

Česká zemědělská univerzita v Praze

Provozně ekonomická fakulta

katedra ekonomických teorií



Bakalářská práce

**Dominantní postavení firmy v odvětví distribuce a
prodeje léčiv**

Marta Sokolová

©2016 ČZU v Praze

ČESKÁ ZEMĚDĚLSKÁ UNIVERZITA V PRAZE

Provozně ekonomická fakulta

ZADÁNÍ BAKALÁŘSKÉ PRÁCE

Marta Sokolová

Podnikání a administrativa

Název práce

Dominantní postavení firmy v odvětví distribuce a prodeje léčiv

Název anglicky

The Dominant Position of the Company in the Distribution and Sale of Drugs

Cíle práce

Hlavním cílem bakalářské práce je analýza konkurenčního prostředí v oblasti prodeje a distribuce léčiv na českém trhu. Jedná se zejména o postavení firmy Česká lékárna, a.s. – vlastníka sítě lékáren Dr.Max po celé České republice. Práce bude zaměřena na jejich ekonomickou situaci, zisk, dominantní postavení firmy a výhodnost podnikání v této oblasti. Také bude vybrána jedna lékárna se zaměřením na ekonomickou situaci a stav lékárny.

Dalším cílem je přesun na samotné výrobce léčiv a důležité téma by byly významné kauzy ve zneužívání dominantního postavení firmy (jsou velmi významné ve farmaceutickém průmyslu, protože se vyznačují vysokými investicemi do inovací z hlediska rozsahu výzkumu a vývoje patří v Evropě mezi první) a také téma, které se týká omezení přístupu na trh svým konkurentům pomocí patentové ochrany.

Metodika

Teoretická část bakalářské práce bude zpracována z uvedených literárních zdrojů. Teoretická část bude zpracována metodou deskripce. Praktická část – informace o dominantní firmě a dané lékárny budou z větší části zpracovány z dat získaných z bakalářské praxe. Budou použity grafy pro zobrazení firem na trhu v daném odvětví ekonomiky komparativní metodou a tabulky zobrazující ekonomickou situaci lékárny.

Doporučený rozsah práce

30 – 40 stran

Klíčová slova

farmaceutický průmysl, dominantní postavení firmy, hospodářská soutěž, relevantní trh, patentová ochrana, zneužívání dominantního postavení firmy, ekonomická situace lékárny

Doporučené zdroje informací

BEDNÁŘ, Josef: Aplikace soutěžního práva v rozhodovací praxi: z rozhodnutí Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže, Komise a Evropského soudního dvora. Praha: Beck, 2005. ISBN 80-7179-428-7
BEDNÁŘ, Josef, BUCHTA, Jiří, PETR, Michal: Zákon o ochraně hospodářské soutěže s komentářem a předpisy souvisejícími. 2.vyd. Praha:Linde, 2006. ISBN 80-7201-583-4
MUNKOVÁ, Jindřiška a kolektiv: Soutěžní právo. 1.vyd. Praha: Beck, 2006. ISBN 80-7179-440-6
Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy
NERUDA, Robert: Relevantní trh a otázky související v teorii a praxi soutěžního práva., Právní rozhledy, 2004, č.12
Sbírka rozhodnutí pro ochranu hospodářské soutěže
SLOVÁKOVÁ, Zuzana: Průmyslové vlastnictví. 2.vyd.Praha: LexisNexis, 2006. ISBN 80-86920-08-09
ŠRÉDL, K., SVOBODA,R.: Oligopolní konkurence s dominantní firmou a obchodní řetězce. Trendy ekonomiky a managementu., 2001, ISSN:180-8527
Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže

Předběžný termín obhajoby

2015/16 ZS – PEF

Vedoucí práce

Ing. Roman Svoboda, Ph.D.

Garantující pracoviště

Katedra ekonomických teorií

Elektronicky schváleno dne 12. 2. 2014

doc. Ing. Josef Brčák, CSc.

Vedoucí katedry

Elektronicky schváleno dne 11. 11. 2014

Ing. Martin Pelikán, Ph.D.

Děkan

V Praze dne 15. 02. 2016

Čestné prohlášení

Prohlašuji, že svou bakalářskou práci "Dominantní postavení firmy v odvětví distribuce a prodeje léčiv" jsem vypracovala samostatně pod vedením vedoucího bakalářské práce a s použitím odborné literatury a dalších informačních zdrojů, které jsou citovány v práci a uvedeny v seznamu literatury na konci práce. Jako autorka uvedené bakalářské práce dále prohlašuji, že jsem v souvislosti s jejím vytvořením neporušila autorská práva třetích osob.

V Praze dne 15.února 2016

Poděkování

Ráda bych touto cestou poděkovala Ing. Romanu Svobodovi, Phd. za výraznou pomoc při uchopení tématu a nasměrování práce.

Dominantní postavení firmy v odvětví distribuce a prodeje léčiv

The Dominant Position of the Company in the Distribution and Sale of Drugs

Souhrn

Bakalářská práce je zaměřena na problematiku dominantního postavení firmy na českém trhu a jako praktický příklad byla vybrána firma Česká lékárna holding, a.s., která provozuje svoje lékárny pod značkou Dr. Max.

V teoretické části jsou shromážděná fakta zabývající se oligopolní konkurencí a jejími druhy, hospodářskou soutěží a jejím porušením a patentovou ochranou, která zaručuje výlučné postavení na trhu.

V praktické části je zaměřeno na farmaceutický trh a podnikání v oblasti lékárenství a představení firmy Česká lékárna holding, a.s., její hospodaření a postavení na trhu s lékárnami.

Summary

Bachelor thesis is focused on the company's dominant position on the Czech market, and as a practical example was chosen a company Česká lékárna holding, a.s., which owns their pharmacies under the brand Dr. Max.

The theoretical part engaged in oligopolistic competition and its species, competition and the breach, patent protection that guarantees an exclusive position in the market.

The practical part is focused on the pharmaceutical market and business in the field of pharmacy and the introduction of the company Česká lékárna holding, a.s., its financial performance and position with pharmacies on Czech market.

Klíčová slova: patentová ochrana, hospodářská soutěž, oligopolní konkurence, dominantní postavení, zneužívání dominantního postavení, farmaceutický průmysl, lékárna

Keywords: patent protection, economic competition, oligopolistic competition, dominant position, abuse of dominant position, pharmaceutical industry, pharmacy

1	ÚVOD.....	4
2	CÍL A METODIKA.....	5
2.1	Cíl práce.....	5
2.2	Metodika práce.....	5
3	PATENTOVÁ OCHRANA.....	7
3.1	Patenty.....	7
3.2	Úmluva o udělování evropských patentů.....	7
3.3	Patentový zákon.....	8
3.3.1	Dodatková ochranná osvědčení.....	10
3.4	Mezinárodní smlouvy a dohody.....	11
3.5	Počet patentových přihlášek podaných a validovaných v České republice.....	11
4	HOSPODÁŘSKÁ SOUTĚŽ.....	14
4.1	Hospodářská soutěž.....	14
4.2	Relevantní trh.....	15
4.3	Soutěžní právo.....	15
4.4	Významné kauzy – porušení hospodářské soutěže.....	16
4.4.1	Hoffmann – La Roche – zneužití dominantního postavení z roku 1978.....	16
4.4.2	AVEL – zakázaná kartelová dohoda z roku 2007.....	17
4.4.3	Kartel v oblasti dodávek zdravotnické a přístrojové techniky z roku 2014.....	18
5	KONKURENCE.....	19
5.1	Dokonalá konkurence.....	19
5.2	Nedokonalá konkurence.....	19
6	OLIGOPOLNÍ KONKURENCE.....	20
6.1	Oligopol.....	20
6.1.1	Smluvní oligopol.....	21
6.1.1.1	Zakázané dohody.....	21
6.1.2	Oligopol s dominantní firmou.....	23
6.1.2.1	Zneužívání dominantního postavení.....	25
6.1.3	Duopol.....	26
	PRAKTICKÁ ČÁST.....	27
7	FARMACEUTICKÝ TRH.....	27
7.1	Farmaceutický průmysl.....	27
7.2	Zdravotní a léková politika.....	28
7.3	Proces vstupu léčivého přípravku na trh.....	28
7.4	Farmaceutický trh.....	29
7.5	Investice do farmaceutického průmyslu.....	30
8	PODNIKÁNÍ V OBLASTI LÉKÁRENSTVÍ.....	31
8.1	Lékárna.....	31
8.1.1	Lékárny v České republice.....	32
8.1.2	Rozložení lékáren na území ČR.....	33
8.1.3	Lékařský personál.....	34
8.1.4	Lékárna se zásilkovým výdejem.....	35
8.1.5	Výkony lékáren v České republice.....	36
8.1.5.1	Výkony lékáren v roce 2013.....	36
8.1.5.2	Průměrné výkony na 1 lékárnou základního typu v roce 2013.....	37
9	LÉKÁRNY DR. MAX.....	38
9.1	Představení společnosti Česká lékárna holding.....	38

9.1.1	Sít' lékáren.....	38
9.1.2	Zaměstnanci	39
9.1.3	Nadstandardní služby.....	39
9.1.4	Karta výhod Dr. Max	40
9.1.5	Vlastní laboratoř	40
9.1.6	Privátní značka.....	41
9.2	Hospodářská situace společnosti	42
9.2.1	Vývoj počtu lékáren Dr. Max	42
9.2.2	Výsledky hospodaření.....	42
9.3	Konkurence	44
9.3.1	Lékárenské řetězce.....	44
9.3.2	Virtuální síť	45
9.3.3	Srovnání cen vybraných výrobků s konkurencí.....	46
10	DOPORUČENÍ.....	49
11	ZÁVĚR	51
12	Seznam zkratk:	52
13	Seznam použité literatury:	53
14	Seznam internetových zdrojů:	54
15	Seznam grafů:	56
16	Seznam obrázků:.....	56
17	Seznam tabulek:.....	56

1 ÚVOD

Farmaceutický průmysl, který se zabývá výrobou léčiv a zdravotnického materiálu, má ve světě a i v České republice značné zastoupení. Patří k velmi perspektivním odvětvím, ale díky hlavní úloze farmaceutického průmyslu – ochrany zdraví člověka je toto odvětví silně regulováno státem. Stát ale musí stanovit takové podmínky regulace, aby nikoho neodrazovaly od inovací.

Aby rostla efektivnost uvádění výrobků na trh a tím rostla jejich spotřeba, je nutné, aby společnosti více investovali do marketingu, propojili komunikaci zejména s lékaři a lékárníky a v poslední řadě i s pacienty. Lékaři předepisují velkou část léčiv svým pacientům a tím mohou výrazně ovlivnit spotřebu jednotlivých druhů farmaceutik, které se prodávají v lékárnách. V popředí zájmů lékárníka je především péče o pacienty, až poté prosperita lékárny a maximalizace odbytu.

Lékárna je nestátní zdravotnické zařízení, ale postavení lékáren na trhu je o něco těžší, díky už zmíněné regulaci státem. Dříve byly vlastníci lékáren fyzické osoby, většinou jedna fyzická osoba vlastnila pouze jednu lékárnu. S postupem času se na trhu začaly objevovat firmy, které si vytvořily síť lékáren, která postupně rostla. Je jasné, že tržby menších lékáren klesaly a mnohé byly i odkoupeny většími společnostmi. Jednou takovou společností je Česká lékárna holding, a.s., která si se svou sítí lékáren Dr. Max vytvořila výlučné postavení.

Dominantní postavení na trhu získává firma, která přebírá určitý podíl na trhu, má technologický náskok před konkurenty, hospodářskou a finanční sílu a také distribuční síť. Česká lékárna holding, a.s., si postupně pod sebe přebrala síť lékáren Lloyds, Novolékárny, Harmonia a mnohé další a tím se díky svým lékárnám Dr. Max stala největší sítí lékáren na českém trhu. Nejenom díky velkému počtu svých lékáren, které každým rokem rostou, ale i díky nadstandardním službám a klientskému programu, který zaručuje velké výhody pro držitele věrnostní karty, využívá lékárny Dr. Max čím dál více pacientů.

2 CÍL A METODIKA

2.1 Cíl práce

Cílem této práce je potvrdit dominantní postavení firmy na trhu, konkrétně na trhu s lékárnami, kde je představena společnost Česká lékárna holding, a.s., která vlastní největší lékárenský řetězec v České republice – Lékárny Dr. Max.

Praktická část se zabývá podnikáním v oblasti lékárenství a farmaceutickým průmyslem, který má ve světě značné zastoupení a od ostatních průmyslů se odchyluje tím, že firmy se ve velkém chrání patenty a tím získávají výlučné postavení na trhu. Za pomoci dostupných dat se práce zaměřuje na dominantní postavení firmy Česká lékárna holding, a.s. V úvodu je charakterizován podnik jako takový, služby, které nabízí a v další části je zaměření na ekonomickou situaci, její vývoj v čase, porovnání s konkurencí a v poslední řadě srovnání vybraných cenových výrobků s druhým největším lékárenským řetězcem v České republice.

V teoretické části bylo cílem popsat oligopolní konkurenci a charakterizovat jednotlivé druhy oligopolu (smluvní oligopol, oligopol s dominantní firmou a duopol). Pro modely oligopolní konkurence, zejména pro oligopol s dominantní firmou je charakteristické, že firma získává výlučné postavení na trhu právě patentovou ochranou. V teoretické části je dále popsán patentový zákon, jehož právní úprava vymezuje, za jakých podmínek může patent vzniknout a zaniknout. Dále je v práci vymezen pojem hospodářská soutěž a jeho právní úprava, zejména porušení hospodářské soutěže, jako jsou zakázané dohody a zneužití dominantního postavení.

2.2 Metodika práce

Metodika zpracování výše uvedené práce spočívá především v její teoretické části shromažďováním a zpracováním poznatků z odborné literatury, která se vztahuje k oligopolní konkurenci, hospodářské soutěži a patentové ochraně. Bylo vycházeno z výročních zpráv a statistik Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže a dalších zákonů souvisejících se zvyše zmíněnými tématy. Grafy byly vytvořeny hlavně z podkladů

Českého statistického úřadu a Státního ústavu pro kontrolu léčiv. Z metod vědeckého zkoumání byla použita metoda deskripce, komparace a analýza a syntéza.

V praktické části bylo vycházeno z dostupných informací a výročních zpráv firmy Česká lékárna holding, a.s., kde byla použita komparativní metoda, při porovnávání ekonomických ukazatelů (výsledky hospodaření, počty lékáren) za dané období mezi sebou. Data z výročních zpráv společnosti jsou z let 2011-2014. Ceny vybraných léčiv uvedené v tabulce č. 2 a 3 jsou převzaté z internetových stránek jednotlivých lékárenských řetězců a byly platné pro únor 2016.

3 PATENTOVÁ OCHRANA

3.1 Patenty

Patent představuje zákonnou ochranu vynálezů, která svému vlastníkovu zaručuje výhradní právo k užívání – tzn. legální monopol udělený státem. Patenty v České republice upravuje a vymezuje zákon č. 527/1990 Sb. o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích, a jeho změna, která je vymezena v zákoně č. 207/2000 Sb. o ochraně průmyslových vzorů a o změně zákona č. 527/1990 Sb.

V roce 1919 byl na základě zákona č. 305/1919 Sb. založen první Patentní úřad v Praze a další orgány (patentní soud). Se vznikem samostatné České republiky vzniká Český úřad průmyslového vlastnictví (ÚPV), který je ústředním orgánem státní správy České republiky na ochranu průmyslového vlastnictví. Mezi jeho hlavní funkce patří rozhodování o poskytování ochrany na vynálezy, průmyslové vzory, užité vzory, ochranné známky a vedení příslušných rejstříků o těchto předmětech průmyslových práv, které jsou veřejně přístupné ve Věstníku Úřadu.¹ Účinná ochrana průmyslového vlastnictví je nezbytná pro fungování volného a bezpečného pohybu zboží. Je také důležité zmínit mezinárodní smlouvy a dohody a to zejména Evropskou patentovou úmluvu (EPC), neboli Úmluvu o udělování evropských patentů, z 5. října 1973, která vytváří společné právo pro udělování patentů na vynálezy (pro státy uvedené v této dohodě).

3.2 Úmluva o udělování evropských patentů

Základním principem je, že patenty udělovány na základě této úmluvy – tzv. evropské patenty, mají v každém smluvním státě stejný účinek a podléhají stejnému režimu jako národní patent udělený v daném státě.² Cílem je, aby ochrana vynálezů všech přihlašovatelů byla snadnější, spolehlivější a levnější na základě jednotné soustavy hmotného patentového práva. Výkonným subjektem, který spravuje Úmluvu je Evropský patentový úřad (EPO), který má v současné době 38 členů (27 členů Evropské Unie a 11 evropských zemí). Členy mohou být pouze evropské státy. Evropskou patentovou přihlášku lze podat u Evropského patentového úřadu v Mnichově (další pobočky v Haagu, Berlíně) nebo u ústředního úřadu průmyslového vlastnictví smluvního státu a od

¹ Základní informace o Úřadu průmyslového vlastnictví. Dostupné na: <http://upv.cz/cs/upv/zakladni-informace.html>

² Úmluva o udělování evropských patentů

1.července 2002 lze podávat přihlášky také u Úřadu průmyslového vlastnictví v České republice. Jakmile dojde k udělení evropského patentu, je jeho majitel povinen provést validaci buď v jednom, několika nebo všech smluvních státech. Po ukončeném řízení (probíhá v jednom ze tří úředních jazyků – angličtině, němčině nebo francouzštině) získává přihlašovatel Evropskou patentovou listinu (s osvědčením o smluvních státech, pro které byl udělen patent na vynález) a Evropský patentový spis.³

3.3 Patentový zákon

Zákon č. 527/1990 Sb. o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích – tzv. patentový zákon, byl přijat v roce 1990 a nabyl účinnosti k 1.1.1991. Podle tohoto zákona se patenty udělují na vynálezy, které jsou nové (nejsou součástí stavu techniky), jsou výsledkem vynálezecké činnosti (jestliže pro odborníka nevyplývá zřejmým způsobem ze stavu techniky) a jsou průmyslově využitelné (může-li jeho předmět být vyráběn nebo jinak využíván v průmyslu, zemědělství nebo v jiných oblastech hospodářství). Za vynálezy se nepovažují:⁴

- a) objevy, vědecké teorie a matematické metody
- b) estetické výtvořy
- c) plány, pravidla a způsoby vykonávání duševní činnosti, hraní her nebo vykonávání obchodní činnosti, jakož i programy počítačů
- d) podávání informací

Patenty se neudělují na vynálezy, jejichž využití by se přičilo veřejnému pořádku, nebo dobrým mravům a na odrůdy rostlin a plemena zvířat nebo v zásadě biologické způsoby pěstování rostlin či chovu zvířat.⁵

Právo na patent má původce vynálezu nebo jeho právní zástupce a může poskytnout souhlas k využívání patentu třetím osobám na základě licenční smlouvy. Bez souhlasu majitele nesmí nikdo vyrábět, nabízet, uvádět na trh nebo používat výrobek, který je předmětem patentu, nebo k tomu účelu výrobek dovážet, skladovat nebo s ním jiným způsobem nakládat. Platnost patentu je maximálně 20 let od podání přihlášky vynálezu.

