



Newsletter II

Opět jsme pro Vás připravili souhrn toho nejdůležitějšího, čemu se POLP během posledních týdnů, respektive od vydání Newsletteru I, věnoval.

Rozhodnutí Generální finančního ředitelství

V souhrnu lze říci, že GFŘ zvolilo pro lékárníky nejhorší možnou variantu – tj., že DPH signálního výkonu jako vedlejšího plnění se řídí výší DPH plnění hlavního - tj. DPH léčivého přípravku. Na rozdíl od GFŘ nezastáváme názor poměrného výpočtu DPH při výdeji dvou přípravků s různou výší DPH na jeden recept - a to především s ohledem na definici signálního výkonu, který lze vztáhnout pouze k jednomu vydávanému přípravku na recept. Je tedy na lékárníkovi, který z přípravků vydá jako první. Bohužel ale nelze vyloučit možnost, kdy na receptu bude obsažen jediný nebo dokonce více přípravků s DPH 15 %. V tom případě opravdu i DPH signálního výkonu bude 15 %. Více [zde](#).

Poněkud zvláštní nám připadá názor předsedy GML prezentovaný na konferenci PDK o tom, že rozhodnutí GFŘ platí závazně pouze pro toho, kdo se ptal. Dle našeho názoru je nutno

uvést, že toto rozhodnutí je především platné pro finanční ředitelství a finanční úřady, které se jím musí řídit. Pokud se tedy provozovatel lékárny rozhodne, že výkon danit nebude, a finanční úřad provede kontrolu, bude subjektu daň doměřena, možná dostane pokutu a pak se může provozovatel soudit a soudit.... a třeba dosáhne výhry. V dnešních poměrech si netroufáme odhadnout, za kolik let ke konečnému verdiktu soudu dojde, nicméně je třeba počítat po celou dobu minimálně s náklady na soudní řízení. Této problematice se také věnoval podrobně daňový poradce GML, z jehož dvoustránkové polemiky vybíráme: "Chovejte se tak, abyste měli právní jistotu."

POLP stále trvá na svém: Signální výkon je pouze administrativní výkon, který nahrazuje zrušený regulační poplatek a nelze ho směřovat s výkonem dispence.



Překvapivý krok GML?

Přestože jde pouze o kuloární informaci, bereme zprávu o možném spojení GML a APLS při dohodovacím řízení vážně, a to nejen proto, že náš zdroj je více než důvěryhodný, ale také vzhledem k tiskovému prohlášení grémia. Proč GML takový krok udělalo? Jaké jsou jeho úmysly a jak si své jednání obhájí před těmi, kteří mu dali plnou moc? V [otevřeném dopisu](#) jsme Grémium majitelů lékáren vyzvali k přehodnocení této případné spolupráce. Jako odpověď jsme dnes od GML obdrželi nabídku setkání před zahájením dohodovacího řízení.

Pokud by ke spojení GML s řetězcí při dohodovacím řízení došlo, vyjednávali by za lékárenství businessmani? A nebyli by jim v podstatě lékárníci na obtíž? Nechtěli by dosáhnout toho, aby pro výdej na recepty stačila asistentka a lékárně jen nějaký lékárník z dálky zaštiťoval a dělal tak businessu s léky značku?

Hlásalo by GML i nadále, že hájí zájmy samostatných lékáren, včetně těch malých?

Přestože se zdá v některých ohledech GML nečitelné, ti lékárníci, kteří s představiteli GML někdy jednali, nejsou jejich kroky až tak překvapeni.

Generická substituce podle pravidel je ze zákona povinností lékárníka

Také jste zaregistrovali v čekárnách některých lékařů plakát s gastronomickou paralelou generické substituce? Hájí ekonomické zájmy výrobce generických léků a přitom cíleně deformuje pohled pacienta na všechny lékárníky a vráží klín do spolupráce mezi lékařem a lékárníkem.

Ani takovéto záležitosti nejsou POLPu lhostejné. Proto naše předsedkyně, PharmDr. Jarmila Skopová napsala k "plakátové" kampani článek "[Kdo koho vodí za nos?](#)" do Medical Tribune, který vyšel 24.3.2015. Vstřícnost redakce Medical Tribune byla příkladná, děkujeme za ni a rádi budeme nadále v časopisu publikovat.

Ve Cvikově, 27.3.2015