návštěvě BENU lékáren zaznamenávají zákazníkům používajícím lékovou kartu BENU informace o všech zakoupených léčivých přípravcích a doplňcích stravy, případně kolik různých lékařů jim je předepsalo a na základě těchto informací je upozorňují na případná rizika. Po každém nákupu je na lékovou kartu připsán bonus, který odpovídá 2 % z ceny nákupu. Tento bonus můžou zákazníci proměnit ve slevu při každém dalším nákupu. Do projektu „Léková karta BENU“ lze bezplatně vstoupit po vyplnění žádosti v libovolné BENU Lékárně. (BENU Lékárna, 2013)

Dalším silnou stránkou BENU Lékárny je věrnostní program BENE+. „*Při platbě debetní nebo kreditní kartou od GE Money Bank, a. s. získáte část z hodnoty nákupu*

zpět. Například při nákupu kreditní kartou získáte 1 % z hodnoty jakéhokoli nákupu v BENU lékárnách zpět.“ (GE Money, 2013)

BENU lékárny vydávají každý měsíc akční leták, který je uveřejněný na dveřích lékárny. I BENU Lékařny, tak jako Dr. Max Lékařny, prodávají některé produkty pod vlastní značkou. Jsou to zatím doplňky stravy jako vitaminy, multivitaminy a rybí olej.

BENU Lékařny mají vlastní internetové stránky na adrese www.benu.cz. V lékárně přijímají poukázky Unišek +, Dárkové poukazy Cadhoc, Ticket Medica, Ticket Multi, Ticket Compliments, Ticket Dárkový, Ticket Service a Benefits Card. Lékařna má každý měsíc aktuální leták, který je zveřejněný ve výloze lékařny. V lékárně pracuje ochotný personál.

2.3.7 Lékařna Valdštejnova

Lékařna Valdštejnova na adrese: Valdštejnova 22/1364, 350 02 Cheb.

Tato lékařna se nachází v centru města vedle polikliniky, kde se nachází chirurgie, gynekologie, neurologie, ortopedie, psychiatrie, stomatologie, urologie, oční lékař a praktický lékař pro dospělé. Nevýhodou této lékařny je, že nemá bezbariérový přístup.

Lékařna má jednoduché a přehledné internetové stránky na adrese <http://www.chebskalekarna.cz>. „Lékařna nabízí zákaznickou kartu a dovoz léků v rámci Chebu zdarma seniorům, imobilním, těžce nemocným a handicapovaným pacientům.“ (Lékařna Valdštejnova, 2013)

Lékařna spadá pod řetězec lékařen Alphega s internetovými stránkami www.alphega-lekarna.cz. Lékařna nabízí klientskou kartu, se kterou zákazník ušetří 30 Kč za recept a získá 2 % z nákupu volně prodejného sortimentu na bonusové konto. Navíc nabízí snížené doplatky u širokého spektra léčivých přípravků. Také nabízí inzulinu bez doplatku.

V lékárně lze uplatnit tickety Cadhoc a Unišek +. V lékárně je k vyzvednutí leták, který má platnost měsíc a z tohoto letáku jsou čtyři zlevněné produkty zveřejněny ve výloze.

Lékařna působí neosobním dojmem. V lékárně nejsou vystaveny produkty a ani zveřejněny jejich ceny. V lékárně pracuje velmi neochotný a arogantní lékárník, který odmítl sdělit doplatky a ceny produktů. Mimo jiné sdělil, že má práci, což v době, kdy má lékařna otevřeno, vnímám jako velmi neprofesionální. Takové chování hodnotím

jako velmi slabou stránku této lékárny a myslím, že takový přístup ke svým zákazníkům nebo potenciálním zákazníkům by lékárník v žádném případě neměl mít. Tato skutečnost opět potvrzuje neosobní přístup pracovníků řetězců, podle výše citovaného pana Mgr. Marka Hampela.

2.3.8 Internetové lékárny

Nejen chebské lékárny jsou konkurentem AESCULUS v. o. s.. Velkými konkurenty se v posledních letech staly internetové lékárny, u kterých si lze porovnat ceny a objednat (kromě léků na předpis) z pohodlí domova.

Silnými stránkami internetových lékáren jsou jejich dostupnost, přehlednost, porovnatelnost cen a určitá intimita. Jsou lidé, kteří se například stydí kupovat si osobně produkty, které řeší jejich problémy, které ani nemusí být intimní, ale oni to tak mohou cítit. Tento problém se, dle mého názoru, vyskytuje hlavně v menších městech, kde se „všichni znají“ a lidé se v nepříjemných situacích cítí často až paranoidně. Při objednání prostřednictvím internetu sice zákazník uvádí svoje jméno a adresu, ale nikdo ho osobně nezná. Usnadnění při výběru lékárny může kupujícím pomoci internetová stránka www.zbozi.cz, kde mohou najít požadované produkty a seřadit si je podle ceny od nejlevnější.

Slabou stránkou internetových lékáren je, že si nelze zkontrolovat trvanlivost léčiv před zaplacením. Zákazník si vlastně před zaplacením nemůže zkontrolovat nic. A pokud není s expirací léčiv nebo s čímkoli jiným spokojen, může uplatnit právo odstoupení od smlouvy do 14 dnů bez udání důvodu, avšak musí zaplatit poštovné zpět. Další slabou stránkou je zaplacení poštovného k nákupu. Některé lékárny ovšem nabízejí při nákupu nad určitou hranici, často to bývá nad 1 500 Kč, nulové poštovné. Proto si myslím, že internetové lékárny mohou AESCULUS v. o. s. konkurovat pouze v případě, že zákazník nakupuje „ve velkém“.

2.3.9 Vyhodnocení faktorů analýzy konkurence

Hlavními faktory pro analýzu konkurence jsou ceny v lékárnách, dostupnost produktů, dostupnost lékárny z hlediska otevírací doby, přístup obsluhujících lékárníků/farmaceutických asistentů, poloha lékárny a další.

Následující tabulka obsahuje otevírací doby lékáren a byla zdrojem pro zpracování tabulky č. 2 Dostupnost lékárny z hlediska času, ve které jsou lékárny seřazeny podle délky otevírací doby v týdnu od nejdelší.

Tabulka 1: Otevírací doby lékáren (v hodinách)

Název lékárny	týden	sobota	neděle
AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská	Po-Pá: 8-18	8-12	X
BENU Lékárna, Svobody 3/502	Po-Pá: 7.30-18	8.30-12.30	X
Lékárna Calmia, Dukelská 32	Po-Pá: 7.30-18	8-12	X
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	Po-Pá: 8-20	8-20	9-20
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	Po-Pá: 8-20	8-20	8-20
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	Po-Pá: 7.30-17	X	X
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	Po-Pá: 9-16	X	X
S + B LOTOS s. r. o., Svatý Kříž 288	Po-Pá: 9-18	9-18	9-18
Lékárna Valdštejnova	Po-St: 7.30-17.30 Čt-Pá: 7.30-18	9-12	X
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	Po-Pá: 7-17.30	X	X

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Tabulka 2: Dostupnost lékáren z hlediska času

Název lékárny	Pořadí	Otevřeno - počet hodin v
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	1.	84
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	2.	83
S + B LOTOS s. r. o., Svatý Kříž 288	3.	63
Lékárna Calmia, Dukelská 32	4.	56,5
BENU Lékárna, Svobody 3/502	4.	56,5
AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská	5.	54
Lékárna Valdštejnova	5.	54
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	6.	52,6
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	7.	47,5
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	8.	35

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Z výše uvedené tabulky plyne, že nejdostupnější lékárna z hlediska otevírací doby je Dr. Max Lékárna, OD Kaufland.

Dále jsou zanalyzovány doplatky od pacienta (bez poplatku za recept) léčivých přípravků hrazených z veřejného zdravotního pojištění, ceny volně prodejných léčivých přípravků, ceny potravinových doplňků a jejich dostupnost. Pro tuto analýzu je použito sedm z devíti konkurenčních lékáren. Do analýzy cen a dostupnosti produktů nebyla zahrnuta lékárna S + B LOTOS s. r. o., protože i přes to, že je Svatý Kříž formálně součástí Chebu, polohou se ve městě nenachází. Kvůli nespolupráci v Lékárně Valdštejnova nemůže být tato lékárna zahrnuta do analýzy.

Tabulka 3: Léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění: doplatek od pacienta

Název lékárny	CLARITINE, POR TBL NOB 60X10MG	PULMICORT TURBUHALER 200MCG, INH PLV 200X200RG	EGILOK 25 MG, POR TBL NOB 60X25MG	AUGMENTIN 1 G, POR TBL FLM 14X1GM
AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská	125	32	71	0
BENU Lékárna, Svobody 3/502	126	32	59	61
Lékárna Calmia, Dukelská 32	X	X	71	32
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	126	0	71	0
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	X	31	71	X
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	126	32	71	0
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	X	X	X	0
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	126	32	71	X

Zdroj: vlastní zpracování, březen 2013

Tabulka 4: Léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění: doplatek od pacienta

Název lékárny	PENBENE 1 000 000, POR TBL FLM 21X1MU	LETROX 100, POR TBL NOB 100X100RG I	CODEIN SLOVAKOFARMA 15 MG, POR TBL NOB 10X15MG
AESCULUS v.o.s., Lékárna Evropská	0	13	23
BENU Lékárna, Svobody 3/502	0	0	23
Lékárna Calmia, Dukelská 32	0	0	21
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	0	0	15
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	0	0	23
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	0	13,24	23,26
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	X	X	X
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	0	0	23

Zdroj: vlastní zpracování, únor 2013

Pro porovnání cen je použitý součet všech doplatků u lékáren, které měly dostupné všechny léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění.

Tabulka 5: Součet všech doplatků u lékáren, které měly dostupné všechny léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění (ceny v Kč)

Název lékárny	Suma všech doplatků
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	212
AESCULUS v.o.s., Lékárna Evropská	264
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	265,5
BENU Lékárna, Svobody 3/502	301
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	X (nedostupný 1 přípravek)
Lékárna Calmia, Dukelská 32	X (nedostupné 2 přípravky)
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	X (nedostupné 2 přípravky)
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	X (nedostupných 6 přípravků)

Zdroj: vlastní zpracování, únor 2013

Z výše uvedené tabulky vyplývá, že suma doplatků všech dostupných léčivých přípravků je nejnižší v lékárně Dr. Maxe v OC Dragoun. Z hlediska dostupnosti a cen doplatků léčivých přípravků hrazených z veřejného zdravotního pojištění je největším konkurentem lékárny AESCULUS v. o. s. Lékárna Dr. Maxe v OC Dragoun.

Pro porovnání cen volně prodejných léčivých přípravků je použitý součet všech cen u lékáren, které měly dostupné všechny volně prodejné přípravky. Tabulka č. 6 je zdrojem pro tabulku č. 7, ve které jsou lékárny seřazeny od nejnižších cen všech dostupných volně prodejných léčivých přípravků.

Tabulka 6: Ceny volně prodejných léčivých přípravků

Název lékárny	OLYNTH 0.1%, NAS SPR SOL 1X10ML	Paralen 500, POR TBL NOB 24X500MG	TANTUM VERDE P, ORM PAS 10X3MG	ACYLPYRIN, POR TBL NOB 10X500MG	FLORSALMIN ORM CNC GGR 1X50ML	STOPTUSSIN, POR GTT SOL 1X50ML,
AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská	83	33	139	23	89	124
BENU Lékárna, Svobody 3/502	91	37	149	27	94	135
Lékárna Calmia, Dukelská 32	90	37	128	25	95	129
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	75	33	129	23	90	109
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	75	33	129	25	89	109
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	75	33	129	25	91	109
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	89	X	146	24	X	106
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	90	35	148	26	96	X

Zdroj: vlastní zpracování, únor 2013

Tabulka 7: Součet všech cen volně prodejných léčivých přípravků u lékáren, které tyto měly všechny dostupné (ceny v Kč)

Název lékárny	Suma všech cen
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	459
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	460
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	462
AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská	491
Lékárna Calmia, Dukelská 32	504
BENU Lékárna, Svobody 3/502	533
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	X (nedostupný 1 přípravek)
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	X (nedostupné 2 přípravky)

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Tabulka 8: Součet cen volně prodejných léčivých přípravků dostupných ve všech lékárnách (3 produktů)

Název lékárny	Suma všech cen
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	227
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	229
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	229
Lékárna Calmia, Dukelská 32	243
AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská	251
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	259
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	264
BENU Lékárna, Svobody 3/502	267

Zdroj: vlastní zpracování, březen 2013

Z hlediska cen a dostupnosti volně prodejných léčivých přípravků, jsou největším konkurentem AESCULUS v. o. s. Lékárny Dr. Maxe, na prvním místě Dr. Max Lékárna v OC Dragoun.

Tabulka 9: Ceny potravinových doplňků

Název lékárny	Centrum s multieffektem 100 tablet	B-komplex Zentiva, 30 dražé	Terezia Company, Rakytníkový olej, 50+10 tobolek zdarma	Terezia Company Hlíva ústřední 150+30 kapslí zdarma	Viaderm Complete, 60 tobolek	Walmark Beta karoten 6 mg 100+30 tobolek
AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská	438	33	270	X	410	X
BENU Lékárna, Svobody 3/502	529	39	435	X	449	X
Lékárna Calmia, Dukelská 32	X	36	446,30	X	X	X
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	521	34	X	X	390	X
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	479	45	X	X	399	159
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	539	35	435	X	465	166
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	X	35	X	X	X	X
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	X	36	433	X	X	X

Zdroj: vlastní zpracování, únor 2013

V oblasti cen konkuruje AESCULUS v. o. s. ostatním chebským lékárnám nejvíce v cenách potravinových doplňků, kde u tří ze šesti zjišťovaných nabízí nejlevnější cenu.

Následující tabulka vychází z tabulky č. 9 a jsou v ní seřazeny lékárny podle dostupnosti potravinových doplňků.

Tabulka 10: Pořadí lékáren z hlediska dostupnosti potravinových doplňků

Název lékárny	Pořadí	Počet dostupných produktů
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	1.	5
AESCULUS v.o.s., Lékárna Evropská	2.	4
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	2.	4
BENU Lékárna, Svobody 3/502	2.	4
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	3.	3
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	4.	2
Lékárna Calmia, Dukelská 32	4.	2
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	5.	1

Zdroj: vlastní zpracování, únor 2013

Z hlediska dostupnosti potravinových doplňků je největším konkurentem AESCULUS v. o. s. Dr. Max Lékárna v Májové ulici, která má dostupných pět produktů ze šesti zjišťovaných.

Tabulka 11: Pořadí lékáren z hlediska dostupnosti všech zjišťovaných produktů

Název lékárny	Pořadí	Počet dostupných produktů
Dr. Max Lékárna, Májová 19/582	1.	18
AESCULUS v.o.s., Lékárna Evropská	2.	17
BENU Lékárna, Svobody 3/502	2.	17
Dr. Max Lékárna, OC Dragoun	3.	16
Dr. Max Lékárna, OD Kaufland	4.	15
Lékárna Calmia, Dukelská 32	5.	13
Lékárna Zelená hvězda, Nerudova 3	5.	13
Lékárna Janzen, Na Návrší 1/2244	6.	6

Zdroj: vlastní zpracování, únor 2013

Z analýzy dostupnosti všech zjišťovaných produktů vyplynulo, že v této oblasti konkuruje AESCULUS v. o. s. nejvíce Dr. Max Lékárna v Májové ulici, která má osmnáct dostupných produktů z devatenácti zjišťovaných.

Z přístupu lékárníků/farmaceutických asistentů plyne, že v této oblasti může AESCULUS v. o. s. jen stěží některá z lékáren jako celek konkurovat. V konkurenčních lékárnách mají dobrý přístup někteří lékárníci/farmaceutičtí asistenti v Dr. Max Lékárně v OC Dragoun, Dr. Max Lékárně v OD Kaufland a v lékárně Zelená hvězda. Negativní přístup nebyl nikdy zaznamenán v lékárně Calmia, v lékárně Janzen a v Dr. Max Lékárně v ulici 26. dubna, kde by si ovšem zákazník měl dávat pozor na to, zda mu jsou správně vráceny peníze.

Každá lékárna v Chebu se nachází na dobré pozici. Lékárny jsou rozloženy po Chebu rovnoměrně, a proto se navzájem z hlediska polohy nijak silně neohrožují. V Chebu v roce 2011 žilo 34 530 obyvatel, to znamená že podíl obyvatel na jednu lékárnu byl 3 453. Podle zdravotnické statistiky v roce 2011 na jednu lékárnu průměrně připadalo 3 935 obyvatel. (ÚZIS, 2012) Tyto hodnoty jsou podobné, avšak je třeba brát je s nadhledem. Důležitým prvkem je, že Cheb je příhraniční město, jedno z pěti nejnavštěvovanějších měst ČR jednodenními návštěvníky (první polovina roku 2011). Ve druhém čtvrtletí roku 2012 byl podíl německých turistů 40 % ze zahraničních turistů a ve srovnání s druhým čtvrtletím roku 2011 narostl podíl Němců na zahraniční turisty, narostl podíl nákupních cest a poklesl podíl dovolených zahraničních turistů. (MMR ČR, Jan Tuček, STEM/MARK, a. s., 08/2012)

Navíc v porovnání s průměrným počtem obyvatel v roce 2011 v Karlovarském kraji, byl Cheb nadprůměrný – počet obyvatel na jednu lékárnu (vč. OOV) v roce 2011 byl v Karlovarském kraji 3 406. (ÚZIS, 2012)

Z celkové analýzy konkurence vyplývá, že lékárna AESCULUS v. o. s. má velmi dobrou pozici mezi konkurenčními lékárnami. Jejimi největšími konkurenty jsou Dr. Max Lékařny v OD Kaufland a v OC Dragoun. Z hlediska otevírací doby je to Dr. Max Lékařna OD Kaufland s 84 hodinami v týdnu, kdy má otevřeno. Po ní je to Dr. Max OC Dragoun s 83 hodinami. Z tohoto hlediska je AESCULUS v. o. s. až na 5. místě z osmi míst. Z hlediska doplatků a dostupnosti léčivých přípravků hrazených z veřejného zdravotního pojištění je největším konkurentem Dr. Max Lékařna v OC Dragoun, která měla dostupné všechny tyto zjišťované přípravky a ze všech těchto měla nejlevnější sumu doplatků. V tomto hledisku se AESCULUS v. o. s. nacházela na druhém místě v ceně a samozřejmě měla dostupné všechny tyto přípravky. Z hlediska cen volně prodejných léčivých přípravků je největším konkurentem opět Dr. Max Lékařna v OC Dragoun, poté Dr. Max Lékařna OD Kaufland a dále Dr. Max Lékařna v ulici Májová. Tyto lékařny, stejně jako AESCULUS v. o. s., měly dostupné všechny zjišťované volně prodejné léčivé přípravky, a všechny Dr. Max Lékařny měly nižší sumu cen těchto dostupných přípravků než AESCULUS v. o. s.. V tomto hledisku byla AESCULUS v. o. s. na 4. místě. Z hlediska dostupnosti potravinových doplňků konkuruje AESCULUS v. o. s. Dr. Max Lékařna v Májové ulici, která má dostupných pět ze šesti zjišťovaných. AESCULUS v. o. s. je na druhém místě spolu s Dr. Max Lékařnou OD Kaufland a BENU Lékařnou, které mají dostupné čtyři ze šesti

zjišťovaných. Z hlediska cen potravinových doplňků má AESCULUS v. o. s. nejlevnější tři ze šesti zjišťovaných potravinových doplňků. Z hlediska dostupnosti všech zjišťovaných produktů je konkurentem AESCULUS v. o. s., která se nachází hned na druhém místě, Dr. Max Lékárna v Májové ulici.

