

Pregled 15  
vodećih ERP  
paketa

# SERPentine poslovnih rešenja

## sERPentine poslovnih rešenja

Godinama pratimo ERP tržiste, jer smo uvereni da implementacija i upotreba ERP-a predstavlja graničnu liniju između kompanija koje su nastala preduzetništvom ili rade kao startapi, i ozbiljne kompanije koja uvodi i standardizuje procedure, ali i ozbiljno planira budućnost i ima dugoročnu viziju razvoja. Da vidimo kako se ERP tržiste razvija i da li je spremno za dane (posle) krize... 

**Z**a odgovore na neka ključna pitanja izabrali smo **Milana Bašića** i **Miodraga Ranisavljevića**, naša dva ugledna saradnika ali i prekaljena ERP-ovca koji su se iskazali i kao konsultanti i kao neposredni učesnici u timovima za implementaciju različitih ERP sistema.

**P:** Gde je granica neophodnosti ERP-a, s obzirom na veličinu firme, na vrstu ili obim delatnosti? Postoje li neke generalne preporuke?

**O:** **MB:** Postoje dva kriterijuma. Veličina preduzeća i godišnji obrt: svetski standard je preko 10 korisnika sistema (*information worker*) i više od 10 miliona dolara. U srpskim okvima je godišnji prihod daleko manji, pa se za granicu obično uzima milion evra godišnje.

Prethodni kriterijum se snižava ako je složenost poslovnih procesa veća ili ako je dinamika razvoja preduzeća na visokom nivou. Za prvo može da bude dobar kriterijum i proizvodnja



Milan Bašić

i prodaja (VP i MP), a za drugi firma koja je odlučila da što prekrne u ERP i anulira probleme kod naknadnog uvođenja.

**O:** **MR:** Stroga granica ne postoji. Malima treba isto što i velikima. Pitanje je u nivou detalja. Male firme imaju potencijal da postanu velike tokom vremena. Ako se u startu opredele za informacioni sistem koji ih ograničava, migracija na neki „veći“ sistem može biti komplikovana. S druge strane, ako male firme nemaju ambiciju da rastu i da se razvijaju (a to je malo u suprotnosti sa filozofijom rasta i razvoja, ali nije nemoguće u praksi), onda je sasvim u redu da se opredele za rešenje koje ne spada u ERP kategoriju. Ono što može biti generalna preporuka

je da potražite softver koji može da raste s vama. Druga generalna preporuka je da, ako imate planiranje u firmi, ERP vam je potreban.

**Koliko će „to“ trajati?**

**P:** Svi koji se neposredno bave proizvodnjom ili implementacijom ERP-a naglašavaju važnost pripremnog perioda. Koliko on obično traje i od čega to zavisi?

**O:** **MB:** Zavisno od složenosti poslovnih procesa, pripremljenosti samog preduzeća i nivoa osposobljenosti i motivisanosti radnika može trajati kraće ili duže. U dobrom sistemu sa ISO 9001 koji nije samo na papiru, posao može da bude urađen brzo. Na drugoj strani je firma „spolja gladac, unutra (organizacioni) jadac“, gde se pripremni period otegne kroz implementaciju koja je mučna. To zna da traje nekoliko godina, dok korisnik ne shvati gde se nalazi pravi problem. Pisali smo već o tome, a dobar primer je Nelt i implementacija SAP-a.

**O:** **MR:** Priprema je veoma važna. I u ovom slučaju ne postoji univerzalan odgovor, ali postoje

**Zavisno od složenosti poslovnih procesa, pripremljenosti sa mog preduzeća i nivoa osposobljenosti i motivisanosti radnika, implementacija može trajati kraće ili duže - Milan Bašić**

neke opšte preporuke. Jedna od ključnih tema za razmišljanje jeste da je potrebno utrošiti onoliko vremena koliko je potrebno da se ustanovi da li će ERP sistem zadovoljiti potrebe za podacima i informacijama u kompaniji. Što bolja priprema, bolja implementacija. Bolje je „teška pitanja“ otvarati na početku nego u toku posla ili na njegovom kraju.

