

ELEKTRONICKÁ SCHRÁNKA
KROK ZA KROKOM

04

VEĽKÝ PREHĽAD
NOVINIEK V ERP
SYSTÉMOCH MONEY

06

AKO LEGÁLNE
UŠETRIŤ NA DANIACH?

14



Kam smeruje
budúcnosť
ERP SYSTÉMOV

Môžete mať pohodu.



Ale lepšie je mať  money
Ekonomické a informačné systémy

ÚVODNÍK



Vážení používateľia,

držíte v rukách aktuálne vydanie Money News zamerané na ERP systémy a témy, ktoré súvisia s Vašou podnikateľskou činnosťou a tým, ako môžete vylepšiť a zefektívniť Vaše podnikanie.

Keby sme sa obzreli späť, zistili by sme, že rodina zákazníkov ktorí využívajú ERP systém Money S4 a Money S5 sa v poslednom období veľmi rozrástla. Staráme sa o stovky zákazníkov a tisícky používateľov, ktorí každodenne pri svojej práci prichádzajú do kontaktu s Money S4 a Money S5. Čoraz viac zákazníkov si z našej ponuky volí ERP systém – pre jeho výkon, spoľahlivosť a množstvo prepracovaných funkcií.

Práve možnostiam a novinkám v Money S4 a v Money S5 je venovaná veľká časť týchto Money News. Predstavujeme Vám ich preto, aby ste mohli zväziť ich prínos pre Vás a Vaše podnikanie. Chceme Vás tiež inšpirovať a predstaviť Vám úspešné príbehy našich spokojných zákazníkov. Presne tak, ako ich napísal život firiem a spoločností pri nasadení nových verzií ERP systémov Money.

V neposlednom rade Vám tieto Money News prinášajú užitočné informácie, ktoré sledujeme za Vás a súvisia s podnikaním. Či už prehľad legislatívnych zmien, večnú tému elektronických schránok alebo tipy na zníženie daní.

Želám Vám prínosné čítanie a veľa úspechov v podnikaní.

Ing. Viktor Pieš

riaditeľ spoločnosti

CÍGLER SOFTWARE, a.s.

OBSAH

3

Úvodník, obsah

4-5

Elektronická schránka krok za krokom

6-7

Veľký prehľad noviniek v ERP systémoch Money

8-9

KUBICAŠPORT

Podnikanie so športom

10-11

Logika e-shopov sa presúva do ERP systémov

12-13

PNEUDOM

Keď je e-shop pre firmu existenčne dôležitý

GIACOMINI

Voda v pohybe

14-15

Ako legálne ušetriť na daniach?

16-17

Prehľad najvýznamnejších zmien v zákonoch 2017

18

CUKRÁREŇ EMILI

Život môže byť sladší

ELEKTRONICKÁ SCHRÁNKA KROK ZA KROKOM

Nateraz posledný odklad do času povinného používania elektronických schránok sa blíži. **Od 1. júla 2017** sa musíte pripraviť na to, že vám úradné oznámenia, či zásielky od štátnych inštitúcií, môžu okrem klasickej pošty, prísť aj elektronicky.

Elektronické schránky (akýsi štátny „Gmail“) už boli zriadené a aktivované pre každú právnickú osobu v SR. Preto by si mal každý konateľ, či štatutár do júla vybaviť a aktivovať občiansky preukaz s čipom, aby sa do elektronickej schránky mohol prihlásiť.

Vlastne práve nápor podnikateľov a veľký počet žiadostí o vydanie eID kariet (ako sa nový občiansky preukaz s čipom označuje), bol dôvodom posledného polročného odkladu spustenia prevádzky elektronickej schránky.

Aby ste vedeli čo všetko vás čaká a neminie, podnikli sme za vás „skúšobnú jazdu“ a prešli si celý proces aktivácie a nastavenia elektronickej schránky.

SKÔR NEŽ ZAČNETE

V prvom rade potrebujete občiansky preukaz s čipom. Vaša eID karta však musí byť aktivovaná, t. j. pri jej preberaní na Polícii si okrem nového preukazu zvolíte 6-miestne a 8-miestne PIN, BOK a PUK kódy. **Aktivovať eID kartu** si musíte najneskôr do júla 2017. **K eID karte dostanete USB čítačku**, ktorú budete potrebovať pre pripojenie sa k vašej elektronickej schránke.

AKO SI AKTIVOVAŤ ELEKTRONICKÚ SCHRÁNKU?



Ak máte nový občiansky preukaz s čipom aktivovaný a pamätáte si 6-miestny BOK kód, navštívte stránku www.slovensko.sk, kde nájdete podrobné inštrukcie v článku „Aktivácia schránok právnických osôb“. Prípadne si priamo môžete stiahnuť aplikácie pre váš operačný systém (<https://www.slovensko.sk/sk/na-stiahnutie>), je potrebné prevziať dva súbory:

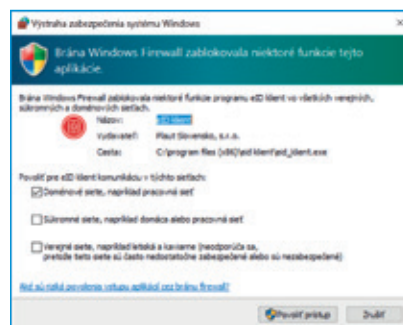


1. **Ovládače USB čítačky eID karty** (ktorú si predtým nezabudnite zapojiť do USB portu v počítači)
2. **Súbor pre inštaláciu aplikácie na prihlásenie eID klient**

Najskôr si nainštalujte ovládače a potom aplikáciu eID Klient. Inštalácia prebehne hladko. Pri prvom spustení sa však pripravte na to, že prav-

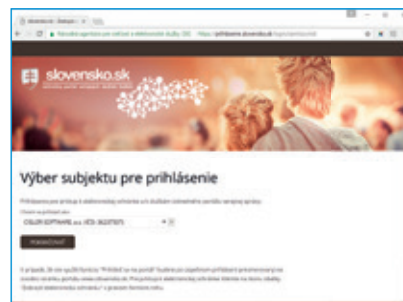


depodobne bude potrebné povoliť komunikáciu cez firewall so stránkou www.slovensko.sk, výzvu operačného systému Windows, či povoliť aj prípadnú antivírusovú ochranu alebo firewall iných výrobcov.

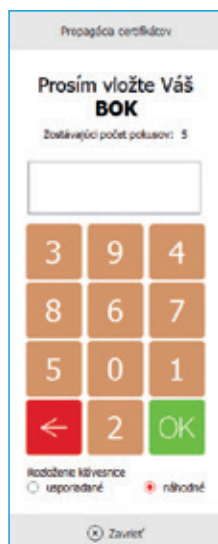


PRVÉ PRIHLÁSENIE SA DO ELEKTRONICKEJ SCHRÁNKY

Keď už máte potrebné programy nainštalované v počítači opäť navštívte



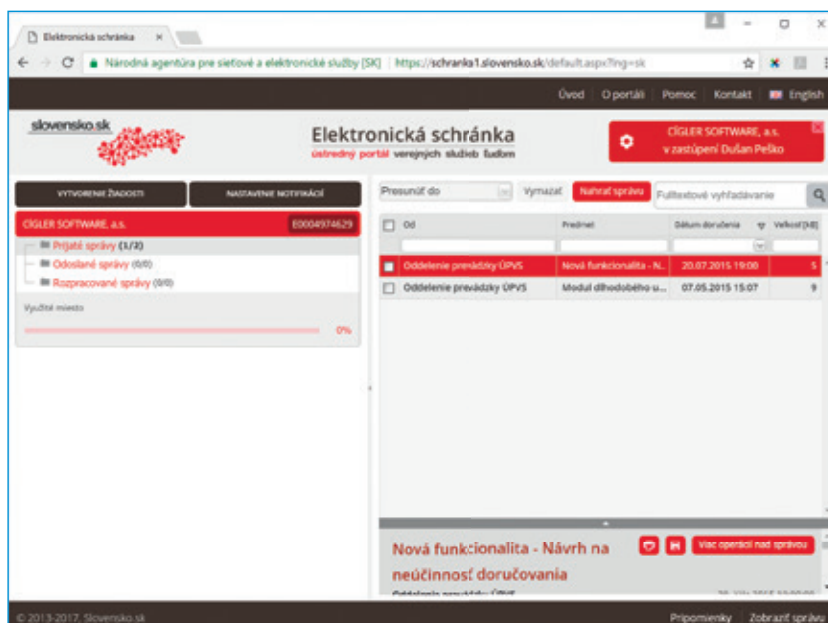
stránku www.slovensko.sk a v pravom hornom rohu kliknite na „**Prihlásiť sa na portál**“. Pozor pri tomto kroku musíte mať čítačku eID karty vždy pripojenú k PC, samozrejme aj



s vloženým občianskym preukazom. Následne je potrebné zadať **6-miestny BOK kód** a budete priamo presmerovaný do elektronickej schránky vašej firmy. My sme v nej našli dve staršie správy a po chvíli prišla tretia, uvitacia od Úradu vlády SR.