2.4 Zákazníci/Odběratelé

„Pacient má právo vybrat si lékárnu, která mu nejlépe vyhovuje. Je nepřijatelné, aby byl směrován lékařem do konkrétní lékárny pod jakoukoli záminkou.“ (MZ ČR, 3.6.2008)

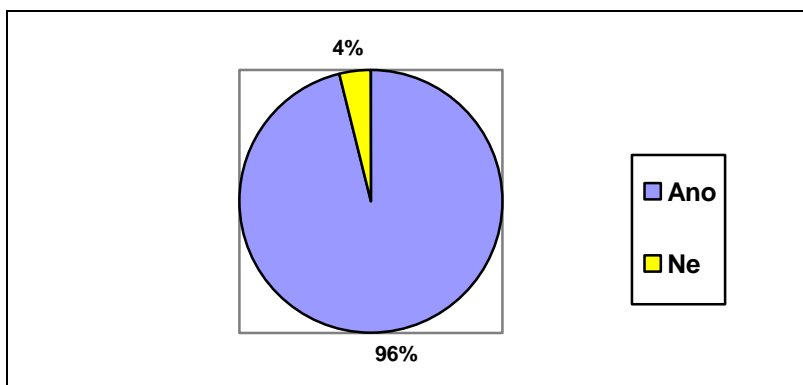
V rámci analýzy faktorů úspěšnosti AESCULUS v. o. s. bylo požádáno dvacet pět zákazníků této lékárny o vyplnění dotazníku. Z vyhodnocení odpovědí zákazníků vyplynulo, že všichni jsou spokojeni s otevírací dobou lékárny.

U otázky „Proč navštěvujete právě tuto lékárnou?“ označilo šestnáct respondentů odpověď „poloha lékárny“, čtrnáct odpověď „příjemný personál“, pět „výhodné ceny“, pět „dostupnost produktů“, pět „ze zvyku“ a dva respondenti do kolonky jiný důvod uvedli: „vždycky dobře poradí“ a „odborníci“.

Otázky ano/ne

Dvacet čtyři respondentů odpovědělo „ANO“ na otázku „Poskytl/a Vám farmaceutický asistent/farmaceutická asistentka (dále jen farmaceutická asistentka) potřebné informace o užívání produktu, který jste si koupil/a?“

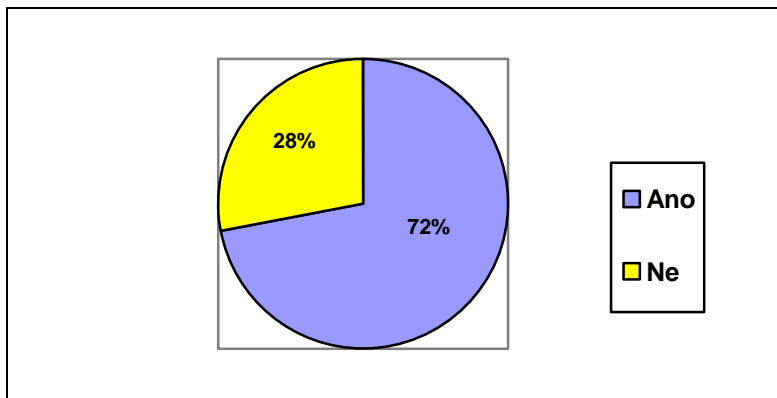
Obrázek 2: Poskytl/a Vám farmaceutická asistentka potřebné informace o užívání produktu, který jste si koupil/a?



Zdroj: vlastní zpracování, březen 2013

Osmnáct respondentů kladně odpovědělo na otázku „Informovala Vás farmaceutická asistentka dopředu o cenách výrobků, které jste si koupil/a?“

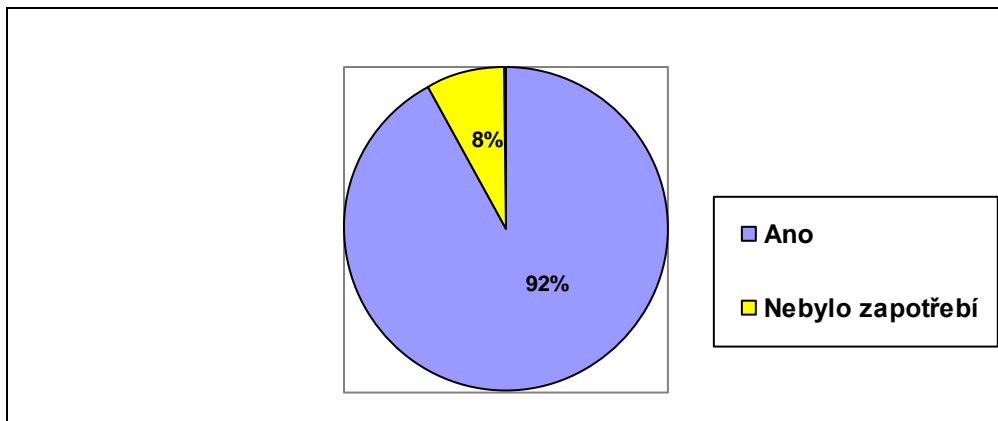
Obrázek 3: Informovala Vás farmaceutická asistentka dopředu o cenách výrobků, které jste si koupil/a?



Zdroj: vlastní zpracování, březen 2013

Dvacet tři respondentů kladně odpovědělo na otázku „Nabídla Vám farmaceutická asistentka alternativní produkty (dala Vám na výběr z více výrobků), pokud jste nežádal/a konkrétní produkt?“

Obrázek 4: Nabídla Vám farmaceutická asistentka alternativní produkty (dala Vám na výběr z více výrobků), pokud jste nežádal/a konkrétní produkt?



Zdroj: vlastní zpracování, březen 2013

Otázky hodnocené jako ve škole

V dotazníku následovaly čtyři otázky, které měly být ohodnoceny jako ve škole:

1 = nejlepší hodnocení, 5 = nejhorší hodnocení

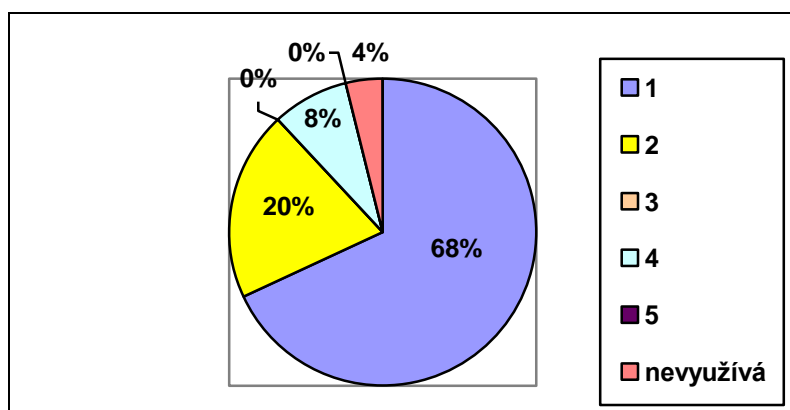
Jak byste oznámkoval/a přístup farmaceutické asistentky?

Dvacet čtyři respondentů oznámkovalo farmaceutickou asistentku známkou 1, jeden z respondentů oznámkoval známkou 5.

Z rozboru dotazníků jsem došla k závěru, že jeden z respondentů nepochopil hodnocení otázek a mylně oznámkoval jak v této otázce, tak i v ostatních otázkách známkou 5 nebo 4 v rozporu s ostatními zodpovězenými otázkami.

Sedmnáct respondentů ohodnotilo škálu produktů známkou 1, pět respondentů známkou 2, nikdo neohodnotil známkou 3 ani známkou 5 a dva respondenti ohodnotili známkou 4. Jeden z dotázaných neoznámkoval z toho důvodu, že škálu produktů nevyužívá.

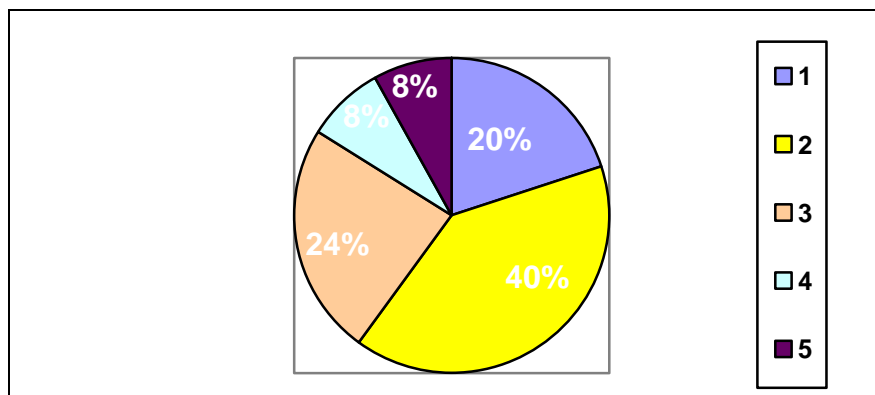
Obrázek 5: Jak byste ohodnotil/a škálu produktů?



Zdroj: vlastní zpracování, březen 2013

Pět respondentů ohodnotilo ceny produktů známkou 1, deset známkou 2, šest známkou 3, dva známkou 4 a dva známkou 5.

Obrázek 6: Jak byste ohodnotil/a ceny produktů?



Zdroj: vlastní zpracování, březen 2013

Jak byste ohodnotil polohu lékárny

Dvacet respondentů ohodnotilo polohu lékárny známkou 1, čtyři známkou 2 a jeden známkou 5.

Vyhodnocení dotazníků

Z dotazníků vyplněných zákazníky AESCULUS v. o. s. vyplývá, že lékárně navštěvují nejvíce z důvodů její polohy, což uvedlo 64 % respondentů, a díky vlastnostem personálu, což také uvedlo 64 % respondentů.

Dotazníky potvrdily jak profesionalitu lékárníků/farmaceutických asistentek, tak spokojenost zákazníků s polohou a otevírací dobou lékárny a hlavně právě s přístupem lékárníků/farmaceutických asistentek.

Jako negativum zákazníci vnímali to, že se u lékárny nedá zaparkovat, avšak po konstatování tohoto faktu si uvědomili, že se dá zaparkovat na parkovišti hypermarketu Albert, takže to nakonec za negativum nepovažovali.

Odběratelé lékárny

Kromě zákazníků (fyzických osob) lékárny, má AESCULUS v. o. s. ještě další odběratele. Mezi ně patří zejména zdravotní pojišťovny. Polovinu tržeb tvoří úhrady zdravotních pojišťoven za léky na předpis. (Ing. Jindra Papežová, 7.4.2013, Cheb, spolčnice v AESCULUS v. o. s.)

AESCULUS v. o. s. má smlouvu s těmito pojišťovnami: 111 Všeobecná zdravotní pojišťovna ČR, 201 Vojenská zdravotní pojišťovna ČR, 205 Česká průmyslová zdravotní pojišťovna, 207 Oborová zdravotní pojišťovna zaměstnanců bank, pojišťoven a stavebnictví, 209 Zaměstnanecká pojišťovna ŠKODA, 211 Zdravotní pojišťovna ministerstva vnitra ČR, 213 Revírní bratrská pokladna, zdravotnická pojišťovna a 217 Zdravotní pojišťovna METAL-ALIANCE. (ÚZIS, 2013)

AESCULUS v. o. s. zásobuje Léčebnu dlouhodobě nemocných Amica centrum s. r. o. a některé ordinace lékařů. Prostřednictvím fondu kulturních a sociálních potřeb si v lékárně pro své zaměstnance vyzvedávají vitaminy školy a další instituce nebo zdravotní obuv školy a školní jídelny. (Ing. Jindra Papežová, 7.4.2013, Cheb, spolčnice v AESCULUS v. o. s.)

2.5 Vývoj časové řady tržeb

„Od roku 1995 do roku 2007 tržby lékárně Evropské neustále rostly a nově otevřené lékárny lékárně Evropskou neohrožovaly. To skončilo až s příchodem řetězce Dr. Max, který zavedl nekalé praktiky (nevybírání poplatku 30 Kč za recept, ač to bylo ze zákona povinné, jiné nákupní ceny léků, než mají lékárny neřetězcového typu aj).“ (Ing. Jindra Papežová, 4.4.2013, Cheb, spolčnice v AESCULUS v. o. s.,)

„Od roku 2008 tržby za recepty neustále klesají hlavně díky zavedení regulačního poplatku, pak snižováním cen léků, které jsou hrazené z veřejného zdravotního pojištění (více jak o polovinu – nyní máme nejlevnější léky v Evropě) a také díky krizi a nízké kupní síle obyvatel.“ (Ing. Jindra Papežová, 4.4.2013, Cheb, spolčnice v AESCULUS v. o. s.)

Ceny léků kopírují většinou úhradu pojišťovny – když klesne úhrada pojišťovny, výrobce následně sníží cenu léku.

Ukázka úhrad:

Tramal 96 ml, lék na bolest, úhrada k 1. 1. 2003 937,60 Kč, k 1. 2. 2013 314,35 Kč

Gopten 28 x 2 mg, lék na tlak, úhrada k 1. 1. 2010 123,20 Kč, k 1. 1. 2013 94,91 Kč

Helicid 90 x 20 mg, lék na zažívání, úhrada k 1. 1. 2012 507,43 Kč, k 1. 1. 2013 314,90 Kč

Klimonorm 3 x 21, klimakterické potíže, úhrada k 1. 1. 2012 413,35 Kč, k 1. 1. 2013 189,92 Kč

Revize cen se dělá vždy u celé skupiny léků. Aby si výrobci kompenzovali tržby, zvyšují ceny volně prodejných léčiv, které nejsou na úhradu pojišťovny a nemají stanovenou maximální prodejní cenu. (Ing. Jindra Papežová, Cheb, 26.4.2013, spolčnice v AESCULUS v. o. s.)

S nízkými cenami léků vznikl nový trend, a to pře prodej léků do zahraničí.

„V českých lékárnách některé léky neseženete. Utíkají do zahraničí

Z Česka do zahraničí mizí levné léky. Celkem je u nás pro pacienty špatně dostupných celkem asi 300 léků, zjistila MF DNES. Nově přijatý zákon přitom situaci nevyřeší.

Čím dál častěji slyší pacienti s receptem od lékárníků nepříjemnou větu: Bohužel, Váš lék nemáme. Které léky mezi ně patří? Například Humalog, inzulin pro diabetiky. Lék Clexan, který zabraňuje tvorbě krevních sraženin. Nebo třeba Berudual na astma. Ale taky lék pro léčbu HIV pozitivních lidí.

"Sedmdesát procent léků na HIV utíká do zahraničí. To je přitom nezaměnitelná věc, ti lidé nesmějí vypadnout z léčby, takže si hrajeme se zdravím lidí, a to už opravdu není legrace," řekl šéf Asociace inovativního farmaceutického průmyslu Jakub Dvořáček.

Na základě údajů od distributorů léčiv zjistila MF DNES, že z Česka nyní mizí tři stovky léků. Nejčastěji končí v lékárnách v Německu. Exportérům se totiž vyplatí je tam prodat - v Německu stojí léky až dvojnásobek toho, co stojí u nás.

Na Slovensku to jde

"Je to nepříjemný výsledek snahy státu o to, mít co nejlevnější léky v Evropě," tvrdí prezident České lékárnické komory Lubomír Chudoba. Komora se sice snažila prosadit návrh zákona, který by umožnil státu zasáhnout a zakázat vývozy těch léků, u kterých hrozí nedostatek na trhu, jenže návrh neprošel. Narazil na vicepremiérku Karolínu Peake ze strany LIDEM, která tuto pasáž nechala ze zákona vyškrtnout se zdůvodněním, že opatření narušuje volný trh a pohyb zboží po Evropě.

Na Slovensku, kde řeší stejný problém, však tento zákon prošel, a stát tak má šanci uchránit levné léky pro své obyvatele.

V Česku odsouhlasili poslanci tento týden novelu zákona. Jenže jedinou změnou je, že distributoři budou muset povinně hlásit, jaké léky vyvážejí. "Je dobré, že ten zákon vůbec prošel, alespoň tak budeme vědět, kolik léků mizí ven a kudy. Zdá se mi ubohé a nedůstojné, že člověk musí obíhat lékárny a lékárníci obvolávat kolegy, aby sehnali pacientovi lék," říká Jakub Dvořáček.

Ministerstvo zdravotnictví ústy své mluvčí Viktorie Plívové potvrdilo, že léky v Česku patří k nejlevnějším v Evropě. Slovenskou cestou však prý nepůjdeme z obavy, že by se objevila stížnost na rozpor s evropským právem." (Lenka Petrášová, 21.2.2013, idnes.cz)

AESCULUS v. o. s. nepřeprodává léky do zahraničí. S nedostatkem léků problém nemá. Situace se již zlepšuje. Pokud dojde k výpadku léků, trvá to měsíc nebo dva a

poté jsou zase k dispozici. (Ing. Jindra Papežová, 26.4.2013, Cheb, společnost v AESCULUS v. o. s.)