**P: Koliko je važno izabrati ERP provajdera/ implementatora koji već ima iskustva ili već gotova rešenja u oblasti privrede kojom se bavi firma koja uvodi ERP?**

**O: MB:** Bitno je. Ali nekada može mnogo da pomogne i želja implementatora da uđe u novu oblast.

**O: MR:** Iskustvo je praksa. Kako neko reče, teorija i praksa su isti. U teoriji. Dakle, iskustvo implementatora u sličnim ili istim oblastima od velike je važnosti za uspešnost implementacije. Ako je implementator ili ponuđa rešenja već radio s firmama slične delatnosti, to znači da zna način poslovanja u toj specifičnoj delatnosti, kao i zamke i rizike koji se mogu izbeći. To je iskustvo. Ono je dragoceno jer zapravo skraćuje vreme i pripreme i same implementacije. S druge strane, iskustvo implementatora može i usmeriti i skrenuti pažnju na specifičnosti dobre prakse iz prethodnih implementacija. Na taj način se *know-how* kroz iskustvo implementatora u grani u kojoj i vaša kompanija radi „preliva“ i na vaše poslovanje, a to može biti dragoceno za vas.

### Prepreke na putu

**P: Najveći otpor u firmi izazivaju neophodnosti promene nekih proizvodnih procesa i dodatna edukacija za novi ERP ili nove mogućnosti postojećeg. Kako se to prevaziđa?**

**O: MB:** Pre uvođenja ERP-a treba pripremiti preduzeće i



Miodrag Ranisavljević

zaposlene za promenu. To podrazumeva jasno definisanje potreba i zahteva, pripremu organizacije da ispunji zadatke, edukaciju zaposlenih i njihovu motivaciju. Ovo je pripremni projekat, veoma važan i obavlja se pre nego što se i kreće u potragu za adekvatnim ERP-om.

prihvati da su promene sastavni deo života i poslovanja. Do usvajanja promena se najlakše dolazi dodatnom edukacijom. Nažalost, promene i edukacija nisu ključne aktivnosti kojima smo skloni. Odatile i taj strah od promena i novih načina rada. Ne mora da znači da je svaka

### Iskustvo implementatora u sličnim ili istim oblastima od velike je važnosti za uspešnost. Iskustvo skraćuje vreme i pripreme i same implementacije - Miodrag Ranisavljević

To bi trebalo da uradi samo rukovodstvo preduzeća (HR, finansijski rukovodilac, tehnološki rukovodilac, komercijalni rukovodilac), da stane iza toga i da ceo posao ima nesumnjivu podršku najviše instance. To je teorija, u svetu ponegde praksa, a kod nas samo u retkim slučajevima, osim ako ne računamo i strana preduzeća koja sa sobom od početka donose pozitivnu praksu. A i to nije svuda slučaj. Ukoliko preduzeće prepozna značaj ovog posla, često se angažuju spoljni saradnici – konsultanti, da im smanje lutanja kroz šumu zadataka koje treba da obave.

**O: MR:** Prevazilazi se adekvatnom primenom metodologije za upravljanje promenama. Ukratko. Ako razumemo da je jedina konstanta promena, onda svakako možemo razumeti i

promena dobra, i tu treba biti oprezan – šta se, kako i zašto menja. „Mi to uvek tako radimo, a ne znamo zašto“ ne sme biti ideja vodilja. Ako ne znamo zašto određene stvari radimo na određeni način, onda je možda vreme za preispitivanje.

**P: Ma kako dobar, ERP traži bar povremeno održavanje, ispravke ili usklađivanja sa zakonodavstvom. Koliko ti procesi traju i koliko su transparentni za korisnike?**

**O: MB:** ERP ne traži stalno održavanje – to je kontinuiran poslovni proces usklađivanja sistema s potrebama kompanije. Organizacija se menja, dolaze novi poslovi i procesi koji ih prate, tu je fluktuacija ljudi, potrebna je obuka, menjaju se zakonodavstvo, menjaju se poslovne politike firme, tehnolo-

gije, proizvodi, implementiraju se nove funkcionalnosti. Mana mnogih implementacija jeste to što ne postoji u preduzeću barem jedna osoba sa stalnim zadatkom da se isključivo bavi ERP-om. Što je manje osoba na tom poslu, to njihova stručnost, iskustvo i sposobnost moraju da budu veće. Velike kompanije u Srbiji koje uspešno koriste ERP imaju i do dvadesetak ljudi koji se bave ovim poslom. Dakle, ne serverima, desktop računarima, mrežom, Internetom i drugim ICT poslovima, već samo ERP-om. Hteli mi to ili ne, drugačije ne ide.