³ Přihlašování do zahraničí. Dostupné na: <http://www.upv.cz/cs/prumyslova-prava/vynalez-y-patenty/prihlasovani-do-zahranici.html>

⁴ §3 zákona č. 527/1990 Sb. o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích.

⁵ §4 zákona č. 527/1990 Sb. o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích.

Za udržování patentu v platnosti je majitel povinen platit každoročně poplatky dle zákona 634/2004 Sb. o správních poplatcích. Výjimkou jsou léčiva a přípravky na ochranu rostlin, kde můžeme platnost prodloužit až o 5 let na základě udělení dodatkových ochranných osvědčení.⁶

Patent může zaniknout následujícími způsoby:

- a) uplynutím doby jeho platnosti
- b) nezaplacením příslušných poplatků za udržení patentu v platnosti
- c) majitel se patentu vzdá
- d) na základě rozhodnutí Úřadu průmyslového vlastnictví (vynález nesplňoval podmínky patentovatelnosti, nejasný popis vynálezu nebo majitel na něj neměl právo)

Samotná ochrana patentem nevzniká jen vytvořením vynálezu, ale musí proběhnout řízení o udělení patentu u Úřadu. Řízení se zahajuje na základě podání přihlášky a zaplacením správního poplatku. V přihlášce musí být uvedeno, kdo je původcem vynálezu a musí se týkat pouze jednoho vynálezu, který musí být vysvětlen jasně a úplně, aby jej mohl odborník uskutečnit. Podáním přihlášky vzniká původci právo přednosti (princip priority), které majiteli ukládá výhodu před každým, kdo by se v době řízení o udělení patentu (může trvat několik let), pokusil o přihlášení shodných či podobných výrobků. Poté Úřad přihlášku podrobí k předběžnému průzkumu, který se zaměřuje hlavně na formální stránku přihlášky. Pokud Úřad objeví nedostatky či vady, přihlašovatel má stanovenou lhůtu na jejich opravení. Pokud ji neopraví v dané lhůtě, tak Úřad řízení zastaví. Pokud ji schválí, přihláška se zveřejní po uplynutí 18 měsíců od vzniku práva přednosti a toto zveřejnění se oznámí ve Věstníku. Další fází je úplný průzkum na základě žádosti podané přihlašovatelem. Žádost o provedení úplného průzkumu musí být podána nejpozději do 36 měsíců od podání přihlášky vynálezu.⁷ Ve fázi úplného průzkumu se prověřuje, zda vynález splňuje podmínky stanovené tímto zákonem. Vynález musí být nový, výsledkem vynálezecké činnosti a průmyslově využitelný. Pokud předmět přihlášky splňuje všechny podmínky, Úřad udělí přihlašovateli patent a tím se stane jejím majitelem. Přihlašovatel se stává majitelem patentu okamžikem zápisu patentového práva do rejstříku. Majitel získá patentovou listinu, v níž je uvedeno jméno původce vynálezu a jejíž součástí je popis vynálezu a patentové nároky. Udělení patentu je oznámeno ve Věstníku.

⁶ Hlava IV. zákona č. 527/1990 Sb. o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích.

⁷ §33 zákona č. 527/1990 Sb. o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích.

3.3.1 Dodatková ochranná osvědčení

S účinností od roku 2000 zákon č. 116/2000 Sb., kterým se mění některé zákony na ochranu průmyslového vlastnictví, zavádí nový institut dodatkového ochranného osvědčení, které se týká léčiv a přípravků pro ochranu rostlin. Smyslem tohoto dodatkového osvědčení je prodloužení patentové ochrany (obvykle trvá 20 let) v těch případech, kdy vynález nemůže být na trh dodán okamžitě poté, co je vytvořen. Okamžitému uvedení na trh v těchto případech brání nutné schvalovací řízení, které jsou u léčiv a přípravků na ochranu rostlin velmi zdlouhavé a majitelé by tak byli znevýhodněni.⁸ Žádost o udělení dodatkového ochranného osvědčení se podává do 6 měsíců ode dne rozhodnutí o registraci přípravku. S podáním žádosti o udělení osvědčení je žadatel povinen zaplatit správní poplatek.

Podmínky pro udělení osvědčení:⁹

- výrobek je chráněn základním patentem na území České republiky
- přípravek obsahuje účinnou látku chráněnou základním patentem a je platně registrován jako léčivo nebo jako přípravek na ochranu rostlin
- na látku dosud nebylo uvedeno osvědčení
- registrace přípravku je prvním povolením k uvedení hromadně vyráběného léčiva nebo přípravku na ochranu rostlin na trh

Žádost se podává u úřadu průmyslového vlastnictví toho státu, který vydal na výrobek základní patent. Stejně jako u udělování základního patentu se žádost o udělení osvědčení zveřejní ve Věstníku. Pokud výrobce splňuje všechny podmínky, Úřad vydá dodatkové ochranné osvědčení, jinak žádost zamítne. Oznámení jak o vydání osvědčení, tak o případném zamítnutí se zveřejní. Osvědčení nabývá účinnosti uplynutím zákonné doby platnosti základního patentu a trvá nejdéle 5 let.

Osvědčení může zaniknout několika způsoby:¹⁰

- uplynutím doby platnosti
- pokud se ho majitel vzdá

⁸ Zákon č. 116/2000 Sb. – anotace k zákonu č. 527/1990 Sb.

⁹ §35j zákona č. 527/1990 Sb. o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích.

¹⁰ §35n zákona č. 527/1990 Sb. o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích

- nezaplacením příslušných poplatků za udržení osvědčení v platnosti
- jestliže přípravek nemůže být nadále uváděn na trh z důvodu zrušení či zániku registrace
- zrušením osvědčení na základě rozhodnutí Úřadu průmyslového vlastnictví (pokud nebyly splněny podmínky pro jeho udělení, pokud základní patent zanikl dříve, než uplynula doba jeho platnosti, pokud byl základní patent zrušen nebo omezen)

3.4 Mezinárodní smlouvy a dohody

Česká republika přistoupila k řadě mnohostranných mezinárodních smluv a stala se členem Světové organizace duševního vlastnictví (WIPO), která je významnou mezinárodní organizací v oblasti ochrany duševního vlastnictví a členem Evropské patentové organizace (EPO), která spravuje Úmluvu o udělování evropských patentů.

Mezi nejvýznamnější mezinárodní smlouvy a dohody patří:¹¹

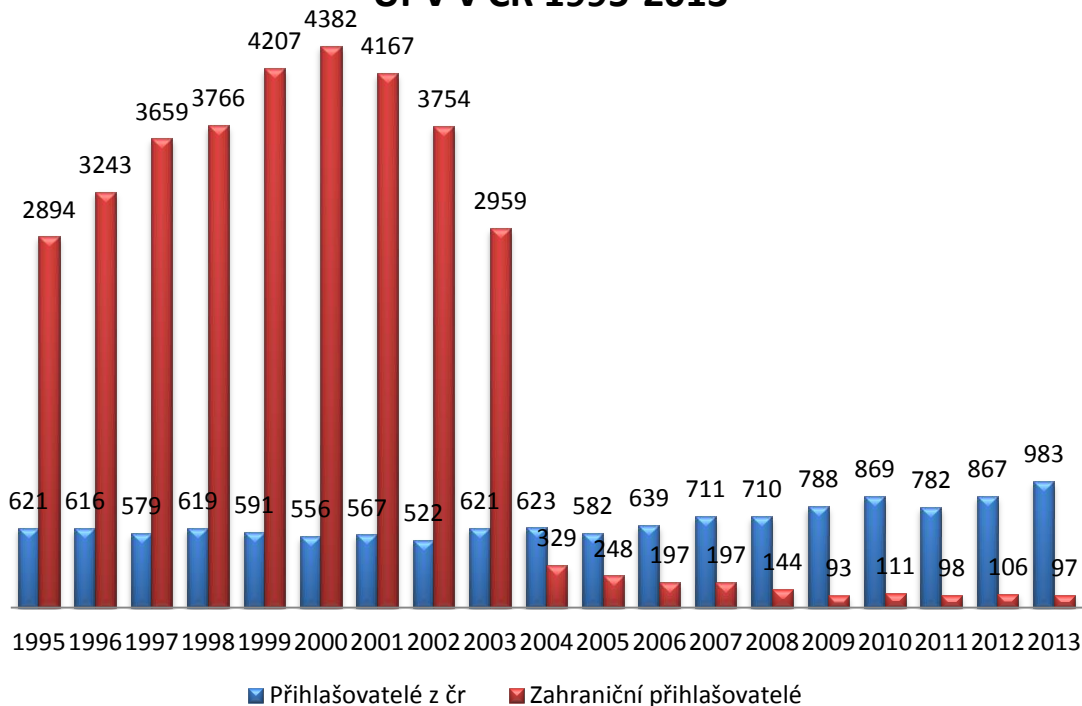
- Úmluva o zřízení Světové organizace duševního vlastnictví z roku 1967
- Pařížská úmluva na ochranu duševního vlastnictví z roku 1883
- Smlouva o patentové spolupráci (PCT) z roku 1970
- Štrasburská dohoda o mezinárodním patentovém třídění z roku 1971
- Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (TRIPS) z roku 1995

3.5 Počet patentových přihlášek podaných a validovaných v České republice

Pro Českou republiku bylo od roku 1995 validováno téměř 55 tisíc patentů, z toho ke konci roku 2013 je stále 30,6 tisíc platných. Od roku 2002, kdy Česká republika přistoupila k Úmluvě o udělování evropských patentů, dochází k výraznému nárůstu počtu udělených patentů zahraničním přihlašovatelům (viz graf č. 2). Evropské patenty validované pro území České republiky tvoří 75% platných patentů u nás. V roce 2013 bylo validováno 4 792 patentů udělených Evropským patentovým úřadem, proti 421 patentům, který ÚPV ČR udělil národní cestou. Na konci roku 2013 byl podíl domácích přihlašovatelů na platných patentech s účinky pro území ČR pouze 7,6%.

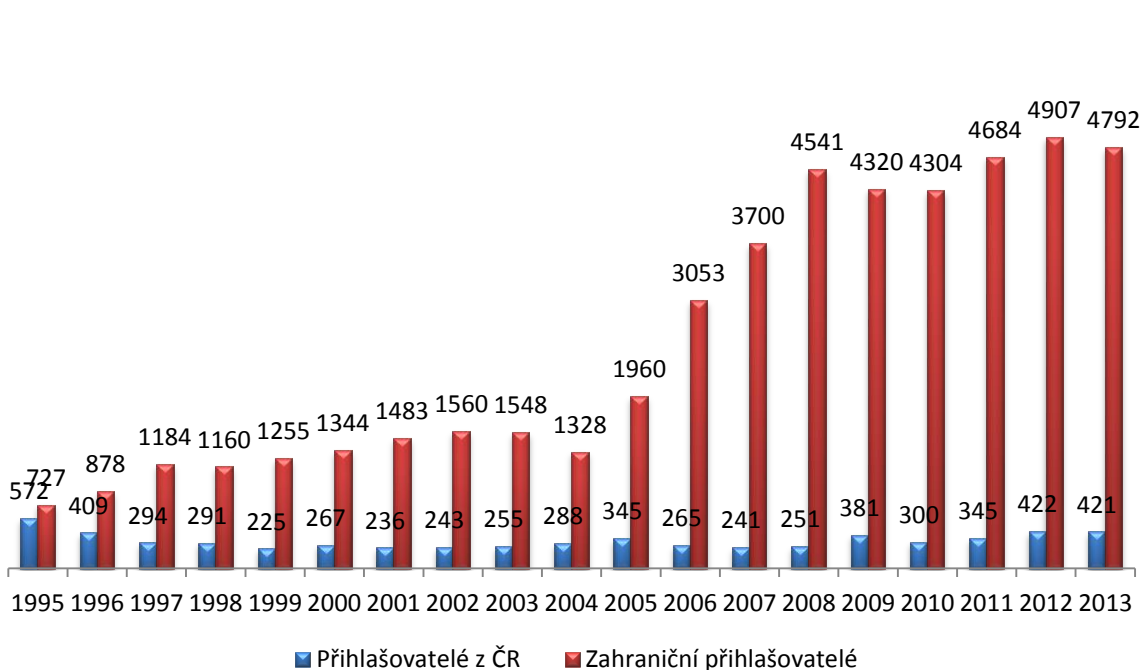
¹¹ Mezinárodní smlouvy spravované WIPO. Dostupné na <http://www.upv.cz/cs/pravni-predpisy/mezinarodni/mezinarodni-smlouvy-spravovane-wipo.html>

Graf č. 1: Počet patentových přihlášek podaných u ÚPV v ČR 1995-2013



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z ČSÚ, 2014

Graf č.2: Počet udělených patentů s účinky v ČR 1995-2013



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z ČSÚ, 2014

Od roku 1995 bylo u nás validováno nejvíce patentů přihlašovatelům z Německa (16,3 tis. – 57% stále platných), následně ze Spojených států (7,5 tis. – 52% platných). Patentů udělených českým přihlašovatelům bylo platných pouze 38% z 6 047 patentů, které byly v období 1995-2013 přihlašovatelům z ČR uděleny.

Mezinárodní patentové třídění je jednotný mezinárodní systém pro klasifikaci vynálezů a funguje jako základní nástroj pro určení a vyhledávání konkrétních patentů vztahující se k určité oblasti techniky. Na konci roku 2013 bylo v nejvýznamnějším oboru „Organická chemie“ u nás zaznamenáno 4 108 platných patentů. Druhý nejvýznamnější obor je „Doprava a skladování“ s 3 500 platnými patenty. Oba tyto obory patří mezi nejvýznamnější z hlediska patentové ochrany. Mezi další významný obor patří „Lékařské, zubní a hygienické přípravky“, kde bylo ke konci roku 2013 zaznamenáno 2 938 platných patentů.

Z přihlášek podaných mezi roky 1995 až 2004 českými přihlašovatelí byl patent udělen necelé polovině z nich (46%). Nejvíce patentů získaly veřejné vysoké školy a veřejné výzkumné instituce, kde byl patent udělen v 87%. U podniků to bylo 61% a u fyzických osob pouze 30%. Z důvodu soustředění velkého počtu veřejných vysokých škol a výzkumných institucí v Praze, patří Praha mezi nejvýznamnější region z hlediska počtu podaných patentových přihlášek. Druhým nejvýznamnějším regionem je Jihomoravský kraj, další významné jsou kraj Moravskoslezský a Středočeský.

Za posledních 10 let podali přihlašovatelé z České republiky u Evropského patentového úřadu 1 211 přihlášek, ale to tvoří pouze 0,09% z celkového počtu přihlášek za toto období. Nejvíce přihlášek podali subjekty z Německa (256 tisíc), z Nizozemska (65,8 tisíc) a z Rakouska (14,9 tisíc). V roce 2013 podali přihlašovatelé z ČR 14 patentových přihlášek na jeden milion obyvatel. Průměr v celé EU je 129 přihlášek na milion obyvatel, a i přes dvojnásobné zvýšení podání přihlášek za posledních 10 let je tento ukazatel hluboko pod průměrem.¹²

¹² Komentář k patentové statistice. Dostupný na: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/patentova_statistika

4 HOSPODÁŘSKÁ SOUTĚŽ

4.1 Hospodářská soutěž

Podstatou soutěžení je hledání nových způsobů, jak s co nejmenším úsilím a námahou dosáhnout co největšího množství užitků. Soutěž probíhající v rámci obchodu nazýváme hospodářskou soutěží. Ze slova hospodářské lze vyvodit, že je nutná existence trhu, v jehož rámci pak subjekty – soutěžitelé, chtějí dosáhnout zisku neboli hospodářského prospěchu¹³. Při soutěžení dochází mezi účastníky na trhu k neustálému zlepšování své obchodní pozice. Pod pojem soutěžitel zákon řadí fyzické a právnické osoby, nebo sdružení těchto osob, které se podílejí na hospodářské soutěži, nebo ji svým jednáním ovlivňují¹⁴. Jsou to zejména individuální podnikatelé, obchodní společnosti, družstva, společnosti veřejného práva, sdružení individuálních podnikatelů a profesní komory. Ze soutěživosti na trhu nejvíce profitují spotřebitelé. Díky ní mají na výběr z většího a kvalitního množství sortimentu za nižší ceny. Soutěžení musí být spravedlivé, proto jsou stanovena určitá pravidla, která musí každý účastník trhu dodržovat. Někteří z nich mají tendenci je obcházet, proto jsou nezbytné platné právní předpisy a následné kontroly, které mají za úkol udržet trh před negativními dopady. Proti takovýmto praktikám zasahuje antimonopolní úřad.