V dřívějších letech byly nejslabší měsíce letní (dovolené lékařů a zákazníků – o to silnější měsíc byl červen, kdy lidé nakupovali před dovolenými). Nejsilnější měsíc většinou byl listopad a prosinec, kdy lidé nakupovali na Vánoce a před koncem roku, protože s Novým rokem přicházela změna číselníku, tudíž většinou nižší úhrady od zdravotních pojišťoven. Dnes už to tak není, recepty lékaři předepisují pacientům na 3 měsíce, tak se to rovnoměrně rozptýlilo do celého roku. Z důvodu krize lidé už ani před Vánocemi neutrácejí v lékárnách. (Ing. Jindra Papežová, 12.4.2013, Cheb, společnost v AESCULUS v. o. s.)

Jedna lékárna základního typu v roce 2011 v průměru přijala celkem 28 776 receptů a dosáhla tržby za léčiva a zdravotnické prostředky 20 658 tis. Kč. Průměrná lékárna základního typu inkasovala 11 598 tis. Kč od zdravotních pojišťoven a 6 651 tis. Kč od pacientů za doplatky a volný prodej. (Ivan Popovič, ÚZIS, 23.8.2012)

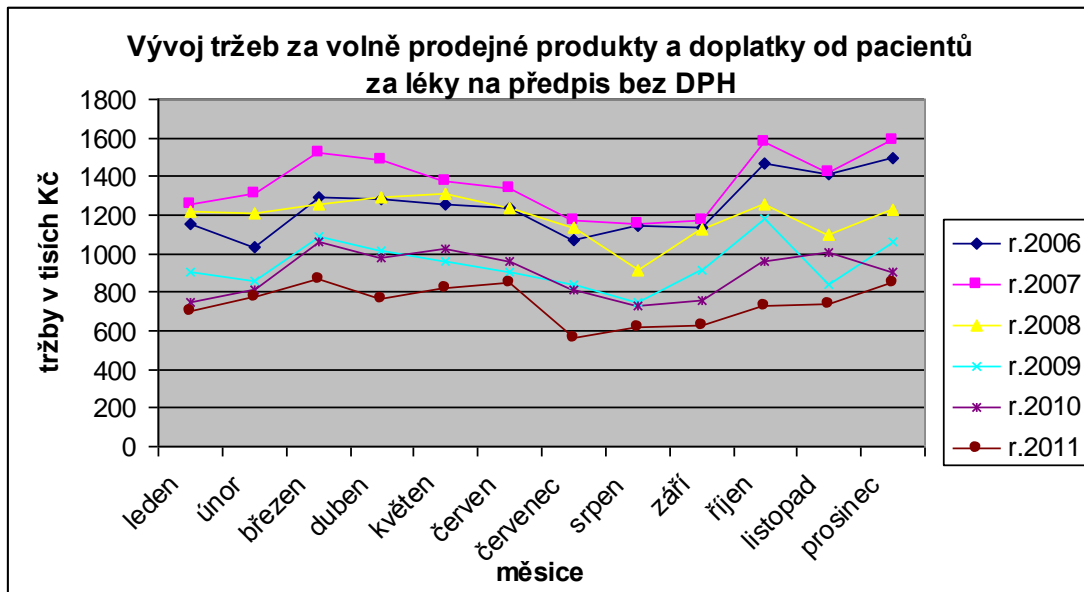
Celkové průměrné tržby lékáren základního typu v ČR klesly oproti roku 2010 o 0,7 %, což je zřejmě nejen v důsledku rezervovaného přístupu zdravotních pojišťoven, ale i v důsledku nárůstu počtu lékáren. (Ivan Popovič, ÚZIS, 23.8.2012)

AESCULUS v. o. s. v roce 2011 přijala 19 163 receptů a měla tržby za léčiva a poukazy na zdravotnické prostředky na zdravotní pojišťovny 7 479 653 Kč a doplatky od pacientů za částečně hrazená léčiva a poukazy na zdravotnické prostředky 2 891 371 Kč. (Ing. Jindra Papežová, 21.2.2013, Cheb, společnost ve společnosti AESCULUS v. o. s.)

AESCULUS v. o. s. měla v roce 2011 nižší tržby v porovnání s průměrnými tržbami lékáren základního typu. Dle mého názoru je to z toho důvodu, že se lékárna nenachází v blízkosti žádné ordinace lékařů. Pacienti často využívají lékárnu, která je nejbližší jimi navštěvované ordinace a v Chebu jsou hned čtyři lékárny v budovách nebo v těsné blízkosti ordinace lékařů.

Následující graf zobrazuje vývoj tržeb v lékárně Evropská za volně prodejné produkty a doplatky od pacienta za léky na předpis bez DPH v letech 2006-2011.

Obrázek 7: Vývoj tržeb za volně prodejné produkty a doplatky od pacientů za léky na předpis bez DPH

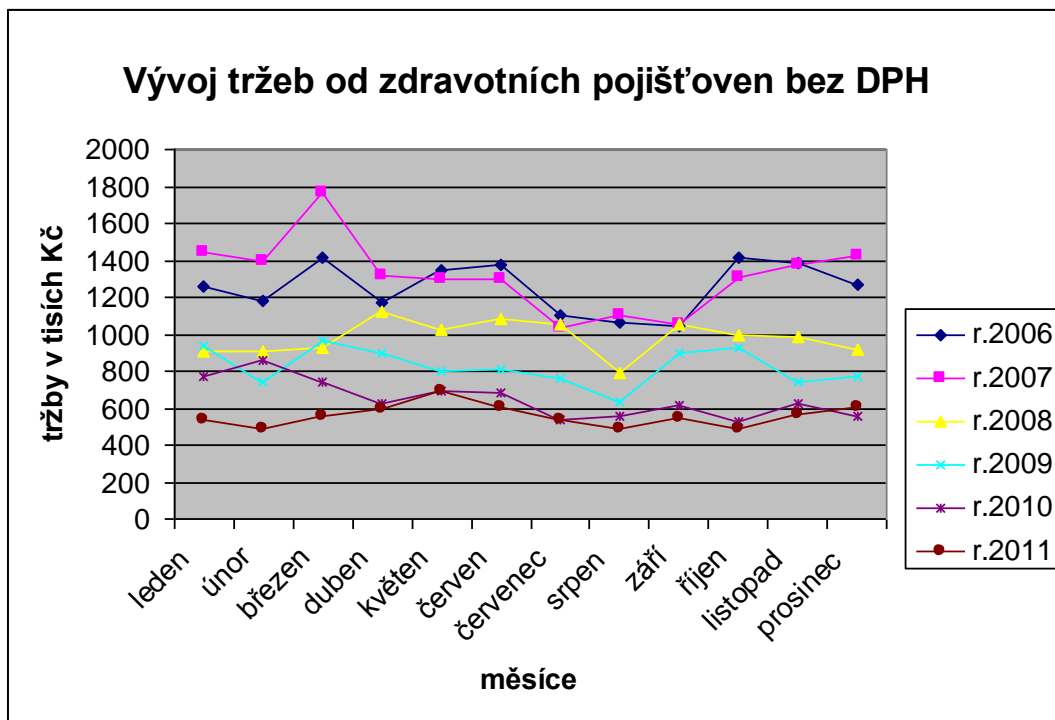


Zdroj: interní materiály společnosti AESCULUS v. o. s., 12.4.2013

Graf č. 12 zobrazuje vývoj tržeb v lékárně Evropská za recepty od zdravotních pojišťoven v letech 2006-2011.

Polovinu všech tržeb lékárny tvoří úhrady zdravotních pojišťoven za léky na předpis. (Ing. Jindra Papežová, 7.4.2013, Cheb, společnice v AESCULUS v. o. s.) To je dle mého názoru vysoký podíl na celkových tržbách vzhledem k rozmanitosti volně prodejného sortimentu.

Obrázek 8: Vývoj tržeb od zdravotních pojišťoven bez DPH



Zdroj: interní materiály společnosti AESCULUS v. o. s., 12.4.2013

„Hodnota distribuovaných léků se v roce 2011 dle statistik Státního ústavu pro kontrolu léčiv (SÚKL) mírně snížila na 58 928 mil. Kč oproti 59 037 mil. Kč v předcházejícím roce (dle nové metodiky SÚKL bez DPH a bez povolené obchodní přírážky). Hodnota distribuovaných léků na 1 obyvatele činila 5 614 Kč.“ (ÚZIS ČR, 2012)

2.6 Posouzení finančního zdraví podniku

„Snahou podniku je přežít s co nejlepšími hospodářskými výsledky. Existenci podniku mohou ohrozit nepříznivé peněžní toky (cash flow), zatímco úroveň výsledků záleží na rozdílu výnosů a nákladů. Podle peněžních toků a zisku se usuzuje na finanční kondici: na vitalitu podniku, pokud jde o zajištění budoucnosti.“ (Grünwald, 1995, s. 8)

„Finanční zdraví – to je likvidita plus rentabilita, v uvedeném pořadí naléhavosti. Stoupající napětí v peněžních příjmech a výdajích a trvalejší propad hospodářského výsledku mohou vyústit v úpadek – platební neschopnost či předlužení. Finanční tíseň nastává tehdy, když problémy likvidity jsou tak vážné, že nemohou být vyřešeny bez výrazných změn v činnosti podniku a ve způsobu jeho financování.“ (Grünwald, 1995, s. 9)

„Za finančně zdravý podnik lze považovat takový podnik, který je schopen trvale dosahovat takové míry zhodnocení vloženého kapitálu, která je požadována investory vzhledem k riziku daného druhu podnikání. Finanční zdraví závisí tedy především na výnosnosti (rentabilitě) s přihlédnutím k riziku. Opakem finančního zdraví je finanční tíseň, kdy podnik má již vážné problémy s likviditou a často je nutné provést zásahy v oblasti financování podniku.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 118)

„Finanční analýzu můžeme chápat v užším nebo širším pojetí. V užším pojetí se jedná o hodnocení současného stavu a minulého vývoje financí podniku, širší pojetí se snaží o předpověď budoucího vývoje financí podniku.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 118)

„Pod pojmem finanční analýza si lze představit rozbor jakékoliv činnosti, ve které hrají dominantní roli finanční částky a čas.“ (Doucha, 1996, s.11)

„Podstatou finanční analýzy je výpočet tradičních ukazatelů finanční výkonnosti, které mají dobrou vypovídací schopnost (logickou interpretaci) vzhledem ke zkoumané ekonomické realitě. Mohou být vyjádřeny v peněžních jednotkách, ale i v procentech, v jednotkách času, popřípadě mohou být i bezrozměrné.“ (Šulák, Vacík, 2003, s. 17)

„Hlavním účelem finanční analýzy je tedy vyjádřit majetkovou a finanční situaci podniku a připravit podklady pro interní rozhodování jeho managementu.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 118)

„Výchozím zdrojem informací pro finanční analýzu jsou účetní výkazy: rozvaha (stav majetku a závazku k datu), výkaz zisků a ztrát (náklady a výnosy za dané období) a cash flow (pohled na finanční toky v časovém období).“ (Šulák, Vacík, 2003, s. 17)

„Přestože účetní výkazy představují základní „surovinu“ poměrové analýzy, mají samy o sobě některé slabé stránky, které jsou dány jejich konstrukcí a užívanými účetními praktikami. Účetní výkazy pracují s údaji, které se vždy vztahují k minulosti. Analýza vždy čerpá z méně či více vzdálené minulosti a současně pracuje s rizikem, že stav zachycený ve výkazech a aplikovaný na dnešní ohodnocení nemusí být již aktuální.“ (Blaha, Jindřichovská, 1996, s. 23)

Za nejrozšířenější typy ukazatelů, které se používají při měření finanční výkonnosti lze považovat absolutní a poměrové ukazatele. (Šulák, Vacík, 2003)

Finanční analýza AESCULUS v. o. s. je zpracována za roky 2011, 2010 a 2009 a je počítána v celých tisících Kč. V přílohách práce se nachází Rozvaha ke dni 31. 12. 2011, Výkaz zisku a ztráty ke dni 31. 12. 2011, Rozvaha ke dni 31. 12. 2009 a Výkaz zisku a ztráty ke dni 31. 12. 2009, na jejichž základě je finanční analýza zpracována.

2.6.1 Absolutní ukazatele

„Absolutní ukazatele lze dále dělit na stavové, které uvádějí údaje o stavu k určitému časovému okamžiku (např. stav majetku podniku) a tokové, jež podávají informace o změně ukazatelů za určité období, jsou tudíž závislé na délce období (např. náklady a výnosy). Relativní ukazatele vyjadřují vztah dvou různých jevů zjištěných z účetních výkazů. Nejvýznamnější roli hrají poměrové ukazatele, které jsou podílem dvou absolutních stavových nebo tokových ukazatelů.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 120)

2.6.1.1 Analýza rozdílových ukazatelů

„Rozdílové ukazatele představují rozdíl dvou absolutních ukazatelů.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 123)

Čistý pracovní kapitál (ČPK)

$$\text{ČPK} = \text{oběžná aktiva} - \text{krátkodobé závazky}$$

nebo

$$\text{ČPK} = \text{vlastní kapitál} + \text{cizí dlouhodobý kapitál} - \text{stálá aktiva}$$

Tento vzorec je pro v. o. s. potřeba upravit, neboť společnost nemusí vést základní kapitál. Proto je potřeba krátkodobé závazky očistit o závazky ke společníkům a vlastní kapitál těmito závazky nahradit.

$$\text{ČPK} = \text{oběžná aktiva} - (\text{krátkodobé závazky} - \text{závazky ke společníkům})$$

Tabulka 12: Hodnota ČPK v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Hodnota ČPK	2 318	2 331	2 221

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

$$\text{ČPK} = \text{závazky ke společníkům} + \text{cizí dlouhodobý kapitál} - \text{stálá aktiva}$$

Tabulka 13: Hodnota ČPK v letech 2009-2011 (druhá možnost výpočtu)

Rok	2011	2010	2009
Hodnota ČPK	2 339	2 356	2 189

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

„Čistý pracovní kapitál představuje tu část oběžných aktiv, která je financována dlouhodobými zdroji – ať již vlastními nebo cizími. Představuje „finanční polštář“, který společnosti umožňuje pokračovat ve své činnosti i v případě, že by ji potkala nějaká nepříznivá událost, jež by si vyžádala neočekávaně vysoký výdej peněžních prostředků.“ (Šulák, Vacík, 2003, s. 24)

„Ukazatel čistého pracovního kapitálu je významným indikátorem platební schopnosti podniku. Platí, že čím vyšší je čistý pracovní kapitál, tím větší by měla být při dostatečné likvidnosti jeho složek schopnost podniku hradit své finanční závazky. Základním požadavkem je, že jeho hodnota musí být kladná. Nabývá-li záporných hodnot, jedná se o nekrytý dluh. Velikost čistého pracovního kapitálu může být ovlivněna také různými způsoby oceňování majetku, proto ne vždy musí růst pracovního kapitálu znamenat růst likvidity.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 123)

Z upravených ukazatelů vyplývá, že firma disponuje vysokým čistým pracovním kapitálem, jehož hodnota je téměř neměnná v letech 2011 a 2010 a o něco nižší v roce 2009.

2.6.2 Analýza poměrových ukazatelů

„Poměrové ukazatele charakterizují vzájemný vztah mezi dvěma položkami účetních výkazů (dvěma extenzivními ukazateli) pomocí jejich poměru.“ (Šulák, Vacík, 2003, s. 17)

2.6.2.1 Ukazatele rentability

„Ukazatele rentability (jinak také výnosnosti, ziskovosti) měří úspěšnost při dosahování podnikových cílů srovnáváním zisku s jinými veličinami.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 124)

V tomto případě lze použít jen ukazatele, které ve svém výpočtu zahrnují zisk před zdaněním, protože ve v. o. s. se zisk zdaňuje jako u fyzických osob – rozdělí se mezi společníky, kteří si ho zdaní jako fyzické osoby.

Rentabilita aktiv (ROA, angl. return on assets)

$$\text{ROA} = \text{zisk před zdaněním} \times 100 / \text{celková aktiva}$$

Tabulka 14: Hodnota ROA v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Hodnota ROA	12,105 %	11,214 %	7,355 %

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

„Tento ukazatel bývá považován za základní měřítko rentability neboli finanční výkonnosti, vyjadřuje celkovou efektivitu podniku.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 125)

Oproti roku 2009 a roku 2010 se v roce 2011 zvýšila rentabilita aktiv. Hodnota tohoto ukazatele se v čase zlepšovala.

Hrubá zisková marže

„Hrubá zisková marže vyjadřuje vztah mezi vytvořeným hrubým ziskem na straně jedné a tržbami na straně druhé. Je důležitým prvkem konkurenčního boje, cenové politiky, sortimentu výrobků, marketingové strategie, efektivnosti výroby a efektivnosti nákupů. Tyto faktory nemohou samy o sobě rozhodnout o úspěšnosti společnosti. Hrubý zisk představuje příspěvek ke krytí režijních nákladů poté, co byly pokryty přímé (variabilní) náklady. Hrubá zisková marže se stanoví podle vztahu:“ (Šulák, Vacík, 2003, s. 28)

$$\text{Hrubý zisk} \times 100 / \text{tržby}$$

Tabulka 15: Hodnota Hrubé ziskové marže v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Hodnota Hrubé ziskové marže	2,944 %	2,347 %	1,509 %

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

V roce 2011 se zvýšila hrubá zisková marže oproti roku 2010 o 0,597 %. V roce 2010 se zvýšila oproti roku 2009 o 0,838 %. Hodnota tohoto ukazatele se v čase zlepšovala.