PRVÉ KROKY A NASTAVENIA ELEKTRONICKEJ SCHRÁNKY

Aby ste nemuseli denne kontrolovať vašu elektronicкую schránku, **odporučame vám** jednoducho si nastaviť preposielanie notifikácií o nových správach na váš súkromný e-mail. Vždy sa včas dozviete, o novej správe a následne navštívite elektronicкую schránku.



AK STE ZRUČNEJŠÍ MÁME PRE VÁS TIP:

Zistili sme, že existuje aj možnosť nastaviť si Outlook alebo iný program, ktorý používate na elektronicкую poštu tak, aby sa pošta z elektronickej schránky preberala pomocou POP3 protokolu priamo do vašej e-mailovej schránky. Toto nastavenie je trochu ťažšie, ale výsledok stojí naozaj za to. Ak to nezvládnete sami, iste vám pomôže váš správca, ktorí sa vám stará o počítače.

ELEKTRONICKÉ SCHRÁNKY A MONEY?

Elektronickej schránky v súčasnosti neumožňujú prepojenie na ekonomické programy Money. Budúci vývoj však možno prinesie takú možnosť prepojenia, aby ste si doručenú poštu z elektronickej schránky mohli prevziať, prípadne odoslať priamo z Money. Dovtedy **berte náš návod a tipy, ako cestu k zjednodušeniu vášho podnikania.**



VEĽKÝ PREHĽAD NOVINIEK V ERP SYSTÉMOCH MONEY

V minulých mesiacoch sme Vám v ERP Money priniesli desiatky noviniek a vylepšení. Uľahčili sme Vám prácu s kontrolným hlásením, plánovaním aktivít alebo napríklad so zadávaním dokladov do systému. Aby Vám žiadne dôležité vylepšenia neunikli, pripravili sme pre Vás zhrnutie tých najzaujímavejších noviniek.

BI (BUSINESS INTELLIGENCE) VÁM PREZRADÍ VÝVOJ CENY TOVARU AJ JEHO OBRAT

Do modulu Business Intelligence sme doplnili nové analýzy, ktoré Vám podajú podrobnejšie informácie o zásobách. Napríklad analýza **Vývoj cien** ukáže, ako sa pohybovala nákupná a predajná cena daného tovaru. Stav skladu v cenách zase prezradí aktuálny stav skladov **z pohľadu obstarávacích a ceníkových cien**.

Ďalšími novými analýzami sú **Obraty zásob**, ktoré ukazujú, ako dlho trvá predaj daného tovaru a Obraty zásob za rok či mesiac. Vďaka nim zistíte, či Vám konkrétny produkt neležal na sklade zbytočne dlho.

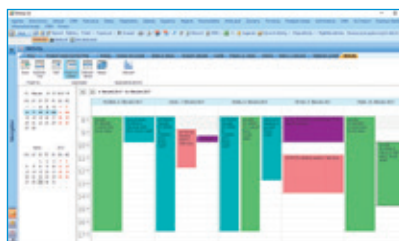
AKTIVITY SI ZOBRAZÍTE V KALENDÁRI

Do zoznamu Aktivít sme pridali funkciu **Kalendár**, pomocou ktorej si prehľadne zobrazíte svoje aktivity, či aktivity vašich kolegov, podriadených. Pre lepší prehľad môžete každému zamestnancovi priradiť vlastnú farbu.

Kalendár je možné zobrazovať podľa rôznych časových období: deň,

týždeň, mesiac. Na základe voľby obdobia či zamestnancov si aktivity tiež vyfiltrujete.

Jednotlivým aktivitám navyše ľahko zmeníte časový plán – stačí ich chytiť myšou a potiahnuť na iný požadovaný termín.



Ukážka kalendára s farebne rozlíšenými aktivitami zamestnancov

LEPŠÍ PREHĽAD V ZÁLOHOVÝCH PLATBÁCH

Aby ste mali lepší prehľad o prijatých a vydaných zálohách, pridali sme do zoznamu informácie, či je k zálohovej faktúre vytvorený daňový doklad a či je už vyúčtovaná. Podľa týchto kritérií môžete zálohové faktúry aj filtrovať. Stačí stlačiť tlačidlo **Nezdanené zálohy** a zobrazia sa faktúry, ku ktorým potrebujete vytvoriť daňový doklad k DPH a odviesť daň. Tlačidlom **Nevyúčtované zálohy** si zobrazíte faktúry, na ktorých ostáva čiastka k odpočtu.

Pri vyplnení obchodného partnera pri vystavovaní nového dokladu Vás Money upozorní na nevyúčtované zálohy na daného obchodného partnera.

Money vie navyše **daňové doklady k zálohovým faktúram vytvoriť automaticky**. Stačí len správne

nastavenie a akonáhle príde platba, Money ju spáruje so zálohovou faktúrou a vytvorí príslušný daňový doklad.

V zozname faktúr je nový detail **Daňové doklady**, v ktorom sú zobrazené daňové doklady vygenerované k odpočítaným zálohám.

BUDÍKY A HROMADNÉ OBJEDNÁVANIE V OBJEDNÁVKACH

Lepší prehľad o objednávkach Vám podá ikona budíka. **Veľký budík** označuje objednávky, ktoré už sú po termíne expirácie, **malý budík** sa zobrazí pri objednávkach, ktoré potrebujete vybaviť v daný deň. Máte tak prehľad o tom, čo musíte vybaviť čo najskôr.

Money podľa prijatých objednávok nielen spočíta, koľko tovaru potrebujete a navrhne objednávku, ale tiež objednané položky pridelí ku konkrétnym zákazníkom. Tieto informácie sa premietnu aj do dodacieho listu a vy dodaný tovar ľahko roztriedite zákazníkovi alebo zákazkám.

Ukážka objednávok s ikonami budíka

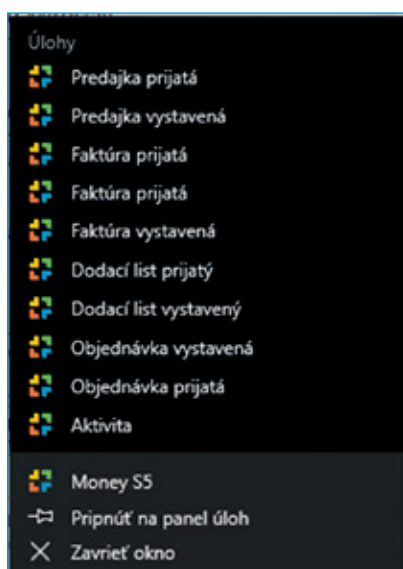
ÚPRAVY DÁTUMOV NA DOKLA-DOCH UĽAHČÍ KLÁVESOU F12

Vďaka klávese F12 jednoducho upravíte dátum v poličku **Splatnosť** alebo **Platná do**. Akonáhle totiž pri tvorbe alebo úprave dokladu zmeníte údaje v ktoromkoľvek poli s dátumom, stačí stlačiť klávesu F12

a dátum sa automaticky zmení aj pri splatnosti či platnosti dokladu.