**O: MR:** Održavanje je ključna aktivnost. Sistem koji se ne održava nije dobar. Održavanje je potrebno iz mnogo razloga, od popravke otkrivenih grešaka, preko usklađivanja s regulativom, do unapređenja sistema. Te aktivnosti obavlja proizvođač softvera i one mogu biti različitog trajanja, u zavisnosti od kompleksnosti greške, regula-

torne promene ili unapređenja. Neke aktivnosti traju kraće, a neke duže. Trebalо bi da ove aktivnosti budu maksimalno transparentne za korisnike, a još je važnije da one budu adekvatno objasnjenе korisniku. Najčešće su ove stvari dobro predstavljene korisnicima, ali praksa je pokazala da korisnici često ne gledaju ove stvari i odatle ta percepција netransparentnosti. Uzimajući u obzir važnost ovih izmena, svaki korisnik bi trebalo da prati i ove izmene kako bi mogao adekvatno da planira i svoje aktivnosti.

Odgovori su nekada slični, a nekad s akcentom na neku drugu vrstu problema. Ipak verujemo da će vam ovi odgovori svakako biti korisni pri odlučivanju, pri izboru ERP sistema i izboru pravog tima za implementaciju.

## Osnovne informacije

Implementator	AB Soft	Apollo	asw:dominus	Calculus	PANTHEON	DOCUS	DP Products	
Proizvod	AB Soft poslovno informacioni sistemi	Apollo ROSA	asw:dominus	Calculus	PANTHEON	1C:ERP2	BizniSoft	
Proizvođač	AB Soft	Apollo	ASW Inženjering	Calculus	Datalab Tehnologije	1C	DP Products	
Verzija	21.03		14_18	8.3.8.3	10.2310	2.5.7	10	
Mogućnost instalacije (Cloud / on-premise)	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante	
Broj aktivnih instalacija u Srbiji	2000+	10	100+	1500+	3103	5	2300+	
<b>Cena Licence</b>								
Cena po korisniku (na bazi 20 korisničkih licenci)	od 30 evra	-	800 evra	Desktop od 20 evra, cloud od 39 evra	799 - 1.099 evra	850 evra	10 evra, minimum 3 licence	
Prosečno vreme implementacije	1-3 meseca	-	3-5 meseci	1-4 nedelje	7-180 dana	4-6 meseci	3 dana	
Prosečna cena implementacije	30% od vrednosti softvera	-	50.000 evra	25 evra po satu	6.000 evra	15.000 evra	Dogovara se prema potrebama korisnika	
<b>Održavanje</b>								
Cena instalacije (ako postoji)	Uključena u cenu softvera	U zavisnosti od projekta	U zavisnosti od projekta	U sklopu implementacije	U sklopu implementacije	0	Uključena u cenu po korisniku	
Cena godišnjeg održavanja (po prodatoj licenci)	20% od vrednosti softvera	1000	12% od ukupne cene licenci i proizvoda	uračunato	21% vrednosti licenci	85 evra	Uključena u cenu po korisniku	
Cena konsultant sata za dodatne intervencije / implementacije	od 40 evra	-	47,50 evra	25 evra	45-75 evra	30-40 evra	Uključena u cenu implementacije	
<b>Kontakt</b>	<a href="http://absoft.rs">absoft.rs</a>	<a href="http://apollo.rs">apollo.rs</a>	<a href="http://asw.eu">asw.eu</a>	<a href="http://calculus.rs">calculus.rs</a>	<a href="http://datalab.rs">datalab.rs</a>	<a href="http://1C.rs">1C.rs</a>	<a href="http://biznisoft.com">biznisoft.com</a>	