2.6.2.2 Ukazatele aktivity

Ukazatele aktivity hodnotí, jak efektivně podnik se svými aktivy hospodaří. Hodnotí vázanost jednotlivých složek kapitálu v určitých formách aktiv. Má-li podnik více aktiv, než je účelné, vznikají mu zbytečné náklady a tím nízký zisk, má-li naopak málo aktiv, přichází o možné tržby. (Hrdý, Horová, 2009)

Obrat celkových aktiv (angl. total assets turnover)

Vyjadřuje poměr tržeb k celkovým aktivům. (Hrdý, Horová, 2009)

$$\text{Obrat celkových aktiv} = \text{tržby} / \text{celková aktiva}$$

Tabulka 16: Hodnota obratu celkových aktiv v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Hodnota Obratu celkových aktiv	4,112	4,779	4,876

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

„Udává, kolikrát se celková aktiva obrátí v tržby za rok. Průměrné hodnoty ukazatele se pohybují od 1,6 do 2,9. Pokud je obrátek za rok nižší než 1,5, znamená to, že společnost má příliš vysoký stav majetku a měla by ho buď prodat nebo zvýšit tržby.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 127)

Hodnoty ve všech třech letech jsou vyšší než průměr a to ukazuje, že si společnost dobře vede, protože má vysoké tržby.

Rychlost obratu zásob

„Rychlost obratu zásob je definována jako poměr tržeb a průměrného stavu zásob. Vyjadřuje, kolikrát se přemění zásoby v ostatní formy oběžného majetku až po opětovný nákup zásob.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 127)

$$\text{Rychlost obratu zásob} = \text{tržby} / \text{zásoby}$$

Tabulka 17: Rychlost obratu zásob v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Rychlost obratu zásob	9,339	11,128	11,934

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

„Nižší hodnota v porovnání s odvětvovým průměrem představuje nebezpečí pro platební schopnost podniku, jelikož podnik má přebytné zásoby, které jsou neproduktivní a nenesou žádný či nesou nízký výnos.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 127)

Rychlost obratu zásob se v čase mírně snižuje.

Doba obratu zásob

„Tento ukazatel říká, kolik dní jsou oběžná aktiva vázána ve formě zásob, tedy kolik dní trvá jedna obrátka. Je tedy považován za ukazatele intenzity využití zásob.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 128)

$$\text{Doba obratu zásob} = \text{zásoby} / (\text{tržby} / 365)$$

Tabulka 18: Doba obratu zásob v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Doba obratu zásob	39,083 dní	32,801 dní	30,584 dní

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

„Ukazatel by měl mít co nejnižší hodnotu.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 128)

Obecně platí, že čím vyšší je obratovost zásob a kratší doba obratu zásob, tím lépe. (Valach a kol., 1999, s. 103)

V roce 2011 se prodloužila doba obratu zásob o 6,282 dne oproti roku 2010. Mírnější rozdíl byl letech 2009 a 2010. Intenzita využití zásob se v čase zhoršila.

Rychlost obratu pohledávek

Rychlost obratu pohledávek (též obrat pohledávek) je vyjádřena jako poměr tržeb a průměrného stavu pohledávek. (Hrdý, Horová, 2009, s. 128)

$$\text{Rychlost obratu pohledávek} = \text{tržby} / \text{pohledávky}$$

Tabulka 19: Rychlost obratu pohledávek v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Rychlost obratu pohledávek	14,185	19,343	21,762

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Platí, že čím rychlejší je obrat pohledávek, tím rychleji podnik zinkasuje své pohledávky. (Hrdý, Horová, 2009)

Z výsledku ukazatele vyplývá, že podnik rychle inkasuje své pohledávky, ovšem ne tak rychle, jako předcházející roky. Rychlost obratu pohledávek se v letech 2009-2011 snižuje.

Doba obratu pohledávek

Doba obratu pohledávek stanovuje průměrný počet dní, během nichž zůstávají odběratelé dlužní (doba, která v průměru uplyne mezi prodejem na obchodní úvěr a inkasem peněz). Čím vyšší je tento ukazatel, tím delší dobu podnik poskytuje svým obchodním partnerům obchodní úvěr, což zvyšuje pro společnost riziko dočasné ztráty likvidity. (Šulák, Vacík, 2003, s. 34)

$$\text{Doba obratu pohledávek} = \text{pohledávky} / (\text{tržby} / 365)$$

Tabulka 20: Doba obratu pohledávek v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Doba obratu pohledávek	25,732 dní	18,870 dní	16,772 dní

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Odběratelé AESCULUS v. o. s. jí zůstávají dlužní 26 dní. O 7 dní déle než v roce 2010 a o 9 dní déle než v roce 2009.

2.6.2.3 Ukazatele likvidity

„Trvalá platební schopnost představuje jednu ze základních podmínek úspěšné existence podniku. Podnik je platebně schopný, má-li ke dni splatnosti více pohotových peněžních prostředků, než splatných závazků.“ (Hrdý, Horová, 2009, s.129)

„V souvislosti s platební schopností je možné setkat se s pojmy solventnost, likvidita a likvidnost. Obvykle se vymezují takto:

Solventnost je obecná schopnost podniku získat prostředky na úhradu svých závazků. Solventnost je relativní přebytek hodnoty aktiv nad hodnotou závazků.

Likvidita je momentální schopnost uhradit své splatné závazky. Je měřítkem krátkodobé nebo okamžité solventnosti.

Likvidnost je jednou z charakteristik konkrétního druhu majetku. Označuje míru obtížnosti transformovat majetek do hotovostní formy.“ (Valach a kolektiv, 1999, s. 108)

Běžná likvidita (BL, angl. Current ratio)

„Běžná likvidita patří k nejsledovanějším ukazatelům. Vyjadřuje schopnost podniku přeměnit svůj oběžný majetek na peněžní prostředky a uhradit své krátkodobé závazky.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 114)

Ve vzorcích likvidity je opět potřeba odečíst od krátkodobých závazků závazky ke společníkům.

$$BL = \text{oběžný majetek} / \text{krátkodobé závazky}$$

→

$$BL = \text{oběžný majetek} / (\text{krátkodobé závazky} - \text{závazky ke společníkům})$$

Tabulka 21: Běžná likvidita v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Běžná likvidita	2,721	2, 642	2,044

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Optimální hodnota tohoto ukazatele by se měla pohybovat v rozmezí hodnot 1,5-2,5. (Hrdý, Horová, 2009)

Z výsledku upraveného ukazatele běžné likvidity AESCULUS v. o. s. vyplývá, že podnik měl velmi dobrou krátkodobou platební schopnost ve všech třech letech.

Pohotová likvidita (PohL, Quick ratio)

„Pohotová likvidita je přísnější měřítko likvidity, které vylučuje z výpočtu zásoby a nedokončenou výrobu.“ (Šulák, Vacík, 2003, s. 30)

$$PohL = (\text{oběžný majetek} - \text{zásoby}) / \text{krátkodobé závazky}$$

→

$$PohL = (\text{oběžný majetek} - \text{zásoby}) / (\text{krátkodobé závazky} - \text{závazky ke společníkům})$$

Tabulka 22: Pohotová likvidita v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Pohotová likvidita	1,284	1,234	0,966

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Optimální hodnota pohotové likvidity se nachází v rozmezí hodnot 1-1,5. (Hrdý, Horová, 2009) „Z pohledu vlastníků však nadměrná výše oběžných aktiv vede k neproduktivnímu využívání vložených prostředků, čímž je negativně ovlivněna rentabilita společnosti.“ (Šulák, Vacík, 2003, s. 31)

Upravený výsledek ukazatele pohotové likvidity AESCULUS v. o. s. potvrzuje, že podnik měl optimální krátkodobou platební schopnost ve všech třech letech.

Okamžitá likvidita (OL, Immediate liquidity)

Okamžitá likvidita společně s peněžní likviditou pracuje pouze s nejlikvidnějšími složkami aktiv. (Hrdý, Horová, 2009)

$$OL = \text{krátkodobý finanční majetek} / \text{krátkodobé závazky}$$

→

$$OL = \text{krátkodobý finanční majetek} / (\text{krátkodobé závazky} - \text{závazky ke společníkům})$$

Tabulka 23: Okamžitá likvidita v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Okamžitá likvidita	0,339	0,424	0,374

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Optimální hodnoty okamžité a peněžní likvidity by měly být větší nebo rovno 0,2. (Hrdý, Horová, 2009)

Hodnoty tohoto ukazatele jsou ve všech třech letech optimální.

Peněžní likvidita (PL, angl. Cash liquidity)

$$PL = \text{peněžní prostředky} / \text{krátkodobé závazky}$$

Peněžní likvidita nabývá stejné hodnoty jako okamžitá likvidita, protože AESCULUS v. o. s. nevlastní žádné krátkodobé cenné papíry a podíly ani pořizovaný krátkodobý finanční majetek.

Jedním z nedostatků ukazatelů likvidity je jejich statický charakter, neboť jsou propočítávány z údajů rozvahy sestavované k určitému časovému okamžiku (datu). Vypovídací schopnost uvedených ukazatelů nemusí být stoprocentně kvalitní a úplná. Tyto ukazatele obvykle nedávají přímou odpověď na otázku o finančním zdraví podniku, ale pomáhají určit, které otázky a problémy řízení oběžného majetku jsou podstatné a měly by být dále analyzovány. (Hrdý, Horová, 2009)

2.6.2.4 Ukazatele zadluženosti

„Ukazatele zadluženosti slouží k hodnocení finanční stability podniku, jejíž podmínkou je rovnováha finanční a majetkové struktury podniku. Ukazatele finanční stability tedy obecně posuzují rovnováhu mezi zdroji financování a jejich alokací do majetku podniku. Zadlužeností se rozumí skutečnost, že podnik používá k financování svých aktiv a činností cizí zdroje (dluhy). Podnik by měl používat cizí kapitál v tom případě, že výnosnost dodatečně získaného dluhového kapitálu je vyšší než jsou náklady spojené s jeho použitím (tj. úrok placený z cizího kapitálu).“ (Hrdý, Horová, 2009, s.129)

Celková zadluženost (angl. debt ratio)

$$\text{Celková zadluženost} = \text{cizí kapitál (dluhy)} / \text{celková aktiva} \times 100$$

→

$$\text{Celková zadluženost} = (\text{cizí kapitál} - \text{závazků ke společníkům}) / \text{celková aktiva} \times 100$$

Tabulka 24: Celková zadluženost v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Celková zadluženost	30,649 %	30,505 %	37,881 %

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Celková zadluženost by měla být udržována pod úrovní 50 %. (Hrdý, Horová, 2009)

Výsledky ukazatele ve všech třech letech vykazují příznivou hodnotu. Podnik má dostatečně nízkou celkovou zadluženost.

Koeficient samofinancování (angl. equity ratio)

„Tento ukazatel je doplňkovým ukazatelem k ukazateli věřitelského rizika a jejich součet je roven 100 %. Vyjadřuje proporce, v níž jsou aktiva společnosti financována penězi akcionářů. Převrácená hodnota tohoto ukazatele se nazývá finanční páka.“ (Hrdý, Horová, 2009, s. 130)

Pokud by byly hodnoty dosazeny do vzorce koeficientu financování resp.

vlastní kapitál / celková aktiva,

vyšla by nula, protože společnost nemá žádný vlastní kapitál.

Proto bylo potřeba vzorec opět upravit tak, aby měl skutečnou vypovídací hodnotu a v součtu s celkovou zadlužeností nabýval 100 %.

Koeficient samofinancování = závazky ke společníkům / celková aktiva x 100

Tabulka 25: Koeficient samofinancování v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Koeficient samofinancování	69,352%	69,495%	62,119%

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Hodnota tohoto koeficientu by měla být co nejvyšší. „Pokud možno mají být stálá aktiva kryta vlastním jměním.“ (Grünwald, 1995, s. 25)

Celková zadluženost + Koeficient samofinancování = 100%

rok 2011: 30,64846416 % + 69,35153584 % = 100 %.

rok 2010: 30,50483351 % + 69,49516649 % = 100 %

rok 2009: 37,88067676 % + 62,11932324 % = 100 %

Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu (angl. debt/equity ratio)

„Tento ukazatel je kombinací předchozích ukazatelů. Hodnota ukazatele roste s růstem podílu závazků ve finanční struktuře. Jeho hodnota by měla být větší než 0.“ (Hrdý, Horová, 2009, s.130)

„Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu charakterizuje proporce cizích zdrojů a vlastního kapitálu. Je užíván jako jedna z podstatných měr finančního rizika. Obvykle se doporučuje proporce cizích a vlastních zdrojů, bez ohledu na obor podnikání, v poměru 1 : 1. Z pohledu zohlednění finančního rizika se však za základní, tzv. bezpečnou míru zadlužení bere 40 % cizího kapitálu v poměru k vlastnímu kapitálu.“ (Kislingerová, 2001, s. 73)

Tento ukazatel je opět, jak je patrné z jeho názvu, pro tuto finanční analýzu nevhodný, proto je i tento upraven.

Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu = cizí kapitál / vlastní kapitál

→

Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu = (cizí kapitál – závazky ke společníkům) /
závazky ke společníkům

Tabulka 26: Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu v letech 2009-2011

Rok	2011	2010	2009
Zadluženosti vlastního kapitálu	0,442	0,439	0,610

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

Zadluženost vlastního kapitálu byla za rok 2011 44,193 %, za rok 2010 43,895 % a za rok 2009 60,981 %. Hodnota za rok 2009 optimální nebyla. Hodnoty za rok 2011 a 2010 mírně přesahují bezpečnou míru zadlužení, avšak jsou menší než 50 %, takže je lze považovat za optimální. Důležité je, že se hodnoty v letech 2011 a 2010 zlepšily oproti roku 2009.

2.6.3 Vyhodnocení ukazatelů finanční analýzy

Z výsledků finanční analýzy vyplývá, že podnik je finančně zdravý. Má vysoký čistý pracovní kapitál, velmi dobrou platební schopnost a nízkou celkovou zadluženost. Výsledky ukazatele celkových aktiv potvrdily, že firma měla vysoké tržby a ve všech zkoumaných letech vyšly hodnoty tohoto ukazatele vyšší než průměrné. Rentabilita aktiv se v čase zlepšovala.

Zhoršení odhalily některé ukazatele aktivity. Podniku se mírně snižovala rychlost obratu zásob a prodlužovala se doba obratu zásob. Také se v čase snižovala rychlost obratu pohledávek a doba obratu pohledávek se v letech prodlužovala.

3. Makroprostředí

„Pojmem makroprostředí označujeme vnější prostředí, ve kterém se firma pohybuje. Faktory, ze kterých se skládá, mohou na jedné straně firmě nabídnout nové příležitosti, na druhé straně ji mohou ohrozit.“ (Kotler, Armstrong, 2004, s. 179) *„Cílem analýzy makroprostředí je vybrat ze všech faktorů pouze ty, které jsou pro konkrétní podnik důležité.“* (Jakubíková, 2008, s. 83)

3.1 Geografické prostředí

AESCULUS v. o. s., Lékárna Evropská se nachází v blízkosti pěší zóny, v centru města. Přímo u lékárny nelze zaparkovat, protože leží na frekventované ulici Evropská, kde není na parkování místo. Poblíž lékárny je Hypermarket Albert, ke kterému patří velké parkoviště, na němž lze parkovat 3 hodiny zdarma. Lékárna se nachází na hlavní tepně z nádraží a v blízkosti autobusových zastávek Křižovatka. Nedaleko lékárny sídlí Úřad práce Cheb.

3.2 Technologické prostředí

Technologické okolí a změny technologie jsou zdrojem a motivem technického a technologického pokroku, který umožňuje podniku dosahovat lepších hospodářských výsledků a zvyšovat konkurenční schopnost. To může mít i své stinné stránky, k nimž patří někdy negativní vliv na životní prostředí. Dokonce směrnice EU přímo ukládá výrobcům, aby použili nejlepší z dostupných technologií. (Synek a kol., 2006)

„Farmaceutická technologie je farmaceutický vědní obor, který se zabývá složením, formulací, výrobou, hodnocením a jištěním jakosti léků individuálně připravovaných nebo hromadně vyráběných. Studuje podmínky, za nichž je možné léčiva a farmaceutické pomocné látky přetvářet na léky, zákonitosti, kterými se tyto procesy řídí a vztahy léků k účinku v nich aplikovaných léčiv.“

Cílem farmaceutické technologie je výroba (příprava) léků vysoké standardní jakosti a bezpečnosti s požadovanou biologickou dostupností a stabilitou. Do oblasti farmaceutické technologie patří činnosti související s návrhem, výzkumem, vývojem, přípravou, výrobou a hodnocením jakosti léků. Nejrozsáhlejší část se zabývá výrobou léčiv a pomocných látek. Farmaceutická technologie je přetváří na léky a jejich aplikační formy.“ (Česká farmaceutická společnost, 2013)

Léková karta

AESCULUS v. o. s. nabízí svých zákazníkům klientskou kartu Léková karta s identifikačním číslem pacienta, díky níž mohou v lékárně kontrolovat kontraindikace. Zákazníci za nákup v lékárně s Lékovou kartou získávají body, které lze převést na slevu. (PharmDr. Eugenie Chromá, 22.2.2013, Cheb, spolčnice ve spolčnosti AESCULUS v. o. s.)

Elektronický podpis

Jako výhodu považuje spolumajitelka firmy, Ing. Jindra Papežová, elektronickou komunikaci s úřady a pojišťovnami díky elektronickému podpisu. Je to finanční úspora, protože se dokumenty nemusejí posílat poštou a hlavně časová, nemusí se na úřady chodit osobně. (Ing. Jindra Papežová, 12.4.2012, Cheb, spolumajitelka AESCULUS v. o. s.)

3.3 Politické prostředí

„Vývoj politického prostředí výrazně ovlivňuje marketingová rozhodnutí. Politickým prostředím rozumíme legislativu, orgány státní správy a nátlakové skupiny, které ovlivňují či omezují podnikatelské a soukromé aktivity ve spolčnosti.“ (Kotler, Armstrong, 2004, s. 198)

„Vlastní činnost lékáren je upravena několika zákony – Zákonem o léčivech, Zákonem o návykových látkách, Zákonem o cenách, Zákonem o regulaci reklamy a jejich prováděcími předpisy – vyhláškami, např. Vyhláškou o správné lékárenské praxi, Vyhláškou o evidenci návykových látek a přípravků a dalšími.“ (SÚKL, 2013) Lékárníci jsou povinni řídit se Etickým kodexem České lékárnické komory a řády České lékárnické komory.