VYSTAVENIE NOVÝCH DOKLADOV ULAHČÍ ZOZNAM ODKAZOV

Ďalšou z noviniek je **funkcia systému Windows Zoznam odkazov (tzv. Jump List)**. Vďaka tejto funkcii sa ľahko dostanete k najpoužívanejším dokladom v ERP Money. Stačí pravým tlačidlom myši kliknúť na ikonu Money na hlavnom paneli Windows a zo zoznamu, ktorý sa objaví, vybrať napríklad novú faktúru. K dokladom sa tak dostanete, aj keď pred sebou máte práve otvorený napríklad internetový prehliadač.



Ponuka dokladov Money v Jump Liste

DEFINOVANIE PRÍSTUPU K PRÍPOJENÝM DOKUMENTOM

K jednotlivým pripojeným dokumentom už nebudú mať prístup všetci zamestnanci. Pri ukladaní pripojených dokumentov, si vyberiete, do ktorej skupiny bude dokument vložený a v prístupových právach si definujete **úroveň prístupu zamestnancov** k jednotlivým skupinám dokladov.

V rámci prístupových práv sme pridali novú voľbu **Povolit' export dát**. Pokiaľ nie je táto voľba aktívna, používateľovi sa vo všetkých zoznamoch, tlačových dialógoch a detailoch skryje možnosť exportu do XLS, PDF a iných typov súborov, čím sa eliminuje nebezpečenstvo zneužitia údajov.

ĎALŠIE INFORMÁCIE V KATALÓGU

Do zoznamu katalógu pribudol nový detail **Doklady**, v ktorom sú všetky doklady, v ktorých sa vyskytuje daná položka katalógu. Doklady sú zobrazené v stromčekovej štruktúre podľa jednotlivých druhov dokladov.

V katalógu nájdete dva nové stĺpce. **Stav zásob** na predvolenom sklade zobrazí, koľko kusov daného tovaru máte na predvolenom, hlavnom sklade. **Predvolená cenníková cena** Vám dá prehľad o cene konkrétneho tovaru, aj keď ho dodávate v balíčku s inými tovarmi. Tento stĺpec nájdete napríklad v záložke Príslušenstvo.

KONTROLA IČ DPH, KONTROLNÉHO VÝKAZU A POMERNÉ UPLATNENIE DPH

Money sme naučili archivovať všetky záznamy, ktoré sa týkajú overovaní zahraničných registrovaných platiteľov DPH. Systém, Vašich obchodných partnerov v európskej databáze VIES **automaticky kontroluje** pri každom vystavení faktúry. Money Vám zobrazí výpis dokladov, na ktorých nesúhlasí DIČ s údajom uvedeným na karte firmy.

Teraz tiež archivuje výsledky tohoto overovania. Máte tak vždy po ruke **dôkaz**, ktorý Vám pomôže v prípadných sporoch o platbu DPH.

Pri príprave kontrolného hlásenia zadávate aj čísla prijatých faktúr. Money automaticky skontroluje, či je dané pole na doklade vyplnené.

Do pohľadávkových dokladov vystavených podľa splátkového kalendára pribudlo pole **Evidenčné číslo pre kontrolný výkaz**. Toto pole sa preberá do kontrolného výkazu miesto čísla dokladu.

Tlačové zostavy sme rozšírili o zostavu určenú pre uplatnenie DPH z úhrad.

HROMADNÉ VKLADANIE POLOŽIEK S EVIDENCIOU VÝROBNÝCH ČÍSEL

Naskladnenie položiek s výrobnými číslami je jednoduchšie. Tlačidlom

Pridať hromadne vložíte ľubovoľné množstvo kusov označených vlastným výrobným číslom. Na karte Hromadného pridania výrobných čísel je možné zadať prefix, množstvo položiek a pre generovanie výrobných čísel použiť tiež číselný rad.

EDITÁCIA POLOŽIEK BANKOVÝCH VÝPISOV

Položky bankových výpisov je možné editovať **priamo zo zoznamu** Položiek bankových výpisov. Pri otvorení položky sa na pozadí súčasne zobrazí aj príslušný bankový výpis a spolu s uložením položky sa uskutočnené zmeny automaticky premietnu aj do výpisu.

ROZŠÍRENIE EVIDENCIE ZÁKAZIEK

Modul Zákazky plus prešiel výraznými zmenami. Doplnili sme **výkaz činností pracovníkov** na zákazkách. Po potvrdení voľby sa otvorí sprievodca tlačou, ktorý ponúka tlač troch zostáv:

- Výkaz činností
- Súhrnný výkaz činností
- Príloha výkazu činností

Do ponuky tlačových zostáv nad zoznamom zákaziek pribudla nová zostava **Celkový prehľad zákazky**, ktorá poskytuje komplexný prehľad o zákazke vrátane rozpisu odvedených prác a dodaných položiek katalógu.

Kartu Pracovníka sme rozšírili o možnosť zadania väzby na Položku katalógu typu Služba. Pokiaľ aktivitu pridelíte danému pracovníkovi, automaticky sa preberie aj daná **služba**. Funkcia slúži k zjednodušeniu evidencie odvedených prác na zákazkách.

Aktivity prislúchajúce zákazke majú väzbu na položky služieb a ich fakturačnú a nákupnú cenu.

Aktivity je možné priamo fakturovať zákaznikom a ovplyvňujú celkové náklady a výnosy zákazky. Náklady a výnosy zákaziek ovplyvňujú aj cestovné príkazy a kniha jázd (počet najazdených kilometrov/ počet odpracovaných motohodín strojov).

KUBICAŠPORT PODNIKANIE SO ŠPORTOM

Názov spoločnosti: **Miroslav Kubica KUBICAŠPORT**

Zameranie: **Obchod/Služby**

Odvetvie: **Veľkoobchod a maloobchod**

Kraj: **Žilinský**

Mesto: **Žilina**

V prevádzke od: **2016**

Hlavné prínosy pre spoločnosť: **Zavedenie systému Money S4 si kladie za cieľ zefektívnenie maloobchodného predaja a predaja cez internet.**

Aplikácia: **Sieťová verzia Money S4 a Predajne SQL pre 10 používateľov s databázou MS SQL, v nasadení pre obchodnú firmu.**

KUBICASPORT • EU

Miroslav Kubica začal podnikáť v roku 1993. Svoju prvú predajňu otvoril v žilinskej časti Budatín, neskôr sa presťahovali na Rosinky. Dnes patrí KubicaŠport k najväčším predajcom bicyklov značiek CTM, Haibike a Kellys na Slovensku. Sídli vo vlastnej budove, ktorá im poskytuje predajné a servisné zázemie. Nachádza sa v prostredí ako stvorenom pre športovanie, zopár metrov od vodného diela Žilina. K podnika-

niu priviedol aj syna Martina, ktorý je v súčasnosti zodpovedný za chod predajne a e-shopu. Práve s ním sme sa pohovárali na tému ako sa v súčasnosti darí podnikáť v obchode so športovými potrebami.

BICYKLOVANIE VRAJ PREŽÍVA RENESANCIU, BICYKLUJE STÁLE VIAC A VIAC ĽUDÍ, ČÍM TO JE?

Ľudia sa viac hýbu, chcú svoj voľný

čas tráviť aktívne. Nie len bicyklovanie, ale aj rekreačný šport vo všeobecnosti oslovuje stále viac ľudí. Či už ide o beh, lyžovanie, skialpinizmus alebo posilňovanie. Záujem o športovanie rastie aj medzi ľuďmi v strednom a vyššom veku. Dnes chcú aj šesťdesiatnici tráviť svoj voľný čas aktívne, pohybom a športom. K tomu im prispievajú kvalitné a dostupné športové potreby.

DO MÓDY IDÚ ELEKTROBICYKLE, KTO SI ICH KUPUJE A ČÍM SÚ ZAUJÍMAVÉ?

