

# 8. Cena (7P)

6MMVZ1

Marketing ve zdravotnictví

**doc. Ing. Peter Pažitný, MSc., PhD.**

**Ing. Daniela Kandilaki, Ph.D.**



EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

**MŠMT**  
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



# OBSAH

1. Cena, její význam a komplexnost ve zdravotnictví
2. Cena vs. úhrada
3. Případová studie: Diagnose.me
4. Případová studie: MR v nemocnici Strakonice
5. Stanovení ceny (6 kroků)



# 1. Cena ve zdravotnictví

Diskuze

*Jako můžeme vymezit cenu ve zdravotnictví?*

*Co je její obsahem a významem?*

Máte 1-2 minuty na promyšlení odpovědi.

Následně budeme diskutovat



# CENA

- Neznamená jen samotnou cenu produktu/služby
- Z pohledu poskytovatele služby je to jediný komponent marketingového mixu, který generuje příjmy. Všechny ostatní komponenty 7P jsou náklady.
- Z pohledu pacienta/klienta je to množství peněz, nepenežitých hodnot, kontaktů, času, stresu, dopravy a úsilí které musí vynaložit na získání produktu/služby
- Z pohledu zdravotní pojišťovny je to výška úhrady pro poskytovatele.



# Cena

- Při určování ceny je proto nutné zvažovat
  - Cenu samotné zdravotní služby
  - Neformální platby
  - Psychologické náklady
  - Časové náklady
  - Cestovní náklady



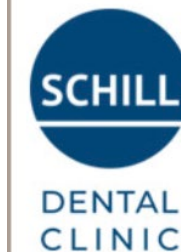
# CENA Samotné zdravotní služby

- Pacient hradí plnou cenu (tady si můžou konkurovat poskytovatelé cenou)

## ➤ OŠETŘENÍ KOŘENOVÝCH KANÁLKŮ (DLE POČTU)

**OD 7 590 Kč**

Léčení kanálků je jedním z nejsložitějších a nevyzpytatelných zákroků, proto se u nás provádí výlučně pod mikroskopem. Cena se odvíjí od počtu kanálků. Jeden kanálek vyjde celkově na 7 590 Kč. Zuby mají od 1 po 4 kanálky, ojediněle i více kanálků. Cena nezahrnuje finální korunku. Cena u více kanálků není násobkem ceny za 1 kanálek, je ponížena o vybrané výkony, které se účtují jenom jedenkrát.



### Ošetření kořenových kanálků

- Strojové opracování kanálku

1. 1 kořenový kanálek **2200,-**
2. 2 kořenové kanálky **3000,-**
3. 3 kořenové kanálky **4000,-**
4. 4 kořenové kanálky **4400,-**
5. Plnění provizorní výplní CaOH **300,-**
6. Uzávěr perforace/plnění širokého kanálku MTA **1000,-**





# Cena samotné zdravotní služby

- Pacient hradí určitou část ceny
- Pacient nehradí nic (všechno hradí pojišťovna)

SÚKL kód - název - balení		zobrazit pouze léky bez doplatku		
Výrobce	Typ	Výdej	Cena	Doplatek
0232326 <a href="#">Aurovitas</a>	<b>Azithromycin Aurovitas 500mg</b> - 3 ks Potahovaná tableta	R	119,70 Kč	0,00 Kč
0226304 <a href="#">Aurovitas</a>	<b>Azithromycin Aurovitas 500mg</b> - 3 ks Potahovaná tableta	R	119,70 Kč	0,00 Kč
0045010 <a href="#">Sandoz</a>	<b>Azitromycin Sandoz 500mg</b> - 3 ks Potahovaná tableta	R	56,10 Kč	0,00 Kč
0155862 <a href="#">Teva</a>	<b>Sumamed 500mg</b> - 5 ks Prášek pro přípravu infuzního roztoku, intravenózní podání	R	924,90 Kč	0,00 Kč
0176024 <a href="#">Teva</a>	<b>Zitrocin 500mg</b> - 3 ks Potahovaná tableta	R	56,10 Kč	0,00 Kč
0053913 <a href="#">Sandoz</a>	<b>Azitromycin Sandoz 250mg</b> - 6 ks Potahovaná tableta	R	119,70 Kč	63,60 Kč
0010382 <a href="#">Zentiva</a>	<b>Azitrox 500mg</b> - 3 ks Potahovaná tableta	R	136,30 Kč	80,20 Kč
0197643 <a href="#">Krka</a>	<b>Azibiot Neo 500mg</b> - 3 ks Potahovaná tableta	R	137,40 Kč	81,40 Kč
0175839 <a href="#">Laboratoires Thea</a>	<b>Azyter 15mg/g</b> - 6x3,75mg	R	163,10 Kč	101,10 Kč
0155867 <a href="#">Teva</a>	<b>Sumamed 20mg/ml</b> - 20ml	R	126,70 Kč	110,30 Kč
0155861 <a href="#">Teva</a>	<b>Sumamed 125mg</b> - 6 ks Potahovaná tableta	R	152,20 Kč	115,70 Kč
0155868 <a href="#">Teva</a>	<b>Sumamed 250mg</b> - 6 ks Tvrdá tobolka	R	195,90 Kč	139,90 Kč

# Neformální platby jako součást ceny

	Existuje očekávanie konkrétnej protihodnoty (pred zákrokom/službou)	Neexistuje očekávanie konkrétnej protihodnoty (po zákroku/službe)
Platí sa principálovi (nemocnica, poliklinika, lekáreň)	Cena 	Dar 
Platí sa agentovi (lekárovi, sestre, primárovi)	 Úplatok	 Prepitné

ROSE-ACKERMAN, S.: Bribes and gifts In: BEN-NER, A., PUTTERMAN, L.G.: Economics, Values, and Organization, Cambridge University Press, Cambridge, 1998





# Psychologické náklady Ceny

- Psychologické náklady jsou pro každého člověka jedinečné, různí lidé mají různé úrovně

## Ceník analgosedace a celkové anestezie

Celková anestezie

od 19 450 Kč

Analgosedace

od 14 300 Kč

Analgosedace a celková anestezie jsou primárně určeny pro nespolupracující děti a rozsáhlejší chirurgické výkony.