„Absolvent vysokoškolského studia v oboru farmacie, který vykonává své povolání v lékárenském zařízení na území České republiky, musí být členem České lékárnické komory. Členem může být ten, kdo řádně ukončil studium na Farmaceutické fakultě české nebo zahraniční univerzity a je oprávněn k výkonu farmaceutické praxe na území České republiky.“ (ČLK, 2013)

H-6 Etický kodex České lékařnické komory

„Etický kodex upravuje chování a jednání lékařníků při výkonu lékařnické profese i vystupování na veřejnosti. Je pro všechny členy Komory závazný a jeho porušení může být disciplinárně trestáno.“ (ČLK, 2012)

H-10 Disciplinární řád České lékařnické komory

„Disciplinární řád České lékařnické komory (dále jen tento řád) vychází z příslušných ustanovení zákona ČNR č. 220/1991 Sb., Organizačního řádu České lékařnické komory a dalších stavovských předpisů České lékařnické komory.

Veškerá porušení povinností člena České lékařnické komory (dále jen komora), stanovených zákonem č. 220/1991 Sb., právními předpisy upravujícími podmínky pro výkon lékařnického povolání a příslušnými předpisy komory, včetně chování poškozujícího dobrou pověst a vážnost lékařnického stavu, jsou považována za disciplinární delikty, pro které se vede disciplinární řízení podle tohoto řádu. Disciplinární řízení může být vedeno proti každému lékařníkovi, členu komory.“ (ČLK, 2012)

H-12 Vzorový řád pro provoz a organizaci činnosti zařízení lékárenské péče

Úkoly a povinnosti LZ

Lékárny a výdejny zdravotnických prostředků (dále jen LZ) jsou zařízením lékárenské péče ve smyslu zákona. Jejich hlavním úkolem je zabezpečit obyvatelstvo, zdravotnická zařízení a další zařízení a organizace léčivy, zdravotnickými prostředky (dále jen ZP) a doplňkovým sortimentem.

LZ plní zejména tyto úkoly: připravuje a vydává léčiva, léčivé přípravky a zdravotnické prostředky, zajišťuje předepsanou kontrolu, stará se o odborný a etický růst svých pracovníků, zabezpečuje zdravotnická zařízení a obyvatelstvo léky, ZP a dalším doplňkovým sortimentem, poskytuje lékařům a dalším zdravotnickým pracovníkům odborné informace o léčivech a ZP, instruuje zdravotnické pracovníky o zásadách uchovávání léčiv, koná pohotovostní lékárenskou službu (dále jen PLS), pokud je k tomu určena, vede předepsanou dokumentaci, záznamy a evidenci, podílí se na zvyšování zdravotního uvědomění obyvatelstva a vytváření zdravých životních podmínek, v případě potřeby plní zvláštní úkoly dle pokynů registrujících orgánů.

Lékárna zajišťuje: přípravu IPL v rozsahu daném osvědčením, výdej léčiv a ZP na recepty a poukazy a prodej za hotové, výdej léčiv a ZP na žádanky zdravotnických a veterinárních zařízení v rozsahu osvědčení, výdej léčiv a ZP na objednávky ostatních fyzických a právnických osob, prodej doplňkového sortimentu.

Lékárna dále může vydávat imunologické přípravky, laboratorní a diagnostické přípravky a rozšířený sortiment léčivých rostlin.

Provoz lékárny

Rozsah provozní doby a pohotovostních služeb je stanoven v souladu s rozhodnutím registrujícího orgánu a místními podmínkami. Rozsah pracovních směn musí být v souladu se Zákoníkem práce. Při střídání směn musí být zajištěno předání nutných informací a úkolů.

Práce v LZ se řídí obecně platnými předpisy o hygieně práce, o ochraně a bezpečnosti zdraví při práci a podle Hygienického režimu LZ /závazný pokyn SÚKL LEK – 4 /.

Provozně technická úroveň LZ a její vybavení musí odpovídat požadavkům platných právních předpisů (vyhláška č. 49/1993 Sb. v platném znění) a platného lékopisu.

Dokumentace veškeré odborné a hospodářské činnosti musí být vedena v souladu s platnými právními předpisy.

Cizí osoby mají přístup, mimo prostory určené veřejnosti, pouze do vyhrazených místností lékárny za doprovodu pracovníka lékárny. Pohyb všech osob v prostoru lékárny se řídí ustanoveními hygienického režimu.

Výdejní činnost v lékárně

Výdejní činnost v lékárně musí být v souladu se zvláštním předpisem (vyhláškou č. 90/1999 Sb. v platném znění). Nezbytnou součástí výdeje je poskytnutí odborných informací o léčivech a zdravotnických prostředcích v potřebném rozsahu (správná dispenzační praxe).

Příprava léčiv

Individuální a hromadná příprava se provádí v souladu s právními předpisy (vyhláškou 90/1999 Sb. v platném znění).

Požadavky na pracovníky

a) hromadnou přípravu léčiv v šaržích provádí odpovídající počet způsobilých osob,

b) odborní pracovníci při hromadné přípravě nad 20 balení konečného produktu:

mají stanovené pracovní kompetence, dodržují pravidlo, že přípravu a kontrolu šarže léčivého přípravku zajišťují dva různí, na sobě nezávislí pracovníci, mají absolvováno úvodní školení a pravidelně se účastní průběžného školení a výcviku pracovníků se zaměřením na vykonávaný druh a rozsah činnosti při přípravě léčiv.

Požadavky na prostory a zařízení

Prostory a zařízení určené pro přípravu v šaržích musí odpovídat druhu a rozsahu připravovaných léčiv. Tyto prostory a zařízení musí být udržovány a kontrolovány tak, aby byla zabezpečena požadovaná jakost, bezpečnost a účinnost léčiv a aby dosahovaly požadovaných parametrů. (ČLK, 2013)

H-9 Řád České lékárnické komory pro označování lékáren a jejich propagaci

Označování lékáren

Každá lékárna musí být označena:

- nápisem „lékárna“ a případně názvem uvedeným v osvědčení k výkonu funkce vedoucího lékárníka (název nesmí ani skrytým způsobem obsahovat název farmaceutických výrobců, distributorů, zdravotních pojišťoven a dalších právnických a fyzických osob, které se podílejí na výrobě, distribuci, propagaci a financování léčiv, prostředků zdravotnické techniky a dalšího sortimentu lékáren), resp. vlastním logem,
 - znakem schváleným komorou (jeho užívání je držiteli osvědčení k výkonu funkce vedoucího lékárníka propůjčeno),
 - obchodní firmou nebo názvem nebo jménem a příjmením a identifikačním číslem provozovatele (toto označení může být maximálně velikosti 300 x 500 mm)
 - jménem a příjmením odborného zástupce, je-li ustanoven, a jménem a příjmením vedoucího lékárníka,
 - otevírací dobou lékárny,
 - případné cizojazyčné označení lékárny je možné, nesmí však být označením hlavním.
- (ČLK, 2012)

Dále se lékárník musí řídit těmito řády: H-1 Organizační řád ČLnK, H-2 Jednací řád ČLnK, H-3 Volební řád ČLnK, H-4 Finanční řád ČLnK, H-5 Řád činností revizních

komisí ČLnK, H-7 Licenční řád ČLnK, H-8 Kontrolní řád ČLnK, H-11 Řád pro celoživotní vzdělávání členů České lékárnické komory. (ČLK, 2013)

3.4 Kulturní prostředí

„Kulturní prostředí se skládá z faktorů, které ovlivňují základní společenské hodnoty, jejich vnímání, preference a chování společnosti.“ (Kotler, Armstrong, 2004, s. 204)

V dnešní době se lidé začali více zajímat o svoje zdraví.

„Češi utrácejí za doplňky stravy v lékárnách stále více. Loni za ně dali téměř 5,5 miliardy korun, meziročně tak jejich výdaje vzrostly o 5,5 procenta. Podle České asociace pro speciální potraviny lidé nejvíce nakupovali kloubní preparáty, probiotické přípravky a doplňky stravy s obsahem vitamínů a minerálů. Stejně tak se zvyšovala poptávka po kosmetických produktech, které jsou určeny pro péči o kůži a vlasy.

"Tak jako se lidé v posledních letech čím dál častěji zajímají o to, co jedí, respektive jaké látky potraviny obsahují, je patrné, že mnoho z nich investuje do doplňků stravy," komentuje ředitel asociace Bohumil Hlavatý." (www.aktuálně.cz, Praha, 19.2.2013)

4. SWOT analýza

Tabulka 27: SWOT analýza

Vnitřní prostředí	Silné stránky	Slabé stránky
	Odborný personál	Otevírací doba
	Ochotný a příjemný personál	Nemožnost parkování
	Poloha lékárny v rámci republiky	Malá propagace
	Dostupnost produktů	Nenachází se v blízkosti ordinace lékaře
	Výhodné ceny	
	Tradice lékárny	
Vnější prostředí	Příležitosti	Hrozby
	Levné léky pro cizince	Snižování úhrad zdravotních pojišťoven
	Zájem lidí o životní styl	Řetězce – zejména lékárny Dr. Maxe
		Vstup nového konkurenta na chebský trh

Zdroj: vlastní zpracování, 2013

4.1 Vymezení silných a slabých stránek podniku

4.1.1 Silné stránky podniku

Mezi silné stránky AESCULUS v. o. s. patří odborný a příjemný personál, který si svým přístupem dokázal vytvořit portfolio stálých zákazníků. V širším pojetí polohy je silnou stránkou lékárny fakt, že se nachází v příhraničním městě. Další silnou stránkou lékárny je dostupnost produktů, což potvrzuje výše provedená analýza konkurence. Bezpochyby to jsou i výhodné ceny a v neposlední řadě dlouholetá tradice lékárny.

4.1.2 Slabé stránky podniku

Slabou stránkou lékárny je její otevírací doba, která je krátká zejména o víkendy a celkově je kratší než u pěti z deseti chebských lékáren.

Další skutečností, která může být zařazena mezi slabé stránky, je, že přímo u lékárny se nedá zaparkovat.

Do slabých stránek je možné zařadit malou propagaci, kterou firma má. Firma má reklamu pouze ve výloze lékárny a nenabízí leták se zvýhodněnými produkty. V plánu

má sice vystavit v lékárně Áčko se zvýhodněnou nabídkou, ta ale nebude nabídat nové zákazníky ke vstupu do lékárny, protože se bude nacházet uvnitř.

Další slabou stránkou je dle mého názoru skutečnost, že se lékárna nenachází v blízkosti ordinace lékařů. Nejbližší ordinace je v Dukelské ulici, kde ovšem působí lékárna Calmia.

4.2 Analýza příležitostí a hrozeb podniku

4.2.1 Příležitosti

Levné léky pro cizince

Příležitostí pro AESCULUS v. o. s. je vývoz léků do zahraničí. Firmě by se zvýšily tržby, avšak je to vůči českým pacientům nemorální.

Zájem lidí o životní styl

Lidé se stále více zajímají o zdravý životní styl a utrácejí stále více peněz v lékárnách.

4.2.2 Hrozby

Snižování úhrad zdravotních pojišťoven

Snižování tržeb v lékárně má mimo jiné příčinu v rezervovaném přístupu zdravotních pojišťoven. (Ivan Popovič, ÚZIS, 23.8.2012)

Řetězce – zejména lékárny Dr. Maxe

Z analýzy konkurence jednoznačně vyplynulo, že největšími konkurenty AESCULUS v. o. s. jsou pobočky lékáren Dr. Maxe. Je to dáno nízkými (množstevními) nákupními cenami, díky kterým jsou atraktivnější ceny i pro zákazníky a dlouhou otevírací dobou.

Vstup nového konkurenta na Chebský trh

Další hrozbou pro AESCULUS v. o. s. je vstup nového konkurenta na Chebský trh. V srpnu 2012 se stala společníkem lékárny F + G s. r. o. Česká lékárna a. s., Dr. Max Lékárna. Nyní má Česká lékárna a. s. 100% podíl v lékárně F + G s. r. o..

5. Zhodnocení faktorů úspěšnosti podniku

Za úspěšnou lékárnou můžeme považovat tu, která si dokáže na trhu udržet silnou konkurenční pozici a prosperovat v dnešní době plné řetězců a nekalých praktik.

Z hlediska analýzy mikroprostředí a makroprostředí a SWOT analýzy lze AESCULUS v. o. s. považovat za úspěšnou.

V oblasti firemního prostředí to jsou jednoznačně lékárnice a farmaceutické asistentky, které si svým příjemným a profesionálním přístupem dokázaly vytvořit portfolio stálých zákazníků.

Z hlediska dodavatelsko-odběratelských vztahů je to určitě fakt, že je lékárna členem Družstva lékáren, díky kterému se stala silným odběratelem.

Analýza konkurence prokázala výhodné ceny i velmi dobrou dostupnost produktů u všech tří druhů zjišťovaných produktů ve srovnání s ostatními chebskými lékárnami. U léků na předpis měla dostupné všechny zjišťované a byla na druhém místě se sumou doplatků od pacienta všech těchto zjišťovaných. U volně prodejných léčivých přípravků měla opět všechny zjišťované dostupné a měla čtvrtou nejnižší sumu cen, nižší sumu měly všechny tři pobočky lékárny Dr. Maxe. U volně prodejných léčivých přípravků dostupných ve všech lékárnách byla na čtvrtém místě z osmi. V dostupnosti potravinových doplňků byla na druhém místě, taktéž v dostupnosti všech zjišťovaných produktů.

Dotazníky potvrdily profesionalitu lékárníků/farmaceutických asistentek a spokojenost zákazníků s jejich přístupem.

Analýza časové řady tržeb bohužel ukázala na pokles tržeb v roce 2011 oproti předchozím letem, na druhou stranu finanční analýza prokázala, že je podnik finančně zdravý. Podnik má vysoký čistý pracovní kapitál, velmi dobrou platební schopnost a nízkou celkovou zadluženost. Ukazatel celkových aktiv vyšel ve všech třech zjišťovaných letech nadprůměrně a rentabilita aktiv se v čase zlepšovala. Podniku se v letech mírně snižovala rychlost obrátu zásob a prodlužovala doba obrátu zásob. Příčina může být v poklesu tržeb od zdravotních pojišťoven v letech 2010 a 2011 oproti roku 2009 a poklesu tržeb za volně prodejné produkty a doplatky od pacientů za léky na předpis v roce 2011 oproti letem 2010 a 2009. Také se prodlužovala doba obrátu pohledávek a snižovala rychlost obrátu pohledávek.

Co se týká geografického prostředí, je lékárna situována na dobrém místě – v centru města, v blízkosti pěší zóny a hypermarketu Albert, kde se dá zaparkovat, avšak se nenachází v blízkosti ordinace lékaře. Chebské lékárny jsou ve městě rovnoměrně rozmístěny a z hlediska polohy se vzájemně významně neohrožují.

Nedostatky podniku a jejich řešení

Z analýzy faktorů úspěšnosti AESCULUS v. o. s. vyplynulo, že jejím nedostatkem je krátká otevírací doba. Firmě bych doporučila zvážit prodloužení otevírací doby od pondělí do čtvrtka do 18.30 (o půl hodiny), v pátek do 19 h (o hodinu) a v sobotu do 13 h (o hodinu). V této oblasti by tak lépe konkurovala ostatním chebským lékárnám, protože kromě dvou poboček lékárny Dr. Maxe v obchodních centrech nemají lékárny v týdnu otevřeno déle než do 18 h.

Dalším nedostatkem pro podnik je fakt, že se před lékárnou nedá zaparkovat. Tento nedostatek by se dal vyřešit tím, že by si lékárna mohla pronajmout parkovací místo v Dukelské ulici, kde se nachází několik parkovacích míst v blízkosti autobusových zastávek, které by sloužilo zákazníkům lékárny.

Jiným nedostatkem lékárny je její malá propagace. Podnik nevydává leták se zvýhodněnými produkty. Podniku bych doporučila vydávat jednou měsíčně akční leták, rozesílat ho občanům města Chebu prostřednictvím České pošty, nebo alespoň posílat zákazníkům, kteří mají u firmy klientskou kartu, na email zvýhodněnou nabídku.

Česká pošta nabízí firmám roznášku propagačních letáků, kde 2g kus stojí 0,22 Kč nebo 0,44 Kč bez DPH dle oblasti roznášky. (Česká pošta, 2013)

Dále bych lékárně doporučila snížit dobu obratu pohledávek na 15 dní, a tím zvýšit rychlost obratu pohledávek tak, aby odběratelé nezůstávali AESCULUS v. o. s. dlužní déle než v roce 2009 a společnosti se nezvyšovalo riziko dočasné ztráty likvidity.

Také bych lékárně doporučila zahrnout do své nabídky rozvoz léků a ostatních produktů po Chebu zdarma, nebo za nízký poplatek. Tato služba by mohla fungovat tak, že by nemocný pacient nebo pacient omezený v pohybu telefonicky nebo prostřednictvím emailu provedl objednávku a léky by mu byly dodány až domů.

Posledním doporučením, které je dle mého názoru nejhodnotnější, je nešetřit na kvalitních zaměstnancích. Ze statistiky Karlovarského kraje vyplývá, že průměrná měsíční mzda lékárníků privátních zdravotnických zařízení s odměňováním podle

platných předpisů o mzdě byla v roce 2011 43 890 Kč. V Plzeňském kraji to bylo 37 873 Kč a v Ústeckém kraji to bylo 47 081 Kč. (ÚZIS ČR, 2012) Z dotazníků zákazníků AESCULUS v. o. s. vyplývá, že 64 % respondentů tuto lékárnu navštěvuje právě kvůli odbornosti a přístupu lékárníků/farmaceutických asistentek. Dle mého názoru právě kvalitní zaměstnanci stojí za úspěchem této lékárny, a tak bych neváhala zaplatit jim i více, než 35 000 Kč měsíčně.

Závěr

Cílem této práce bylo zanalyzovat vnitřní a vnější prostředí firmy, zjistit její nedostatky a najít řešení zjištěných nedostatků a doporučení pro firmu. Tento cíl byl naplněn.

Lékárnu bylo potřeba založit jako veřejnou obchodní společnost, aby se stala důvěryhodnou pro dodavatele. Firma má stále zaměstnance (15 let), tři lékárníky/lékárnice (z toho jedna je na mateřské dovolené), tři farmaceutické asistenty a jednu sanitářku. V Karlovarském kraji je největší podíl lékárníků ve věku pod 29 let, takže by pro lékárnou neměl být problém sehnat kvalitní zaměstnance, pokud je patřičně mzdově ohodnotí. Podnik má silnou odběratelskou pozici díky členství v Družstva lékáren, přes které nakupuje.