## UPOREDNI PREGLED ERP REŠENJA

Moduli	AB Soft	Apollo	asw:dominus	Calculus	PANTHEON	DOCUS	DP Products	G&Pro	IIB Veliki	IIB Mali	IN2	Infodata Group	Invas	SAOP	SAPSE
( ● Da, ○ Ne, ▲ Eksterno, ○ U planu)															
Finansije	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Glavna knjiga	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Finansijsko izveštavanje	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Kupci	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Dobavljači	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Osnovna sredstva	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Više valuta	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Više preduzeća	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Više kontinjentnih okvira	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Robno / skladišno	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Porudžbine	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Popis	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Nabavka	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Skladišta	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Ekspedit	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Prosta proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Procesna proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Automatizacija proizvodnje za lager	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Automatizacija proizvodnja po narudžbi	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Usluge	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Servisni nalozi	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Upravljanje projektima	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Praćenje troškova po projektu	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Fakturisanje po radnim nalozima	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Obrade garancija	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Fakturisanje po fazama projekta	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Plate po propisima Republike Srbije	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Ljudski resursi	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Upravljanje kontaktima	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
CRM	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Business intelligence	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Upravljanje poslovnim performansama	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Gradevinarstvo	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Neprofitne organizacije	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Maloprodaja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

GoPro	IIB	IIB	IN2 Beograd	Infodata Group	Irvas International	SAOP	SAP SE
Microsoft Dynamics 365 Business Central	Veliki UPIS i UPIS.Partner	Mali UPIS	Microsoft Dynamics 365 Business Central	Infinity ERP	Odoo eBiz	iCenter	SAP S/4HANA
Microsoft	IIB	IIB	Microsoft	Infodata Group	Odoo S.A Belgija	SAOP	SAP SE
2021 release wave 1	kontinuiran razvoj	kontinuiran razvoj	v15, v16, v17, v18			2021.05.001	SAP S/4HANA 2020 FP1
Obe varijante	IAAS / Da	IAAS / Da	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante	Obe varijante
500	120+	120+	50+	650	50+	50+	15 S/4HANA i 150+ instalacija prethodne ECC verzije
1.250 evra ili 40 evra mesečno	od 690 evra	390 evra (max 9)	Kupovina: 300 - 1.800 evra, Zakup: 10 - 50 evra	od 400 evra	10 evra + cena modula	300 - 1.000 evra	SAP rešenje je modularno
6-12 nedelja	4 meseca	1 mesec	3-5 meseci	3 meseca	2-10 nedelja	2-6 meseci	6-12 meseci
30.000 evra	20.000 evra	3.000 evra	20.000 - 30.000 evra	7.000 evra	3.500 evra za 100 sati	40-60% vrednosti softvera (po stvarnom utrošku sati)	SAP rešenje je modularno
-	Uključeno u cenu	Uključeno u cenu	Uključeno u cenu	-	1.445 evra (nije obavezna)	Po stvarnom utrošku sati	Uključena u cenu implementacije
-	od 174 evra	78 evra	16% vrednosti licenci	15% od vrednosti licence	0	25-35% cene softvera (po ugovoru o održavanju)	22% na neto cenu licenci godišnje (On Premise) *
40-60 evra zavisno od ugovora i količine sati	40 evra	40 evra	55-65 evra	30 evra	30-35 evra	35-55 evra	Cena na upit*
gopro.rs	iib.rs	vedeit.rs	in2.rs	infodata.rs	irvas.rs	saop.rs/icenter/	sap.com