Kontrolou nad soutěžním trhem byl v České republice pověřen Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS), který vytváří podmínky pro podporu a ochranu hospodářské soutěže. Každý účastník trhu, který pravidla nedodržuje, se dopouští zneužití hospodářské soutěže, kterou můžeme rozdělit na nekalou soutěž a nedovolené narušení hospodářské soutěže, kam patří dohody nebo spojení soutěžitelů a zneužití dominantního postavení.

Hospodářská soutěž je obecně upravena zákonem č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže. Pravidla soutěžní politiky Evropské Unie jsou stanoveny ve člancích 101-109 Smlouvy o fungování Evropské Unie (SFEU). Realizace soutěžní politiky je v rukou Evropské komise, která společně s antimonopolním úřadem každého členského státu spolupracuje prostřednictvím Evropské sítě pro hospodářskou soutěž (ESHS).¹⁵

¹³ ELIÁŠ, Karel, Josef BEJČEK a Petr HAJN. Kurs obchodního práva: obecná část:soutěžní právo. 5.vyd. Praha:C.H.Beck, 2007.528 s.

¹⁴ §2 zákona č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže

¹⁵ BEDNÁŘ, Josef, Jiří BUCHTA, Michal PETR: Zákon o ochraně hospodářské soutěže s komentářem a předpisy souvisejícími. 2.vyd. Praha: Linde, 2006. 228 s.

4.2 Relevantní trh

Hospodářská soutěž vždy probíhá nebo je vymezena na konkrétním trhu. Relevantním trhem tedy rozumíme trh zboží, které je z hlediska jeho charakteristiky, ceny a zamýšleného použití shodné, porovnatelné nebo vzájemně zastupitelné, a to na území, na němž jsou soutěžní podmínky dostatečně homogenní a zřetelně odlišitelné od sousedících území.¹⁶ Pokud došlo k narušení hospodářské soutěže, je třeba u konkrétního případu trh vymežit věcně, časově a prostorově, aby došlo k objektivnímu posouzení daného případu. Věcný trh obsahuje služby a výrobky, které jsou totožné nebo vzájemně zastupitelné pro spotřebitele dle jeho charakteristik. Z geografického hlediska jde o trh, který je na území, na kterém se dané služby či výrobky nabízejí. Časová stránka trhu je nejméně výrazná a uvádí se jen okrajově, zda jde o trh trvalý nebo dočasný (sezónní práce).

4.3 Soutěžní právo

Pojem soutěžní právo je odvozen od hospodářské soutěže a je to souhrn právních norem, upravující pravidla chování subjektů na trhu. Soutěžní právo je nejdůsledněji prováděnou právní úpravou v rámci EU. Podle podstaty zneužití hospodářské soutěže lze soutěžní právo rozdělit na dvě části. První z nich je právo na ochranu hospodářské soutěže, druhou je nekalá soutěž.¹⁷ Právo na ochranu hospodářské soutěže je upraveno v zákonu č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže, který spadá do práva veřejného. Na druhé straně nekalá soutěž má úpravu v občanském zákoníku č. 89/2012 Sb. a spadá do práva soukromého. Kdo se dostane v hospodářském styku do rozporu s dobrými mravy soutěže jednáním způsobilým přivodit újmu jiným soutěžitelům nebo zákazníkům, dopustí se nekalé soutěže.

Nekalou soutěží je zejména:¹⁸

- klamavá reklama
 - je taková reklama, která šíří klamavé informace o vlastním nebo cizím podniku za účelem prospěchu na úkor jiných účastníků hospodářské soutěže
- klamavé označování zboží a služeb
 - má vyvolat mylnou domněnku, že zboží pochází z určité oblasti, od určitého výrobce, nebo má zvláštní charakteristický znak či jakost

¹⁶ §2 zákona č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže

¹⁷ MUNKOVÁ, Jindřiška a kolektiv: Soutěžní právo. 1.vyd. Praha: Beck, 2006. 411 s.

¹⁸ občanský zákoník č.89/2012 Sb.

- vyvolání nebezpečné záměny
 - nebezpečí záměny vyvolá ten, který užije jména osoby nebo označení závodu užívaného po právu jiným soutěžitelem
- parazitování na pověsti závodu, výrobku či služeb jiného soutěžitele
 - zneužití pověsti závodu jiným soutěžitelem za účelem dosažením svého prospěchu, kterého by jinak nedosáhl
- podplácení
 - soutěžitel přímo nebo nepřímo nabídne jinému soutěžiteli jakýkoliv prospěch, aby získal neoprávněnou výhodu v soutěži
- zlehčování
 - je jednání, kterým soutěžitel uvádí o výrobku jiného soutěžitele nepravdivý údaj, za účelem přivození újmy jinému soutěžiteli
- srovnávací reklama, pokud není dovolena jako přípustná
 - je taková reklama, která přímo nebo nepřímo označuje jiného soutěžitele nebo jeho zboží či službu
- porušení obchodního tajemství
 - je jednání, jímž daná osoba neoprávněně sdělí, zpřístupní informace o podniku nebo výrobě, které mohou být využity v soutěži
- dotěrné obtěžování
 - sdělování údajů o soutěžiteli, zboží nebo službách, ačkoli si takovou činnost soutěžitel nepřeje.
- ohrožení zdraví a životního prostředí
 - jednání, jímž soutěžitel zkresluje podmínky soutěže tím, že provozuje službu nebo uvádí na trh výrobek, který ohrožuje zdraví lidí nebo životní prostředí

4.4 Významné kauzy – porušení hospodářské soutěže

4.4.1 Hoffmann – La Roche – zneužití dominantního postavení z roku 1978

Hoffmann – La Roche je jedna z předních nejvýznamnějších mezinárodních farmaceutických společností, která byla založena v roce 1896 ve Švýcarsku. Je známá pro svou výrobu vitaminů, onkologických léčiv a sedativ (např. Valium). Ročně investuje do výzkumu a vývoje až 10 miliard dolarů a z hlediska tržeb, které se odhadují na 50 miliard

dolarů ročně, patří mezi 4 největší farmaceutické firmy. Největšími jsou Johnson & Johnson (USA), Pfizer (USA), Novartis (Švýcarsko).

Hoffmann – La Roche se těšila dominantnímu postavení firmy a měla velké podíly na několika relevantních trzích s vitamíny (47%, 41-51% a 80%) a smlouvy s 22 velkými distributory a prodejci, kteří souhlasili s odběrem výhradně od La Roche. Její smluvní podmínky nabízely partnerům věrnostní rabaty, kterými si v podstatě zavazovala své zákazníky k odebírání zboží po delší dobu. Jakmile zákazník začal nakupovat u La Roche, byl motivován nenakupovat u konkurence – tzv. cenová diskriminace. Ve smluvních podmínkách byla uvedena tzv. anglická klauzule, která uvádí, že pokud zákazník dostane lepší cenu u konkurence a La Roche cenu nesníží tak, aby se přiblížila té konkurenční, zákazník nepřijde o nárok na věrnostní rabat, i když u konkurence nakoupí. Touto klauzulí La Roche argumentoval, avšak podle Soudu ji mohl zákazník využít pouze za omezených podmínek.

Evropský soudní dvůr konstatoval, že věrnostní slevy byly na základě cenové diskriminace určené pro poškození konkurence a nezakládaly se na reálné úspoře nákladů, a proto zneužíval své dominantní postavení.¹⁹

4.4.2 AVEL – zakázaná kartelová dohoda z roku 2007

Na českém trhu působí čtyři nejvýznamnější distributoři léčiv a zdravotnického materiálu – Alliance Healthcare s.r.o., ViaPharma s.r.o., Pharmos a.s. a PHOENIX lékárenský velkoobchod a.s. Všechny tyto společnosti jsou členy asociace velkodistributorů léčiv – AVEL a svou činnost zaměřují k vytvoření fungujícímu trhu s léky. Podle Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže se společnosti dopustily zakázané kartelové dohody (v té době měly pod kontrolou 95% trhu), když na několik dní přerušily dodávky léčiv do několika nejzadluženějších fakultních nemocnic (Thomayerova nemocnice, Nemocnice Na Bulovce a brněnská Fakultní nemocnice u svaté Anny), které společně v té době dlužily až 400 milionů korun. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže uvedl, že není problémem, když distributoři chtějí dosáhnout úhrady svých pohledávek, ale nesmí k tomuto účelu koordinovat svůj postup ani sladovat obchodní podmínky.

Antimonopolní úřad rozhodl o zaplacení pokuty v celkové výši 113 milionů korun za kartelovou dohodu.²⁰

¹⁹ Zákaz zneužívání dominantního postavení – rozsudek ESD Hoffmann La Roche. Dostupné na: <http://www.ius-wiki.eu/evropske-pravo/pfuk/evropa/zkouska/otazka-66>

4.4.3 Kartel v oblasti dodávek zdravotnické a přístrojové techniky z roku 2014

Svým rozhodnutím ze dne 22.12.2014 uložil ÚOHS pokutu ve výši 63,3 milionů korun společností Hospimed a Puro-klima, za porušení zákona o ochraně hospodářské soutěže tím, že sladřovali a koordinovali své jednání při účasti ve veřejných zakázkách „Modernizace a obnova přístrojového vybavení komplexního kardiologického centra FN Ostrava“, UK-1.LF – Zdravotní technologie pro stavbu Kateřinská 32 a „Modernizace přístrojového vybavení a obnova technologií KC KN Liberec“. Celkový objem těchto zakázek přitom dosahoval téměř 200 milionů korun bez DPH. Jednání ve vzájemné shodě ovlivnilo výsledky uvedených výběrových řízení a došlo tak k narušení hospodářské soutěže na trhu dodávek zdravotnické přístrojové techniky na území České republiky. Správní řízení se společnostmi Hospimed a Puro-klima bylo zahájeno již v červenci 2011 na základě vlastní analýzy veřejných zakázek, ze které vyplynulo, že tyto společnosti jsou neúspěšnějšími uchazeči v daném odvětví výběrových řízení (z hlediska počtu vítězství i objemu realizovaných zakázek).²¹



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z ÚOHS, 2015

²⁰ Velkodistributoři léčiv musí zaplatit 113 milionů korun za kartel. Dostupné na: <http://www.novinky.cz/ekonomika/126820-velkodistributori-leku-musi-zaplatit-113-milionu-za-kartel.html>

²¹ Úřad pro ochranu hospodářské soutěže – Výroční zpráva 2014. Dostupné na: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/vyrocní-zpravy.html>

5 KONKURENCE

Konkurence je tržní proces, kdy se na trhu střetávají subjekty s různými zájmy a snaží se prosadit. Je závislá na otevřenosti trhu, nikoliv na aktuálním počtu firem. Pokud je trh otevřený pro vstup nových firem, je tento trh konkurenční, i kdyby na trhu vystupovala pouze jediná firma. Intenzita konkurence na trhu je spjata s počtem a silou existujících konkurentů, ale i s počtem a silou potenciálních konkurentů, kteří na trh mohou vstoupit.²²

V ekonomice známe dvě strany konkurence, konkurenci dokonalou a nedokonalou.

5.1 Dokonalá konkurence

Nastává tehdy, je-li na trhu velký počet firem, které maximalizují zisk. Při dokonalé konkurenci existuje mnoho malých firem, všechny vyrábějí týž produkt a každá z nich je příliš malá na to, aby ovlivnila tržní cenu.²³ Dokonale konkurenční firma maximalizující zisky zvolí úroveň výstupu, při které se cena rovná mezním nákladům výroby, tj. $P=MC$. Na trhu neexistují žádné bariéry pro vstup a výstup do odvětví, firma může tedy bez problémů vstoupit či vystoupit z odvětví. Na trhu daného statku jsou všechny produkty homogenní. To se může projevit, pokud firma stanoví vyšší cenu, než cenu rovnovážnou a poptávající přestanou od této firmy produkt kupovat a pořídí stejný produkt od firmy jiné.

5.2 Nedokonalá konkurence

Nedokonalá konkurence v odvětví existuje vždy, když jednotliví prodávající mají určitý stupeň kontroly nad cenou statku v tomto odvětví. Z nedokonalé konkurence vyplývá, že firma nemá absolutní kontrolu nad cenou svého produktu. Na trhu jsou přítomny bariéry pro vstup do odvětví, které zapříčiňují, že na trhu je přítomen omezený počet subjektů.

Nedokonalá konkurence je typická pro většinu trhů světa. Na straně nabídky rozlišujeme několik druhů nedokonalé konkurence, které se liší podle počtu nabízejících produktů a jejich tržní síly. Jsou to monopol, oligopol a monopolistická konkurence.²⁴

²² HOLMAN, Robert. Mikroekonomie, středně pokročilý kurz. Praha: C. H. Beck, 2002. 591 s.

²³ SAMUELSON, A. Paul, NORDHAUS, D. William. Ekonomie. 2. vydání. Praha: Svoboda, 1995. 1011 s.

²⁴ MUSIL, Petr: Mikroekonomie, středně pokročilý kurz, 1. vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. 301 s.

6 OLIGOPOLNÍ KONKURENCE

6.1 Oligopol

Název je odvozený z řeckého óligos=málo a poleiu=prodávající a znamená málo firem v této tržní struktuře. Oligopol lze definovat jako model trhu typu nedokonalé konkurence (alespoň jeden prodávající nebo kupující může ovlivnit cenu), přičemž jde o takovou tržní strukturu, v níž konkurenti nejen akceptují strategii vzájemného vztahu, ale v níž tato strategie zaujímá klíčové postavení. V této tržní struktuře působí jen několik důležitých prodávajících, kteří mají významný podíl na trhu. Tito prodávající vyrábějí veškerý požadovaný objem výroby, nebo alespoň jeho většinu, a mohou tedy ovlivňovat cenu produkce celého odvětví. Hlavní charakteristikou oligopolu je, že prodávající při svém rozhodování o cenách a výstupu zvažují jednání druhého prodávajícího. Oproti tomu v dokonalé konkurenci je natolik velký počet malých a středních firem na daném trhu, že jejich individuální rozhodnutí o množství či ceně produkce nenutí konkurenty měnit optimální výstup a velikost jejich ceny.²⁵ Charakteristickým znakem jsou překážky bránící vstupu nových konkurentů na trh, které závisí zejména na rozsahu trhu vzhledem k optimálnímu výstupu firem na tomto trhu (výstup umožňující firmě realizovat úspory z rozsahu). Překážky vstupu do odvětví jsou poměrně velké ale překonatelné – existuje možnost vstupu dalších firem do odvětví.²⁶ Mezi bariéry patří vysoké investice při vstupu do odvětví, úspory z rozsahu, různé dohody mezi výrobcí a odběrateli nebo překážky tvořené patentovou ochranou.

V ekonomice nacházíme několik druhů oligopolů:

- smluvní oligopol
- oligopol s dominantní firmou
- duopol

²⁵ BRČÁK, Josef a kolektiv autorů: Učební texty z mikroekonomie, 2.část. 1.vydání. Praha: ČZU, 2009. 122s.

²⁶ MACÁKOVÁ, Libuše. Mikroekonomie: repetitorium: (středně pokročilý kurs). 6.vyd. Slaný: Melandrium, 2009, 239 s.

6.1.1 Smluvní oligopol

Model smluvního oligopolu je obecně známý spíše pod názvem kartel. Kartel je forma tajné obchodní dohody mezi soutěžiteli, která narušuje hospodářskou soutěž. Základem právní úpravy EU je Smlouva o fungování Evropské Unie (SFEU), kde ve článku 101 najdeme úpravu o zakázaných dohodách narušující soutěž, ve článku 102 pak úpravu o zneužívání dominantního postavení firmy na trhu. Kartely jsou pro hospodářskou soutěž nebezpečné zejména proto, že dochází k nepoctivému ovlivnění podmínek na trhu a to vede ke zkreslení soutěže, zvláště pokud jde o cenu, počet soutěžitelů nebo rozdělení trhu. Negativní dopad kartelu se projeví omezením nebo vyloučením konkurence pro soutěžitele, ale také poškozuje spotřebitele, který z důvodu kartelů nemá tak velký výběr při nákupu a to ať se týká buď rozmanitosti zboží anebo určení vyšší ceny. Jestliže pomocí kartelové dohody firmy pokryjí celý trh, pak se kartel chová jako monopol.²⁷

Kartelové dohody můžeme rozdělit na dohody o určení cen, restriktivní nebo kontrolní kartely, dohody o rozdělení trhu, diskriminace soutěžitelů nebo bojkoty.

V posledních letech se Úřad pro ochranu hospodářské soutěže zaměřuje na speciální typ kartelových dohod tzv. „bid rigging“ neboli tendrové kartely – to jsou zakázané dohody mezi uchazeči o veřejné zakázky. Uchazeči spolu nedovoleně spolupracují a to zejména s cílem navýšení ceny zakázky, např. předem určením vítěze o veřejnou zakázku nebo rozdělením zakázek v regionech. ÚOHS tímto odhaduje, že se cena veřejných zakázek navyšuje průměrně o 20%.

6.1.1.1 Zakázané dohody

S vnitřním trhem jsou neslučitelné, a proto zakázané, veškeré dohody mezi podniky, rozhodnutí sdružení podniků a jednání ve vzájemné shodě, které by mohly ovlivnit obchod mezi členskými státy a jejichž cílem nebo výsledkem je vyloučení, omezení nebo narušení hospodářské soutěže na vnitřním trhu.²⁸

Podle úrovně působení kartelů na trhu můžeme zakázané dohody rozdělit na:

- horizontální
- vertikální

²⁷ HOLMAN, Robert. Mikroekonomie, středně pokročilý kurz. Praha: C. H. Beck, 2002. 591 s.