Příklady:

Nejistota

Strach z vyšetření

Strach z výsledku vyšetření

Frustrace z přeplněné čekárny

Nepříjemné chování lékaře

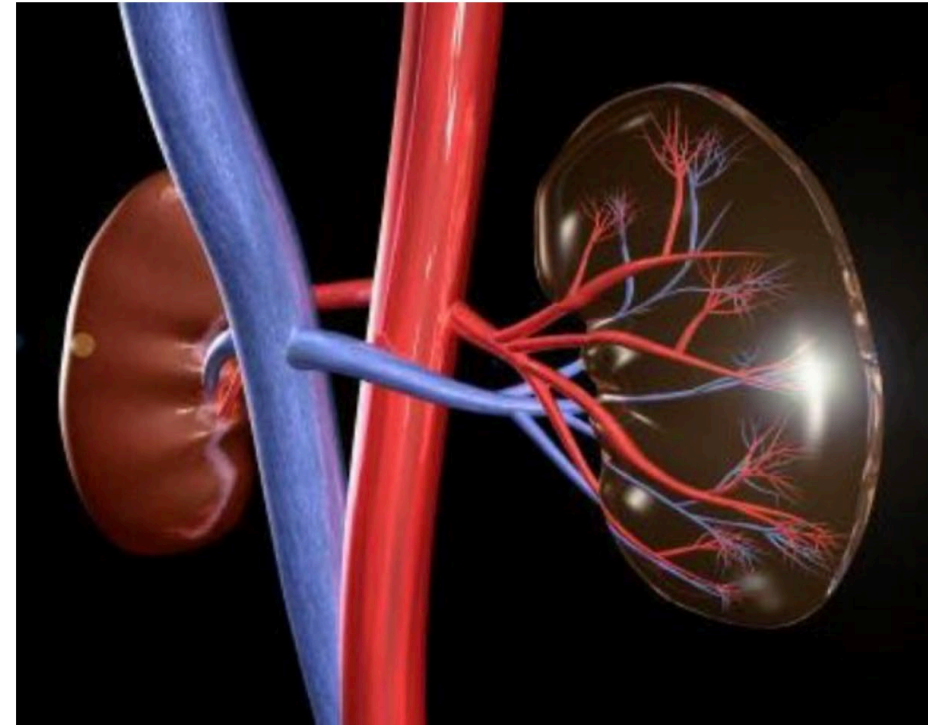
Strach z bolesti

## CENÍK VÝKONŮ A POMŮCEK PŘESAHOJÍCÍ RÁMEC VEŘEJNÉHO ZDRAVOTNÍHO POJIŠTĚNÍ, KTERÉ JSOU ÚČTOVÁNY ZVLÁŠŤ:

	BEZ klientské karty	S klientskou kartou
Klientská karta roční u nových pacientek		1000
Jednorázová plastová zrcadla	100	0
Ultrazvukové vyšetření na přání pacientky (UZ. vyšetření není automatickou součástí preventivní prohlídky hrazené pojišťovnou)	500	0
Zaslání receptu elektronicky emailem	neposkytujeme	0
Objednávání na vyšetření internetem	neposkytujeme	0

# Časové náklady ceny

- Vyjadřuje hodnotu času, který pacient/klient stráví hledáním a získáním produktu/služby
- Časové náklady jsou pro každého člověka jedinečné, různí lidé svému času připisují různé hodnoty.
- Příklady:
  - Čekací listiny na vyšetření
  - Čas hledání alternativ
  - Čekání na výsledky
  - Čekací doba v čekárně před vyšetřovací místností



ledviny

**Na transplantaci ledvin čekají pacienti v České republice zhruba jeden rok. Například na západě Čech je to jen kolem čtvrt roku. Na čekací listině je v celé zemi přes 550 pacientů, novou ledvinu dostane ročně přibližně 500 lidí. V ČR žije přes 5000 lidí s transplantovanou ledvinou. Česko patří v transplantacích ledvin mezi deset nejúspěšnějších zemí v Evropě, řekl novinářům předseda České transplantační společnosti a přednosta chirurgické kliniky plzeňské fakultní nemocnice (FN) Vladislav Třeška.**



# Cestovní náklady Ceny

- Cestovní náklady odrážejí hodnotu, kterou zákazník utratí za cestu do zdravotnického zařízení.
- Příklad:
  - Cesta k specialistovi do krajského města
  - Cesta na dialyze
  - Cesta k praktikovi





# Shrnutí: cena je komplexný komponent

Cena za zdravotní služby + Neformální platby + Psychologické náklady + Časové náklady + Cestovní náklady



## 2. Cena VS. Úhrada

Platební mechanismy (kontrahuje a platí zdravotní pojišťovna)

- Kapitace
- Platba za výkon (Fee for service)
- Diagnostické skupiny (DRG)
- Platba za výsledek (Pay for performance - P4P)