Predaj elektrobicyklov stále narastá. Každý kto si u nás na predajni elektrobicykel vyskúša, vráti sa s úsmevom a povie že je to „pecka.“ Žilina a jej okolie sú pokryté kopcami, vďaka elektrobicyklom si tu môžu vychutnať jazdu aj starší alebo fyzicky menej zdatní ľudia. Môžu zvoliť menej srdcovo náročné tempo a absolvovať cyklovýlet v skupine, kde sú aj zdatnejší jedinci. Elektrobicykle sú na vysokej úrovni. Ich dojazd je viac ako 100 kilometrov, pričom si môžete počas výletu vymeniť batériu alebo si ju jednoducho dobiť počas prestávky na chate. Osobne som ich veľkým zástancom.



BICYKLE SÚ SEZÓNNYM PRODUKTOM, ČO PREDÁVATE NA JESEŇ A V ZIME?

Cyklistika má pomerne dlhú sezónu, od jari, cez leto až do jesene. Ak je pekné počasie, cítime to na predajni aj v servise. Po peknom víkende máme vždy plné ruky práce, aby sme všetko stihli opraviť do ďalšieho voľna. Zima trvá kratšie, vtedy sa viac venujeme predaju a servisu lyží.

MÁTE VLASTNÚ PREDAJŇU AJ E-SHOP, AKO SA V OBCHODE OSVEDČUJE TÁTO KOMBINÁCIA?

To je o rozhodnutí, či chcete pôsobiť lokálne alebo máte ambíciu predávať viac a ponúknuť tovar väčšiemu počtu zákazníkov.

ČO JE PODĽA VÁS DÔLEŽITÉ, AK CHCE FIRMA USPIEŤ V OBLASTI INTERNETOVÉHO OBCHODU?

E-shop so sebou prináša potrebu riešiť logistiku a stále aktuálnu ponuku. Nemôžete to po ôsmich hodinách v práci zabaliť. Ak ste zákazníkovi sľúbili termín, treba potiahnuť nadčas. Ako v klasickom obchode, tak aj v e-shope platí, že musíte byť iný a lepší ako ostatní. Len vtedy sa k Vám zákazník vráti alebo Vás odporučí známym.

AKO VÁM V PREDAJI POMÁHA SYSTÉM MONEY?

Športové potreby majú charakter sezónneho produktu, každoročne podliehajú inováciám a novým modelo-

vým radom. Všetko treba nahráť do skladového systému a aktualizovať v e-shope. Momentálne sa snažíme dotiahnuť do konca náš nový e-shop prepojený s Money. Chceme, aby sa údaje zadané do Money, napríklad príjemky a stav zásob, automaticky dostali do e-shopu. Je pre nás dôležité, aby boli naše aktuálne skladové zásoby k dispozícii na kúpu zákazníkom cez e-shop. Predošlý systém, ktorý sme používali to neumožňoval, museli sme všetko robiť 2-krát. Snáď už to máme na 98 % hotové. Technológia nám pomáha, no na prvom mieste je zodpovedná práca ľudí.



LOGIKA E-SHOPOV SA PRESÚVA DO ERP SYSTÉMOV

SLOVNÍČEK POJMOV

E-commerce

Elektronické obchodovanie, nakupovanie alebo predávanie výrobkov a služieb cez internet, prípadne iné počítačové siete.

B2B

Business to Business, obchodné vzťahy medzi podnikmi, napr. vzťahy medzi dodávateľmi a odberateľmi, ktoré sú často založené na informačných technológiách.

B2C

Business to Consumers, obchodné vzťahy a komunikácia medzi podnikom a spotrebiteľom, uskutočnené prostredníctvom internetových obchodov, či elektronických aplikácií.

či spôsobu ovládania a vôbec nemyslia na najdôležitejšie kritérium, ktorým je prepojenie s ekonomickým softvérom. Výsledkom ich rozhodnutí je e-shop, ktorý neobsahuje aktuálne ceny, či stavy zásob a objednávky je z neho potrebné ručne preťukávať. Kvalita uspokojenia nakupujúcich je potom nízka a e-shop sa v konkurencii nepresadí. Pre úspech je preto potrebné maximálne využiť prepojenie ekonomického (alebo ak chcete ERP) systému s e-shopom.

NA ČO KLÁŠŤ DÔRAZ PRI VÝBERE SOFTVÉRU?

Na začiatok je dôležité zvolenie cieľovej skupiny, teda či bude e-shop obsluhovať koncových

Zo súčasných trendov vyplýva, a prieskumy agentúr to potvrdzujú, že **úspešné budú tie obchodné firmy, ktoré dokážu obslúžiť zákazníkov cez viacero predajných kanálov** (tzv. Multichannel). V praxi najčastejšie dochádza ku kombinácii predajne, či siete predajní a internetového obchodu tzv. e-shopu. Aby táto kombinácia fungovala, obchodná firma musí zvládnuť nie len klasický predaj, ale aj predaj cez internet, všetko samozrejme na zodpovedajúcej úrovni. Hlavne v prípade internetu, je konkurencia čoraz vyššia a zákazníci môžu veľmi ľahko nakúpiť u iného predajcu.

AKO SKLBIŤ KLASICKÝ PREDAJ S PREDAJOM CEZ INTERNET?

Základom úspechu je dobre zvolený softvér. Dnes už nestačí oddelene spravovať fyzické sklady a predajne v jednom systéme a e-shop v druhom. Napriek tomuto faktu

však väčšina firiem, ktoré rozbiehajú internetový predaj, svoj **e-shop vyberá podľa vzhľadu, ceny,**



zákazníkov (B2C), alebo skôr firmy a pravidelných odberateľov (B2B). Na základe tejto voľby sa následne líšia funkcie, ktoré by mal e-shop zvládať. **Malooobchodné firmy**, ktoré nepredávajú tovar opakovanej spotreby, by mali mať e-shop, ktorý umožní jednorazový nákup aj bez registrácie. **Veľkoobchody** by však naopak mali hľadať riešenie, ktoré bude kontrolovať kredit odberateľa, neuhradené faktúry, prípadne umožní kopírovať pravidelné objednávky a nákupy z minulosti.

Nemenej dôležité je aj to, aby e-shop a ekonomický softvér spoločne komunikovali, navzájom sa dopĺňali. Treba sa vyvarovať riešeniam, ktoré niektoré činnosti duplikujú, prípadne nepodporujú vôbec. **Príkladom dobre fungujúcich e-commerce riešení sú systémy, ktoré ponechávajú väčšinu obchodných funkcií na ERP systém a e-shop zastáva predovšetkým prezentačnú a predajnú úlohu.**

PRÍKLAD Z PRAXE

Pri nakupovaní cez internet zohrávajú

dôležitú úlohu **aktuálne informácie** o stave zásob a ich dostupnosti na skladoch, tiež správne ceny, či zľavy a spôsob dopravy. V minulosti e-shopy riešili túto problematiku vo svojej réžii. Poznali históriu nákupov zákazníkov cez internet, no neboli schopné zohľadniť aj ich nákupy v kamenných predajniach. Práve preto sa osvedčilo presúvať tieto funkcie do ERP systému. Čím sa zabezpečí, že informácie o zákazníkovi a podmienky za ktorých je obsluhovaný v kamennej predajni, sú rovnako kvalitné a zozbierané, ako informácie vyplývajúce z nákupu cez e-shope.

Dôležitá je aj úloha **workflow**, t.j. priebeh vybavovania objednávky. ERP systém dokáže lepšie automatizovať proces rezervácie tovaru, automatického vyfakturovania, odoslania dokladov a expedovania tovaru. Preto je aj tieto funkcie lepšie riešiť ERP systémom a nie funkcionalitou e-shopu.