²⁸ článek 101 Smlouvy o fungování Evropské Unie

Mezi horizontální dohody můžeme zařadit dohody mezi soutěžiteli, kteří na trhu působí na stejné úrovni - konkurenti (tj. výrobci stejného nebo zastupitelného zboží či služeb).

Mezi horizontální patří tzv. „hard core“ neboli tvrdé kartely, které patří mezi neškodlivější a proto pak bývají nejpřísněji postihovány. Řadíme mezi ně dohody o určení cen, restriktivní (kontrolní) kartely, jejichž podstatou je kontrola a omezení výroby a odbytu a dále dohody o rozdělení trhu. Mezi ostatní horizontální dohody můžeme zařadit např. dohody o výměně informací, o spolupráci, o výzkumu a vývoji nebo komercionalizací dohody.

Vertikálními dohodami jsou naopak dohody, kde soutěžitelé působí na různých úrovních trhu zboží. Typickým příkladem vertikální dohody je dohoda mezi velkoobchodníkem a maloobchodníkem, nebo mezi výrobcem a distributorem. Vertikální dohody jsou ve srovnání s horizontálními méně závažné a negativní dopady na trh se objevují jen zřídka.²⁹

Jsou zakázány zejména ty dohody, které svým výsledkem narušují hospodářskou soutěž proto, že obsahují ujednání o:³⁰

- přímém nebo nepřímém ujednání cen
- omezení nebo kontrole výroby, odbytu, výzkumu a vývoje nebo investic
- rozdělení trhu nebo nákupních zdrojů
- uplatnění rozdílných podmínek vůči jednotlivým soutěžitelům při shodném nebo srovnatelném plnění, jimiž jsou někteří soutěžitelé v hospodářské soutěži znevýhodněni

Výjimkou ze zákazu dohod je tzv. legální monopol. Dle zákona o hospodářské soutěži se za zakázanou dohodu nepovažuje taková dohoda, která splňuje tři podmínky pro aplikaci výjimky ze zákazu. Těmi je³¹:

- a) skutečnost, že dohoda přispěje ke zlepšení výroby nebo distribuce zboží nebo k podpoře technického či hospodářského rozvoje a vyhrazuje spotřebitelům přiměřený podíl na výhodách z toho plynoucích
- b) neuloží soutěžitelům omezení, která nejsou nezbytná k dosažení cílů podle písmene a)

²⁹ MACÁKOVÁ, Libuše. Mikroekonomie: repetitorium. 6.vyd. Slaný: Melandrium, 2009, 239 s.

³⁰ §3 zákona č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže

³¹ Hlava II, §3 zákona č. 143/200 Sb. o ochraně hospodářské soutěže

- c) neumožní soutěžitelům vyloučit hospodářskou soutěž na podstatné části trhu zboží, jehož dodávka nebo nákup je předmětem dohody

Hlavním rozdílem mezi zakázanými dohodami a zneužitím dominantního postavení je ten, že společných dohod se dopouští dva a více subjektů, zatímco zneužití dominantního postavení je jednostranné.



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z ÚOHS, 2015

6.1.2 Oligopol s dominantní firmou

Oligopol s dominantní firmou je forma nedokonalé konkurence, kdy se na trhu po delší dobu nachází silná dominantní firma, která má díky své tržní síle možnost chovat se nezávisle na ostatních soutěžitelích a spotřebitelích, v určitém smyslu se chová jako monopol. Tím, že se chová nezávisle, může omezit nebo vyloučit konkurenční podmínky na daném trhu, např. si může určovat své ceny, aby maximalizovala svůj zisk, a ostatní menší firmy v daném odvětví tuto cenu pak přebírají. Nemusí mít strach, že přitom ztratí své postavení nebo zisk. Dominantní firmou na trhu se stává ta firma, která přebírá určitý podíl na trhu, má technologický náskok před konkurenty, hospodářskou a finanční sílu, distribuční síť³². Pro určení, zda se podnik nachází v dominantním postavení, se musí porovnat další faktory vzhledem k vymezenému relevantnímu trhu jako elasticita poptávky, právní a jiné překážky vstupu na trh nebo úspory z rozsahu. Tyto faktory pak určují tržní moc podniku. K měření tržní síly se nejčastěji používají tzv. míry koncentrace, ta vyjadřuje procentuální podíl nejsilnějších firem v odvětví na celkové produkci odvětví.

³² SAMUELSON, A. Paul, NORDHAUS, D. William. *Ekonomie*. 2. vydání. Praha: Svoboda, 1995. 1011 s.

6.1.2.1 Zneužívání dominantního postavení

Samo o sobě dominantní postavení na trhu zakázáno není, postihuje se pouze jeho zneužití. Zneužití dominantního postavení je uvedené v zákoně č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže a ve Smlouvě o fungování Evropské Unie.

Zneužitím dominantního postavení je zejména:³⁵

- přímé nebo nepřímé vynucování nepřiměřených podmínek ve smlouvách s jinými účastníky trhu, zvláště vynucování plnění, jež je v době uzavření smlouvy a nápadněm nepoměru k poskytovanému protiplnění
- vázání souhlasu s uzavřením smlouvy na podmínku, že druhá smluvní strana odebere i další plnění, které s požadovaným předmětem smlouvy věcně ani podle obchodních zvyklostí nesouvisí
- uplatňování rozdílných podmínek při shodném nebo srovnatelném plnění vůči jednotlivým účastníkům trhu, jimiž jsou tito účastníci v hospodářské soutěži znevýhodňováni
- zastavení nebo omezení výroby, odbytu nebo výzkumu a vývoje na úkor spotřebitelů
- dlouhodobé nabízení a prodej zboží za nepřiměřeně nízké ceny, která má nebo může mít za následek narušení hospodářské soutěže
- odmítnutí poskytnout jiným soutěžitelům za přiměřenou úhradu přístup k vlastním přenosovým sítím nebo obdobným rozvodným a jiným infrastrukturním zařízením, které soutěžitel v dominantním postavení vlastní nebo využívá.



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z ÚOHS, 2015

³⁵ Hlava III, §11 zákona č. 143/2001 Sb. o ochraně hospodářské soutěže

6.1.3 Duopol

Model duopolu je nejjednodušší formou oligopolní konkurence, kterou můžeme definovat jako situaci na trhu, ve kterém se nacházejí dvě nezávislé firmy, které nabízejí homogenní produkt. Na trhu může být i více firem, avšak jen dvě z nich jsou dominantní a mají většinový podíl na trhu. Při plánování svých strategií firma bere v úvahu předpokládaná rozhodnutí svého konkurenta a přizpůsobuje tomu svá rozhodnutí. V modelu duopolu mají firmy situaci o to jednodušší, že berou v potaz pouze reakce jediné soupeřící firmy, než kdyby brali v úvahu reakce i dalších firem v daném odvětví. Firmy se vzájemně přizpůsobují svým cenám a množstvím, a to postupně vede k rovnováze. Rovnováha na trhu je relativně stabilní právě proto, že na trhu se nacházejí pouze dva konkurenti. Příkladem duopolu jsou v současné době firmy jako Pepsi – Coca-Cola, Visa – Mastercard, Airbus – Boeing a jiné.³⁶

Mezi nejznámější formy duopolu patří:³⁷

- Cournotův model
 - základním principem modelu je, že obě firmy považují při svém rozhodování o výši výstupu druhé firmy za konstantní a rozhodují o výši svého výstupu současně. Firma předpokládá, že pokud změní velikost svého výstupu, nebude na to konkurenční firma reagovat změnou svého výstupu a stejně tak bude uvažovat i konkurenční firma.
- Stackelbergův model
 - je založen na podobném principu jako předchozí model, ale připouští reakci firmy na chování druhé firmy.
- Bertrandův model
 - tento model připouští, že se firma rozhoduje na základě minulých zkušeností, umí se poučit ze svých chyb. Bere v potaz reakci druhé firmy na změnu výstupu firmy první. Ta firma, které se podaří předem odhadnout, jakým způsobem bude druhá firma reagovat, bude realizovat výhodu v podobě většího zisku.

³⁶ MANKIW, N. Gregory. Zásady ekonomie. Praha: Grada Publishing, 1999. 763 s.

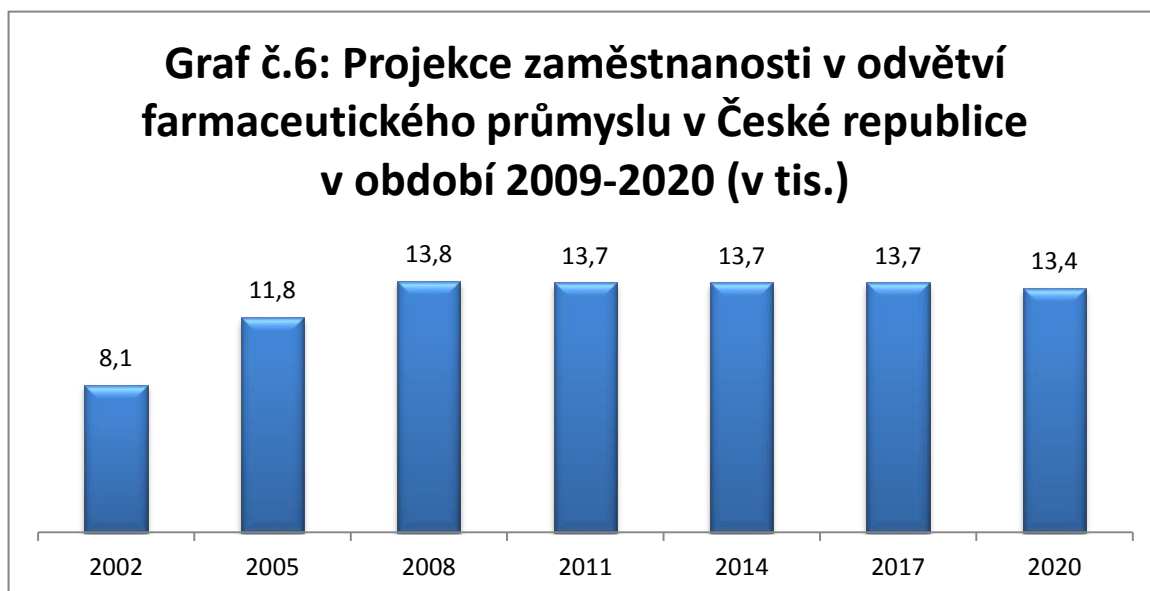
³⁷ SAMUELSON, A. Paul, NORDHAUS, D. William. Ekonomie. 2. vydání. Praha: Svoboda, 1995. 1011 s.

PRAKTICKÁ ČÁST

7 FARMACEUTICKÝ TRH

7.1 Farmaceutický průmysl

Farmaceutický průmysl se zabývá výrobou léčiv, rostlinných přípravků, chemických látek a zdravotnického materiálu. Má zásadní význam jak z ekonomického hlediska, tak z hlediska zdraví veřejnosti. Hlavně z důvodu ochrany zdraví člověka patří mezi silně regulované odvětví státem. Z hlediska trhu práce patří farmaceutický průmysl mezi inovativní a perspektivní odvětví a zaměstnanost v tomto odvětví dlouhodobě stoupá. Velké objemy finančních prostředků stále proudí do výzkumu a vývoje a proto se kladou meze na vyšší kvalifikační požadavky (např. nároky na jazykové znalosti). Je důležitá spolupráce s partnery a výzkumnými stanovišti v zahraničí pro růst produktivity výzkumu a vývoje. V poměru k celkové hodnotě HDP vydávají na výzkum a vývoj nejvíce v Severní Americe (2,5 %), následuje Asie (1,9 %), třetí je Evropa (1,8 %) a zbytek světa investuje v průměru 0,9 procenta. Česká republika se v této oblasti drží průměrných hodnot, do výzkumu a vývoje investuje přibližně 1,8 procenta svého HDP.³⁸



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z NOZV, 2014

³⁸ Česká pozice, investování do výzkumu a vývoje. Dostupné na: http://ceskapozice.lidovky.cz/cinsky-vyvoj-americko-evropsky-vyzkum-fcp-/tema.aspx?c=A140407_221131_pozice_139724

7.2 Zdravotní a léková politika

Zdravotní politika se vyznačuje činností státu a dalších národních subjektů a jejich cílem je vytvoření vhodného zdravotního systému pro ochranu a podporu zdraví obyvatelstva. Zajištění zdravotní péče je v jistém smyslu chápána jako povinnost státu vůči občanům zajistit takovou péči, jakou občané potřebují. Proto je zdravotnictví financováno z více zdrojů.

Financování zdravotnictví v České republice je zabezpečováno:³⁹

- Všeobecným zdravotním pojištěním a finanční spoluúčastí pacientů
- Státním rozpočtem a rozpočty územních orgánů
- Přímými úhradami fyzických nebo právnických osob
- Úhradami mimo okruh zdrojů státního rozpočtu
- Sponzory, nadacemi apod.

Povinností každého občana České republiky je účast na zdravotní politice pomocí pravidelných plateb zdravotním pojišťovněm. Výše platby je odvozená od výše příjmů – tzv. princip solidarity.

Léková politika je součástí zdravotní politiky a jejím cílem je zajištění bezpečných a účinných léčiv v dostatečném množství za přijatelnou cenu pro každého občana, který je potřebuje. Stát tedy zajišťuje bezpečnost, účinnost, kvalitu léčiv a funkčnost zdravotnických prostředků. Tento úkol plní pomocí Státního úřadu pro kontrolu léčiv (SÚKL), který je organizační složkou státu, zřízený Ministerstvem zdravotnictví. Každý jednotlivý léčivý přípravek musí projít schvalovacím řízením a musí dostat povolení k uvedení na trh. Léčivý výrobek je pak veden v databázi léků na internetových stránkách SÚKL a může být užíván. Tento postup je prováděn z důvodu odstranění rizik při uvedení léku na trh bez řádného prozkoumání.

7.3 Proces vstupu léčivého přípravku na trh

Na úplném začátku stojí výzkum daného léčivého přípravku. Je to zdlouhavý a složitý proces, který může trvat několik let. Léčivý přípravek je vyroben na základě určité nemoci s cílem jejího vyléčení nebo alespoň zmírnění. V rámci vývoje léčiva probíhá několikaleté preklinické (na zvířatech) a klinické testování (na lidech). Pokud se ukáže, že daný lék je

³⁹ DURDISOVÁ, Jaroslava. *Ekonomika zdraví*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2005, 228 s.

užitečný, bezpečný a kvalitní, farmaceutická společnost zažádá o schválení výroby léčiva. V rámci registračního procesu se posuzuje dokumentace, ve které budoucí držitel registračního rozhodnutí prokazuje bezpečnost, účinnost a kvalitu přípravku. Posuzují se také indikace, kontraindikace, dávkování přípravku, klasifikace pro výdej, ale i příbalová informace pro pacienta a návrh textů na obal léčivého přípravku.⁴⁰ V České republice vydává povolení k výrobě léčivých přípravků SÚKL dle zákona č. 378/2007 Sb., o léčivech a o změnách některých souvisejících zákonů (zákon o léčivech). Z celkového počtu 10 000 nově objevených sloučenin se do preklinické fáze zkoušení dostane přibližně 250 z nich. Do další fáze – klinického zkoušení se dostane jen pár z nich a jen jeden z pěti zkoušených léků získá registraci a může být uveden na trh.

7.4 Farmaceutický trh

Na jedné straně trhu s farmaceutiky působí nabídka s poptávkou a na druhé je regulace státem. Na straně nabídky jsou farmaceutické společnosti a výrobci léčiv a na straně poptávky jsou lékaři, pacienti a plátcí zdravotních služeb (zdravotní pojišťovny).

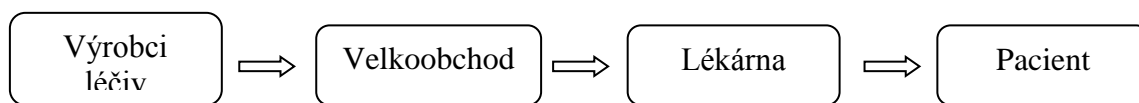
Mezi stranou nabídky a poptávky najdeme lékárníky a distributory léčiv. Distribuci léčiv může provádět pouze právnická či fyzická osoba, která má udělené povolení k distribuci. Distribuční povolení vlastní výrobci léčiv, ale hlavně menší distribuční společnosti a lékárenské velkoobchody. Na českém trhu působí čtyři nejvýznamnější distributoři léčiv a zdravotnického materiálu – Alliance Healthcare s.r.o., ViaPharma s.r.o., Pharmos a.s. a PHOENIX lékárenský velkoobchod a.s. Všechny tyto společnosti jsou členy asociace velkodistributorů léčiv – AVEL⁴¹ a svou činnost zaměřují k vytvoření fungujícímu trhu s léky. Aby rostla efektivnost uvádění výrobků na trh a tím rostla jejich spotřeba, je nutné, aby farmaceutické společnosti více propojili komunikaci zejména s lékaři a lékárníky a v poslední řadě i s pacienty. Pacient, jako konečný spotřebitel, by měl mít největší podíl na rozhodování, které léky bude užívat a tím ovlivňovat spotřebu. Tím, že hlavně lékaři určují, jaké léky bude pacient užívat, jsou to oni, kdo mohou výrazně ovlivnit spotřebu jednotlivých druhů farmaceutik, a ne pacienti.

Počet distributorů se v roce 2014 zvýšil o 28 subjektů na celkem 453 držitelů povolení k distribuci léčivých přípravků. Z celkového počtu schválených distributorů je 203 subjektů, kdy je provozovatel lékárny zároveň i držitelem povolení k distribuci.