V Chebu se nachází dalších devět lékáren. V kapitole konkurence byly tyto lékárny analyzovány. Hlavními faktory pro analýzu konkurence byly ceny v lékárnách, dostupnost produktů, dostupnost lékárny z hlediska otevírací doby, poloha lékárny a další. Do analýzy cen a dostupnosti produktů nebyla zahrnuta lékárna S + B LOTOS s. r. o., protože i přes to, že je Svatý Kříž formálně součástí Chebu, polohou se ve městě nenachází. Kvůli nespolupráci v Lékárně Valdštejnova nebyla ani tato lékárna zahrnuta do analýzy.

Z celkové analýzy konkurence vyplývá, že lékárna AESCULUS v. o. s. má velmi dobrou pozici mezi konkurenčními lékárnami, slabinou je jen otevírací doba. Jejimi největšími konkurenty jsou Dr. Max Lékařny v OD Kaufland a v OC Dragoun.

Z hlediska otevírací doby byla lékárna až na pátém místě z osmi. V otevírací době jí nejvíce konkurovala Dr. Max Lékařna OD Kaufland s 84 hodinami v týdnu, kdy má otevřeno. Po ní Dr. Max OC Dragoun s 83 hodinami. Delší otevírací dobu měla také lékárna LOTOS, lékárna Calmia a BENU Lékařna.

Léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění: doplatek od pacienta

Pro porovnání byl použitý součet všech doplatků u lékáren, které měly dostupné všechny zjišťované přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění. AESCULUS v. o. s. se nacházela na druhém místě, nejnižší sumu doplatků měla Dr. Max Lékařna v OC Dragoun.

Ceny volně prodejných léčivých přípravků

V cenách volně prodejných léčivých přípravků se AESCULUS v. o. s. nacházela na čtvrtém místě. Předcházely jí všechny tři pobočky lékáren Dr. Maxe.

Z hlediska cen volně prodejných léčivých přípravků dostupných ve všech lékárnách se AESCULUS v. o. s. nacházela až na pátém místě. Předcházely jí pobočky lékárny Dr. Maxe a lékárna Calmia.

Potravinové doplňky

Z hlediska dostupnosti potravinových doplňků se AESCULUS v. o. s. nacházela na druhém místě, taktéž z hlediska dostupnosti všech zjišťovaných produktů. V obou těchto hlediscích jí nejvíce konkurovala Dr. Max Lékařna v Májové ulici.

Každá lékárna v Chebu se nachází na dobré pozici. Lékárny jsou rozloženy po Chebu rovnoměrně, a proto se navzájem z hlediska polohy nijak silně neohrožují. V Chebu v roce 2011 žilo 34 530 obyvatel, to znamená že podíl obyvatel na jednu lékárnu byl 3 453. Podle zdravotnické statistiky v roce 2011 na jednu lékárnu průměrně připadalo 3 935 obyvatel. (ÚZIS, 2012) Tyto hodnoty jsou podobné, avšak je třeba brát je s nadhledem. Důležitým prvkem je, že Cheb je příhraniční město, jedno z pěti nejnavštěvovanějších měst ČR jednodenními návštěvníky (první polovina roku 2011). Ve druhém čtvrtletí roku 2012 byl podíl německých turistů 40 % ze zahraničních turistů a ve srovnání s druhým čtvrtletím roku 2011 narostl podíl Němců na zahraniční turisty, narostl podíl nákupních cest a poklesl podíl dovolených zahraničních turistů. (MMR ČR, Jan Tuček, STEM/MARK, a. s., 08/2012)

Navíc v porovnání s průměrným počtem obyvatel v roce 2011 v Karlovarském kraji, byl Cheb nadprůměrný – počet obyvatel na 1 lékárnu (vč. OOVL) v roce 2011 byl v Karlovarském kraji 3 406. (ÚZIS ČR, 2012)

Z dotazníků vyplněných zákazníky AESCULUS v. o. s. vyplynulo, že lékárnu navštěvují nejvíce z důvodů její polohy, což uvedlo 64 % respondentů, a díky vlastnostem personálu, což také uvedlo 64 % respondentů.

Dotazníky potvrdily jak profesionalitu lékárníků/farmaceutických asistentek, tak spokojenost zákazníků s polohou a otevírací dobou lékárny a hlavně právě s přístupem lékárníků/farmaceutických asistentek.

Jako negativum zákazníci vnímali to, že se u lékárny nedá zaparkovat, avšak po konstatování tohoto faktu si uvědomili, že se dá zaparkovat v blízkosti hypermarketu Albert, takže to nakonec za negativum nepovažovali.

Kromě zákazníků (fyzických osob) lékárny, má AESCULUS v. o. s. ještě další odběratele. Patří mezi ně zdravotní pojišťovny, Léčebna dlouhodobě nemocných Amica centrum s. r. o. a některé ordinace lékařů. Prostřednictvím fondu kulturních a sociálních potřeb si v lékárně pro své zaměstnance vyzvedávají vitaminy školy a další instituce nebo zdravotní obuv školy a školní jídelny. (Ing. Jindra Papežová, 7.4.2013, Cheb, spolčnice v AESCULUS v. o. s.)

Analýza časové řady tržeb bohužel ukázala na pokles tržeb v roce 2011 oproti předchozím rokům. [*„Je to hlavně kvůli zavedení regulačního poplatku, snižování cen léků, které jsou hrazené z veřejného zdravotního pojištění, krizi a nízké kupní síle obyvatel.“* (Ing. Jindra Papežová, 4.4.2013, Cheb, spolčnice v AESCULUS v. o. s.)], na druhou stranu finanční analýza prokázala, že je podnik finančně zdravý.

Klíčové pro vypracování finanční analýzy AESCULUS v. o. s. bylo upravení vzorců jednotlivých ukazatelů dle způsobu účtování ve v. o. s. – tak, aby měly správnou vypovídací hodnotu.

Podnik má vysoký čistý pracovní kapitál, velmi dobrou platební schopnost a nízkou celkovou zadluženost. Ukazatel celkových aktiv vyšel ve všech třech zjišťovaných letech nadprůměrně a rentabilita aktiv se v čase zlepšovala. Zhoršení odhalily některé ukazatele aktivity. Podniku se v letech mírně snižovala rychlost obratu zásob a prodlužovala doba obratu zásob. Příčina může být v poklesu tržeb od zdravotních pojišťoven v letech 2010 a 2011 oproti roku 2009 a poklesu tržeb za volně prodejné produkty a doplatky od pacientů za léky na předpis v roce 2011 oproti letem 2010 a 2009. Také se prodlužovala doba obratu pohledávek a snižovala rychlost obratu pohledávek.

Mezi silné stránky AESCULUS v. o. s. patří odborný a příjemný personál, který si svým přístupem dokázal vytvořit portfolio stálých zákazníků. V širším pojetí polohy je silnou stránkou lékárny fakt, že se nachází v příhraničním městě. Další silnou stránkou lékárny je dostupnost produktů, což potvrdila provedená analýza konkurence. Bezpochyby to jsou i výhodné ceny a v neposlední řadě dlouholetá tradice lékárny.

Slabou stránkou lékárny je její otevírací doba, která je krátká zejména o víkendu a celkově je kratší než u pěti z deseti chebských lékáren.

Další skutečnost, která byla zařazena mezi slabé stránky, je, že se přímo u lékárny nedá zaparkovat.

Do slabých stránek byla zařazena malá propagace, kterou firma má. Firma má reklamu pouze ve výloze lékárny a nenabízí leták se zvýhodněnými produkty. V plánu má sice vystavit v lékárně Áčko se zvýhodněnou nabídkou, ta ale nebude nabídat nové zákazníky ke vstupu do lékárny, protože se bude nacházet uvnitř.

Další slabou stránkou je dle mého názoru skutečnost, že se lékárna nenachází v blízkosti ordinace lékařů. Nejbližší ordinace je v Dukelské ulici, kde ovšem působí lékárna Calmia.

Příležitostí pro AESCULUS v. o. s. je vývoz léků do zahraničí. Firmě by se zvýšily tržby, avšak je to vůči českým pacientům nemorální.

Další příležitostí pro AESCULUS v. o. s. je fakt, že se lidé stále více zajímají o životní styl a stále více peněz utrácejí za potravinové doplňky.

Hrozbou pro AESCULUS v. o. s. je snižování úhrad zdravotních pojišťoven. Další hrozbou jsou řetězce – zejména lékárny Dr. Maxe. Z analýzy konkurence jednoznačně vyplynulo, že největšími konkurenty AESCULUS v. o. s. jsou pobočky lékáren Dr. Maxe. Je to dáno nízkými (množstevními) nákupními cenami, díky kterým jsou atraktivnější ceny i pro zákazníky a dlouhou otevírací dobou.

Nedostatky podniku a jejich řešení

Z analýzy faktorů úspěšnosti AESCULUS v. o. s. vyplynulo, že jejím nedostatkem je krátká otevírací doba. Firmě bych doporučila zvážit prodloužení otevírací doby od pondělí do čtvrtka do 18.30 (o půl hodiny), v pátek do 19 h (o hodinu) a v sobotu do 13 h (o hodinu). V této oblasti by tak lépe konkurovala ostatním chebským lékárnám, protože kromě dvou poboček lékárny Dr. Maxe v obchodních centrech nemají lékárny v týdnu otevřeno déle než do 18 h.

Dalším nedostatkem pro podnik je fakt, že před lékárnou se nedá zaparkovat. Tento nedostatek by se dal vyřešit tím, že by si lékárna mohla pronajmout parkovací místo v Dukelské ulici, kde se nachází několik parkovacích míst v blízkosti autobusových zastávek, které by sloužilo zákazníkům lékárny.

Jiným nedostatkem lékárny je její malá propagace. Podnik nevydává leták se zvýhodněnými produkty. Podniku bych doporučila vydávat jednou měsíčně akční leták, rozepisovat ho občanům města Chebu prostřednictvím České pošty, nebo alespoň posílat zákazníkům, kteří mají u firmy klientskou kartu, na email zvýhodněnou nabídku.

Česká pošta nabízí firmám roznášku propagačních letáků, kde 2g kus stojí 0,22 Kč nebo 0,44 Kč bez DPH dle oblasti roznášky. (Česká pošta, 2013)

Dále bych lékárně doporučila snížit dobu obratu pohledávek na 15 dní, a tím zvýšit rychlost obratu pohledávek tak, aby odběratelé nezůstávali AESCULUS v. o. s. dlužní déle než v roce 2009 a společnosti se nezvyšovalo riziko dočasné ztráty likvidity.

Také bych lékárně doporučila zahrnout do své nabídky rozvoz léků a ostatních produktů po Chebu zdarma, nebo za nízký poplatek. Tato služba by mohla fungovat tak, že by nemocný pacient nebo pacient omezený v pohybu telefonicky nebo prostřednictvím emailu provedl objednávku a léky by mu byly dodány až domů.

Posledním doporučením, které je dle mého názoru nejhodnotnější, je nešetřit na kvalitních zaměstnancích. Ze statistiky Karlovarského kraje vyplývá, že průměrná měsíční mzda lékárníků privátních zdravotnických zařízení s odměňováním podle platných předpisů o mzdě byla v roce 2011 43 890 Kč. V Plzeňském kraji to bylo 37 873 Kč a v Ústeckém kraji to bylo 47 081 Kč. (ÚZIS ČR, 2012) Z dotazníků zákazníků AESCULUS v. o. s. vyplývá, že 64 % respondentů tuto lékárnu navštěvuje právě kvůli odbornosti a přístupu lékárníků/farmaceutických asistentek. Dle mého názoru právě kvalitní zaměstnanci stojí za úspěchem této lékárny, a tak bych neváhala zaplatit jim i více, než 35 000 Kč měsíčně.

Seznam tabulek

Tabulka 1: Otevírací doby lékáren (v hodinách)	28
Tabulka 2: Dostupnost lékáren z hlediska času	29
Tabulka 3: Léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění: doplatek od pacienta	30
Tabulka 4: Léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění: doplatek od pacienta	30
Tabulka 5: Součet všech doplateků u lékáren, které měly dostupné všechny léčivé přípravky hrazené z veřejného zdravotního pojištění (ceny v Kč)	31
Tabulka 6: Ceny volně prodejných léčivých přípravků	32
Tabulka 7: Součet všech cen volně prodejných léčivých přípravků u lékáren, které tyto měly všechny dostupné (ceny v Kč)	32
Tabulka 8: Součet cen volně prodejných léčivých přípravků dostupných ve všech lékárnách (3 produktů)	33
Tabulka 9: Ceny potravinových doplňků	33
Tabulka 10: Pořadí lékáren z hlediska dostupnosti potravinových doplňků	34
Tabulka 11: Pořadí lékáren z hlediska dostupnosti všech zjišťovaných produktů	34
Tabulka 12: Hodnota ČPK v letech 2009-2011	47
Tabulka 13: Hodnota ČPK v letech 2009-2011 (druhá možnost výpočtu)	47
Tabulka 14: Hodnota ROA v letech 2009-2011	48
Tabulka 15: Hodnota Hrubé ziskové marže v letech 2009-2011	49
Tabulka 16: Hodnota obratu celkových aktiv v letech 2009-2011	49
Tabulka 17: Rychlost obratu zásob v letech 2009-2011	50
Tabulka 18: Doba obratu zásob v letech 2009-2011	50
Tabulka 19: Rychlost obratu pohledávek v letech 2009-2011	51
Tabulka 20: Doba obratu pohledávek v letech 2009-2011	51
Tabulka 21: Běžná likvidita v letech 2009-2011	52
Tabulka 22: Pohotová likvidita v letech 2009-2011	53
Tabulka 23: Okamžitá likvidita v letech 2009-2011	53
Tabulka 24: Celková zadluženost v letech 2009-2011	54
Tabulka 25: Koeficient samofinancování v letech 2009-2011	55
Tabulka 26: Ukazatel zadluženosti vlastního kapitálu v letech 2009-2011	56
Tabulka 27: SWOT analýza	63

Seznam obrázků

Obrázek 1: Věková struktura farmaceutů v Karlovarském kraji za rok 2011	14
Obrázek 4: Poskytla Vám farmaceutická asistentka potřebné informace o užívání produktu, který jste si koupil/a?	36
Obrázek 5: Informovala Vás farmaceutická asistentka dopředu o cenách výrobků, které jste si koupil/a?	37
Obrázek 6: Nabídla Vám farmaceutická asistentka alternativní produkty (dala Vám na výběr z více výrobků), pokud jste nežádal/a konkrétní produkt?	37
Obrázek 8: Jak byste ohodnotil/a škálu produktů?	38
Obrázek 9: Jak byste ohodnotil/a ceny produktů?	38
Obrázek 11: Vývoj tržeb za volně prodejné produkty a doplatky od pacientů za léky na předpis bez DPH	43
Obrázek 12: Vývoj tržeb od zdravotních pojišťoven bez DPH	44

Seznam použitých zkratk

a. s.	akciová společnost
BL	Běžná likvidita
ČLK	Česká lékárnická komora
ČR	Česká republika
ČNR	Česká národní rada
ČPK	Čistý pracovní kapitál
DPH	daň z přidané hodnoty
EU	Evropská unie
GML	Grémium majitelů lékáren
INH PLV	prášek k inhalaci
IPL	individuálně připravovaná léčiva
LZ	lékárenské zařízení
MF DNES	MLADÁ FRONTA DNES
MMR	Ministerstvo pro místní rozvoj
MZ	Ministerstvo zdravotnictví
NAS SPR SOL	nosní sprej ve formě roztoku
OC	obchodní centrum
OD	obchodní dům
OL	Okamžitá likvidita
OOVL	odloučené oddělení pro výdej léků a zdravotnických prostředků
ORM CNC GGR	koncentrát pro přípravu kloktadla
ORM PAS	pastilka k rozpuštění v ústech
PGEU	Svaz lékárníků Evropské unie
PL	Peněžní likvidita

PLS	pohotovostní lékárenská služba
PohL	Pohotová likvidita
POR GTT SOL	kapky k vnitřnímu užití, roztok
POR TBL FLM	potahovaná tableta k vnitřnímu užití
POR TBL NOB	tableta k vnitřnímu užití
ROA	Return on assets = Rentabilita aktiv
RX produkty	léky na předpis
Sb.	sbírka
s. r. o.	společnost s ručením omezeným
SÚKL	Státní ústav pro kontrolu léčiv
tis.	tisíc
ÚZIS	Ústav zdravotnických informací a statistiky
v. o. s.	veřejná obchodní společnost
ZP	zdravotnické prostředky

Seznam použité literatury

Seznam tištěných zdrojů

BLAHA, Sid, Zdenek., JINDŘICHOVSKÁ, Irena. *Jak posoudit finanční zdraví firmy. Finanční analýza pro investory: bankéře, brokery, manažery, podnikatele i drobné akcionáře*. 2. doplněné vydání. Praha: Management Press, 1996, 160 s., ISBN 80-85603-80-2

DOUCHA, Rudolf. *Finanční analýza podniku. Praktické aplikace*. Praha : VOX Consult s. r. o., 1996, 224 s., ISBN 80-902111-2-7

GRÜNWARD, Rolf. *Finanční analýza - Metody a využití*. Praha : VOX Consult s. r. o. , 1995, 82 s.