Ďalším príkladom môže byť **sledovanie aktivít a komunikácie so zákazníkom**. Ak ekonomický softvér umožňuje odpovedať na otázky

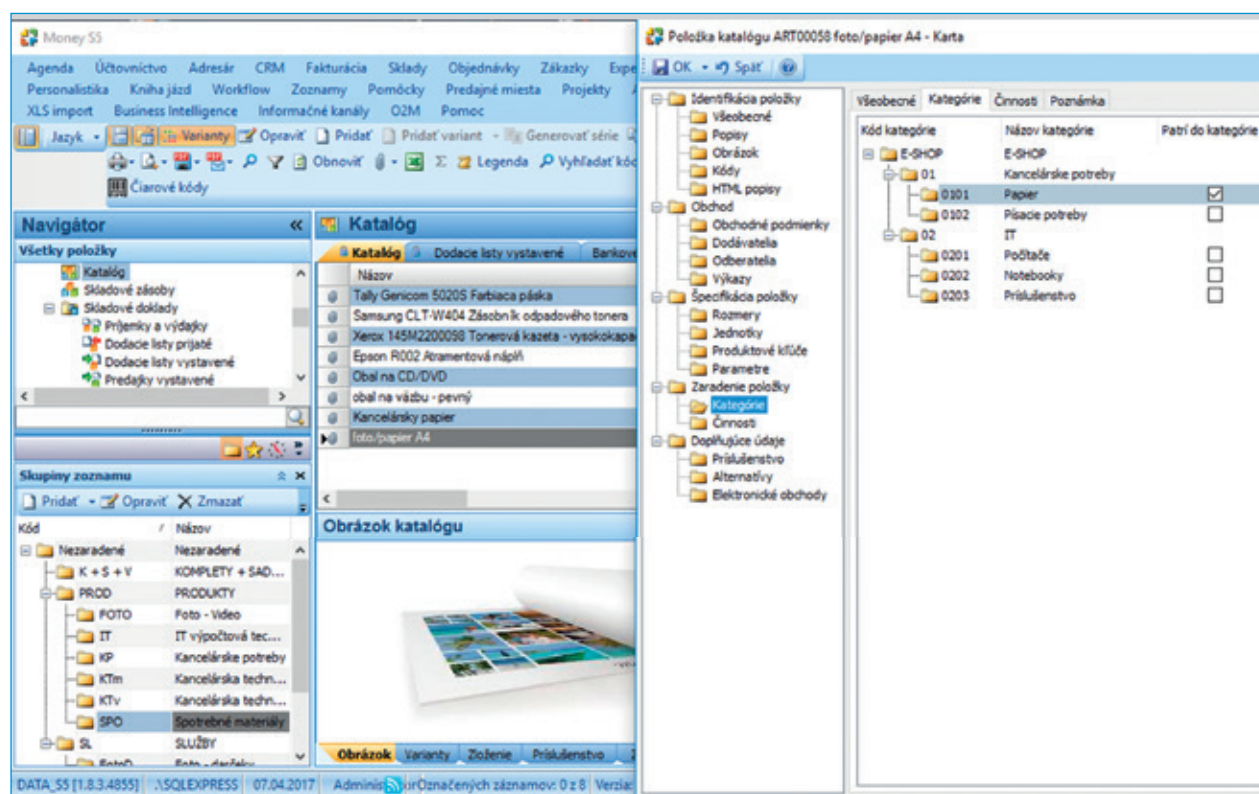
TIP PRE VÁS

Ak postavíte vaše e-commerce riešenie na správnom rozdelení funkcií medzi silné stránky ERP softvéru a prednosti e-shopu, vytvoríte základ pre váš úspešný biznis.

z webu a ukladať ich ako aktivity do modulu CRM, následne sú dostupné aj pre budúce vyhodnocovanie a riešenie ďalších otázok, či reklamácií.

NEZABÚDAJTE NA MODERNÉ FUNKCIE

Aj keď sa business logika presúva do ERP softvéru, ich funkcionalitu to neoklieštuje. Otvárajú sa im totiž možnosti podporovať funkcie, ktoré určujú trendy v modernom nakupovaní. Sú nimi predovšetkým responzívny dizajn pre zobrazovanie na rôznych mobilných zariadeniach. Podpora pohodlných spôsobov platby, vrátane zapamätania si zákazníka pre jednoduchšie platenie v budúcnosti alebo možnosť pochváliť sa po nákupe priateľom na sociálnych sieťach.



Typickým príkladom funkcie podporujúcej e-shop v ERP systéme je vytváranie stromu produktov a zaradenie zásob do príslušných kategórií. Predtým bola táto funkcia typická pre administráciu e-shopu, teraz je súčasťou ekonomického softvéru, aby lepšie integrovala informácie o zásobách pre všetky predajné kanály.

PNEUDOM KEĎ JE E-SHOP PRE FIRMU EXISTENČNE DÔLEŽITÝ

Názov spoločnosti: **PNEUDOM s.r.o.**

Zameranie: **Obchod**

Odvetvie: **Automotive**

Kraj: **Žilinský**

Mesto: **Púchov**

V prevádzke od: **2010**

Hlavné prínosy pre spoločnosť: **Zavedením systému Money S5 sa spoločnosti podarilo zvýšiť efektivitu predaja. Pri nezmenenom počte zamestnancov a rovnako veľkom sklade dokážu vybaviť omnoho viac objednávok.**

Aplikácia: **Sieťová inštalácia ERP systému Money S5 s databázou MS SQL integrovaná s e-commerce riešením.**



Internetový obchod Pseudom.sk je zameraný na zásielkový predaj pneumatík, plechových a hliníkových diskov na osobné, ale aj úžitkové vozidlá. Pôsobia na slovenskom a českom trhu od roku 2007 a ponúkajú značky najpredávanejších pneumatík a diskov. Ich prednosťou je, že sa neskrývajú za anonymitu internetu a nie sú len virtuálnym obchodom.

Čo je v podnikaní cez internet dôležité? Tak to sme sa opýtali Martína Bednára, konateľa spoločnosti.

PREZRADÍTE NÁM SPÔSOB AKO SI VYBUDOVAŤ DÔVERU ZÁKAZNÍKOV V MNOŽSTVE KONKURENČNÝCH E-SHOPOV?

Dôvera zákazníkov sa buduje veľmi ťažko a ešte ťažšie sa udržuje. Medzi pomerne veľkou konkurenciou sa snažíme zviditeľniť hlavne poctivou prácou. Takisto je veľmi dôležité neskrývať sa, tak ako hovoríte. Všetko je to o ľuďoch. Naš tím ľudí je veľmi zdatný v problematike pneumatík a diskov, a zároveň sú veľmi ochotní poradiť. Samozrejme, ak chceme niečo predáť, tak zákazník predpokladá, že to aj dostane v akceptovateľnom čase. To znamená, že bez adekvátnych skladových zásob jednoducho úspech a priazeň zákazníkov nie je možné dosiahnuť. Navyše je možnosť

všetko toto podčiarknuť rôznymi certifikátmi. Veľmi dôležitým parametrom úspechu je aj cena, ale to by mohla byť samostatná téma, o ktorej by sme mohli hovoriť veľmi veľa.

HOVORÍ SA, ŽE E-COMMERCE RASTIE. POTVRDZUJÚ TO AJ VAŠE ČÍSLA?

Áno, je to tak. Rovnako aj my pociťujeme tento trend. Má to však svoje výhody aj nevýhody. Určite veľkou výhodou je väčšie množstvo zákazníkov, ktoré môžeme obslúžiť. Žiaľ, veľký problém nastáva pri konkurenčnom boji, kde bohužiaľ, e-shopy na Slovensku bojujú hlavne cenou, a tá sa naozaj veľmi často dostáva na minimálne udržateľnú hranicu. Často aj nižšie. S rastúcim počtom zákazníkov rastie aj počet predajcov, čo je ďalšia nevýhoda a tým je trh ešte viac neprehľadný.

VO VAŠOM PODNIKANÍ JE SOFTVÉR KLÚČOVÝ, PREČO STE SI ZVOLILI MONEY?

Máte pravdu, softvér je naozaj dôležitý. Hľadali sme program, ktorý dokáže vo viacerých oblastiach komunikovať s e-shopom. Hlavne v objednávkach, katalógoch a skladoch. To nám priniesol práve softvér Money S5. Určite podobné veci dokážu aj iné konkurenčné

programy, ale hľadali sme aj niečo používateľsky príjemné a Money S5 nám jednoducho sadlo.