⁴⁰ SÚKL, informace o registraci léčiv, dostupný na <http://www.sukl.cz/leciva/registrace-leciv>

⁴¹ Asociace velkodistributorů (AVEL). Profil. Dostupné na <http://www.avel.cz/>

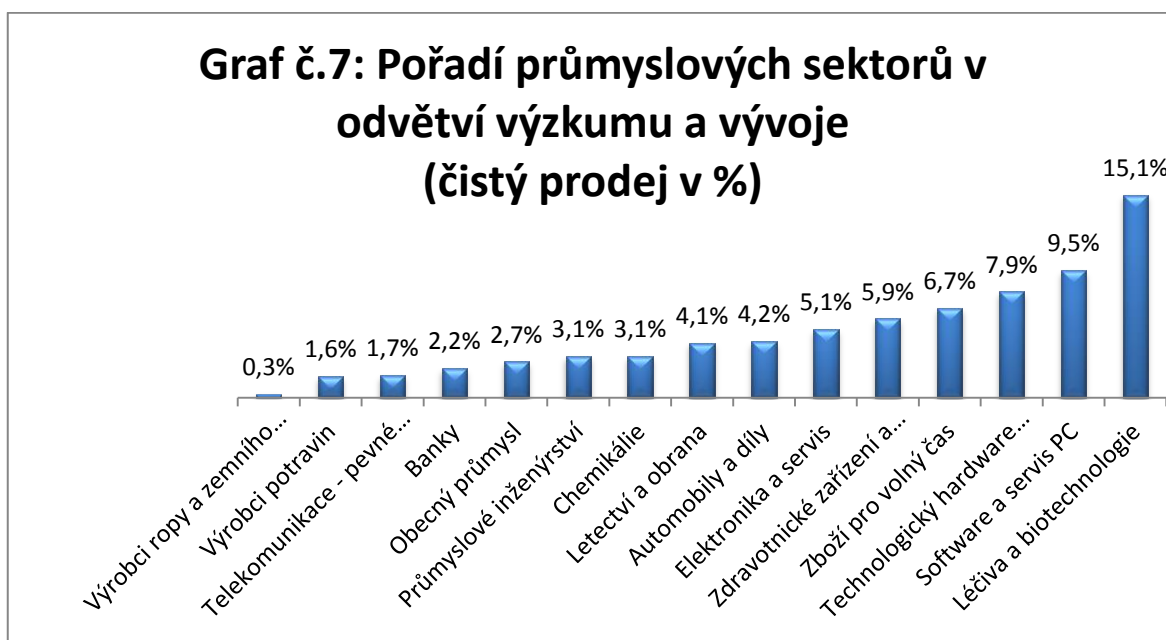
Obrázek č.2 - Distribuce léčiv



Zdroj: vlastní zpracování, 2015

7.5 Investice do farmaceutického průmyslu

Inovativní farmaceutický průmysl patří mezi odvětví s nejintenzivnějším vývojem a výzkumem. Mezi hlavní příčiny růstu nákladů na výzkum a vývoj farmaceutik patří rozsáhlost klinických studií, technická náročnost produktů, zvyšující se požadavky na bezpečnost atd. Nejvýznamnějším zdrojem financování na vědu a výzkum je státní rozpočet. Dalším zdrojem jsou pak zdroje soukromé, ale hlavní problematikou takto vysokých investic je jejich návratnost. Vývoj 1 nového léku dnes stojí až 1 milion dolarů, což je přibližně čtvrtina ročních výdajů na léky v České republice. V roce 2012 evropské farmaceutické společnosti investovaly do výzkumu léčivých výrobků až tři čtvrtě bilionu korun. Díky důkladnému výzkumu se lidský život mezi lety 200-2009 prodloužil o téměř dva roky a stoupl počet volných pracovních pozic v tomto odvětví (až 700 tisíc), ale ve většině případů se jedná o vysoce kvalifikovaná pracovní místa a proto dochází k postupnému přesunu výzkumu a vývoje do rozvojových zemí (např. Čína). Dominantní pozici na trhu si udržují Spojené státy americké.⁴²



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z Asociace Inovativního farmaceutického průmyslu, 2015

⁴² AIFP: Výzkum a vývoj léků. Dostupný na: <http://www.aifp.cz/cs/vyvoj-leku/vyzkum-a-vyvoj/>

8 PODNIKÁNÍ V OBLASTI LÉKÁRENSTVÍ

Podnikání je realizováno ve všech oblastech lidské činnosti, ať jde o obchod, medicínu, výzkum, vzdělání nebo farmacii. V České republice je podnikání stanoveno jako soustavná činnost prováděná samostatně, pod vlastním jménem, na vlastní zodpovědnost a za účelem dosažení zisku. Podnikání v lékárenské oblasti se od ostatních podnikatelských oblastí liší hlavně účelem dosahování zisku a státní regulací, doplněnou o právní akty z EU.

Hlavní funkcí lékárenství je především uspokojování potřeby léčiv a zdravotnických prostředků, zdravotnická a jiná zařízení. Měly by být vždy poskytovány se zárukou účinnosti, bezpečnosti, kvality a dodané v potřebný okamžik pro spotřebitele.⁴³

8.1 Lékárna

V České republice je poskytování zdravotních služeb vymezeno v zákoně č.372/2011 Sb. Zákon o zdravotních službách ze dne 6.11.2011.

Lékárna je definována jako veřejné zdravotnické zařízení, kterému je vyhrazena příprava a výdej prostředků zdravotnické techniky.

Zdravotní zařízení lékárenské péče se dělí na:

- lékárna základního typu
- lékárna s přípravou a výdejem pro zdravotnická zařízení lůžkové péče
- lékárna s odbornými pracovišti

Aby lékárna mohla být uvedena do provozu, musí splňovat specifické nároky, zvláště co se týče její výstavby a technické vybavenosti. Oprávnění k provozování lékárny vzniká rozhodnutím o registraci vydaným Krajským úřadem. Oprávnění je možné získat pouze při splnění zákonných požadavků.

Jedná se o:⁴⁴

- zajištění technických a věcných požadavků na vybavení (velikost jednotlivých prostor, nutné přístroje pro běžný chod lékárny jako jsou např. váhy, sterilizátory, laminární boxy, chladničky a stanice výpočetní techniky)
- splnění hygienických požadavků na provoz zdravotnického zařízení
- zajištění kvalifikovaného personálu

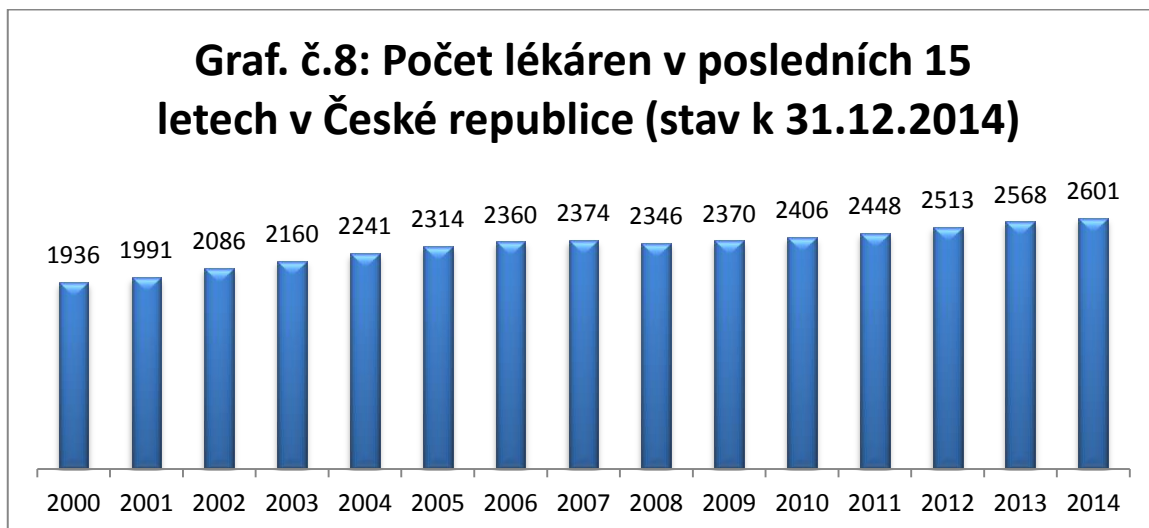
⁴³ DURDISOVÁ, Jaroslava. *Ekonomika zdraví*. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2005, 228 s.

⁴⁴ zákon č.372/2011 Sb. Zákon o zdravotních službách

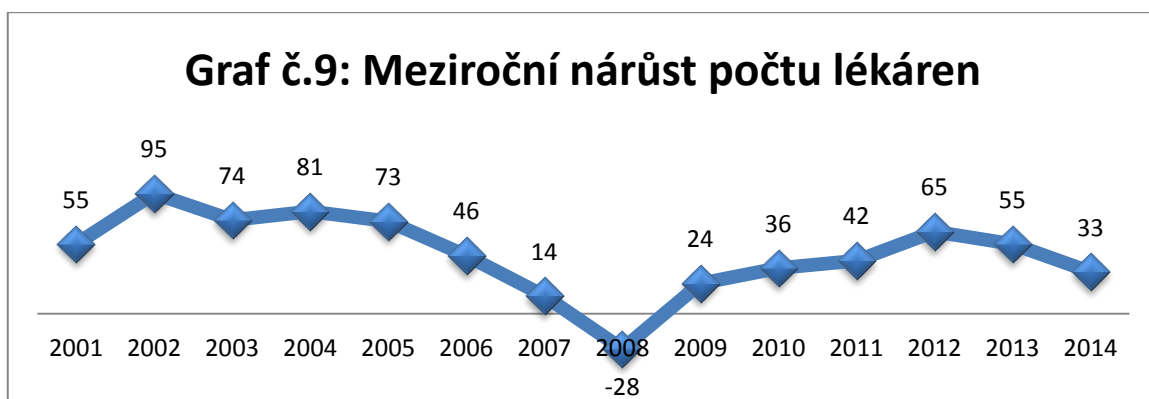
Oprávnění k poskytování lékařské péče lze udělit jen na základě souhlasného závazného stanoviska Státního ústavu pro kontrolu léčiv k technickému a věcnému vybavení zdravotnického zařízení, v němž bude tato péče poskytována.

8.1.1 Lékárný v České republice

Ke konci roku 2014 SÚKL evidoval celkem 2 601 lékáren, z toho byly 4 lékárny patřící do resortu Ministerstva Obrany ČR, a dále se evidovalo 253 odloučených oddělení výdeje léčiv a zdravotnických prostředků (OOVL), 395 výdejen zdravotnických prostředků, 1018 prodejců vyhrazených léčivých přípravků, 45 oddělení nukleární medicíny zdravotnických zařízení a 453 distributorů léčivých přípravků. Pokračoval trend trvalého mírného nárůstu počtu lékáren z minulých let, oproti roku 2013 se celkový počet lékáren zvýšil o 33 subjektů.⁴⁵

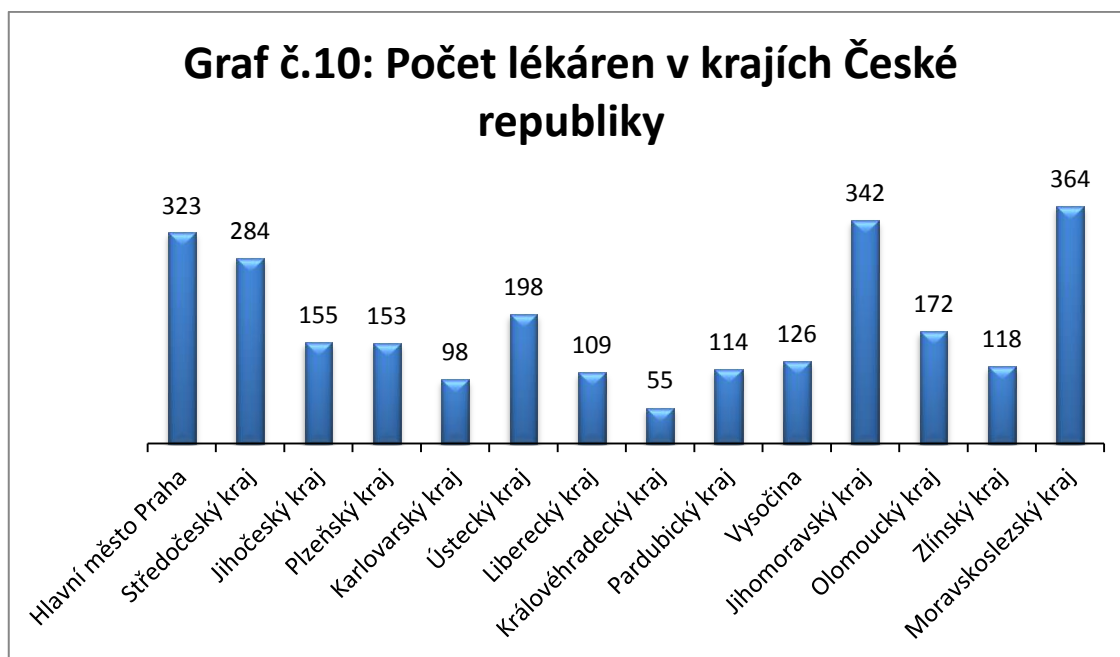


Zdroj: vlastní zpracování na základě dat ze SÚKL, 2015



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat ze SÚKL, 2015

⁴⁵ SÚKL. Výroční zpráva 2014. Dostupné na: <http://www.sukl.cz/sukl/vyrocní-zpráva-o-cinnosti-sukl>



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat ze SÚKL, 2015

8.1.2 Rozložení lékáren na území ČR

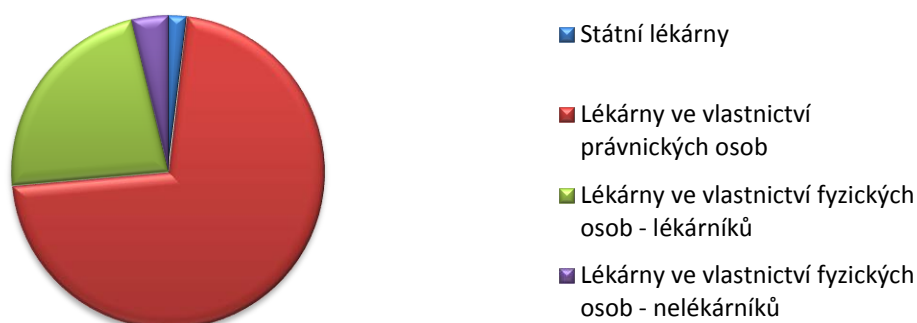
Dle výzkumu ČSOB z roku 2015 není lékárenská péče na území České republiky rozložena rovnoměrně. Vysoká koncentrace lékáren je ve velkých městech, hlavně obchodních centrech a nemocnicích, kde byly zaznamenány nejvyšší tržby z prodeje léčiv a podnikatelský zájem o tyto lokality je pochopitelně větší.

V souvislosti s tím, jsou diskutovány různé formy regulace vzniku nových lékáren, hlavně co se týče vzdálenosti mezi novou a již zavedenou lékárnou. Žádný z návrhů zatím nenabyl konkrétní podoby. V České republice je v současnosti uplatňována regulace u stanovení maximální prodejní ceny léčiv.⁴⁶

V České republice je nejvíce lékáren ve vlastnictví právnických osob, které podnikají formou osobní společnosti (veřejná obchodní společnost) nebo kapitálové společnosti (nejčastěji společnost s ručením omezeným) a družstva. Fyzické osoby podnikají na základě živnostenského oprávnění.

⁴⁶ Výzkum ČSOB: očekávání firem v indikativních oborech – lékárny. Dostupný na: <https://www.csob.cz/portal/documents/10710/124732/iof-2q-2015-lekarny.pdf>

Graf č.11: Lékárny dle vlastnictví



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z ČLK, 2015

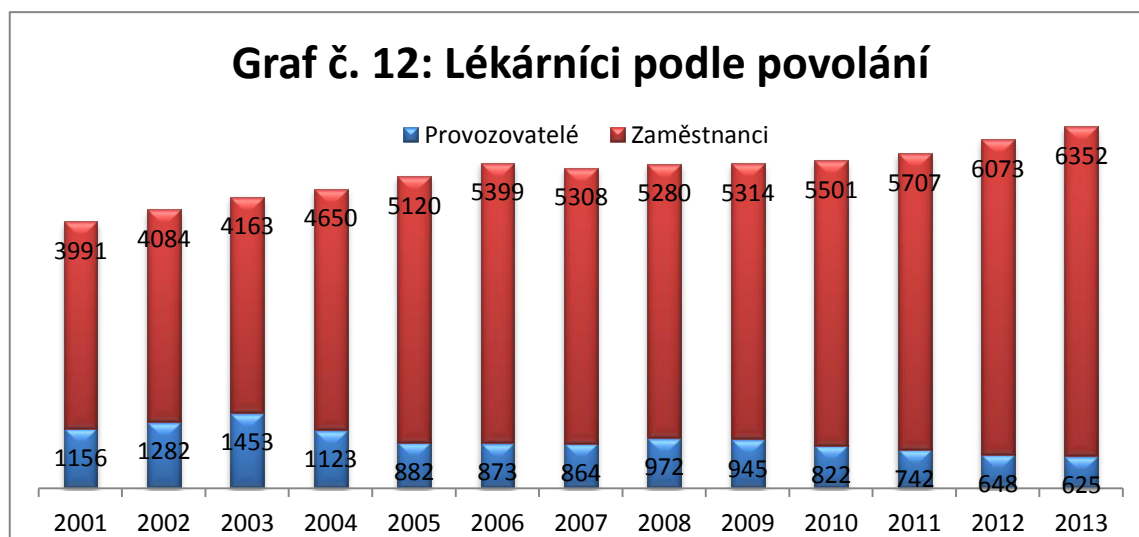
Z grafu lze vyčíst, že nejvíce lékáren vlastní firmy a tento trend se každým rokem zvyšuje. Čím dál tím více firmy budují sítě svých lékáren a až přes 500 lékáren patří řetězcům a každým rokem se řetězce rozrůstají o desítky lékáren. Největší síť lékáren má Dr.Max, následují je lékárny Benu. Na českém trhu ubývá nezávislých lékáren, buď zanikají, nebo vlastníci své lékárny prodávají řetězcům.