# Transparentnost v úhradách

## Kolik stálo vyšetření u lékaře? Zjistěte si, kolik za vás odvedla zdravotní pojišťovna!

09.09.2020 | Michal Bureš, Finance.cz

DANĚ



Zdravotní pojišťovny musí zveřejňovat platby za jednotlivé zdravotnické úkony. Vy si můžete z pohodlí domova zkontrolovat, kdy a za vás hradila zdravotní pojišťovna. Doporučujeme si přehled pořídit a jednou za čas si ho projít, protože v minulosti již několikrát vyplynulo na povrch, že si lékaři účtovali za služby, které neprovedli. Pokud i vy zjistíte takovou skutečnost, neváhejte se obrátit na vaši zdravotní pojišťovnu. U některých zdravotních pojišťoven vám přijde žádost o potvrzení daného úkonu a vy můžete jedním kliknutím odsouhlasit (ne)provedený zákrok. Jak si tedy můžete zjistit, kolik zaplatila vaše zdravotní pojišťovna? V našem článku najdete návod, jak si zjistit dané informace u všech zdravotních pojišťoven.





# Transparentnost v úhradách

## Všeobecná zdravotní pojišťovna (VZP)

U VZP se pro využívání online přehledu musíte zaregistrovat do aplikace Moje VZP. A to buď na pobočce VZP, nebo elektronicky. K tomu budete potřebovat:

1. Číslo pojištěnce
2. Email
3. Telefonní číslo
4. Heslo (vámi vymyšlené)
5. Ověření – poštou vám do několika dnů přijde kód, kterým se ověří, že jste to opravdu vy. Po zadání kódu budete mít přístup do aplikace moje VZP.

A nyní si již v aplikaci Moje VZP můžete ověřit, kolik a za co za vás zdravotní pojišťovna zaplatila a to i několik let zpětně. Pokud objevíte nějaké nesrovnalosti, neváhejte kontaktovat VZP. Takže pokud jste pojištěncem VZP a je vám více než 15 let, neváhejte využít aplikace Moje VZP.

<https://www.finance.cz/498280-platby-zdravotnich-pojistoven/>



# Shrnutí cena vs. Úhrada

Úhrada může být za:

- Existenci (kapitace)
- Aktivitu (za výkon, DRG)
- Koordinaci (full-risk kapitace)
- Výsledek (P4P)



### 3. Případová studie DIAGNOSE.ME

Počas pandémie COVID-19

Poskytujeme zadarmo  
posudky na všetky MRI/CT  
vyšetrenia pľúc

Viac informácií nájdete TU

Q Zadaťte diagnózu, symptóm, alebo časť tela

Vyhľadať

Pošlite nám správu

Ako Diagnose.me funguje



# Případová studie DIAGNOSE.ME

The screenshot shows the homepage of the Diagnose.me website. At the top, there is a navigation bar with the logo 'diagnose.me' and links for 'How it works', 'Pricing', 'Our doctors', 'For companies', 'Aida', and 'Call doctor'. On the right side of the navigation bar, there are links for 'Login' and 'ENGLISH'. Below the navigation bar, there is a large hero section. On the left side of the hero section, there is a portrait of Erik Ranschaert, MD, PhD, Chief medical officer. To the right of the portrait, the text reads: 'Where world-class doctors answer your questions'. Below this text, there is a paragraph: 'Through the Diagnose.me platform, you can consult your diagnosis with top doctors and multidisciplinary teams. You can select the doctor, hospital or the team that specializes in just your problem.' Below the paragraph, there is a search bar with the placeholder text 'Search for your diagnosis or symptom' and a yellow 'Search' button. On the right side of the hero section, there is a vertical button labeled 'Contact us'. Below the hero section, there is a section titled 'How Diagnose.me works'. This section contains three steps: 'STEP 1' with a person icon, 'STEP 2' with a book icon, and 'STEP 3' with a document icon.



# DIAGNOSE.ME



How it works

Pricing

Our doctors

For companies

Aida

Call doctor

Login

ENGLISH

## How Diagnose.me works



STEP 1

### Select a specialist

Use the search function for a list of the most suitable doctors for your medical issues.

Alternatively, call or chat online with a Diagnose.me team member who can assist in your choice.



STEP 2

### Describe your situation

Describe your ailment and ask your specialist questions.

Upload or mail all of your medical data like MRIs, CT scans, doctor reports, and blood tests.



STEP 3

### Receive a comprehensive report

Response times are typically 3-5 days. You may ask followup questions.

An optional follow-up video call with the specialist you selected may be available.

Contact us



# DIAGNOSE.ME

- <https://youtu.be/DKJ9FUG6l3A>



# DIAGNOSE.ME

[How it works](#)[Pricing](#)[Our doctors](#)[For companies](#)[Aida](#)[Call doctor](#)[Login](#)[ENGLISH](#)[Search](#)

Filter results by country: [32 countries](#). Sort by [Relevance](#), [Lowest cost](#), [Highest cost](#), [Delivery time](#), [Patient Feedback](#)



## David Ernest Newby, MD, Prof.

British Heart Foundation John Wheatley Chair of Cardiology, Cardiovascular Research, University of Edinburgh, Royal Infirmary, Edinburgh (United Kingdom)

**Cardiologist** • Chair of Cardiology at the University of Edinburgh, Director of Research, author of several successful books and a recipient of many awards. Focused on the advanced imaging of cardiovascular disease and the interaction between cardiac and respiratory diseases.

Available for a video consultation

22 years of experience

Report price  
Consultation Report  
**500€**

Delivery Time  
**1 workday**

[See full profile](#)

## Rupert Bartsch, MD, Prof.

Associate Professor, Medical University of Vienna, Vienna (Austria)

**Oncologist** • Focused on the diagnosis and treatment of cancer and research in the field of targeted therapies. Director of the metastatic breast cancer program, co-director of the brain metastases program, and associate professor of medicine at the Medical University of Vienna. Prof. Bartsch has published over 100 papers.