HRDÝ, Milan., HOROVÁ, Michaela. *Finance podniku*. Praha: Wolters Kluwer ČR, 2009, 180 s., ISBN 978-80-7357-492-5

JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: Strategie a trendy*. Praha : Grada Publishing a.s., 2008, 272 s., ISBN 978-80-247-2690-8

KEŘKOVSKÝ, Miloslav., VYKYPĚL Oldřich. *Strategické řízení. Teorie pro praxi*. 2. vydání. Praha : C. H. Beck, 2006, 206 s., ISBN 80-7179-453-8

KISLINGEROVÁ, Eva. *Oceňování podniku*. 2. přepracované a doplněné vydání. Praha : C. H. Beck, 2001, 367 s., ISBN 80-7179-529-1

KOTLER, Philip., ARMSTRONG, Gary. *Marketing*. Praha : Grada Publishing a. s., 2004, 856 s., ISBN 80-247-0513-3

SRPOVÁ, Jitka., ŘEHOŘ, Václav. a kolektiv. *Základy podnikání: Teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. Praha : Grada Publishing a. s., 2010, 432 s., ISBN 978-80-247-3339-5

ŠULÁK, Milan., VACÍK, Emil. *Měření výkonnosti firem*. Plzeň : ZČU v Plzni, 2003, 138 s., ISBN 80-7043-258-6

SYNEK, Miloslav. a kol. *Podniková ekonomika*. 4. přepracované a doplněné vydání. Praha : C. H. Beck, 2006, 476 s., ISBN 80-7179-892-4

VALACH, Josef a kol. *Finanční řízení podniku*. 2. aktualizované a rozšířené vydání. Praha : EKOPRESS s. r. o., 1999, 324 s., ISBN 80-86119-21-1

Seznam internetových zdrojů

HAMPEL. Marek. *Máme se obávat lékárenských řetězců? GMLČR.* [online]. 09/2012, [cit. 13.1.2013]. Dostupné z: <http://www.gmlcr.cz/browselib.aspx?id=1688>

MUŽÍKOVÁ. Michaela. *Dr. Max začne tlačit na ceny. Výroba vlastních léků mu umožní je zlevnit* [online]. 9.9.2012, 10.9.2012, [cit. 23.1.2013]. Dostupné z: [http://zpravy.ihned.cz/?p=010000_d&article\[id\]=57403790](http://zpravy.ihned.cz/?p=010000_d&article[id]=57403790)

PETRÁŠOVÁ. Lenka. *V lékárnách jsou nedostupné některé léky.* [online]. 21.2.2013, [cit. 27.4.2013]. Dostupné z: http://zpravy.idnes.cz/v-lekarnach-jsou-nedostupne-nektere-leky-fp5-/domaci.aspx?c=A130220_223043_domaci_brd

POPOVIČ. Ivan. *Lékárny v roce 2011. ÚZIS ČR.* [online]. 23.8.2012, [cit. 7.4.2013]. 2012, 36, Dostupné z: http://www.uzis.cz/system/files/36_12.pdf

TUČEK. Jan. STEM/MARK, a. s. *Příjezdový cestovní ruch ČR za duben až červen 2011. MMR ČR* [online]. 08/2012 [cit. 28.2.2013]. Dostupné z: <http://mmr.cz/getmedia/5b7a930c-489a-4aab-b385-2218814ae81a/Prijezdovy-cestovni-ruch-CR-za-duben-az-cerven-201.pdf>

BENU – Úvodní strana. [online]. [cit. 23.4.2013]. Dostupné z: <http://www.benu.cz/>

Co je klientská karta. Lékárna Dr. Max. [online]. [cit. 23.1.2013]. Dostupné z: <http://www.drmax.cz/klientska-karta/co-je-klientska-karta>

Co jsou to odloučená oddělení výdeje léčiv? SÚKL. [online]. [cit. 22.4.2013]. Dostupné z: <http://www.olecich.cz/encyklopedie/co-jsou-to-odloucena-oddeleni-vydeje-leciv>

Členství. ČLK. [online]. [cit. 26.3.2013]. Dostupné z: <http://www.lekarnici.cz/O-CLnK/Clenstvi-v-CLnK/Clenstvi.aspx>

ČTK, Zájem o doplňky stravy roste, letí kloubní preparáty [online]. 19.2.2013, [cit. 2.4.2013]. Dostupné z: <http://aktualne.centrum.cz/ekonomika/nakupy/clanek.phtml?id=771857>

Detail zdravotnického zařízení. ÚZIS ČR. [online]. [cit. 7.4.2013]. Dostupné z: https://snzr.uzis.cz/viewzz/lb/RZZDetail.pl?42067=Detail&WAIT_PAGE=ON

Družstvo lékáren – kdo jsme, pro co a pro koho jsme a co chceme. [online]. [cit. 2.4.2013]. Dostupné z: <http://www.dlekaren.cz/onas.php>

H-6 Etický kodex ČLnK. ČLK. [online]. [cit. 27.3.2013]. Dostupné z: <http://www.lekarnici.cz/getattachment/aef42b04-8ed0-4ecc-9cf7-41ae08a42dab/H-6-Etický-kodex-CLnK.aspx>

H-9 Řád ČLnK pro označování lékáren. ČLK. [online]. [cit. 27.3.2013]. Dostupné z: <http://www.lekarnici.cz/getattachment/9fb2f127-9015-42f4-9c53-48ad95055811/H-9-Rád-CLnK-pro-oznacovani-lekaren.aspx>

H-10 Disciplinární řád ČLnK. ČLK. [online]. [cit. 27.3.2013]. Dostupné z: <http://www.lekarnici.cz/getattachment/d4f0424e-0bb8-4cf0-bc83-8f46f4361ed3/H-10-Disciplinari-rád-CLnK.aspx>

H-12 Provozní řád. ČLK. [online]. [cit. 27.3.2013]. Dostupné z: <http://www.lekarnici.cz/getattachment/4bad409e-794b-4ba4-82f9-4c3f6bde3f30/H-12-Provozni-rád.aspx>

Jak je rozdělena náplň práce jednotlivých pracovníků lékárny? SÚKL. [online]. [cit. 28.2.2013]. Dostupné z: <http://www.olecich.cz/encyklopedie/jak-je-rozdelena-naplň-práce-jednotlivých-pracovníků-lekárny>

Jak sbírat body. Lékárna Dr. Max. [online]. [cit. 23.1.2013]. Dostupné z: <http://www.drmax.cz/klientska-karta/jak-sbirat-body>

Jak vzniká nová lékárna. SÚKL. [online]. [cit. 28.2.2013]. Dostupné z: <http://www.olecich.cz/encyklopedie/jak-vznika-nova-lekarna>

Koncepce oboru. Česká farmaceutická společnost. [online]. [cit. 26.3.2013]. Dostupné z: <http://www.cfs-cls.cz/default.aspx/cz/spol/cfs/default/menu/spolkycfs/technologieleku/koncepceoboru>

Kreditní karta, která Vás odmění za každý nákup. GE Money. [online]. [cit. 24.1.2013]. Dostupné z: <http://www.gemoney.cz/ge/cz/1/platebni-karty/kreditni-karty>

Lékárnici žádají vlády evropských zemí o ochranu. ČLK. [online]. 9.5.2012, [cit. 13.1.2013]. Dostupné z: <http://www.lekarnici.cz/Media/Tiskove-zpravy/Lekarnici-zadaji-vlady-evropskych-zemi-o-ochranu-u.aspx>

Lékárny. MZČR [online]. 3.6.2008, [cit. 7.4.2013]. Dostupné z: http://www.mzcr.cz/kvalitaabezpeci/dokumenty/lekarny_5008_2408_18.html

Nabízíme. Lékárna Valdštejnova. [online]. [cit. 24.1.2013]. Dostupné z: <http://www.chebskalekarna.cz>

Obchodní rejstřík a Sbírka listin. [online]. [cit. 23.4.2013]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-vypis?subjektId=isor%3a11252&typ=actual&klic=75xtl3>

Roznáška propagačních materiálů. [online]. [cit. 27.4.2013]. Dostupné z: <http://www.ceskaposta.cz/cz/sluzby/reklamni-letaky/roznaska-propagacnich-materialu-id269/#cenik>

Řády. ČLK. [online]. [cit. 2.4.2013]. Dostupné z: <http://www.lekarnici.cz/O-CLnK/Rady.aspx>

Seznam vybraných zařízení dle druhů ZZ a obcí s rozšířenou působností (ORP). ÚZIS ČR. [online]. [cit. 22.4.2013]. Dostupné z: <https://snzr.uzis.cz/viewzz/rzz.htm>

Sít zdravotnických zařízení. ÚZIS ČR. [online]. 2012 [cit. 28.2.2013]. Dostupné z: <http://www.uzis.cz/system/files/sitzz2011.pdf>. ISBN 978-80-7280-991-2

Úplné znění společenské smlouvy o založení veřejné obchodní společnosti AESCULUS v.o.s. Obchodní rejstřík. [online]. [cit. 13.1.2013]. Dostupné z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl.pdf?subjektId=isor%3a254637&dokumentId=A+4328%2fSL1%40KSPL&partnum=0&variant=1&klic=0nwck1>

Výsledek lustrace - IRIS Insolvenční rejstřík (U1.0.0.3). [online]. [cit. 10.4.2013]. Dostupné z: https://isir.justice.cz/isir/ueu/vysledek_lustrace.do?ic=26374226&aktualnost=AKTUALNI_I_UKONCENA&rowsAtOnce=50

Základní informace. [online]. [cit. 24.1.2013]. Dostupné z: <https://www.benu.cz/lekova-karta/zakladni-informace>

Zdravotnická ročenka Karlovarského kraje 2011. Ekonomické ukazatele. ÚZIS ČR [online]. 2012 [cit. 23.4.2013]. Dostupné z: <http://www.uzis.cz/system/files/rockar2011.pdf>. ISBN 978-80-7472-013-0

Zdravotnická ročenka Plzeňského kraje 2011. ÚZIS ČR [online]. 2012 [cit. 27.4.2013]. Dostupné z: <http://www.uzis.cz/system/files/rocplz2011.pdf>. ISBN 978-80-7472-012-3

Zdravotnická ročenka Ústeckého kraje 2011. ÚZIS ČR. [online]. 2012 [cit. 27.4.2013].
Dostupné z: <http://www.uzis.cz/system/files/rocut2011.pdf>. ISBN 978-80-7472-014-7

Zdravotnictví Karlovarského kraje, ÚZIS ČR [online]. 2012 [cit. 23.4.2013]. Dostupné
z: <http://www.uzis.cz/system/files/karkar2011.pdf>. ISBN 978-80-7280-991-2

Seznam příloh

Příloha A: Rozvaha ke dni 31. 12. 2009

Příloha B: Rozvaha ke dni 31. 12. 2011

Příloha C: Výkaz zisku a ztráty ke dni 31. 12. 2009

Příloha D: Výkaz zisku a ztráty ke dni 31. 12. 2011

Přílohy

Příloha A: Rozvaha ke dni 31. 12. 2009

ROZVAHA

v plném rozsahu

ke dni 31.12.2009

(v celých tisících Kč)

Název a sídlo účetní jednotky

AESCULUS v.o.s.

Evropská 41

Cheb

350 02

IČ
6 3 5 0 8 2 8 1

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
	AKTIVA CELKEM (A. + B. + C. + D.I.)	001	7 531	-1 916	5 615	7 061
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	002	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek (B.I. + B.II. + B.III.)	003	3 145	-1 916	1 229	1 564
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek (součet B.I. 1. až B.I.8.)	004	47	-47	0	0
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	005	0	0	0	0
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	006	0	0	0	0
3.	Software	007	32	-32	0	0
4.	Ocenitelná práva	008	0	0	0	0
5.	Goodwill	009	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	010	15	-15	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011	0	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	012	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek (součet B.II. 1. až B.II.9.)	013	3 002	-1 869	1 133	1 468
B. II. 1.	Pozemky	014	9	0	9	9
2.	Stavby	015	645	-227	418	439
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016	2 348	-1 642	706	1 020
4.	Pěstíelské celky trvalých porostů	017	0	0	0	0
5.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	018	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	019	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	020	0	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	021	0	0	0	0
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	022	0	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek (součet B.III.1. až B.III.7.)	023	96	0	96	96
B. III. 1.	Podíly v ovládaných a řízených osobách	024	0	0	0	0
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	025	0	0	0	0
3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	026	96	0	96	96
4.	Půjčky a úvěry - ovládací a řídicí osoba, podstatný vliv	027	0	0	0	0
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	028	0	0	0	0
6.	Požizovaný dlouhodobý finanční majetek	029	0	0	0	0
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	030	0	0	0	0

IČ: 63508281

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
C.	Oběžná aktiva (C.I. + C.II. + C.III. + C.IV.)	031	4 348	0	4 348	5 457
C.I.	Zásoby (součet C. I.1. až C.I.6.)	032	2 294	0	2 294	3 246
C. I. 1.	Materiál	033	0	0	0	0
2.	Nedokončená výroba a polotovary	034	0	0	0	0
3.	Výrobky	035	1	0	1	2
4.	Madá a ostatní zvířata a jejich skupiny	036	0	0	0	0
5.	Zboží	037	2 293	0	2 293	3 244
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	038	0	0	0	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky (součet C. II. 1. až C. II.8.)	039	0	0	0	0
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	040	0	0	0	0
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	041	0	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	042	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a účastníky sdružení	043	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	044	0	0	0	0
6.	Dohadné účty aktivní	045	0	0	0	0
7.	Jiné pohledávky	046	0	0	0	0
8.	Odložená daňová pohledávka	047	0	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky (součet C. III.1. až C. III.9.)	048	1 258	0	1 258	1 365
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	049	993	0	993	1 235
2.	Pohledávky - ovládající a řídicí osoba	050	0	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	051	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a účastníky sdružení	052	0	0	0	0
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	053	0	0	0	0
6.	Stát - daňové pohledávky	054	5	0	5	2
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	055	118	0	118	124
8.	Dohadné účty aktivní	056	142	0	142	4
9.	Jiné pohledávky	057	0	0	0	0
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek (součet C. IV.1 až C. IV.4)	058	796	0	796	846
C. IV. 1.	Peníze	059	20	0	20	30
2.	Účty v bankách	060	776	0	776	816
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	061	0	0	0	0
4.	Požizovaný krátkodobý finanční majetek	062	0	0	0	0
D. I.	Časové rozlišení (D. I.1. + D. I.3.)	063	38	0	38	40
D. I. 1.	Náklady příštích období	064	38	0	38	38
2.	Komplexní náklady příštích období	065	0	0	0	0
3.	Příjmy příštích období	066	0	0	0	2

IČ: 63508281

Označení	PASIVA	Číslo řádku	Stav v běžném účet. období	Stav v minulém účet. období
a	b	c	5	6
	PASIVA CELKEM (A. + B. + C.I.)	067	5 615	7 061
A.	Vlastní kapitál (A.I. + A.II. + A.III. + A.IV. + A.V.)	068	0	0
A. I.	Základní kapitál (A.I.1. +A.I.2. +A.I.3.)	069	0	0
A. I. 1.	Základní kapitál	070	0	0
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	071	0	0
3.	Změny základního kapitálu	072	0	0
A. II.	Kapitálové fondy (součet A. II.1 až A. II.5)	073	0	0
A. II. 1.	Emisní ážo	074	0	0
2.	Ostatní kapitálové fondy	075	0	0
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	076	0	0
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	077	0	0
5.	Rozdíly z přeměn společností	078	0	0
A. III.	Rezervní fond, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku (A.III.1. + A.III.2.)	079	0	0
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	080	0	0
2.	Statutární a ostatní fondy	081	0	0
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let (A.IV.1. + A.IV.2.)	082	0	0
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	083	0	0
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	084	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období +/-	085	0	0
B.	Cizí zdroje (B.I. + B.II. + B.III. + B.IV.)	086	5 615	7 061
B. I.	Rezervy (součet B.I.1. až B.I.4.)	087	0	0
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	088	0	0
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky	089	0	0
3.	Rezerva na daň z příjmů	090	0	0
4.	Ostatní rezervy	091	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky (součet B.II. 1. až B.II.10.)	092	0	0
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	093	0	0
2.	Závazky - ovládací a řídicí osoba	094	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	095	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	096	0	0
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	097	0	0
6.	Vydané dluhopisy	098	0	0
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	099	0	0
8.	Dohadné účty pasivní	100	0	0
9.	Jiné závazky	101	0	0
10.	Odložený daňový závazek	102	0	0

IČ: 63508281

Označení	PASIVA	Číslo řádku	Stav v běžném účet. období	Stav v minulém účet. období
a	b	c	5	6
B. III.	Krátkodobé závazky (součet B.III.1. až B.III.11.)	103	5 615	7 061
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	104	1 595	2 206
2.	Závazky - ovládající a řídicí osoba	105	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	106	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	107	3 488	4 354
5.	Závazky k zaměstnancům	108	108	120
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	109	103	87
7.	Stát - daňové závazky a dotace	110	116	78
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	111	30	36
9.	Vydané dluhopisy	112	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	113	175	176
11.	Jiné závazky	114	2	4
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci (součet B.IV.1. až B.IV.3.)	115	0	0
B.IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	116	0	0
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	117	0	0
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	118	0	0
C. I.	Časové rozlišení (C.I.1 + C.I.2.)	119	0	0
C. I. 1.	Výdaje příštích období	120	0	0
2.	Výnosy příštích období	121	0	0

Sestaveno dne: 29.5.2010

Právní forma účetní jednotky: Veřejná obchodní společnost

Předmět podnikání účetní jednotky: Nákup a prodej léků

Podpisový záznam:

Vytvořeno v programu FORM studio - www.formstudio.cz

Příloha B: Rozvaha ke dni 31. 12. 2011

ROZVAHA

v plném rozsahu

ke dni 31.12.2011

(v celých tisících Kč)

Název a sídlo účetní jednotky

AESCVLUS v.o.s.