8.1.3 Lékárenský personál

Personál lékárny je tvořen několika zdravotnickými profesemi – farmaceut, farmaceutický asistent a sanitář. Lékárna musí mít ustanovenu nejméně jednu osobu s vysokoškolským vzděláním v oblasti farmacie odpovědnou za to, že činnost lékárny odpovídá zákonu o léčivech a jeho prováděcím právním předpisům. Tato osoba vystupuje jako vedoucí lékárník. Vedoucím lékárníkem může být i provozovatel lékárny.

- Farmaceut je absolventem nebo absolventkou vysokoškolského studia v oboru Farmacie. Má teoretické a praktické znalosti o léčivech, léčivých přípravcích, o látkách a jejich přípravě. Je kvalifikován k podávání informací veřejnosti a dalším zdravotnickým pracovníkům. Jeho hlavní činností je příprava, kontrola a výdej léčiv. Je oprávněn vykonávat funkci odborného zástupce lékárny, a je tedy zodpovědný za bezpečnost a kvalitu práce lékárny.
- Farmaceutický laborant – asistent má dokončené úplné středoškolské vzdělání. Náplní práce je příjem, uložení léčiv a jejich kontrola a příprava dle platné legislativy, prodej volně prodejných léčivých přípravků a další odborná činnost dle vlastní specializace.

- Sanitář je pomocný zdravotnický pracovník, který vykonává pomocné práce při přípravě léčivých a jiných přípravků.⁴⁷



Zdroj: vlastní zpracování na základě dat z ČLK, 2015

Lékárníci se na počátku minulého století soustředili na přípravu léčiv přímo v lékárně a na jejich výdej. Postupně ale začal převažovat výdej léčivých přípravků nad jejich přípravou v lékárnách. S postupem času se neustále rozšiřuje lékárenský sortiment, který ale nemusí být vydáván pouze v lékárnách. Do skupiny vyhrazených léčiv, které nemusí být prodávány pouze v lékárnách, ale např. v drogeriích nebo v prodejnách zdravé výživy, patří především vybrané čajové směsi, léky proti zmírnění bolesti nebo dezinfekční přípravky.

8.1.4 Lékárna se zásilkovým výdejem

Zásilkovým výdejem se rozumí výdej léčivých přípravků na základě objednávek prostřednictvím sítě internet. Internetový prodej může poskytovat pouze kamenná lékárna, která zahájení této činnosti prostřednictvím daného formuláře nahlásí SÚKLu. Podmínky pro zásilkový výdej léčivých přípravků jsou upraveny v zákonu č. 378/2007 Sb. o léčivech. Není potřeba žádné zvláštní povolení, internetový prodej je součástí výdeje, avšak internetová lékárna může vydávat pouze registrované léčivé přípravky bez lékařského předpisu.⁴⁸

⁴⁷ METYŠ, Karel a Peter BALOG. Marketing ve farmacii. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 208 s.

⁴⁸ Podmínky zásilkového výdeje léčivých přípravků. Dostupné na: <http://www.sukl.cz/lekarny/jake-jsou-nove-podminky-zasilkoveho-vydeje-lecivych>

Velkým milníkem byl rok 2003, kdy byl poprvé povolen internetový prodej léčivých přípravků bez lékařského předpisu. První internetovou lékárnou se stal portál Lékárna.cz, který je lídrem na trhu v oblasti prodeje léčiv na internetu. Lékárna.cz vznikla již v roce 1999, ale tehdy fungovala pouze jako informační portál o lécích až do výše zmíněného roku 2003.

Čím dál více zákazníkům vyhovuje nákup přes internet, který bývá výhodný, zvláště při nákupu větších balení, kdy je odměnou např. množstevní sleva nebo doprava zdarma. Ne vždy je ale nákup přes internet bezpečný. Veškerá nabízená léčiva musí být schválená Státním ústavem pro kontrolu léčiv a evidována v databázi léčivých přípravků, kde si je každý může ověřit, stejně tak jsou registrovány i všechny lékárny a výdejny léčiv v databázi schválených lékáren.

K 1. listopadu 2015 v České republice evidujeme 163 lékáren se zásilkovým výdejem.⁴⁹

8.1.5 Výkony lékáren v České republice

Ústav zdravotnických informací a statistiky České republiky zveřejnil informace o výkonech lékáren v České republice za rok 2013, kde se zaměřuje na celkové výkony lékařské péče a na průměrné výkony lékáren základního typu. Tyto údaje byly sepsány na základě podkladů z výkazů, které odevzdalo celkem 2527 lékáren.⁵⁰

Tyto informace se zveřejňují každým rokem, avšak s rokem 2015 přišel přechod z klasických dotazníků na elektronický sběr dotazníků. Tyto dotazníky odevzdalo pouze 61% poskytovatelů lékařské péče. Z tohoto důvodu nemohl ÚZIS publikovat statistiky, které by byly vypovídající o výkonech a zajištění lékařské péče v ČR v roce 2014.

8.1.5.1 Výkony lékáren v roce 2013

Dle zpracovaných výkazů celkové tržby za léčiva a zdravotnické prostředky u všech poskytovatelů lékařské péče dosáhly 73 911 mil. Kč. Oproti předchozímu roku se snížily o 2,2%. Z toho tržby za léčiva klesly cca o 2% na 65 528 mil. Kč. O 3% se snížily tržby od zdravotních pojišťoven (37 558 mil. Kč), stejně tak i tržby z doplatků pacientů a z volného prodeje (17 059 mil. Kč). Lékárny přijaly 68 947 tis. ks receptů, což je o 1% méně než v předešlém roce. Lékárny základního typu dosáhly celkových tržeb za léčiva a

⁴⁹ Databáze lékáren. Dostupné na: <http://www.sukl.cz/modules/apotheke/search.php>

⁵⁰ ÚZIS: Aktuální informace: Lékárny v roce 2013. Dostupný na: <http://www.uzis.cz/category/tematicke-rady/zdravotnicka-zarizeni/lekarny-lekarenska-pece>

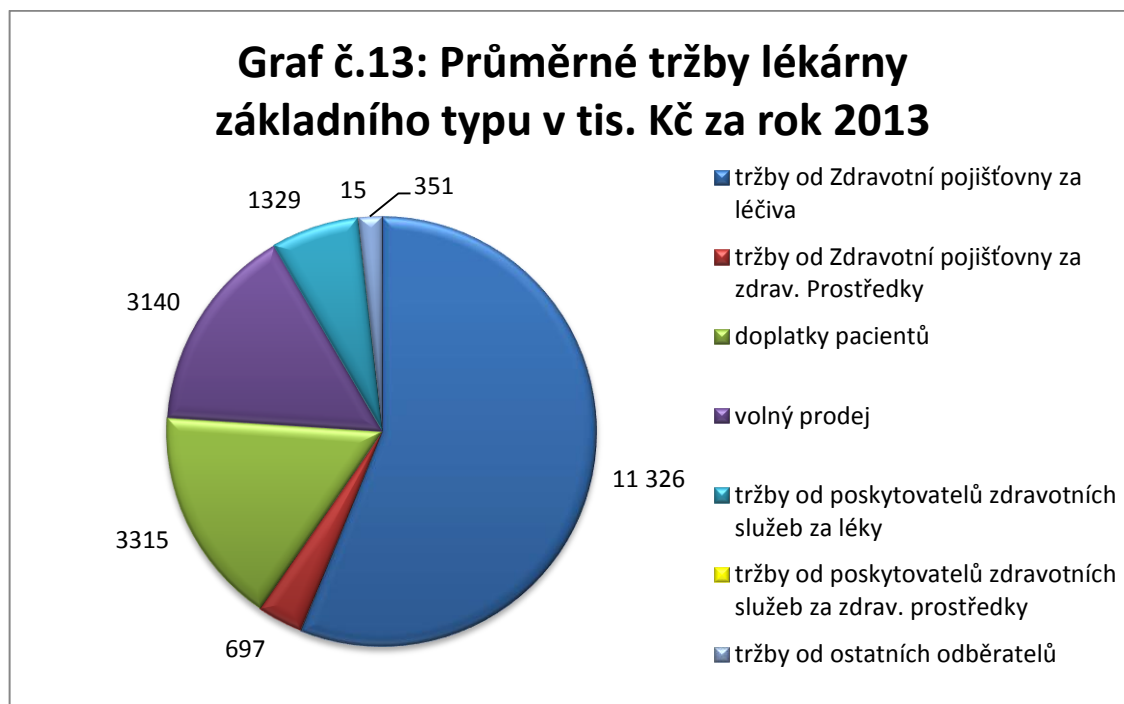
zdravotnické prostředky 48 961 mil. Kč, což je 66,2% obratu celého oboru lékárenské péče. V lékárnách základního typu bylo evidováno 5 463 farmaceutů a 3 920 farmaceutických asistentů.

8.1.5.2 Průměrné výkony na 1 lékárně základního typu v roce 2013

Dle údajů průměrná lékárně základního typu přijala celkem 25 778 ks receptů a tržby za léčiva a zdravotnické prostředky dosahovaly výše 20 173 tis. Kč, což je obdobné jako v předchozím roce. V jedné lékárně pracovalo v průměru 2,25 farmaceutů a 1,62 farmaceutických asistentů. Tržby od zdravotních pojišťoven dosáhly 12 023 tis. Kč a od pacientů za doplatky 6 455 tis. Kč.

V krajích České republiky měla nejvyšší tržby za léčiva a zdravotnické prostředky lékárně základního typu v Hlavním městě Praze (v průměru cca 26 401 tis. Kč ročně) a v Moravskoslezském kraji (20 688 tis. Kč). Nejnižší tržby byly evidovány v lékárnách v Jihomoravském (17 660 tis. Kč) a Karlovarském kraji (18 309 tis. Kč).

Na 1 recept připadla v průměru léčiva v hodnotě 620 Kč. Doplatek pacienta na 1 recept byl v průměru cca 126 Kč. Na 1 obyvatele ČR připadla úhrada v lékárně 843 Kč za doplatky na recept a za volně prodejné léky 780 Kč. Na jednu lékárně připadlo v průměru cca 3 759 obyvatel.



Zdroj: vlastní zpracování dle ÚZIS, 2016

9 LÉKÁRNY DR. MAX

9.1 Představení společnosti Česká lékárna holding

Síť lékáren Dr. Max, která je největší na českém trhu, provozuje společnost Česká lékárna holding, a.s. vlastněná investiční skupinou Penta Investments, s.r.o.

Společnost vznikla v roce 2009 jako akciová společnost.

Společnost vznikla v důsledku sloučení společností Česká lékárna, a.s., Lloyds Holding CZ, s.r.o., Lékárny Lloyds, s.r.o., In.Invid, s.r.o., Linepharm, s.r.o., SimonPharma, a.s. a další.

Síť lékáren vznikla v roce 2006 (pod společností Česká lékárna, a.s.) a o dva roky později se stala největší na českém trhu.

Předmětem podnikání jsou:

- Výroba, obchod a služby neuvedené v přílohách 1-3 živnostenského podnikání
- Poskytování zdravotních služeb, druh – lékárenská péče
- Prodej kvasného lihu, konzumního lihu a lihovin

Obchodní korporace se podřídila zákonu jako celku postupem podle §777 odst. 5 zákona č. 90/2012 Sb., o obchodních společnostech a družstvech.⁵¹

9.1.1 Síť lékáren

Česká lékárna holding vlastní největší síť lékáren v České republice. Každým rokem se síť lékáren rozrůstá. V roce 2014 se rozrostla o 45 nových lékáren, z toho 28 z nich jsou odkoupené od menších společností (zejména lékárny Harmonia a Novolékárny) a v 17 případech se jedná o novou výstavbu. Celkem Česká lékárna holding vlastní přibližně 360 poboček po celé České republice. Více než polovinu lékáren mohou pacienti najít v obchodních centrech, kde otevírací doba lékárny je 7 dní v týdnu od 8 do 20 hodin.

Cílem firmy je uspokojení potřeb zákazníků, proto spustila nový projekt – první lékárnu s nepřetržitým provozem, která se nachází v Brně. V Praze můžeme najít historickou lékárnu U Zlatého hada, kde zákazníci mohou vidět nejstarší lékárenský mobiliář.

⁵¹ Výpis z obchodního rejstříku firmy Česká lékárna holding, a.s. Dostupné na: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=695008&typ=PLATNY>

V roce 2014 firma spustila unikátní projekt – vlastní laboratoř na okraji Prahy, která je dostupná jak lékárnám Dr. Max ale i dalším odběratelům.

9.1.2 Zaměstnanci

Společnost zaměstnává až dva tisíce farmaceutů a farmaceutických asistentů. Společnost svým zaměstnancům garantuje permanentní profesní růst díky propracovanému systému vzdělávání, který stojí na třech pilířích:

- oborové vzdělávání
- ekonomická školení
- psychologické a komunikační kurzy

Možnost pracovat v lékárnách Dr. Max mají především studenti farmaceutických fakult, kterým společnost nabízí absolvování studijní praxe.⁵²

9.1.3 Nadstandardní služby

V roce 2013 byl ve spolupráci s občanským sdružením Život 90 spuštěn speciální projekt „Přátelský k seniorům“, kde byl odborný personál proškolen v oblasti nejčastějších zdravotních problémů a v komunikaci se seniory. Každá lékárna, která prošla tímto školením, je označená samolepkou „Přátelský k seniorům“.

Další nadstandardní službou pro své zákazníky, která vznikla v roce 2012, je projekt konzultačních služeb pro vybrané skupiny pacientů, jako jsou např. kuřáci, diabetici nebo astmatici. Nejde pouze o poskytnutí základních informací, kterou by měl poskytnout každý lékárník při výdeji léků, ale o možnost konzultace např. o medikaci v diskrétním prostoru, kde je v určitých hodinách k dispozici proškolený lékárník.

Další službou jsou vzdělávací a preventivní programy. Ve vybraných lékárnách se pořádají zajímavé přednášky, vzdělávací a preventivní programy. Účastníkům přijde před konáním akce pozvánka a bližší informace o konání. Tato služba je pouze pro držitele karty výhod Dr. Max.⁵³

⁵² O společnosti: Dostupné na: <https://www.drmax.cz/o-dr-max/o-spolecnosti>

⁵³ O společnosti: Dostupné na: <https://www.drmax.cz/o-dr-max/o-spolecnosti>

9.1.4 Karta výhod Dr. Max

Klientský program Dr. Max, který spočívá v držení „karty výhod Dr. Max“, je jedním z nejúspěšnějších programů na lékárenském trhu v ČR. Členové klientského programu na svou kartu výhod, kterou předkládají při každém nákupu, sbírají body a získávají řadu výhod. Mezi ně patří akční nabídky, slevy nebo nákup vybraného zboží za nasbírané body za exkluzivní ceny. Karta výhod je zvláště výhodná pro skupiny nejpotřebnějších klientů, jako jsou senioři, děti a zdravotně postižení. První karta výhod byla převzata klienty už v roce 2007 a do března 2015 bylo vydáno více než dva miliony klientských karet.

Od začátku dubna 2015 spustila Česká lékárna holding nový klientský program, který nabízí mnohem více výhod než doposud. Hlavní výhodou je až 50% sleva z doplatku na předpisové léky, která se stala hlavním marketingovým nástrojem Dr. Max poté, co skončil výběr třicetikorunových regulačních poplatků od pacientů. Nárok na slevu mohou uplatnit senioři nad 60 let, děti do 15 let a držitelé průkazů ZTP a ZTP/P. Mezi další výhody patří pravidelné akční nabídky, speciálně zvýhodněné ceny na vybrané přípravky vlastní značky Dr. Max, individuální slevové kupony, možnost vrácení nerozbalených výrobků bez udání důvodů nebo vzdělávací a preventivní programy. Od začátku dubna, kdy byly karty poprvé vydávány, až do poloviny května si klienti převzali více než milion nových věrnostních karet. O kartu výhod si lze zažádat ve kterékoliv lékárně Dr. Max nebo na internetových stránkách lékárny na základě vyplněného formuláře.⁵⁴

9.1.5 Vlastní laboratoř

Česká lékárna holding ve spolupráci se svojí sesterskou společností ViaPharma, s.r.o., která zajišťuje distribuci pro lékárny Dr. Max, spustila v létě 2014 projekt za téměř 26 milionů korun. Jedná se o vlastní centrální laboratoř v Rudné u Prahy, která je nejmodernější svého druhu. Součástí objektu je také internetový obchod. Společnost vlastnila prostory v Krčské ulici v Praze, kde se konala soustředěná příprava léčiv. Objednávky na provozovnu v Praze za poslední rok mnohonásobně vzrostly, proto bylo nezbytné najít nové prostory pro soustředěnou přípravu léčiv. Projekt, který firma nazvala E-laboratoř, je provozována v rámci lékáren Dr. Max a je navázána na skladové a distribuční centrum společnosti ViaPharma.

⁵⁴ Karta výhod. Dostupné na: <http://kartavyhod.drmax.cz/karta-vyhod/o-programu>

Vedle klasické a analytické laboratoře zahrnuje objekt i čisté prostory pro sterilní výrobu s přetlakovými propustmi pro personál i materiál, vlastní výrobnou a rozvody purifikované vody používané ve farmacii. Zahrnují také formulační kotel na výrobu roztoků s extrémně přesnou podlahovou váhou.