Available for a video consultation

15 years of experience • 4 feedbacks • 100+ publications

Report price  
Consultation Report  
**200€**

Delivery Time  
**3 workdays**

[See full profile](#)

## Georg Michael Hess, MD, PhD

Report price  
Consultation Report

[Contact us](#)



# DIAGNOSE.ME



How it works

Pricing

Our doctors

For companies

Aids

Call doctor

Login

ENGLISH

cardiologist

Search

Filter results by country: [32 countries](#). Sort by [Relevance](#), [Lowest cost](#), [Highest cost](#), [Delivery time](#), [Patient Feedback](#)

## Recommended specialists for "cardiologist"



### David Ernest Newby, MD, Prof.

British Heart Foundation John Wheatley Chair of Cardiology, Cardiovascular Research, University of Edinburgh, Royal Infirmary, Edinburgh (United Kingdom)

**Cardiologist** • Chair of Cardiology at the University of Edinburgh, Director of Research, author of several successful books and a recipient of many awards. Focused on the advanced imaging of cardiovascular disease and the interaction between cardiac and respiratory diseases.

Available for a video consultation  
22 years of experience

Report price  
Consultation Report  
**500€**

Delivery Time  
1 workday

[See full profile](#)



### Martin Osranek, MD

Cardiologist, Kardio Gattai, Dübendorf (Switzerland)

**Cardiologist** • Internationally experienced Cardiologist specialized in the diagnosis and evaluation of acquired and inborn heart diseases. Special interests include heart failure, valve disease, coronary disease and congenital disorders. Focus on clear patient-physician communication and patient education.

13 years of experience • 1 feedback

Report price  
Consultation Report  
**200€**

Delivery Time  
3 workdays

[See full profile](#)



### Miltiadis Krokidis, MD, PhD, Prof.

Visiting Professor, University of Bern School of Medicine, Bern (Switzerland)

**Interventional radiologist** • Interventional specialist with over 600 interventions per year, including vascular, biliary, embolization, EVAR, TEVAR, urogenital, and pediatric procedures. Focused on challenging interventional procedures and new techniques. Active role in several UK and European associations.

Available for a video consultation  
17 years of experience

Report price  
Consultation Report  
**250€**

Delivery Time  
1 workday

[See full profile](#)



### Yaroslav Ashikhmin, MD

Deputy CMO, Head of Internal Medicine, Ilyinsky Hospital, Moscow (Russia)

**Cardiologist** • Experienced specialist focused on complex diagnostic cases using the most advanced medical approaches and practices. Patient centered approach. Experience with heart failure (dyspnea), microbiome and cardiovascular diseases including hypertension, atrial fibrillation and psychosomatic disorders.

11 years of experience • 1 feedback

Report price  
Consultation Report  
**100€**

Delivery Time  
2 workdays

[See full profile](#)



## 4. Případová studie MR v nemocnici Strakonice

Obrázek 17: Magnetická rezonance v Nemocnici Strakonice, a. s.



Zdroj: (vlastní zpracování)

Obrázek 2: CT



Zdroj: (Nemocnice Strakonice, a. s., 2017a)

**Efektivnost využívání magnetické rezonance s pomocí modelování bodu zvratu v nemocnici Strakonice**

Obrázek 12: Nemocnice Strakonice, a. s. - vstup



Zdroj: (Nemocnice Strakonice, a.s., 2019)

Autor diplomové práce: Bc. Barbora Kordíková  
Vedoucí diplomové práce: doc. Ing. Peter Pažitný, MSc. PhD.  
Rok obhajoby: 2020



## 4. Případová studie mr vyšetření v nemocnici

Tabulka 3: Hodnota bodu v Nemocnici Strakonice, a. s.

Výkony	Čas výkonu v minutách	Body	Hodnota výkonu v Kč
Spektroskopie vybrané oblasti	70	6609	3899
Zobrazení hlavy, končetin, kloubu, jednoho úseku páteře (skupina 1)	60	5162	3046
Zobrazení krku, hrudníku, břicha, pánve (skupina 3)	60	5274	3319
Zobrazení srdce	90	7816	4611
Vyšetření se stereoaktivním rámem	90	6718	3964
Spektroskopie kosterního svalu	70	6639	3917
Angiografie (skupina 4)	60	5626	1617
Opakované či doplňující vyšetření (skupina2)	30	2740	3112

1 bod = 0,59 Kč

0,54 Kč základ

0,05 Kč bonifikace

Zdroj: (MZČR, 2019)





**Tabulka 4: Náklady v Nemocnici Strakonice a. s. pro oddělení MR**

Proměnná	Fixní náklady	Variabilní náklady	%
Mzdy	2 727 795 Kč	-	55
Sociální pojištění (zaměstnavatel)	794 188 Kč	-	16
Odpis stroje	680 340 Kč	-	14
Příplatky, náhrady, přesčasy, příslužby	477 303 Kč	-	10
Zdravotní pojištění (zaměstnavatel)	287 154 Kč	-	6
Odpis budovy (poměrná část k MR)	16 114 Kč	-	0,3
Dlouhodobý drobný hmotný majetek	15 990 Kč	-	0,3
Léky	-	1 267 478 Kč	
Energie	-	358 500 Kč	
Sociální náklady (příspěvek na obědy, život. poj.)	-	50 154 Kč	
Provozní materiál	-	34 548 Kč	
SZM	-	27 767 Kč	
Zákonné pojištění zaměstnavatele	-	13 401 Kč	
Cestovné	-	6 657 Kč	
Opravy a údržby	-	6 502 Kč	
Ostatní služby	-	233 Kč	
Součet	4 998 884 Kč	1 765 240 Kč	100