\* ukљučena u cenu preplate za cloud

Rešenja	ABSoft	Apollo	awddominus	Calculus	PANTHEON	DOCUS	DP Products	GoPro	IIB Veliki	IIB Mali	IN2	Infodata Group	Irvas	SAOP	SAP SE
( ● Da, ○ Ne, ▲ Delimično, ○ U planu, • Opcija)															
Dostupnost integracije sa vertikalnim rešenjima	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Broj raspoloživih vertikalnih rešenja na tržištu Srbije			9	3	30		4		10	1	10+		10	8	25
Tip vertikalnih rešenja	●	● <sup>1</sup>	● <sup>2</sup>	● <sup>3</sup>	● <sup>4</sup>	● <sup>5</sup>	● <sup>6</sup>	● <sup>7</sup>	● <sup>8</sup>	● <sup>9</sup>	● <sup>10</sup>	● <sup>11</sup>	● <sup>12</sup>	● <sup>13</sup>	
Vertikalna rešenja su u potpunosti lokalizovana	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
<b>Privredne grane</b>															
Poljoprivreda i šumarstvo	●	○	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	○	●	●
Rudarstvo	●	○	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	○	●	●
Profesionalne usluge (advokatura, tehnologije...)	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Gradevinarstvo	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Veleprodaja	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Maloprodaja	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Transport i skladištenje	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Informacije i mediji	●	○	●	●	●	●	●	●	●	○	●	●	●	●	●
Finansije i osiguranje	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Nekretnine (prodaja, izdavanje, lizing)	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Obrazovanje	●	○	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Zdravstvo i socijalno osiguranje	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Umetnost, kultura	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Turizam i ugostiteljstvo	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Informacione tehnologije	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Javne službe	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Specifične karakteristike softvera 1	-	● <sup>14</sup>	● <sup>15</sup>	-	● <sup>16</sup>	● <sup>17</sup>	● <sup>18</sup>	● <sup>19</sup>	● <sup>20</sup>	● <sup>21</sup>	● <sup>22</sup>	-	● <sup>23</sup>	● <sup>24</sup>	● <sup>25</sup>
Specifične karakteristike softvera 2	-	● <sup>26</sup>	● <sup>27</sup>	-	● <sup>28</sup>	● <sup>29</sup>	● <sup>30</sup>	● <sup>31</sup>	● <sup>32</sup>	● <sup>33</sup>	● <sup>34</sup>	-	● <sup>35</sup>	● <sup>36</sup>	● <sup>37</sup>
Specifične karakteristike softvera 3	-	● <sup>38</sup>	● <sup>39</sup>	-	● <sup>40</sup>	● <sup>40</sup>	● <sup>41</sup>	● <sup>42</sup>	● <sup>43</sup>	-	● <sup>44</sup>	-	● <sup>45</sup>	● <sup>46</sup>	● <sup>47</sup>
Podrška za elektronske fakture	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Podrška za digitalni potpis	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Podrška za eDMS	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Podrška za OCR	○	○	●	○	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●

- LEGENDA:**
- 1) CRM, WMS, B2B, B2C, Android/IOS, Loyalty, Billing, BI, Machine Learning
  - 2) CRM, B2B, Terenska prodaja
  - 3) CRM, VMS, BI, B2B, B2C, Mobile, MES
  - 4) CRM, B2B, WMS, Mobile, DMS
  - 5) CRM, B2B, WMS, Mobile
  - 6) CRM, WMS, Mobile, Obračun zarada, Veleprodaja i distribucija, Proizvodnja...
  - 7) UPIS.B2B, UPIS.Kasa (POS, upravljanje radom MP), UPIS.MobS (WMS), UPIS.MobU (Rad terenskih komercijalista), UPIS.API (BI), UPIS.DMS (DMS integracija), UPIS.MES (MES), UPIS.BPM (BPM integracija), UPIS.Web (Web poručivanje), UPIS. Recepci (rešenje za apoteke) + specijalizovana rešenja za poljoprivredu, inženjeringu i komunalnu preduzeća
  - 8) UPIS.Kasa (POS, upravljanje radom MP)
  - 9) CRM, B2B, WMS, Mobile, Kontrola kvaliteta, Transport i logistika, Add-on za farmaciju, Add-on za gradevinarstvo, Ticketing, Maloprodaja...)
  - 10) Svi moduli su u ponudi
  - 11) CRM, B2B, B2C, WMS, MS POWER BI
  - 12) CRM, B2B, B2C, WMS, MS POWER BI
  - 13) SRM, SCM
  - 14) Integrисани ERP & DMS
  - 15) Laka eksterna integracija
  - 16) Prilagodljivost
  - 17) Open source
  - 18) Širok spektar funkcionalnosti
  - 19) Broj 1 ERP u svetu za mala i srednja preduzeća
  - 20) Održavanje za licence se plaća tek po isteku prve godine upotrebe. U cenu održavanje je uključena podrška za zakonske izmene i sve nove verzije softvera
  - 21) Održavanje za licence se plaća tek po isteku prve godine upotrebe. U cenu održavanje je uključena podrška za zakonske izmene i sve nove verzije softvera
  - 22) 160.000 firmi u svetu koristi ovaj softver
  - 23) Open Source, Python3, PostgreSQL
  - 24) Namenska rešenja, proizvodnja, trgovina, poljoprivreda...
  - 25) Najmodernejša IT tehnologija
  - 26) Cloud, J2EE, Android & iOS
  - 27) Mašinski učenje i veštacka inteligencija
  - 28) Otvorenost - lak za povezivanje
  - 29) WEB, Desktop, Mobile
  - 30) Moderan i bogat korisnički interfejs
  - 31) Klijent ne zavisi od implementatora
  - 32) Korisnik ima pravo na bilo koju specifičnost. Prelaskom na novu verziju ta specifičnost se ne gubi, niti doplaćuje. Sve programske dorade radi autor softvera
  - 33) Korisnik nema pravo na specifičnosti van predviđenih početnim modelom softvera
  - 34) U vlasništvu Microsoft-a i koristi se širom sveta
  - 35) Visok stepen modularnosti i skalabilnosti
  - 36) Namensko rešenje za Payroll servise
  - 37) Lokalizovano za srpsko tržište
  - 38) Multitenant, multilanguage, multicurrency
  - 39) Offline i e-commerce maloprodaja i veleprodaja
  - 40) Skalabilnost
  - 41) Tehnička podrška i nove verzije uključene u cenu
  - 42) Moderno, prilagodljivo rešenje, sa velikim brojem gotovih procesa i funkcionalnosti
  - 43) Baza otvorena za pristup iz drugih programa
  - 44) Maksimalna pouzdanost i vrhunska dizajn
  - 45) Web tehnologija, mobilni klijenti
  - 46) Web API (otvoreni ERP ka spoljnjim aplikacijama)
  - 47) Nove inovativne tehnologije i otvorenost za razvoj