Evropská 41

Cheb

350 02

IČ
6 3 5 0 8 2 8 1

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
	AKTIVA CELKEM (A. + B. + C. + D.I.)	001	6 363	1 968	4 395	4 655
A.	Pohledávky za upsaný základní kapitál	002	0	0	0	0
B.	Dlouhodobý majetek (B.I. + B.II. + B.III.)	003	2 677	1 968	709	879
B. I.	Dlouhodobý nehmotný majetek (součet B.I. 1. až B.I.8.)	004	47	47	0	0
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	005	0	0	0	0
2.	Nehmotné výsledky výzkumu a vývoje	006	0	0	0	0
3.	Software	007	32	32	0	0
4.	Ocenitelná práva	008	0	0	0	0
5.	Goodwill	009	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý nehmotný majetek	010	15	15	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek	011	0	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý nehmotný majetek	012	0	0	0	0
B. II.	Dlouhodobý hmotný majetek (součet B.II.1. až B.II.9.)	013	2 534	1 921	613	783
B. II. 1.	Pozemky	014	9	0	9	9
2.	Stavby	015	645	270	375	397
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	016	1 880	1 651	229	377
4.	Pěstičské celky trvalých porostů	017	0	0	0	0
5.	Dospělá zvířata a jejich skupiny	018	0	0	0	0
6.	Jiný dlouhodobý hmotný majetek	019	0	0	0	0
7.	Nedokončený dlouhodobý hmotný majetek	020	0	0	0	0
8.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý hmotný majetek	021	0	0	0	0
9.	Oceňovací rozdíl k nabytému majetku	022	0	0	0	0
B. III.	Dlouhodobý finanční majetek (součet B.III.1. až B.III.7.)	023	96	0	96	96
B. III. 1.	Podíly - ovládaná osoba	024	0	0	0	0
2.	Podíly v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	025	0	0	0	0
3.	Ostatní dlouhodobé cenné papíry a podíly	026	96	0	96	96
4.	Půjčky a úvěry - ovládaná nebo ovládající osoba, podstatný vliv	027	0	0	0	0
5.	Jiný dlouhodobý finanční majetek	028	0	0	0	0
6.	Pořizovaný dlouhodobý finanční majetek	029	0	0	0	0
7.	Poskytnuté zálohy na dlouhodobý finanční majetek	030	0	0	0	0

IČ: 63508281

Označení a	AKTIVA b	Číslo řádku c	Běžné účetní období			Minulé úč. období
			Brutto 1	Korekce 2	Netto 3	Netto 4
C.	Oběžná aktiva (C.I. + C.II. + C.III. + C.IV.)	031	3 665	0	3 665	3 751
C.I.	Zásoby (součet C. I.1. až C.I.6.)	032	1 935	0	1 935	1 998
C. I. 1.	Materiál	033	0	0	0	0
2.	Nedokončená výroba a polotovary	034	0	0	0	0
3.	Výrobky	035	0	0	0	1
4.	Mezda a ostatní zvířata a jejich skupiny	036	0	0	0	0
5.	Zboží	037	1 935	0	1 935	1 998
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby	038	0	0	0	0
C. II.	Dlouhodobé pohledávky (součet C. II. 1. až C. II.8.)	039	0	0	0	0
C. II. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	040	0	0	0	0
2.	Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	041	0	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	042	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a účastníky sdružení	043	0	0	0	0
5.	Dlouhodobé poskytnuté zálohy	044	0	0	0	0
6.	Dohadné účty aktivní	045	0	0	0	0
7.	Jiné pohledávky	046	0	0	0	0
8.	Odložená daňová pohledávka	047	0	0	0	0
C. III.	Krátkodobé pohledávky (součet C. III. 1. až C. III.9.)	048	1 274	0	1 274	1 150
C. III. 1.	Pohledávky z obchodních vztahů	049	1 178	0	1 178	976
2.	Pohledávky - ovládaná nebo ovládající osoba	050	0	0	0	0
3.	Pohledávky - podstatný vliv	051	0	0	0	0
4.	Pohledávky za společníky, členy družstva a účastníky sdružení	052	0	0	0	0
5.	Sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	053	0	0	0	0
6.	Stát - daňové pohledávky	054	0	0	0	3
7.	Krátkodobé poskytnuté zálohy	055	96	0	96	88
8.	Dohadné účty aktivní	056	0	0	0	1
9.	Jiné pohledávky	057	0	0	0	82
C. IV.	Krátkodobý finanční majetek (součet C. IV.1 až C. IV.4)	058	456	0	456	602
C. IV. 1.	Peníze	059	18	0	18	28
2.	Účty v bankách	060	438	0	438	574
3.	Krátkodobé cenné papíry a podíly	061	0	0	0	0
4.	Požizovaný krátkodobý finanční majetek	062	0	0	0	0
D. I.	Časové rozlišení (D. I.1. + D. I.3.)	063	21	0	21	25
D. I. 1.	Náklady příštích období	064	21	0	21	25
2.	Komplexní náklady příštích období	065	0	0	0	0
3.	Příjmy příštích období	066	0	0	0	0

IČ: 63508281

Označení	PASIVA	Číslo řádku	Stav v běžném účet. období	Stav v minulém účet. období
a	b	c	5	6
	PASIVA CELKEM (A. + B. + C.I.)	067	4 395	4 655
A.	Vlastní kapitál (A.I. + A.II. + A.III. + A.IV. + A.V.)	068	0	0
A. I.	Základní kapitál (A.I.1. + A.I.2. + A.I.3.)	069	0	0
A. I. 1.	Základní kapitál	070	0	0
2.	Vlastní akcie a vlastní obchodní podíly (-)	071	0	0
3.	Změny základního kapitálu	072	0	0
A. II.	Kapitálové fondy (součet A. I I.1 až A. II.5)	073	0	0
A. II. 1.	Emisní ážo	074	0	0
2.	Ostatní kapitálové fondy	075	0	0
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku a závazků	076	0	0
4.	Oceňovací rozdíly z přecenění při přeměnách	077	0	0
5.	Rozdíly z přeměn společností	078	0	0
A. III.	Rezervní fond, nedělitelný fond a ostatní fondy ze zisku (A.III.1. + A.III.2.)	079	0	0
A. III. 1.	Zákonný rezervní fond / Nedělitelný fond	080	0	0
2.	Statutární a ostatní fondy	081	0	0
A. IV.	Výsledek hospodaření minulých let (A.IV.1. + A.IV.2.)	082	0	0
A. IV. 1.	Nerozdělený zisk minulých let	083	0	0
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	084	0	0
A. V.	Výsledek hospodaření běžného účetního období /+ -/	085	0	0
B.	Cizí zdroje (B.I. + B.II. + B.III. + B.IV.)	086	4 395	4 655
B. I.	Rezervy (součet B.I.1. až B.I.4.)	087	0	0
B. I. 1.	Rezervy podle zvláštních právních předpisů	088	0	0
2.	Rezerva na důchody a podobné závazky	089	0	0
3.	Rezerva na daň z příjmů	090	0	0
4.	Ostatní rezervy	091	0	0
B. II.	Dlouhodobé závazky (součet B.II. 1. až B.II.10.)	092	0	0
B. II. 1.	Závazky z obchodních vztahů	093	0	0
2.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	094	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	095	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	096	0	0
5.	Dlouhodobé přijaté zálohy	097	0	0
6.	Vydané dluhopisy	098	0	0
7.	Dlouhodobé směnky k úhradě	099	0	0
8.	Dohadné účty pasivní	100	0	0
9.	Jiné závazky	101	0	0
10.	Odložený daňový závazek	102	0	0

IČ: 63508281

Označení	PASIVA	Číslo řádku	Stav v běžném účet. období	Stav v minulém účet. období
a	b	c	5	6
B. III.	Krátkodobé závazky (součet B.III.1. až B.III.11.)	103	4 395	4 655
B. III. 1.	Závazky z obchodních vztahů	104	1 058	1 070
2.	Závazky - ovládaná nebo ovládající osoba	105	0	0
3.	Závazky - podstatný vliv	106	0	0
4.	Závazky ke společníkům, členům družstva a k účastníkům sdružení	107	3 048	3 235
5.	Závazky k zaměstnancům	108	75	87
6.	Závazky ze sociálního zabezpečení a zdravotního pojištění	109	59	72
7.	Stát - daňové závazky a dotace	110	81	80
8.	Krátkodobé přijaté zálohy	111	11	0
9.	Vydané dluhopisy	112	0	0
10.	Dohadné účty pasivní	113	62	110
11.	Jiné závazky	114	1	1
B.IV.	Bankovní úvěry a výpomoci (součet B.IV.1. až B.IV.3.)	115	0	0
B.IV. 1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	116	0	0
2.	Krátkodobé bankovní úvěry	117	0	0
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	118	0	0
C. I.	Časové rozlišení (C.I.1 + C.I.2.)	119	0	0
C. I. 1.	Výdaje příštích období	120	0	0
2.	Výnosy příštích období	121	0	0

Sestaveno dne: 22.3.2012

Právní forma účetní jednotky: Veřejná obchodní společnost

Předmět podnikání účetní jednotky: Nákup a prodej léků

Podpisový záznam:

Vytvořeno v programu FORM studio - www.formstudio.cz

Příloha C: Výkaz zisku a ztráty ke dni 31. 12. 2009

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY, druhové členění
v plném rozsahu

ke dni 31.12.2009

(v celých tisících Kč)

Název a sídlo účetní jednotky

AESCULUS v.o.s.

Evropská 41

Cheb

350 02

IČ
6 3 5 0 8 2 8 1

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
I.	Tržby za prodej zboží	01	27 377	32 903
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02	22 110	26 325
+	Obchodní marže (I. - A.)	03	5 267	6 578
II.	Výkony (II.1. až II.3.)	04	35	34
II.1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	36	33
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	06	-1	1
3.	Aktivace	07	0	0
B.	Výkonová spotřeba (B.1. + B.2.)	08	1 110	1 122
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	09	327	332
2.	Služby	10	783	790
+	Přidaná hodnota (I. - A. + II. - B.)	11	4 192	5 490
C.	Osobní náklady (součet C.1. až C.4.)	12	3 404	3 320
C. 1.	Mzdové náklady	13	2 064	2 092
2.	Odměny členům orgánu společnosti a družstva	14	0	0
3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	1 300	1 185
4.	Sociální náklady	16	40	43
D.	Daně a poplatky	17	9	15
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	368	358
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálů (III.1. + III.2.)	19	0	208
III.1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	0	208
2.	Tržby z prodeje materiálů	21	0	0
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodob. majetku a materiálů (F.1. + F.2.)	22	0	2
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	0	2
2.	Prodaný materiál	24	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25	0	0
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	237	17
H.	Ostatní provozní náklady	27	199	262
V.	Převod provozních výnosů	28	0	0
I.	Převod provozních nákladů	29	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření (zohlednění položek (+), až V.)	30	449	1 758

IČ: 63508281

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (součet VII. 1. až VII.3.)	33	0	0
VII. 1.	Výnosy z podílů v ovládaných a řízených osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	34	0	0
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	35	0	0
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	38	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	40	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	41	0	0
X.	Výnosové úroky	42	3	13
N.	Nákladové úroky	43	0	0
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	2	3
O.	Ostatní finanční náklady	45	41	50
XII.	Převod finančních výnosů	46	0	0
P.	Převod finančních nákladů	47	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření (zohlednění položek VI. až P.)	48	-36	-34
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost (Q.1. + Q.2.)	49	0	0
Q. 1.	- splatná	50	0	0
2.	- odložená	51	0	0
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost (provozní výsledek hospodaření + finanční výsledek hospodaření - Q.)	52	413	1 724
XIII.	Mimořádné výnosy	53	0	0
R.	Mimořádné náklady	54	0	0
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti (S.1 + S.2)	55	0	0
S. 1.	- splatná	56	0	0
2.	- odložená	57	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření (XIII. - R. - S.)	58	0	0
T.	Převod podílů na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	59	413	0
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (výsledek hospodaření za běžnou činnost + mimořádný výsledek hospodaření - T)	60	0	1 724
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (provozní výsledek hospodaření + finanční výsledek hospodaření + mimořádné výnosy - R.)	61	413	1 724

Sestaveno dne: 29.5.2010

Právní forma účetní jednotky: veřejná obchodní společnost

Předmět podnikání účetní jednotky: nákup a prodej léků

Podpisový záznam:

Vytvořeno v programu FORM studio - www.formstudio.cz

Příloha D: Výkaz zisku a ztráty ke dni 31. 12. 2011

VÝKAZ ZISKU A ZTRÁTY, druhové členění v plném rozsahu

ke dni 31.12.2011

(v celých tisících Kč)

Název a sídlo účetní jednotky

AESCLUS v.o.s.

Evropská 41
Cheb
350 02

IČ
6 3 5 0 8 2 8 1

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
I.	Tržby za prodej zboží	01	18 071	22 244
A.	Náklady vynaložené na prodané zboží	02	14 581	17 911
+	Obchodní marže (I. - A.)	03	3 490	4 333
II.	Výkony (II.1. až II.3.)	04	39	5
II.1.	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	05	39	6
2.	Změna stavu zásob vlastní činnosti	06	0	-1
3.	Aktivace	07	0	0
B.	Výkonová spotřeba (B.1. + B.2.)	08	720	1 008
B. 1.	Spotřeba materiálu a energie	09	245	374
2.	Služby	10	475	634
+	Přidaná hodnota (I. - A. + II. - B.)	11	2 809	3 330
C.	Osobní náklady (součet C.1. až C.4.)	12	1 883	2 414
C. 1.	Mzdové náklady	13	1 388	1 702
2.	Odměny členům orgánu společnosti a družstva	14	0	0
3.	Náklady na sociální zabezpečení a zdravotní pojištění	15	467	680
4.	Sociální náklady	16	28	32
D.	Daně a poplatky	17	10	7
E.	Odpisy dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku	18	209	369
III.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku a materiálů (III.1. + III.2.)	19	0	218
III.1.	Tržby z prodeje dlouhodobého majetku	20	0	9
2.	Tržby z prodeje materiálů	21	0	209
F.	Zůstatková cena prodaného dlouhodob. majetku a materiálů (F.1. + F.2.)	22	0	0
F. 1.	Zůstatková cena prodaného dlouhodobého majetku	23	0	0
2.	Prodaný materiál	24	0	0
G.	Změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období	25	0	0
IV.	Ostatní provozní výnosy	26	-12	-9
H.	Ostatní provozní náklady	27	140	162
V.	Převod provozních výnosů	28	0	0
I.	Převod provozních nákladů	29	0	0
*	Provozní výsledek hospodaření (zohlednění položek (+), až V.)	30	555	587

ÍČ: 63508281

Označení a	TEXT b	Číslo řádku c	Skutečnost v účetním období	
			běžném 1	minulém 2
VI.	Tržby z prodeje cenných papírů a podílů	31	0	0
J.	Prodané cenné papíry a podíly	32	0	0
VII.	Výnosy z dlouhodobého finančního majetku (součet VII.1. až VII.3.)	33	0	0
VII.1.	Výnosy z podílů v ovládaných osobách a v účetních jednotkách pod podstatným vlivem	34	0	0
2.	Výnosy z ostatních dlouhodobých cenných papírů a podílů	35	0	0
3.	Výnosy z ostatního dlouhodobého finančního majetku	36	0	0
VIII.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku	37	0	0
K.	Náklady z finančního majetku	38	0	0
IX.	Výnosy z přecenění cenných papírů a derivátů	39	0	0
L.	Náklady z přecenění cenných papírů a derivátů	40	0	0
M.	Změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti	41	0	0
X.	Výnosové úroky	42	4	4
N.	Nákladové úroky	43	0	0
XI.	Ostatní finanční výnosy	44	5	0
O.	Ostatní finanční náklady	45	32	38
XII.	Převod finančních výnosů	46	0	0
P.	Převod finančních nákladů	47	0	0
*	Finanční výsledek hospodaření (zohlednění položek VI. až P.)	48	-23	-34
Q.	Daň z příjmů za běžnou činnost (Q.1. + Q.2.)	49	0	0
Q. 1.	- splatná	50	0	0
2.	- odložená	51	0	0
**	Výsledek hospodaření za běžnou činnost (provazní výsledek hospodaření + finanční výsledek hospodaření - Q.)	52	532	553
XIII.	Mimořádné výnosy	53	0	0
R.	Mimořádné náklady	54	0	31
S.	Daň z příjmů z mimořádné činnosti (S.1 + S.2)	55	0	0
S. 1.	- splatná	56	0	0
2.	- odložená	57	0	0
*	Mimořádný výsledek hospodaření (XIII. - R. - S.)	58	0	-31
T.	Převod podílu na výsledku hospodaření společníkům (+/-)	59	532	522
***	Výsledek hospodaření za účetní období (+/-) (výsledek hospodaření za běžnou činnost + mimořádný výsledek hospodaření - T)	60	0	0
****	Výsledek hospodaření před zdaněním (provazní výsledek hospodaření + finanční výsledek hospodaření + mimořádné výnosy - R.)	61	532	522

Sestaveno dne: 22.3.2012

Právní forma účetní jednotky: veřejná obchodní společnost

Předmět podnikání účetní jednotky: nákup a prodej léků

Podpisový záznam:

Vytvořeno v programu FORM studio - www.formstudio.cz

Abstrakt

LAJDOVÁ, Jana. *Analýza faktorů úspěšnosti vybraného podniku*. Bakalářská práce. Cheb: Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, 82 s., 2013

Klíčová slova: mikroprostředí, makroprostředí, lékárna, SWOT analýza

Tématem bakalářské práce je Analýza faktorů úspěšnosti AESCULUS v. o. s. – lékárny Evropská. Cílem práce je zanalyzovat vnitřní a vnější prostředí firmy, zjistit její nedostatky a najít řešení zjištěných nedostatků a doporučení pro firmu.

Práce je rozdělena do pěti hlavních kapitol: Charakteristika podniku, Mikroprostředí, Makroprostředí, SWOT analýza a Zhodnocení faktorů úspěšnosti podniku.

Hlavními výstupy práce jsou analýza konkurence zejména z hlediska cen a dostupnosti zjišťovaných produktů a z hlediska otevírací doby, analýza dotazníků vyplněných zákazníky AESCULUS v. o. s., finanční analýza a SWOT analýza. Poslední kapitola obsahuje mimo jiné doporučení pro firmu.

Abstract

LAJDOVÁ, Jana. *Analysis of successs on a particular firm*. Bachelor thesis. Cheb: Faculty of Economics, University of West Bohemia in Pilsen, 82 p., 2013

Key words: internal environs, external environs, pharmacy, SWOT analysis

The topic of the bachelor thesis is the Analysis of successs on the firm AESCULUS v. o. s. – lékárna Evropská. The aim of the thesis is to analyse internal and external environs, to discover its defects and to find the solutions of discovered defects and to find the advice for the firm.

The thesis is divided to five main chapters: The characteristic of the firm, The internal environs, The external environs, The SWOT analysis and The evaluation the factors of success on the firm.

The main outputs of the thesis are the analysis of the competitors from the point of view of the price and the availability of inquired products and from the point of view of the opening hours, the analysis of the customers completed questionnaire, financial analysis and SWOT analysis. The last chapter contains besides other things several advice for the firm.