Zdroj: (vlastní zpracování)

# MR vyšetření v nemocnici

**Tabulka 7: VN na 1 minutu v Kč pro MR v Nemocnici Strakonice, a. s.**

Skupiny výkonů	Časová náročnost v min.	Počet výkonů	Časová náročnost celkem	VN na 1 min. výkonu	VN na 1 výkon
Skupina 1 - Hlava, končetiny...	60	3179	190740	7,21 Kč	433 Kč
Skupina 2 - Opakované	30	1259	37770	7,21 Kč	216 Kč
Skupina 3 - Krk, hrudník ...	60	187	11220	7,21 Kč	433 Kč
Skupina 4 - Angiografie	60	83	4980	7,21 Kč	433 Kč

Zdroj: (vlastní zpracování)

**Tabulka 8: Peněžní vyjádření výkonů MR v Nemocnici Strakonice, a. s.**

Skupiny výkonů	Počet výkonů	Hodnota bodu v Kč	Výnosy v Kč	% výnosy	% výkony
Skupina 1 - Hlava, končetiny...	3179	3 046 Kč	9 681 899 Kč	77%	68%
Skupina 2 - Opakované	1259	1 617 Kč	2 035 299 Kč	16%	27%
Skupina 3 - Krk, hrudník ...	187	3 112 Kč	581 880 Kč	5%	4%
Skupina 4 - Angiografie	83	3 319 Kč	275 505 Kč	2%	2%

Zdroj: (vlastní zpracování)



# Vyšetření MR v nemocnici

**Tabulka 9: Bod zvratu dle skutečnosti v Nemocnici Strakonice, a. s.**

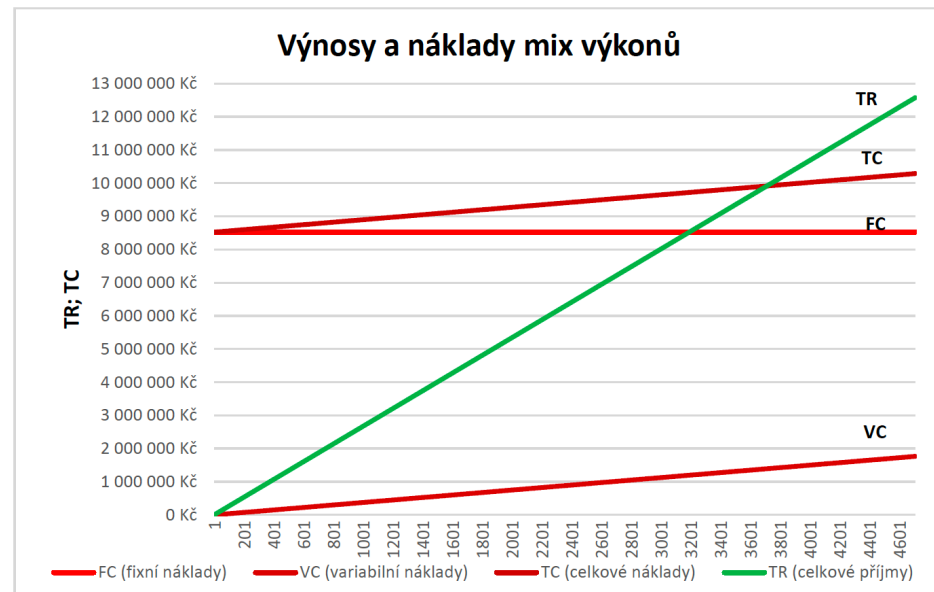
Skupiny výkonů	Fixní náklady	Cena za jeden výkon (p)	Variabilní náklady na jeden výkon (b)	BZ
Skupina 1 - Hlava, končetiny...	4 998 884 Kč	3 046 Kč	433 Kč	1913
Skupina 2 - Opakované	4 998 884 Kč	1 617 Kč	216 Kč	3569
Skupina 3 - Krk, hrudník ...	4 998 884 Kč	3 112 Kč	433 Kč	1866
Skupina 4 - Angiografie	4 998 884 Kč	3 319 Kč	433 Kč	1732

Zdroj: (vlastní zpracování)

# MR Vyšetření v nemocnici

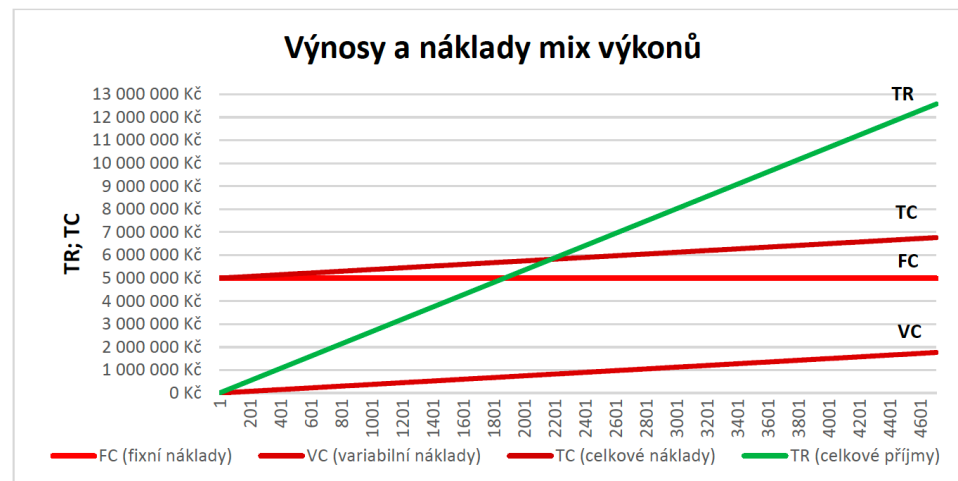
- Porovnání vlivu dotace z eurofondů na bod zlomu

Graf 10: Výnosy a náklady pro mix výkonů bez čerpané dotace v Nemocnici Strakonice, a.s.