# ERP na paleti

Ako je nešto obeležilo razvoj ERP-ova u prethodnim godinama, onda je to insistiranje na visokoj mobilnosti. **Imati ili prikupiti podatke na svakom mestu i u pravo vreme je postao izazov**, pa da vidimo kako je AB Soft odgovorio na njega u procesu upravljanja magacinom

 Milan Bašić

**A**B Soft je kroz niz Android aplikacija i poslovnih procesa koje se njima obrađuju spremno odgovorio na izazove koje donosi trend mobilnog korišćenja informacionih tehnologija. Još 2016. godine smo pisali o programu koji omogućava terenskim komercijalistima da sa sobom nose neophodne informacije i kreiraju porudžbine kupaca, pa čak i u uslovima slabe pokrivenosti signalom mobilne telefonije. Ovoga puta vas vodimo do magacina.

## Artikli i osobine

Magacin... Hiljade kvadratnih metara na kojima se nalazi raznovrsna roba brojnih dobavljača, desetine prijema i stotine otprema u toku jednog dana. Svakodnevica distributerskih skladišta. Roba, pored šifre i naziva, često ima i druge važne osobine. Na primer, ako se radi o prehrambenim proizvodima tu su šifra lota i datum isteka roka upotrebe. Za garderobu to mogu da budu veličina i boja. AB Soft je odavno na univerzalan način rešio ova pitanja pridružujući artiklima osobine, pa svaki korisnik svaku robu može da prilagodi za ispravno i celovito vođenje kroz sistem. Komercijalist u toku dana preuzima

šifarnike i stanja u skladištu, barem jednom, pre polaska na teren ili više puta u toku dana kada je u prilici da sinhronizuje lokalne sa podacima na serveru. Potom direktno sa kupcem priprema porudžbinu koju kod prve sledeće sinhronizacije šalje u sistem na daljnju obradu.

Magacioner tako nastalu porudžbinu, kada stigne sa terena u bazu podataka, baš kao i one koje su direktno nastale kroz standardne aplikacije, može da preuzme u svoj Android smartfon. Sistem je do tada uradio sve što je mogao da olakša rad u magacinu. Ukoliko je skladište adresirano i roba popisana po adresama, sortiraće dokument po logičnoj putanji kroz

magacin, a ako neki artikl ima rokove trajanja, ponudiće da se sa regala preuzimaju količine sa optimalnim rokom.

## Najkraćim putem do isporuke

Magacioner, tokom prikupljanja robe, čita bar-kodove ili (po potrebi, ako je neki kod nečitak) unosi šifre, a zatim po potrebi koriguje lotove i količine. U redovnom radu, kada su stanja uredna, najčešće se sve svodi samo na potvrdu onoga što već piše na nalogu za otpremu koji se obrađuje. Izabrani artikl se na kraju seli u prostor za obrađenu robu, najlakše je to da uporedimo sa „korpom“ kod kupovine preko Interneta. Postupak ponavlja dok god ima robe koja



nije obrađena po tom nalogu za isporuku. Poslednji korak je potvrda da je posao završen i slanje obrađenog dokumenta sa mobilnog uređaja u sistem gde nalog za otpremu postaje dostupan za fakturisanje.