V budoucnu bude laboratoř schopna vyrábět produkty, jako jsou oční kapky, masti, infuze a kompletní výživu pro ARO. Kompletní sortiment lze nalézt na internetových stránkách. Vedle vlastní laboratoře vzniká v objektu i celé logistické středisko, do něhož jsou soustředěny všechny články řetězce. Do lékáren Dr. Max putují přibližně dvě třetiny produkce laboratoře, zbytek míří do nezávislých lékáren, na oční kliniky nebo do nemocnic.⁵⁵

9.1.6 Privátní značka

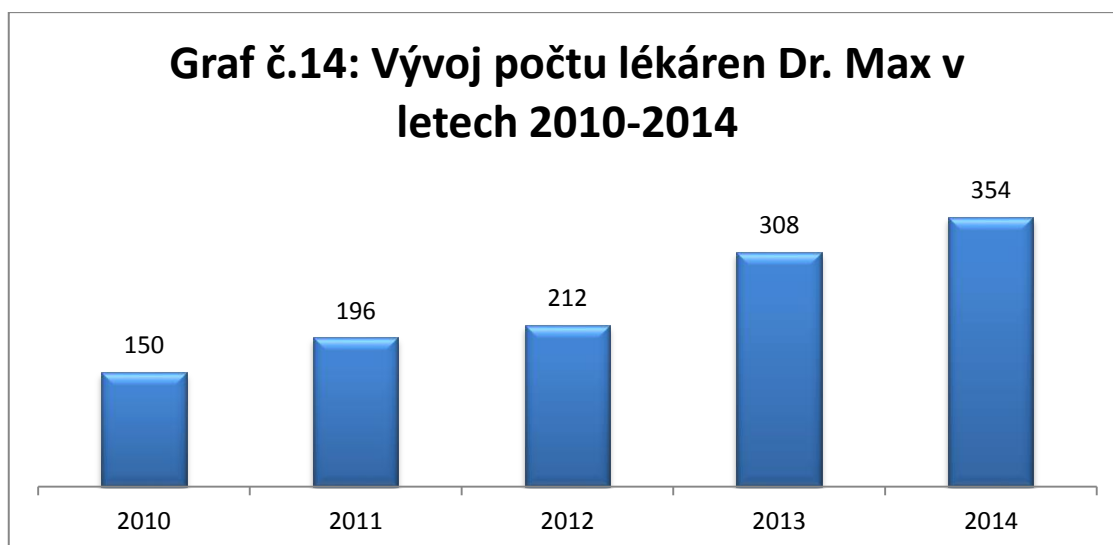
Program privátní značky je rozvíjen už od roku 2011. Jejím cílem je nabídnout pacientům kvalitu za férovou cenu. V ČR zahrnuje více než 200 položek doplňků stravy, dentální péče, zdravotnických pomůcek, ale i léků jako je ibuprofen. Nenachází se pouze na českém trhu, rozrůstá se i na polském nebo slovenském trhu a nezahrnuje jen produkty prodávané pod značkou Dr. Max, ale i kosmetickou řadu Equilibria. V roce 2014 se společnost stala členem ČASP a stala se tak druhým největším výrobcem doplňků stravy v ČR. Privátní značku Dr. Max není možné zakoupit jinde než v lékárnách Dr. Max.⁵⁶

⁵⁵ Česká lékárna holding otevřela nejmodernější lékárenskou laboratoř v ČR: Dostupný na: <https://www.drmax.cz/tiskove-centrum/tiskove-zpravy/ceska-lekarna-holding-otevrela-nejmodernejsi-lekarenskou-laborator-v-cr>

⁵⁶ O společnosti: Dostupné na: <https://www.drmax.cz/o-dr-max/o-spolecnosti>

9.2 Hospodářská situace společnosti

9.2.1 Vývoj počtu lékáren Dr. Max



Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv ČLH, 2016

Z grafu lze vyčíst, že počet lékáren Dr. Max každoročně roste. Největší nárůst můžeme pozorovat za rok 2013, kdy se síť rozšířila o 48 nových lékáren a podařilo se dokončit i začlenění 48 lékáren ve spojitosti s akvizicí Lékáren Lloyds z konce roku 2012. Do budoucna je odhadován pomalejší růst. Z důvodu nasycení trhu společnost plánuje vlastnit kolem 400 poboček.

9.2.2 Výsledky hospodaření

Výsledky hospodaření v letech 2011-2014 jsou v tabulce zapsány v tis. Kč.
Tabulka č.1:

2011	2012	2013	2014
- 125 654	- 106 974	9 270	828 115

Zdroj: vlastní zpracování dle výročních zpráv ČLH, 2016

V roce 2011 a 2012 byl výsledek hospodaření společnosti ztrátový. Hlavním důvodem mohla být kompenzace regulačních poplatků formou bonusu na věrnostní karty. Regulační poplatky ve výši 30,- Kč za recept zrušili v lékárnách Dr. Max jako reakci na vracení poplatků Krajskými nemocnicemi a tím i na diskriminující podmínky pro pacienty.

K získání bonusu 30,- Kč stačila pouze věrnostní karta. Na rozdíl od krajských zařízení, lékárny Dr. Max část ceny z léků dopláceli za pacienty ze své marže a tato ztráta přesáhla více než 100 milionů korun. Kromě úspory za regulační poplatky se snížily ceny tisíce nejprodávanějších léčiv a tyto ceny se společnost snaží udržet.

Vláda s účinností od 1. ledna 2015 zrušila regulační poplatky za recept a tím skončilo i vyplácení třicetikorunového bonusu pacientům na věrnostní karty. Zároveň ale společnost spustila nový klientský program (již zmíněný v kapitole 9.1.4), který garantuje 50% slevu z doplatku na léky pro děti do 15 let a seniory nad 60 let a další výhody.

V roce 2013 se uskutečnila očekávaná fúze sloučením společností Česká lékárna, a.s., Lloyds Holding, s.r.o, SimonPharma, a.s., a dalších.

Díky sloučení se společností Lloyds Holding, s.r.o., se podařilo dokončit a začlenit 53 lékáren Lloyds. Úspěšnost rozvoje sítě dokládá růst tržního podílu, který na konci roku přesáhl 28% tržeb veřejných lékáren. Meziročně stouply tržby o 7,2 % na 12,4 mld Kč a tím společnost ukončila hospodaření se ziskem 9 270 tis. Kč.

Rok 2014 byl stále poznamenán změnami v cenové regulaci, které se na trhu projevíly zásadním poklesem cen léků na předpis oproti roku 2013. To se projevilo v poklesu tržeb z prodeje o 2,3%. Společnost posílila svou pozici největší lékárenské sítě na trhu, když rozšířila síť o dalších 46 lékáren. Do provozu byla uvedena i nová centrální laboratoř (viz kapitola 9.1.5), jejíž kapacita je z důsledku rostoucí poptávky stále rozšiřována.

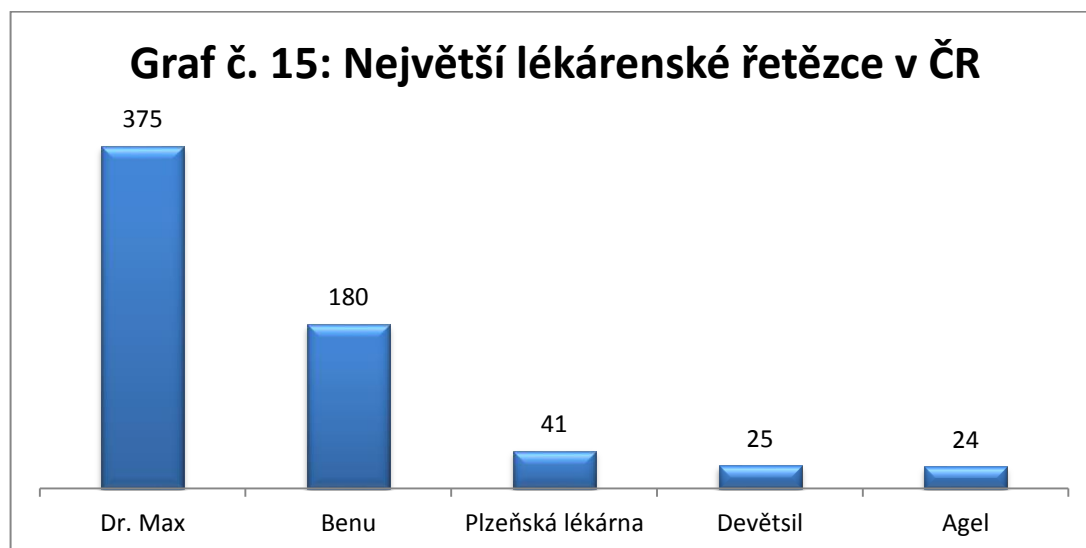
9.3 Konkurence

V České republice v posledních letech sílí lékárenské řetězce a dle průzkumů vlastní až třetinu lékáren na trhu. A téměř polovina z nich jsou nezávislé lékárny, které nedokázaly odolat řetězcům. Je jasné, že pokud v těsném sousedství vyroste řetězová lékárna, která využívá marketingové praktiky jako věrnostní karty, slevy, dlouhodobé nízké ceny nejprodávanějších léků ale i dlouhou otevírací dobu, nezávislé lékárny jsou stále méně schopny konkurovat a většina z nich končí odkupem právě řetězci, což přispívá k monopolizaci trhu.⁵⁷

Dalším bodem je skutečnost, že někteří zákazníci využívají lékárny pouze jako výdejní místo. Na daném e-shopu lékárny si vyberou zboží a na základě výzvy si ho pouze vyzvednou a zaplatí v lékárně. Šetří tím čas i cestu, pokud by například dané zboží na skladě zrovna nebylo.

9.3.1 Lékárenské řetězce

Mezi dva nejsilnější lékárenské řetězce v České republice můžeme řadit lékárny Dr. Max a lékárny Benu. Mezi další významné řetězce můžeme považovat řetězce Agel, které koncentrují své lékárny na sever Moravy, dále řetězce Plzeňská lékárna a Devětsil, které mají své lékárny rozložené přes západ až do jižních Čech.



Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů převzatých z internetových stránek jednotlivých lékárenských řetězců, 2016

⁵⁷ ROZHLAS.CZ: Řetězce vlastní pětinu lékáren: Dostupné na: <http://www.rozhlas.cz/zpravy/data/zprava/1563687>

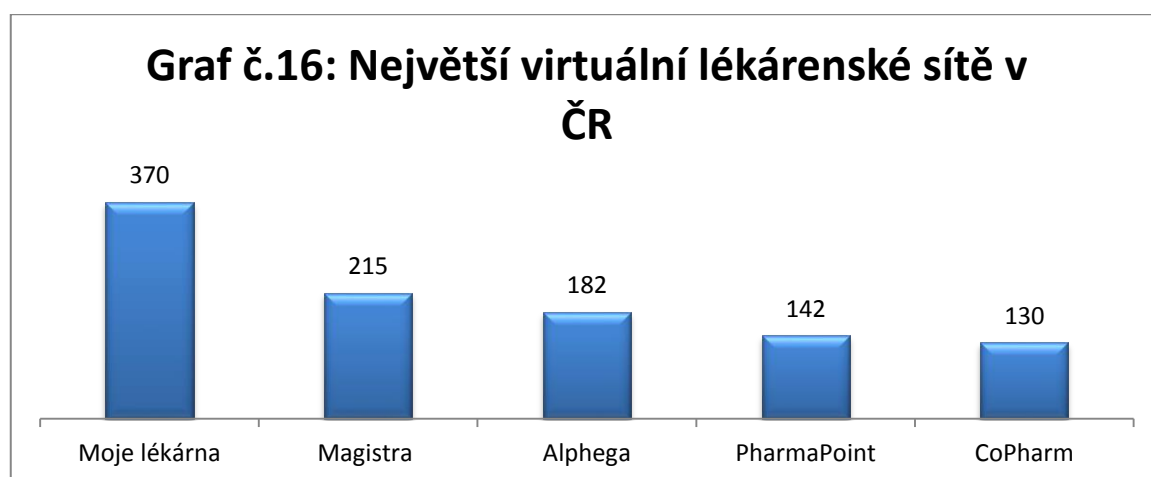
Z grafu lze vyčíst, že mezi počtem lékáren Benu a Dr. Max je značný rozdíl. Dr. Max vlastní více než dvojnásobek lékáren Benu. Je vidět, že není ohrožený žádným jiným lékárenským řetězcem, třetí největší lékárenský řetězec – Plzeňská lékárna, se svými 41 lékárnami představuje necelou desetinu celkového počtu lékáren Dr. Max. Z těchto dat lze odvodit, že lékárny Dr. Max mají na českém trhu opravdu výlučné postavení a jejich tržní síla každým rokem stoupá.

Řetězce koncentrují své lékárny do velkých měst, hlavně do obchodních center, kde lékárny vykazují největší tržby. V půlkilometrovém okruhu kolem lékáren Dr. Max žije 1,22 milionů lidí, kolem lékáren Benu 761 tis. lidí.

Český trh je již delší dobu rozdělen na zhruba na třetiny. Tu nejmenší z nich tvoří nezávislé lékárny, další třetinu vlastní lékárenské řetězce (Dr. Max, Benu...) a poslední třetinu tvoří tzv. virtuální řetězce.

9.3.2 Virtuální sítě

Mimo lékárenské řetězce můžeme na českém trhu zaznamenat tzv. virtuální sdružení nezávislých lékáren. Jde o virtuální sítě, které se sdružují kvůli marketingu a společnému zboží. Jednotlivá sdružení pracují se svými členy na správě nákladů, řízení vztahu s pacienty, vyjednávání nákupních podmínek, marketingu atd. Spolupracují přitom s různými distributory léčiv a stále patří různým majitelům.⁵⁸



Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů převzatých z internetových stránek jednotlivých lékárenských sítí, 2016

⁵⁸ ROZHLAS.CZ: Řetězce ukously třetinu trhu. Dostupné na: <http://www.rozhlas.cz/zpravy/data/zprava/1563687>

Ze zahraničních zkušeností nejsou virtuální lékárenské řetězce dlouhodobě úspěšné, jako klasické řetězce. Dle výzkumu britské poradenské společnosti James Dudley Management, která se zabývá vývojem zdravotnického sektoru, virtuální řetězce jsou vhodné pouze v zemích, kde není dominantní jeden nebo více klasických řetězců.

V zemích, kde je povoleno vícečetné vlastnictví lékáren, dochází postupně k začlenění virtuálních sdružení do struktur řetězců, protože řetězec dokáže lépe využít výhod nákupních možností. Také proto se čím dál tím více budují sítě vlastních výdejních míst v rámci vlastních řetězců (Dr. Max). Samostatné subjekty po čase nejsou schopni stačit konkurenčnímu tlaku, proto je tento způsob na trhu považován za neperspektivní.⁵⁹

9.3.3 Srovnání cen vybraných výrobků s konkurencí

V následující tabulce jsou vyobrazeny ceny vybraných výrobků, jejich běžná cena, aktuální cena ve slevě a cena s klientskou kartou Dr. Max a porovnání cen s konkurencí.

Tabulka č. 2:

		Paralen Grip 24 tablet	Kapky Bio Gaia	Lioton gel 50g	Ibalgin400 100 tablet	Olynth nosní sprej	Rennie 96tablet
Dr. Max	Běžná cena	129,-	549,-	199,-	139,-	79,-	209,-
	Cena po slevě	99,-	---	---	99,-	59,-	---
	Cena s klientskou kartou	99,-	499,-	169,-	99,-	59,-	---
Benu	Běžná cena	139,-	449,-	163,-	115,-	109,-	225,-
	Cena po slevě	119,-	---	---	---	77,-	189,-

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů převzatých z internetových stránek lékáren Dr. Max a lékáren Benu k únoru 2016

⁵⁹ APATYKAR.CZ: E-lékárny stále častěji součástí klasického řetězce než virtuálního a samostatného. Dostupné na: <http://e-lekarenstvi.apatykar.info/clanek-2417/>

Největší konkurenční lékárenskou sítí jsou lékárny Benu. V tabulce jsou vyobrazeny běžné ceny jak lékáren Benu tak lékáren Dr. Max v období únor 2016. Lze vyčíst, že některé ceny vybraných výrobků lékáren Benu jsou výrazně vyšší, než ceny Dr. Max, ale například u výrobku Bio Gaia je cena o dost nižší. Spotřebitel také musí zvážit výhodnost klientské karty, která přináší slevy vybraných výrobků, ale také co není vyobrazeno v tabulce, slevu na doplatky na léky, které jsou na předpis. Tyto léčiva nejsou na stránkách internetových lékáren nabízené, jejich prodej přes internet je prozatím zakázán. Z toho důvodu jsou v tabulce pouze vybrané výrobky, které na předpis nejsou a jsou volně prodejné.

Tabulka č. 3:

	Cena celkem	Celkem cena po slevě	Ušetřeno ve slevách	Cena s klientskou kartou	Ušetřeno s klientskou kartou
Lékárny Dr. Max	1304,-	1209,-	95,-	1134,-	170,-
Lékárny Benu	1200,-	1112,-	88,-	---	---

Zdroj: vlastní zpracování na základě tabulky č.2, 2016

Pokud by spotřebitel nakoupil všechny vybrané výrobky za běžnou cenu v lékárnách Dr. Max, zaplatil by celkem 1304,- Kč, v lékárnách Benu o celých 104,- Kč méně. Pokud by výrobky zakoupil v únoru 2016 ve slevě, rozdíl v platbě by byl 97,- Kč.

Důležité je zmínit, jak by se celková cena změnila, pokud by spotřebitel byl držitelem věrnostní karty. Celková cena nákupu by byla 1134,- Kč a oproti běžným cenám by zaplatil až o 170 Kč méně.

Samozřejmě se jedná pouze o orientační výpočet náhodně vybraných výrobků, ve skutečnosti je na spotřebiteli, aby zvážil i jiné faktory, např. aktuální slevové kupony, akce 1+1 zdarma nebo vzdálenost do lékárny, aby kvůli nižší ceně nenajel delší cestu, za kterou by zaplatil více, než za cenu výrobku v bližší lékárně.