DO AKEJ MIERY JE DÔLEŽITÁ INTEGRÁCIA E-SHOPU A EKONOMICKÉHO SYSTÉMU?

Money S5 nám priamo poskytuje široké možnosti administrácie nášho e-shopu, čo je obrovská časová a tým aj konkurenčná výhoda. Vďaka možnosti prepojenia Money S5 s našim e-shopom môžeme vybaviť omnoho viac objednávok, čo nám zvýšilo naše kapacity pri rovnako veľkom sklade a rovnakom počte ľudí. Teda potreba prepojenia ekonomického systému a e-shopu je až existenčne dôležitá.

MIERI K NÁM AMAZON, KAM SA PODĽA VÁS VÝVOJ V TEJTO OBLASTI V BUDÚCNOSTI POSUNIE?

Toto je veľmi ťažké predpovedať. Momentálne Amazon nevnímame ako silného konkurenta v našej oblasti. Samozrejme viem si predstaviť, že v mnohých ďalších segmentoch môže byť príchod Amazonu veľmi nepríjemnou správou. Sme vo vyčkávacej a monitorovacej fáze, čo nový, potencionálne veľký konkurent, spraví v segmente pneumatík a diskov.

GIACOMINI

VODA V POHYBE

Názov spoločnosti: **Giacomini s.r.o.**

Zameranie: **Obchod**

Odvetvie: **Veľkoobchod a maloobchod**

Kraj: **Žilinský**

Mesto: **Žilina**

V prevádzke od: **2017**

Hlavné prínosy pre spoločnosť: **Implementáciou systému Money S5 sa spoločnosti podarilo zvýšiť efektivitu účtovných a obchodných procesov. Zavedenie rozsiahlej štruktúry cenotvorby umožnilo nastaviť účinný systém zliav pre niekoľko úrovní odberateľov.**

Aplikácia: **Sieťová inštalácia ERP systému Money S5 s databázou MS SQL s napojením na e-shop.**



Giacomini Slovakia, s.r.o. sa začala písať v roku 1994, kedy bola založená obchodná spoločnosť s cieľom distribuovať na slovenskom trhu komponenty značky Giacomini. Jej príbeh však siaha do minulého storočia. Firmu založil Albert Giacomini v roku 1951, ako remeselnícku dielňu vyrábajúcu mosadzné kohúty. V súčasnosti je označovaná ako jeden z vedúcich podnikov v Európe v odbore vykurovacej techniky, a to najmä pre vysokú kvalitu svojich produktov. Na Slovensku je úlohou spoločnosti Giacomini distribúcia komponentov, pri čom využíva zázemie svojich vlastných skladových aj kancelárskych priestorov. Ako sa spoločnosti darí uspieť sme sa opýtali Ing. Jána Kociana, konateľa spoločnosti.

VAŠE PODNIKANIE SIAHA DO ROKU 1994. ČO BOLO NA ZAČIATKU?

Chuť a samozrejme plán vybudovať veľkoobchod v oblasti vykurovacej techniky. Začínali sme s jedným PC, autom VW Passat a kapitálom 100 000 Sk, v dvoch prenajatých kanceláriách o rozmere 3x3 m.

AKO PRIŠLO K SPOLUPRÁCI SO ZNAČKU GIACOMINI?

So značkou Giacomini sme sa stretli na výstave v Miláne. Bolo to prvé detailnejšie zoznámenie sa so značkou a výrobcom. Spoluprácu naštartoval list s ponukou spolupráce, ktorý sme odoslali firme. Nasledovalo pozvanie do Talianska, prezentácia výrobných závodov a prvá objednávka.

ČO JE V SÚČASNOSTI VAŠIM HLAVNÝM POSLANÍM?

V prvom rade spokojný zákazník. Záleží nám na tom, aby každý, kto príde do styku s našim produktom dostal to, čo od neho očakáva.

JE PODNIKANIE TERAZ INÉ AKO PRED 20 ROKMI?

Trh sa veľmi zmenil. Neustále sa zvyšuje konkurenčné prostredie,

zákazníci sú náročnejší, zvyšujú svoje požiadavky a chcú byť súčasťou výrobného procesu, rozhodujú o komponentoch a princípe fungovania systémov vo svojom dome.

MOTTOM FIRMY GIACOMINI JE WATER E-MOTION. AKÝ VÁM V PODNIKANÍ DÁVA ZMYSEL SPOJENIE POHYBU A EMÓCIÍ?

Dôležitým prvkom našich systémov je voda (médium) a fungovanie môže veľmi ovplyvniť naše emócie. :-)



AKO LEGÁLNE UŠETRIŤ NA DANIACH?

Pre zákazníkov Money niekoľkokrát ročne organizujeme školenia a semináre na témy, ktoré zaujímajú firmy, podnikateľov alebo ich účtovníkov. Takým bol aj seminár, ktorý sa uskutočnil vo februári 2017 na tému legálnej optimalizácie daní. Už tradične bol odborným garantom podujatia daňový poradca Ing. Milan Kúdela z kancelárie Ginall & Robinson s.r.o.

Ing. Kúdela počas seminára bohatého na diskusiu a otázky z publika, prešiel množstvo dôležitých okruhov. Ak im firmy venujú dostatočnú pozornosť, môžu ušetriť nemalé finančné prostriedky. Po seminári sme daňového poradcu Ing. Kúdela vyspovedali. Požiadali sme ho o tipy, ktoré môžeme priblížiť ostatným zákazníkom Money, ktorí seminár nenavštívili osobne.

SPRÁVNE URČENIE DAŇOVÉHO DOMICILU

Money: V úvode seminára ste veľa času venovali otázke správneho určenia daňového domicilu. Z publika zaznelo veľa otázok, je táto téma naozaj dôležitá?

Ing. Kúdela: Správne určenie daňového domicilu je kľúčové pre podanie daňového priznania a zaplatenie daní. Chybné určenie daňového domicilu môže mať za následok dvojité zdanenie príjmov. Predpokladám, že nikto nechce platiť dane dvakrát.

Money: Na čo by si mali dať podnikatelia pozor?

Ing. Kúdela: Platí zásada, že dane sa platia v krajine daňového domicilu, t. j. v krajine kde má daňovník stály

pobyt a stredisko životných záujmov. Do úvahy sa berú rodinné a sociálne vzťahy. V súčasnosti je bežné cestovať alebo pracovať vo svete a domov, na Slovensko, zavítať len občas. Množstvo mladých ľudí, študentov, umelcov, či programátorov na voľnej nohe, má však povinnosť podať na Slovensku daňové priznanie.

Money: Čo v prípade, že podnikateľ alebo živnostník peniaze zarobené v zahraničí, v zahraničí aj zdanil?

Ing. Kúdela: V takomto prípade sa daň zaplatená v zahraničí môže započítať, no nepodať daňové priznanie, aj keď nulové, môže priniesť nemalé opletačky a pokuty. Aj predchádzanie takýmto pokutám preto môžeme považovať za optimalizáciu daní.

NAČASOVANIE TECHNICKÉHO ZHODNOTENIA MAJETKU

Money: Pozornosť účastníkov seminára zaujali aj Vaše odporúčania k správne načasovaniu technického zhodnotenia majetku. Na čo by si firmy mali dať pozor?

Ing. Kúdela: Pri zvažovaní realizácie technického zhodnotenia by mali mať firmy na zreteli skutočnosť, že technické zhodnotenie zvyšujúce vstupnú cenu, môže predĺžiť dobu odpisovania hmotného majetku stanovenú v Zákone o dani z príjmov. Čo má za následok zníženie daňových nákladov a teda vyššie dane. Preto je efektívne premýšľať nad možnosťami technického zhodnotenia už pri obstaraní majetku. Vtedy sa výdavky na technické zhodnotenie zahrnú

priamo do vstupnej ceny majetku a doba odpisovania sa nepredĺži.