Ovo je važan korak u procesu i sa stanovišta ubrzanja i sa stanovišta tačnosti. Prodavac na terenu unosi porudžbine kupca prema njemu, u tom trenutku, raspoloživim količinama. Iz bilo kog razloga, do momenta ispo-

## **AB Soft je na univerzalan način rešio pitanja klasifikacije artikala pridružujući artiklima osobine, pa korisnik robu može da prilagodi za ispravno i celovito vođenje kroz sistem**

ruke može da dođe do promene stanja u magacinu. Sada magacioner u trenutku uzimanja robe sa polica i stavljanja na paletu za slanje kupcu može interaktivno da koriguje količine i, na primer, lotove na način da se roba koja je isporučena zaista slaže sa onim što je našao u skladištu.

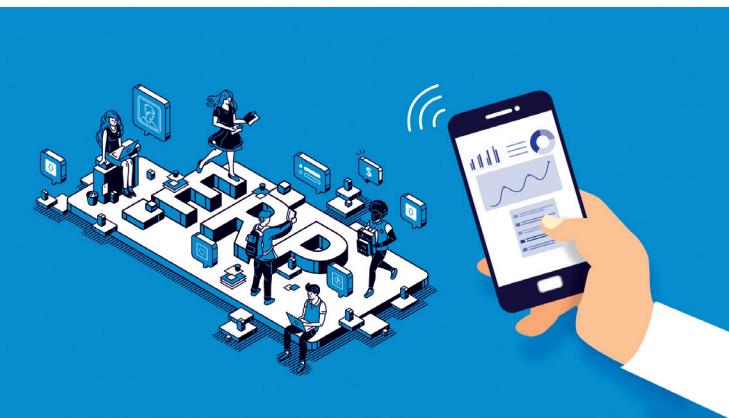
Eventualno postojanje robe koja je navedena na nalogu za isporuku, a fizički je nema u magacinu ne sprečava da se ostatak isporuči, a nedostajuće količine ostaju na nalogu do vremena kada je moguća isporuka ili kada se odluči da daljnje isporuke po tom nalogu neće biti.

### **Preciznost i brzina**

Druga mobilna aplikacija koja olakšava rad u magacinu je namenjena obradi prijema robe. Početak obrade je na samoj rampi za istovar. Kada se parkira kamion koji je dovezao robu, magacioner iz padajućeg menija bira dobavljača. Time se počinje sa kreiranjem novog prijemnog dokumenta. Dok se roba istovaruje, očitavaju se

bar-kodovi, onaj koji opisuje sam artikl i (po potrebi) drugi, na kom je zabeležena masa pakovanja koje se prima. Ručno se unose pristigla količina kao i, tamo gde ga ima, dodatni atributi, na primer serijski broj, lot i rok trajanja, veličina, boja ili šta god je potrebno za preciznije razvrstavanje artikala. Po završetku istovara, dokument se šalje iz mobilnog uređaja u bazu, gde se u standardnim aplikacijama AB Soft-a nastavlja obrada prijemnice na način kako se to standardno radi.