Zdroj: (vlastní zpracování)

Graf 5: Výnosy a náklady pro mix výkonů v Nemocnici Strakonice, a. s.



Zdroj: (vlastní zpracování)



## 5. Stanovení ceny

- Poskytovatel musí:
  1. Identifikovat omezení vlastní cenové politiky
  2. Určit cíle cenové politiky
  3. Odhadnout poptávku a následné příjmy
  4. Určit poměr nákladů, objemu a zisku
  5. Vybrat cenovou strategii
  6. Zvážit pozicioning konečné ceny



# Stanovení ceny 1.) Identifikace omezení

- V ideálním případě je nejlepší mít co nejvyšší ceny 😊
- Poptávka
  - Hlavním faktorem při stanovení ceny je zjištění poptávky po produktu nebo službě (nebo kontrakt s pojišťovnou)
  - Výrobky s vysokou poptávkou mohou mít vyšší cenu
  - Nepružná poptávka - když zvýšení ceny o několik procent nevede k odpovídajícímu poklesu poptávky o podobné nebo vyšší procento
  - Elastická poptávka - je poptávka, která stoupá s odpovídajícím poklesem ceny
- Novost v životním cyklu
  - Ceny v raných fázích životního cyklu závisí na několika proměnných
  - Má-li společnost omezenou kapacitu pro uspokojení poptávky, nebo pokud potřebuje získat zpět investiční náklady před vstupem konkurentů na trh (pro skutečně novou službu), může si vybrat vyšší cenu
  - Pokud však organizace potřebuje vytvořit objem pro dosažení úspor z rozsahu, nebo pokud chce minimalizovat pravděpodobnost konkurenčních vstupů, vytvoří nižší cenovou hladinu



# Stanovení ceny 1.) Identifikace omezení

- Jednorázové a vícenásobné cenové produkty
  - Doplnkové produkty - produkty nebo služby, pro které nákup jednoho z nich ovlivní nákup jiného v této produktové řadě
- Výrobní cena
  - Společnost musí určit, zda má při rozhodování o cenách vysoké fixní náklady nebo vysoké variabilní náklady
  - Častokrát se stává, výrobní cena ve zdravotnictví nemusí zodpovídat úhradám ze zdravotných pojišťoven
- Délka kanálu
  - Výrobce produktu nebo služby, který je poskytován prostřednictvím prodejců, musí určit, jaká bude konečná cena, každý člen distribučního kanálu poskytuje svoje služby a tím zvyšuje náklady
- Struktura trhu
  - Každé cenové rozhodnutí musí do určité míry odrážet povahu struktury trhu (monopol, oligopol, monopolistická konkurence a čistá konkurence)
  - Substituty – jiné produkty, které mohou uspokojit stejné základní potřeby



## Stanovení ceny 2.) Cenové cíle

1. Maximální zisk – strategie snižování cen, zejména v úvodní fázi životního cyklu výrobku
2. Maximalizovat prodej - penetrační oceňování, která spočívá v nastavení nízké ceny vzhledem k konkurenci nebo substitutům
3. Maximalizovat podíl na trhu - v raných fázích hospodářské soutěže o nový výrobek nebo službu je často důležitý cíl získat podíl na trhu pro dosažení úspor z rozsahu
4. Image - obraz, který chce společnost projektovat - prestižní ceny– stanoveny vysoké ceny vzhledem k konkurenci nebo ke skutečným nákladům na výrobu služby
5. Stabilizace - stanovení cenové hladiny, která bude podporovat podobnou reakci konkurentů. Ačkoli zjevná dohoda mezi konkurenty o stanovení cen je nezákonná, cíl stabilizace cen může vyústit v udržení marží a zároveň podpořit hospodářskou soutěž na jiných prvcích marketingového mixu.





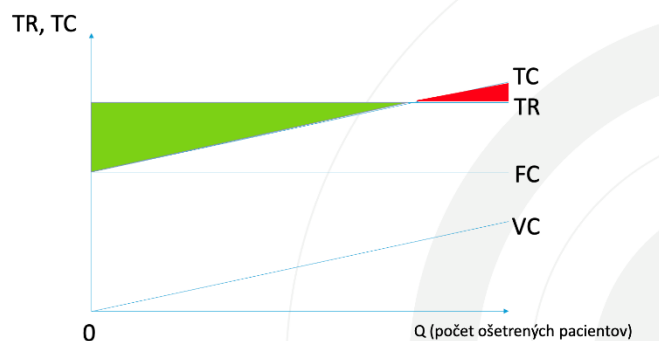
# Stanovení ceny 3.) Odhad poptávky a příjmů