Money: Môžete byť konkrétnejší prosím?

Ing. Kúdela: Pomôžme si príkladom z praxe, ktorým ja nákup osobného vozidla, jeho následné zaradenie do majetku a odpisovanie. Častým javom je dokúpenie pneumatík a kolies vo vyššej cene, prípadne montáž prídavného zariadenia. Ak ich cena v úhrne počas jedného roka presiahne 1700 €, majetok sa musí technicky zhodnotiť. To z pohľadu daní nie je vždy optimálne. Odporúčam preto zvážiť jednu z dvoch možností. Prvou je technické zhodnotenie v prvom roku a cenu zahrnúť priamo do vstupnej ceny majetku, kedy sa doba odpisovania nepredĺži. Druhou možnosťou je rozdeliť plánované technické zhodnotenie na viacero účtovných období tak, aby ani v jednom nepresiahlo zákonom stanovenú hodnotu 1 700 €. V takomto prípade by bolo účtované priamo do daňových výdavkov hneď pri obstaraní.

ZAMESTNANECKÁ SÚŤAŽ

Money: Na záver ste mnohých prekvapili možnosťami, ktoré ponúka zamestnanecká súťaž. V čom je podstata tohto nástroja na optimalizáciu daní?

Ing. Kúdela: V porovnaní s odmenou vyplatenou v mzde, je výhra vyplatená zamestnancovi v zamestnaneckej súťaži oslobodená od dane z príjmu a zároveň nie je ani predmetom odvodov na sociálne a zdravotné poisťenie. Jej výška však nesmie presiahnuť 350 €. V porovnaní s udelením

odmeny zamestnancovi, sa takýmto spôsobom dá ušetriť na daniach a odvodoch celkom 314,49 €, a to z každej jednej vyplatenej výhry vo výške 350 €. Je však potrebné vhodne nastaviť pravidlá, ktoré by mali vyplývať zo štatútu súťaže. Ich správnym nastavením docielite daňovú uznateľnosť výdavku v podobe vyplatenej výhry zamestnancom.
 Money: **Ďakujem za rozhovor a cenné odborné rady.**

PRAX POTVRDILA

*PRE ZAMESTNANCOV JE ZA NAJZAUJÍMAVEJŠIU VÝHRU
 POVAŽOVANÁ ODMENA, KTORÁ ZAMESTNÁVATEĽA
 V KONEČNOM DÔSLEDKU STOJÍ NAJMENEJ.
 DEŇ PLATENÉHO VOĽNA!*



PREHLAD NAJVÝZNAMNEJŠÍCH ZMIEN V ZÁKONNOCH 2017

Začiatkom roka 2017 vstúpilo do platnosti veľké množstvo zmien v zákonoch týkajúcich sa účtovníctva. Teda zmeny priamo v zákone o účtovníctve, o DPH, o zdravotnom či o sociálnom poistení. Ako každý rok, tak aj tento bolo najviac zmien prijatých v zákone o dani z príjmov. Zmeny boli postupne prijímané koncom roka 2016 a platia od januára 2017. Prinášame Vám ich ucelený prehľad.

ZMENY V ZÁKONE O DANI Z PRÍJMOV

1. Zvýšenie paušálnych výdavkov pre SZČO

Paušálne výdavky pre SZČO sa zvyšujú zo 40 % na 60 % a súčasne sa zvyšuje ročný limit z 5 040 € na 20 000 €. Tieto výdavky bude možné uplatniť prvýkrát za rok 2017, tzn. v daňovom priznaní, ktoré sa bude podávať v roku 2018.

2. Zníženie sadzby dane z príjmov pre právnické osoby

Sadzba dane z príjmov pre právnické osoby sa mení z 22 % na 21 %. Túto sadzbu bude možné uplatniť za zdaňovacie obdobie, ktoré začne 1. 1. 2017 a neskôr.

3. Zrušenie daňových licencií

Daňové licencie sa budú poslednýkrát platiť v zdaňovacom období, ktoré bude končiť v roku 2018.

4. Zmena v zdanení dividend

Dividendy vyplácané v rámci Slovenskej republiky sa zdaňujú zrážkovou daňou vo výške 7 %. V prípade dividend do nezmluvných štátov (tzv. „daňové raje“) je sadzba zrážkovej dane 35 %.

5. Rozšírenie daňových výdavkov zahrňovaných do základu dane až po zaplatení

Licenčné poplatky v roku 2017 bude možné zahrnúť do základu dane až po ich zaplatení.

6. Zdanenie podielov na likvidačnom zostatku

Likvidačné zostatky sa zdania zrážkovou daňou vo výške 7 % ak spoločnosť vstúpila do likvidácie po 1. 1. 2017. Jediný výdavok, ktorý je možné si od likvidačného zostatku odpočítať, je vklad spoločníka do podnikania.

7. Rozšírenie nedaňových výdavkov pri prenajatom majetku

Za nedaňové výdavky pri prenajatom majetku, či hnuťelnej veci patria výdavky na technické zhodnotenie, prevádzku a opravy. Medzi daňové výdavky tak patria len energie vynaložené nájomcom na užívanie hnuťelnej, či nehnuteľnej veci.

8. Zmeny v transferovom oceňovaní

Zmien v transferovom oceňovaní je hneď niekoľko:

- Rozšírenie okruhu osôb, ktoré sa považujú za závislé osoby (závislými osobami sa stali napr. firmy blízkych osôb – manžel/manželka, otec/dcéra).
- Zavedenie nových a doplňujúcich definícií.
- Vykonanie korešpondujúcej úpravy základu dane bez súhlasu daňového úradu.
- Zvýšenie pokuty daňového úradu za dorubenie dane vtedy, ak sa pri transferovom oceňovaní preukáže

úmyselné prispôsobenie oceňovania za účelom platenia nižšej dane z príjmu, pričom daňový úrad môže uložiť pokutu až v dvojnásobnej výške.

- Pevne stanovené poplatky za odsúhlasenie metódy transferového oceňovania so správcom dane (APA).

ZMENY V ZÁKONE O ÚČTOVNÍCTVE

1. Rozšírenie obsahu výročnej správy

Obsah výročnej správy sa rozšíril pre subjekty verejného záujmu o nefinančné operácie a pre účtovnú jednotku, ktorá emitovala obchodovateľné cenné papiere o opis politiky rozmanitosti.

ZMENY V ZÁKONE O DPH

1. Prenos daňovej povinnosti pri dodaní stavebných prác a tovaru s inštaláciou, či montážou

V rámci prenosu daňovej povinnosti pri dodaní stavebných prác, či tovaru spolu s montážou, sa od roku 2017 zavádza pojem právnej fikcie. V praxi to znamená, že ak sa dodávateľ rozhodne, že dodá tovar spolu s montážou, či stavebnými prácami a vystaví faktúru bez DPH, s uvedením „prenosu daňovej povinnosti“, daňová povinnosť sa preniesie na odberateľa bez ohľadu na to, či ide o správne určenie dodania prác. Teda či dodané práce patria do sekcie F štatistickej klasifikácie činnosti (CPA). Odberateľ tak nemusí riešiť, či dodáva-

teľ zaradil svoje stavebné práce, prípadne dodanie tovaru správne a DPH musí odviešť. Zároveň, ak spĺňa podmienky pre odpočítanie DPH, môže si ju súčasne aj odpočítať. Výsledná daňová povinnosť je tak nulová. Faktúra sa uvedie do daňového priznania a rovnako aj do kontrolného výkazu.