Aplikace Karsa monitor, která se zabývá analýzou cenových hladin, v roce 2015 porovnávala ceny až 500 produktů volně prodejných léčiv u 20 e-shopů. Rozdíly v cenách jednotlivých internetových lékáren se liší až desítkami procent. Největší rozptyl cen byl

zaznamenán u léků na trávení (až 60%). Rozdíly až 50% se týkají léků na chřipku a nachlazení, jako je paralen nebo aspirin. Podle průzkumu se ceny volně prodejných léků mění poměrně často. Nejčastěji se mění ceny léků jako je Ibalgin nebo Brufen.⁶⁰

⁶⁰ TÝDEN.CZ: Ceny volně prodejných léků na internetu se výrazně liší. Dostupný na:
[http://www.tyden.cz/rubriky/domaci/zdravotnictvi/ceny-volne-prodejnych-leku-se-na-internetu-vyrazne-
lisi_357606.html](http://www.tyden.cz/rubriky/domaci/zdravotnictvi/ceny-volne-prodejnych-leku-se-na-internetu-vyrazne-lisi_357606.html)

10 DOPORUČENÍ

Vzhledem k vysokému počtu lékáren v České republice, který každým rokem stoupá, až o desítky nových lékáren je lékárenský trh již nasycený. Na českém trhu připadá na jednu lékárnou cca 4 tisíce obyvatel a toto číslo stále klesá. Trh ale není rozložený rovnoměrně. Největší koncentrace lékáren je ve velkých městech a hlavně v obchodních a nákupních centrech, kde se předpokládá, že spotřebitelé uspokojují více potřeb na jednom místě.

To je také strategií firmy Česká lékárna holding, která především buduje nové, nebo odkupuje lékárny, jako např. lékárny Harmonia, které byly vystavěny u supermarketů Albert, a tím byla zaručena jejich vyšší návštěvnost. Tato strategie je výhodná pro spotřebitele, kteří bydlí ve velkých městech a často navštěvují obchodní centra. Nevýhodná je ale pro ty, kteří bydlí na menším městě či vesnici a lékárnou by místo několika lékáren v jednom obchodním centru potřebovali poblíž.

Společnost Česká lékárna holding vlastní v roce 2015 až 375 lékáren a je největší na českém trhu. Udržovat v chodu takové množství poboček vyžaduje velké množství nákladů, které musí společnost vynaložit. V posledních dvou letech společnost zakončuje rok se ziskem, její lékárny Dr. Max mají úspěch i díky nově spuštěnému klientskému programu, který má více než dva miliony klientů. Tento program by se měla snažit udržet, protože ho využívá čím dál více spotřebitelů. Zejména je výhodný pro děti do 15 let a seniory. Není výhodný pouze pro tuto věkovou kategorii, výhodnost zaručují i ostatním držitelům, zejména se jedná o dlouhodobě zlevněné produkty, slevové kupony atd., díky kterým může spotřebitel ušetřit.

Velkou výhodou jsou konzultační služby, které lékárny spustily už v roce 2012. Jedná se o konzultaci např. o medikaci v diskrétním prostoru, pro vybrané skupiny pacientů, jako jsou např. kuřáci, diabetici nebo astmatici. Tyto konzultace vede pouze proškolený lékárník. Je to velká výhoda pro skupiny pacientů, kteří nemusí dojíždět až do vzdálené nemocnice či za lékařem, kteří potřebují konzultaci o léčivech. Tato služba není plně rozvinuta ve všech lékárnách Dr. Max. Bylo by dobré tyto služby rozšířit, aby byly co nejvíce k dispozici svým pacientům.

Společnost také ve svých lékárnách nabízí vlastní privátní značku Equilibria. Aby podpořila její prodej, mohla by spustit testování značky zákazníky. Zákazníkům, kteří by měli o produkty zájem, by zaslali produkt na vyzkoušení. Po uplynutí zkušební doby by zákazníci napsali recenze na produkt, který měli vyzkoušet. Tyto recenze by mohli být dostupné na internetových stránkách a mohli by budoucím potencionálním zákazníkům poskytnout dostatečné informace.

Velké investice také putují do marketingu. Poslední inovací je stáhnutí papírových reklam z výloh lékáren a nahrazení digitálními nosiči. To umožňuje přehrání na jedné LCD obrazovce více informací, než na jednom papírovém plakátu. To je velmi výhodné, protože více vylepených papírových plakátů ve výloze může zákazníkovi bránit do vnitřních prostor lékárny, a proto jsou digitální nosiče velkým přínosem. I díky velké úloze marketingu je řetězec Dr. Max nejznámějším řetězcem v České republice.

Další úlohou marketingu jsou sponzorské aktivity a charitativní akce. Společnost by je určitě měla rozšířit, zvláště na akce věnované pro seniory nebo děti, nebo skupiny nemocných. Např. na podzim roku 2015, každá koruna z nákupu jakéhokoliv produktu putovala na financování projektu „Taxík Maxík“. Jedná se o dva speciálně upravené automobily určené k přepravě seniorů a handicapovaných za lékařskými nebo lékárenskými službami.

Další výhodou je internetový obchod, který přináší více spotřebitelů. Zvláště díky možnosti doručení zboží na konkrétní pobočku nebo přímo domů. To je velice výhodné pro spotřebitele se sníženou schopností pohybu.

Jak už bylo řečeno, český trh je nasycený, společnost by tedy neměla budovat nové lékárny. Myslím, že optimální množství lékáren společnosti je cca 400. Lékárny Dr. Max jsou víceméně dostupné pro všechny, kdo chtějí využít jejich klientského programu a dalších služeb, které nabízí. Optimální by ale bylo rozšíření v našich sousedních státech na Slovensku a v Polsku, kde Dr. Max není největším řetězcem. Pokud by se chtěl stát jedničkou na trhu, rozhodně musí vybudovat větší množství lékáren.

11 ZÁVĚR

Cílem bakalářské práce bylo seznámení se s farmaceutickým trhem a podnikání v oblasti lékárenství.

První lékárny na území České republiky vznikly již ve 13-14. století. Lékárny se začaly budovat ve větších městech a sloužily pouze bohatým lidem, léky byly velmi vzácné a drahé. V 18. století byl vydaný řád, který vymezil práva a povinnosti zdravotníků a stát převzal dohled nad zdravotnictvím. Proto je toto odvětví silně regulováno státem hlavně díky ochraně zdraví člověka. Od té doby má celá oblast lékárnictví a farmaceutického průmyslu velké zastoupení jak u nás, tak po celém světě.

Na území České republiky každoročně narůstá počet lékáren až o desítky. V posledních pár letech se na našem území rozšířily velké lékárenské řetězce, které zapříčiňují zánikání malých lékáren, které jsou ve vlastnictví fyzických osob. Je jasné, že malé lékárny nevydrží tlak vyvíjený velkými řetězci a většina z nich je právě jimi odkoupena.

Mezi takové patří společnost Česká lékárna holding, a.s., která je vlastníkem největší lékárenské sítě na území České republiky – lékárny Dr. Max. K roku 2014 vlastní 375 lékáren na celém našem území a další lékárny vlastní na území Slovenska i Polska, kde se dále rozvíjí, aby i v zahraničí získala pozici největšího lékárenského řetězce.

V poslední části práci jsou porovnaná vybraná léčiva nabízená v lékárnách Dr. Max s konkurencí – druhým největším řetězcem v České republice lékárny Benu. Výsledky porovnání jsou aktuální pouze pro únor 2016, protože dle průzkumů se ceny léčiv velice často mění a hlavně v různých lékárenských elektronických obchodech se liší až o desítky %. Z tohoto průzkumu lze vyčíst velkou výhodnost clientského programu. Právě díky výhodnému clientskému programu, nadstandardním službám a velké dostupnosti roste počet klientů a tržní síla celé společnosti.

Farmaceutický trh byl, je a bude součástí běžného života všech občanů a je důležité o něm mít alespoň základní představu, která byla sepsána v této práci.

12 Seznam zkratek:

AIFP – asociace inovativního farmaceutického průmyslu

ARO – anesteziologicko-resuscitační oddělení

AVEL – asociace velkodistributorů léčiv

ČASP – Česká asociace pro speciální potraviny

ČLK – Česká lékárnická komora

ČLH – Česká lékárna holding, a.s.

ČSOB – Československá obchodní banka

ČSÚ – Český statistický úřad

EPC – Evropská patentová úmluva

EPO – Evropská patentová organizace

ESD – Evropský soudní dvůr

ESHS – Evropská síť pro hospodářskou soutěž

HDP – hrubý domácí produkt

NOZV – národní observatoř zaměstnanosti a vzdělávání

OOVL – odloučená oddělení výdeje léčiv

PCT – Smlouva o patentové spolupráci

SFEU – Smlouva o fungování Evropské unie

SÚKL – Státní ústav pro kontrolu léčiv

TRIPS - Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví

ÚPV – Úřad průmyslového vlastnictví

ÚOHS – Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

WIPO – Světová organizace duševního vlastnictví (anglicky: World Intellectual Property Organization)

13 Seznam použité literatury:

- 1 BEDNÁŘ, Josef, BUCHTA, Jiří, PETR, Michal: Zákon o ochraně hospodářské soutěže s komentářem a předpisy souvisejícími. 2.vyd. Praha:Linde, 2006. 228 s. ISBN 80-7201-583-4
- 2 BRČÁK, Josef a kolektiv autorů: Učební texty z mikroekonomie, 2.část. 1 vydání. Praha: ČZU, 2009. 122 s. ISBN 978-80-213-1400-9.
- 3 DURDISOVÁ, Jaroslava. Ekonomika zdraví. Vyd. 1. Praha: Oeconomica, 2005, 228 s. ISBN 80-245-0998-9.
- 4 ELIÁŠ, Karel, Josef BEJČEK a Petr HAJN. Kurs obchodního práva: obecná část: soutěžní právo. 5. vyd. Praha: C.H. Beck, 2007, (C.H. Beck). 528 s. ISBN 978-807-1795-834.
- 5 HOLMAN, Robert.: Mikroekonomie, středně pokročilý kurz Praha: C. H. Beck, 2002. 591 s. ISBN 80-7179-737-5
- 6 MACÁKOVÁ, Libuše. Mikroekonomie: repetitorium : (středně pokročilý kurs). 6.vyd. Slaný: Melandrium, 2009, 239 s. ISBN 80-86175-68-3.
- 7 MANKIW, N. Gregory. Zásady ekonomie. Praha: Grada Publishing, 1999. 763 str. ISBN 80-7169-891-1
- 8 METYŠ, Karel a Peter BALOG. Marketing ve farmacii. 1. vyd. Praha: Grada, 2006, 208 s. ISBN 80-247-0830-2.
- 9 MUNKOVÁ, Jindřiška a kolektiv: Soutěžní právo. 1.vyd. Praha: Beck, 2006. 411 s. ISBN 80-7179-440-6
- 10 MUSIL, Petr: Mikroekonomie, středně pokročilý kurz, 1.vydání. Plzeň: Aleš Čeněk, 2009. 301 s. ISBN 978-80-7380-207-3
- 11 OUTLÁ, Veronika. Právo Evropské unie. 2. upr. vyd. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, 2008. Právnické učebnice (Aleš Čeněk). 387 s. ISBN 978-807-3800-840.
- 12 SAMUELSON, Paul Anthony. Ekonomie. Vyd. 2. Praha: Svoboda, 1995, xl, 1011 s. ISBN 80-205-0494-X
- 13 SLOVÁKOVÁ, Zuzana: Průmyslové vlastnictví. 2.vyd.Praha: LexisNexis, 2006. 212 s. ISBN 80-86920-08-9

14 Seznam internetových zdrojů:

- 1 *APATYKÁŘ.CZ: : E-lékárny stále častěji součástí klasického řetězce než virtuálního a samostatného.* [online]. [cit. 2016-02-01]. Dostupné online na: <http://e-lekarenstvi.apatykar.info/clanek-2417/>
- 2 *Dr. Max: O společnosti.* [online]. [cit. 2015-12-29]. Dostupné online na: <https://www.drmax.cz/o-dr-max/o-spolecnosti>
- 3 *Občanský zákoník č.89/2012 Sb.* [online]. [cit. 2014-11-29]. Dostupné online na: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/obcansky-zakonik/>
- 4 *Rozhlas.cz: Řetězce ukously třetinu trhu.* [online]. [cit. 2016-01-29]. Dostupné online na: http://www.rozhlas.cz/zpravy/data/_zprava/1563687
- 5 *Smlouva o fungování Evropské Unie.* [online]. [cit. 2014-11-19]. Dostupné online na: http://www.euroskop.cz/gallery/54/16334-fungovani_eu.pdf
- 6 *TÝDEN.CZ: Ceny volně prodejných léků na internetu se výrazně liší.* [online]. [cit. 2016-02-02]. Dostupný na: <http://e-lekarenstvi.apatykar.info/clanek-2417/>
- 7 *Úmluva o udělování evropských patentů.* [online]. [cit. 2014-11-29]. Dostupné online na: http://www.upv.cz/dms/pdf_dokumenty/eurostranky/EPC2000_CZ.pdf
- 8 *ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE, Výroční zpráva 2012.* [online]. [cit. 2014-12-18]. Dostupné online na: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/vyrocni-zpravy.html>
- 9 *ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE, Výroční zpráva 2013.* [online]. [cit. 2014-12-18]. Dostupné online na: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/vyrocni-zpravy.html>
- 10 *ÚŘAD PRO OCHRANU HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE, Výroční zpráva 2014.* [online]. [cit. 2015-11-10]. Dostupné online na: <https://www.uohs.cz/cs/informacni-centrum/vyrocni-zpravy.html>
- 11 *Velkodistributoři léčiv musí zaplatit 113 milionů korun za kartel.* [online]. [cit. 2014-12-21]. Dostupné online na: <http://www.novinky.cz/ekonomika/126820-velkodistributori-leku-musi-zaplatit-113-milionu-za-kartel.html>

- 12 *Výpis z obchodního rejstříku firmy Česká lékárna holding*. [online]. [cit. 2015-01-20] Dostupné online na: <https://or.justice.cz/ias/ui/rejstrik-firma.vysledky?subjektId=695008&typ=PLATNY>
- 13 *Výzkum ČSOB: očekávání firem v indikativních oborech – lékárny*. [online]. [cit. 2015-01-20]. Dostupné online na: <https://www.csob.cz/portal/documents/10710/124732/iof-2q-2015-lekarny.pdf>
- 14 *Zákaz zneužívání dominantního postavení – rozsudek ESD Hoffmann La Roche*. [online]. [cit. 2014-12-21]. Dostupné online na: <http://www.ius-wiki.eu/evropske-pravo/pfuk/evropa/zkouska/otazka-66>
- 15 *Zákon č. 116/2000 Sb. – anotace k zákonu č. 527/1990 Sb.* [online]. [cit. 2014-12-04]. Dostupné online na: http://www.sagit.cz/pages/zpravodajxtanot.asp?cd=76&typ=r&zdroj=../_anotace/sb00116a
- 16 *Zákon o ochraně hospodářské soutěže (zákon č. 143/2001 Sb.)*. [online]. [cit. 2014-11-19]. Dostupné online na: <http://www.uohs.cz/cs/legislativa/hospodarska-soutez.html>
- 17 *Zákon o vynálezech, průmyslových vzorech a zlepšovacích návrzích (zákon č. 527/1990 Sb.)* [online]. [cit. 2014-12-05]. Dostupné online na: http://www.upv.cz/dms/pdf_dokumenty/zakony/527_1990.pdf
- 18 *STÁTNÍ ÚSTAV PRO KONTROLU LÉČIV, Výroční zpráva 2014*. [online]. [cit. 2015-11-10]. Dostupné online na: <http://www.sukl.cz/sukl/vyrocní-zprava-o-cinnosti-sukl>
- 19 *ÚSTAV ZDRAVOTNICKÝCH INFORMACÍ A STATISTIKY, Aktuální informace: Výkony lékáren 2013*. [online]. [cit. 2015-11-15]. Dostupné online na: <http://www.uzis.cz/category/tematicke-rady/zdravotnicka-zarizeni/lekarny-lekarenska-pece>

15 Seznam grafů:

- Graf č.1: Počet patentových přihlášek podaných u úřadu průmyslového vlastnictví v České republice v letech 1995-2013
- Graf č.2: Počet udělených patentů s účinky v České republice v letech 1995-2013
- Graf č.3: Výše uložených pokut v oblasti hospodářské soutěže v mil. Kč
- Graf č.4: Počet zahájených správních řízení v oblasti zakázaných dohod
- Graf č.5: Počet zahájených správních řízení v oblasti zneužití dominantního postavení
- Graf č.6: Projekce zaměstnanosti v odvětví farmaceutického průmyslu v České republice v období 2009-2020
- Graf č.7: Pořadí průmyslových sektorů v odvětví výzkumu a vývoje
- Graf č.8: Počet lékáren v posledních 15 letech v České republice
- Graf č.9: Meziroční nárůst počtu lékáren
- Graf č.10: Počet lékáren v krajích České republiky
- Graf č.11: Lékárny dle vlastnictví
- Graf č.12: Lékárníci podle povolání
- Graf č.13: Průměrné tržby lékáren základního typu v tis. Kč za rok 2013
- Graf č.14: Vývoj počtu lékáren Dr. Max v letech 2010-2014
- Graf č.15: Největší lékárenské řetězce v ČR
- Graf č.16: Největší virtuální lékárenské sítě v ČR

16 Seznam obrázků:

- Obrázek č.1: Oligopolní konkurence s dominantní firmou
- Obrázek č.2: Distribuce léčiv

17 Seznam tabulek:

- Tabulka č.1: Výsledky hospodaření ČLH
- Tabulka č.2: Srovnání cen vybraných výrobků s konkurencí 1
- Tabulka č.3: Srovnání cen vybraných výrobků s konkurencí 2