- Zásadním krokem při stanovení jakékoli cenové hladiny je odhad poptávky po produktu (resp. definovat objemu kontraktu se ZP)
- Plán poptávky - souhrn množství produktů, který je požadován v každé cenové hladině
- Při kontraktu se ZP je tohle dáno finančními a kapacitními parametry kontraktu
- Marketingový výzkum hraje rozhodující roli při pochopení cenové citlivosti spotřebitelů na různých úrovních
- Při určování reakce spotřebitelů na cenu se obchodníci snaží posoudit míru cenové pružnosti
- Výzkumníci zjistili, že citlivost využití služeb se liší nejen podle typu zákazníka, ale také podle typu služby
  - Preventivní péče a léčiva jsou cenově pružné
  - Čím více může obchodník umístit produkt tak, aby byl vnímán jako jedinečný, tím větší je pravděpodobnost, že poptávka bude nepružná
  - Společnost, která zaujímá pozici vysoce kvalitního poskytovatele, může účtovat vyšší ceny
  - Ačkoli historicky, cenová elasticita je snížena, když zákazník vnímá vyšší kvalitu služby, nedávný výzkum ve zdravotnictví prokázal, že prezentace kvalitních dat a nákladových dat může mít velký dopad na výběr spotřebitelů pro vysoce hodnotného poskytovatele a ve skutečnosti učinit poptávku elastickou

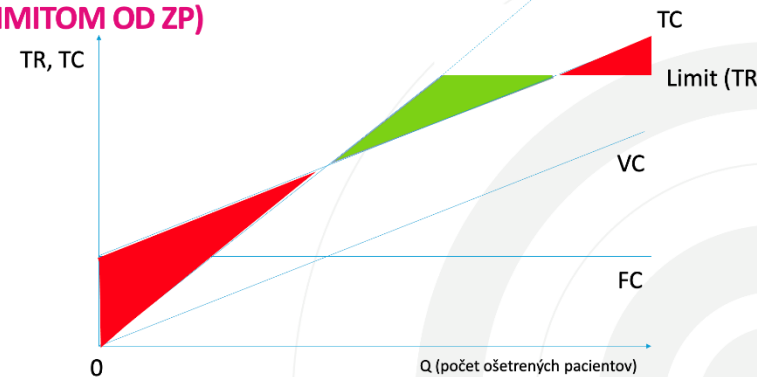
# Stanovení ceny 4.) Vztahy nákladů a objemu

- Fixní náklady (FC) - náklady, které se nemění na základě objemu produkce
- Variabilní náklady (VC) - náklady, které se liší podle objemu poskytované služby nebo činnosti
- Celkové náklady (TC) - představují celkové náklady ( $FC + VC$ )

## KRIVKA VÝNOSOV A NÁKLADOV PRI JEDNODUCHEJ KAPITÁCIÍ



## 6. PLATBA ZA VÝKON (S LIMITOM OD ZP)





# Stanovení ceny 4.) Vztahy nákladů a objemu

- Náklady + zisk
  - Jedním ze způsobů stanovení ceny je metoda náklady + zisk, ve které prodejní cena představuje vstupní náklady na službu, plus dodatečnou částku zisku
  - Tato jednoduchá metoda nebere v úvahu rozdíly mezi fixními a variabilními náklady
- Bod zlomu
  - Alternativní koncept, který zohledňuje úroveň tržeb potřebných za danou cenu k pokrytí celkových nákladů, se označuje jako analýza „bodu zlomu“
  - Pomocí metody určování cen určuje společnost bod zlomu potřebný k pokrytí celkových nákladů
  - Tento bod je odvozen z následující rovnice :  $Break\ Even\ Point = \frac{Total\ Fixed\ Cost}{[Price - Variable\ Cost]}$
- Mezní náklady
  - Mezní nákladové ceny jsou založeny na koncepci, že cena za dodatečnou produkci musí být rovna nebo vyšší než náklady na dodatečnou produkci



# Stanovení ceny 4.) Vztahy nákladů a objemu

- Přirážková cena

- Jednotkové náklady na produkci služby nebo produktu a stanovení procentních podílů přirážek potřebných k pokrytí nákladů na prodej a zisk
- Cenové schéma je často používáno velkoobchody a maloobchodníky
- Vzorec pro stanovení je : 
$$\text{Price} = \frac{\text{Service Cost}}{(100 - \text{Markup Percent}) / 100}$$

- Cílová cena

- zahrnuje stanovení ceny, která poskytuje cílenou míru návratnosti investic pro standardní úroveň poskytování služeb nebo výroby
- Nemocnice může vypočítat cílovou cenu za služby přímo placené následujícím vzorcem:

$$\text{Price} = \frac{\text{Investment Costs Target} \times \text{Return on Investment (\%)}}{\text{Standard Volume}}$$

- Poptávka-minus cena

- Konečná cenová strategie, která se stává významnější pro poskytovatele zdravotní péče s nástupem řízené péče, zahrnuje určení, jakou cenu je trh ochoten zaplatit a pracuje zpětně pro výpočet nákladů



# Stanovení ceny 5.) Cenové strategie

- Cenová linie - produkty v řadě jsou oceňovány v určeném cenovém rozpětí, které se zásadně liší od cen substitutů
- „Baťove“ ceny - položky jsou oceněny na úrovni nižší než celé částky, používá teorii rozpočtu - naznačuje, že spotřebitelé přicházejí s předem stanovenou cenou, kterou jsou ochotni za určitou položku zaplatit
- Jednotná cenová politika - společnost účtuje stejnou cenu všem zákazníkům, kteří službu zakoupili za stejných podmínek
- Flexibilní cenová politika - zákazníci si účtují různé ceny na základě své schopnosti vyjednávat nebo na základě své kupní síly
- Prestižní oceňování - položky jsou záměrně oceňovány na vysoké úrovni, aby bylo možné si uvědomit jedinečnost nebo vysokou hodnotu položky
- Penetrační ceny - opak k prestižnímu oceňování; nízké počáteční ceny vzhledem ke konkurenci nebo substitutům