2. Nárok na vyplatenie úrokov pri zadržaní nadmerného odpočtu daňovým úradom

Nárok na vyplatenie úrokov zo zadržaného nadmerného odpočtu DPH vzniká po uplynutí šiestich mesiacov od skončenia pôvodnej lehoty na vrátenie nadmerného odpočtu, ktorá môže byť rôzna. Úroky sa počítajú ako dvojnásobok základnej úrokovej sadzby ECB k 1. 1. kalendárneho roka, minimálne však 1,5 % za každý deň omeškania. V praxi to bude prebiehať napr. nasledovne: Vo februári vznikne spoločnosti nadmerný odpočet, v máji daňový úrad začne daňovú kontrolu a zároveň sa v tomto mesiaci aj skončí lehota na vyplatenie nadmerného odpočtu za február. Po uplynutí 6 mesiacov vznikne spoločnosti nárok na úroky zo zadržaného nadmerného odpočtu, v tomto prípade sa tak stane v novembri. To, že táto lehota uplynie, spoločnosti ešte nezaručuje, že úroky zo zadržaného nadmerného odpočtu jej budú vyplatené. Daňový úrad sa totiž môže rozhodnúť (vydá rozhodnutie), že táto spoločnosť nemá nárok na úroky zo zadržaného nadmerného odpočtu, napr. pre neplnenie povinností pri daňovej kontrole, či nezastihnúť zástupcu spoločnosti na adrese sídla, atď.

ZMENY V ZÁKONE O ZDRAVOTNOM POISTENÍ

1. Zvýšenie minimálneho vymeriavacieho základu pre určenie platieb zdravotného poistenia pre SZČO

Minimálny vymeriavací základ pre určenie platby pre zdravotné poistenie sa mení zo 429 € na 441,50 €. Samostatne zárobkovo činné osoby tak budú platiť minimálny predavok na zdravotné poistenie vo výške 61,81 €.

2. Zrušenie maximálneho vymeriavacieho základu pre zdravotné poistenie

Najvýraznejšou zmenou v zdravotnom poistení je zrušenie maximálneho vymeriavacieho základu pre platbu zdravotného poistenia. Od roku 2017 sa tak zdravotné poistenie platí z celého príjmu SZČO či zamestnancov.

3. Zrušenie zdravotných odvodov pre dividendy zo zisku za účtovné obdobie od 1. 1. 2017

ZMENY V ZÁKONE O SOCIÁLNOM POISTENÍ

1. Zvýšenie minimálneho vymeriavacieho základu

Minimálny vymeriavací základ sa mení zo 429 € na 441,50 €.

2. Zvýšenie maximálneho vymeriavacieho základu

Od januára 2017 sa zvýšil maximálny

vymeriavací základ pre určenie platby na sociálne poistenie z 4 290 € na 6 181 €. Mesačné zvýšenie platby pri maximálnom vymeriavacom základe na sociálne poistenie sa tak zvýšilo z 1 463,57 € na 2 048,99 €.

3. Zvýšenie maximálneho denného vymeriavacieho základu pre výpočet náhrady príjmu pri dočasnej pracovnej neschopnosti zamestnanca a nemocenských dávok

Výška maximálneho denného vymeriavacieho základu sa zvýšila z 1,5-násobku na 2-násobok všeobecného vymeriavacieho základu. Maximálny všeobecný denný vymeriavací základ pre náhradu príjmu pre nemocenské je tak stanovený na sumu 58,0603 €. Maximálna výška nemocenských dávok tak pri 30 dňovom mesiaci bude $58,0603 \cdot 0,55 \cdot 30 = 958$ €.



CUKRÁREŇ EMILI ŽIVOT MÔŽE BYŤ SLADŠÍ

Názov spoločnosti: **Cukráreň Emili, s.r.o.**

Zameranie: **Obchod/Výroba**

Odvetvie: **Potravinárstvo**

Kraj: **Žilinský**

Mesto: **Kanianska**

V prevádzke od: **2016**

Hlavné prínosy pre spoločnosť: **Integrácia ekonomických procesov a obchodných procesov do jedného systému.**

Aplikácia: **Sieťová verzia Money S4 pre 5 používateľov s databázou MS SQL v nasadení pre obchodnú firmu.**



Rodinná firma Emili sa venuje cukrárenskej výrobe od roku 1992. Za 25 rokov sa z malej dielničky pre jedného cukrára stala moderná cukrárenská firma, ktorá dokáže vyrobiť sladké zákusky pre široké spektrum náročných zákazníkov. Vo výrobnom sortimente prevažujú torty a zákusky, ktorých korpusy a pláty sú vyrábané tradičným postupom z múky, vajčiek a cukru s ľahkými krémami šľahanými nad parou. Firmu založila pani Emília Rybárová a v súčasnosti ju vedie so synom Ľubošom. Požiadali sme ich, aby nám prezradili svoj recept na úspech.

ZAČALI STE PODNIKAŤ PRED 25 ROKMI, MALI STE VTEĎY PREDSTAVU AKO SA VÁŠ BIZNIS ROZVINIE?

Emília: Bavilo ma pečenie. Ako cukrárka som chcela piecť zákusky a torty, ktoré by ľuďom chutili a kupovali by si ich pravidelne. Turistický ruch v regióne je slabý, dobré meno firmy sa buduje pomaly a je hlavne závislé od spokojnosti stálych zákazníkov.

ÚSPECH PRICHÁDZAL KROK ZA KROKOM ALEBO BOLO V HISTÓRII FIRMY NIEČO ZLOMOVÉ?

Ľuboš: Okrem kvalitných zákuskov

sme chceli poskytnúť zákazníkom aj kvalitný servis predaja. Možnosť kúpiť si čerstvé zákusky, objednať tortu podľa želania alebo si posediť s deťmi v cukrárni. Práve preto sme si postupne vybudovali sieť predajní. Tiež sme sa pustili do výroby pralíniek a rôznych čokoládových špecialít.

BOLI AJ PROBLÉMY, ŤAŽKÉ ČASY? AKO STE ICH PREKONALI?

Emília: Na nič mimoriadne sa nepamätám. Bežné veci. Ako väčšina malých firiem sme sa občas dostali do úzkych, na väčšie výdaje bolo treba hľadať financie. Naša rodina ale vždy držala pokope, pomohli sme si, verili sme, že to čo robíme je správne a to nám doteraz vždy pomohlo.

V ČOM JE TAJOMSTVO ÚSPESU VAŠICH ZÁKUSKOV, AKÉ ZÁKAZNÍKOM NAJVIAC CHUTIA?

Emília: Jednoducho kvalita. Pečieme asi 200 druhov zákuskov, tort, trvanlivé pečivo a naša práca je hlavne ručná. Stroje vo výrobe ťahajú za kratší koniec. Šikovné ruky cukrára a dohľad nad celým procesom prípravy, to je záruka toho, že bude zákusok, či torta chutná.

Ľuboš: Dôležité je vedieť uspokojiť požiadavky aj najnáročnejších zákaz-

níkov. V čokoládovni vyrábame široký sortiment výrobkov ako pralinky, bonboniéry, čokolády a rôzne čokoládové výrobky na želanie zákazníkov. Kvantitu nahrádzame kvalitou.

VÄČŠINA FIRIEM RADA INVESTUJE DO VÝROBNÝCH TECHNOLÓGIÍ, NO DO SOFTVÉRU UŽ MENEJ. AKÉ PROCESY SÚ U VÁS DÔLEŽITÉ A MONEY VÁM ICH POMOHOLO ZVLÁDNUŤ?

Ľuboš: Money využívame primárne na obchodné činnosti. Nákup, sklady, objednávky a predaj. Máme ale vyššie ambície. Chceme automatizovať vyskladňovanie a spotrebu surovín podľa receptúr a systém Money S4 na to má potenciál.





Business BREAKFAST



Naraňajkujte sa s  **money**



Obchodovanie
cez internet
s Money S4



Riadenie projektov
a zákaziek
s Money S4



Maloobchod
a veľkoobchod
s Money S4

Bezplatná registrácia na:
www.money.sk/breakfast





Hotline: +421 2 4921 2344

www.money.sk/podpora

Bratislava
Plynárenská 7/C
tel.: +421 249 212 323

Prešov
Masarykova 22
tel.: +421 517 732 908

Praha
Rubeška 215/1
tel.: +420 244 001 288

Brno
Drobného 555/49
tel.: +420 549 522 511

Plzeň
Lochotínská 422/11
tel.: +420 377 222 001

Liberec
1. máje 97/25
tel.: +420 485 131 058