# Stanovení ceny 5.) Cenové strategie

- Ceny leadra - strategie atraktivního stanovení ceny v produktové řadě a její agresivní propagace, aby spotřebitel učinil koupi i dalších položek v řadě
- Balíčková cena - zahrnuje prodej několika položek nebo služeb dohromady za jednu celkovou cenu
- Referenční ceny - jedná se o nabídnutí ceny pro předem určené množství, která je stanovena nebo je referenční cenou
- Going-Rate Cena – cenová strategie, která zahrnuje stanovení cen vzhledem k převažující tržní ceně s menšími ohledy na náklady nebo požadavky na marži
- Slevy – podle objemu, funkce, sezóny, příspěvků



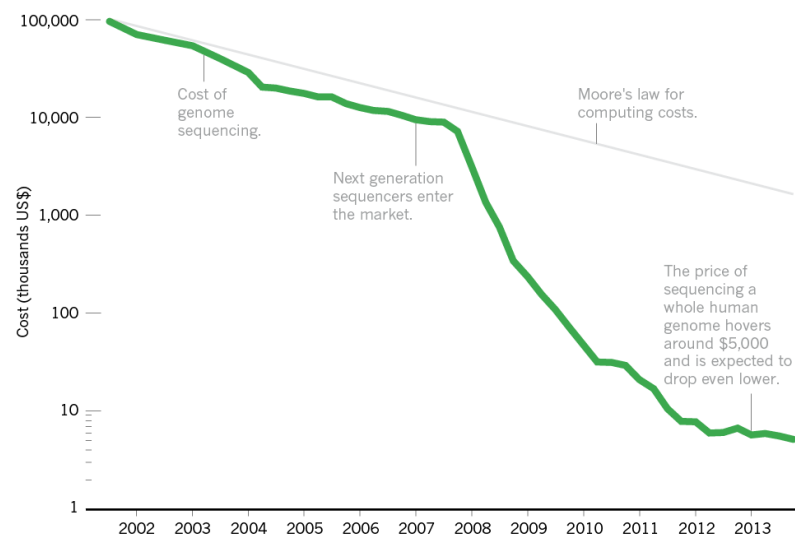
# Stanovení ceny 6.) Polohovací hodnota ceny

- Cena hraje hlavní strategickou roli v umístění produktu, služby nebo organizace
- Při stanovení cenové hladiny musí společnosti zvážit konkurenční prostředí a budoucí postavení, v němž by si přáli, aby jejich služby byly v porovnání s konkurencí
- Firma musí zvážit, do jaké míry se bude při propagování této služby klást důraz na cenu

# Cena je aktivní prvek marketingového mixu

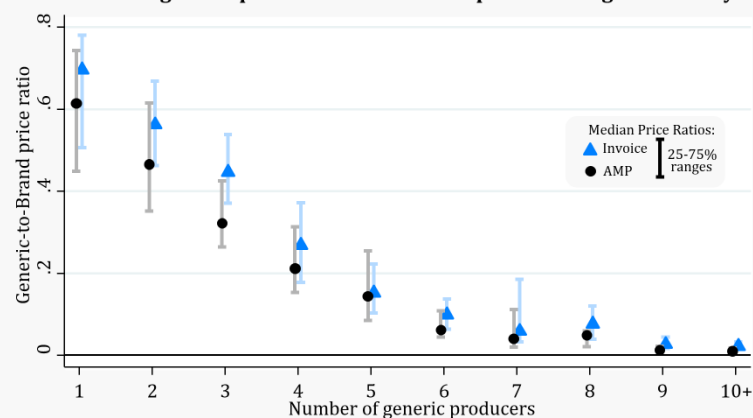
## Falling fast

In the first few years after the end of the Human Genome Project, the cost of genome sequencing roughly followed Moore's law, which predicts exponential declines in computing costs. After 2007, sequencing costs dropped precipitously.



## Generic Competition and Drug Prices

Median generic prices relative to brand price before generic entry



Generic drug products with initial generic entry from 2015-2017.  
Based on IQVIA NSP invoice-based sales and units sold to pharmacies (▲) and average manufacturer prices (AMP) reported to CMS (●).





# Shrnutí

- Z pohledu poskytovatele služby je to jediný komponent marketingového mixu, který generuje příjmy. Všechny ostatní komponenty 7P jsou náklady.
- Z pohledu pacienta/klienta je to množství peněz, nepenežitých hodnot, kontaktů, času, stresu, dopravy a úsilí které musí vynaložit na získání produktu/služby. Při určování ceny je proto nutné zvažovat - (1) Cenu samotné zdravotní služby, (2) Neformální platby, (3) Psychologické náklady, (4) Časové náklady a (5) Cestovní náklady
- Z pohledu zdravotní pojišťovny je to výška úhrady pro poskytovatele. Úhrada může být za - (1) Existenci (kapitace), (2) Aktivitu (za výkon, DRG), (3) Koordinaci (full-risk kapitace), nebo Výsledek (P4P)
- Při stanovení ceny poskytovatel musí (1) Identifikovat omezení vlastní cenové politiky, (2) Určit cíle cenové politiky, (3) Odhadnout poptávku a následné příjmy, (4) Určit poměr nákladů, objemu a zisku, (5) Vybrat cenovou strategii a (6) Zvážit pozicioning konečné ceny



# Zdroje

- MZČR, 2019
- Nemocnice Strakonice, 2019
- Bc. Barbora Kordíková, 2020
- tabulky vlastní zpracování

# Děkuji za pozornost