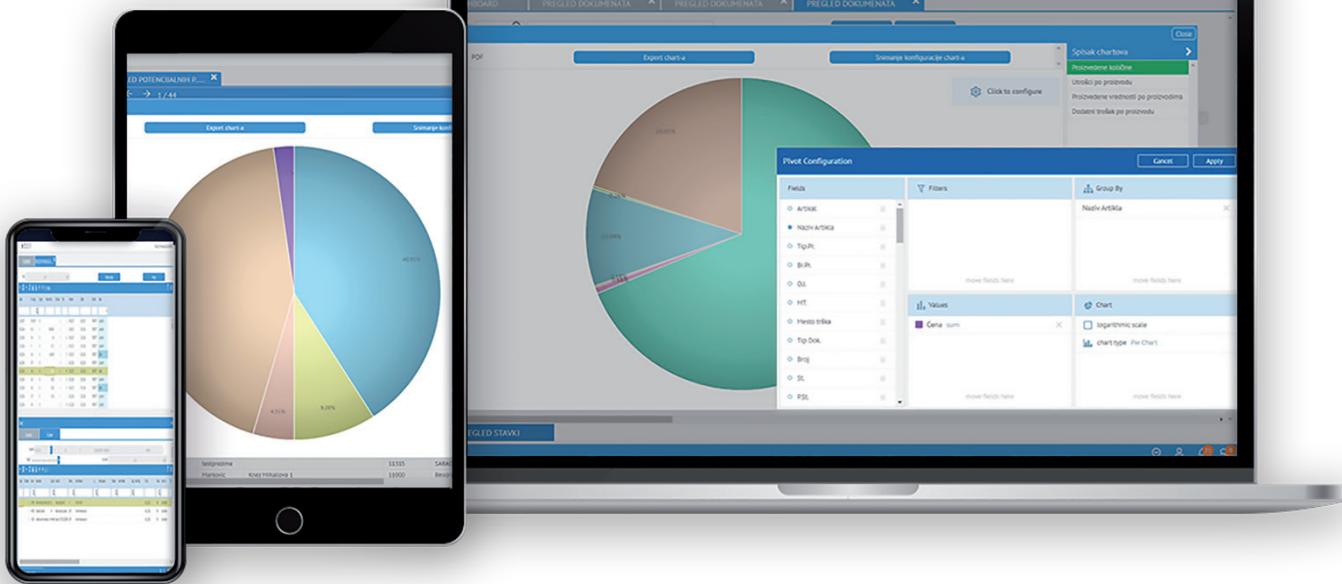
Iako se načelno govoreći radi o jednostavnom procesu, tačnost unosa i brzina rada su višestruko poboljšani uvođenjem aplikacija. Bez mobilnog uređaja ima mnogo mesta da se napravi greška, od pogrešnog čitanja podataka na otpremnici, potom upisa na prijemnicu, do stavki koje su nesrećnim sticajem okolnosti preskočene. Česta je bila situacija da se zbog brzine rada sve završavalo na istovaru robe sa letimičnom kontrolom i potom kompletним evidentira-



njem tek kod unosa i obrade prijemnice. Sa mobilnim uređajem razloga za takav rad više nema, a podaci se stiču u sistem baš u trenutku kada nastaju.

Slično je i sa trećom aplikacijom za popis u magacinu preko mobilnog uređaja. Velika prednost je što se podaci iz sistema, pre svega šifre, bar-kodovi i adrese smeštaja u skladištu preuzimaju iz sistema, na licu mesta se očitavaju bar-kodovi i unose zatečene količine, a obrađeni podaci potom šalju u centralni sistem na obradu. Nema papira, zapisnika, pogrešno očitanih i unetih šifri u popisna dokumenta. Opet preciznost i brzina zahvaljujući mobilnim aplikacijama kao sastavnim delom ERP sistema.

→ [absoft.rs](http://absoft.rs)



# Apollo ROSA

## RadOdSvudA

Postojeći ERP sistemi samo delimično automatizuju poslovanje, a ostale funkcije u složenijim procesima uglavnom nisu pokrivenе. Pokušaji da se te funkcije realizuju posebnim alatima, kao što su **DMS, IM, mobilne i druge aplikacije, ne daju zadovoljavajuće rezultate zbog minimalne mogućnosti integracije sa kompanijskim ERP-om.** Apollo ROSA je jedino rešenje koje obuhvata kompletne poslovne proceze

**P**erve računarske računovodstvene aplikacije, nastale kasnih sedamdesetih, predstavljale su početak automatizacije poslovanja. Njihovim širanjem dodatnim funkcijama (nabavka, prodaja, proizvodnja...) nastaju ERP (Enterprise Resource Planning) sistemi koji su značajno ubrzavali i olakšavali poslovanje, ali nikada nisu u potpunosti obuhvatili kompletne poslovne proceze.

U svakom složenijem poslovnom procesu postoje brojne aktivnosti koje računovodstvene aplikacije jednostavno nisu bile u mogućnosti da automatizuju. Uglavnom je razlog bio u tome što potrebne tehnologije nisu bile raspoložive, a novi pristup, u kome bi se kompletan poslovni proces mapirao i

izvršavao kroz aplikaciju, bi zahtevao razvoj projekta „od nule“, što je preskupo i traje predugo čak i za najveće softverske firme. Tako je ERP samo delimično automatizovao poslovanje, a ostale funkcije u složenijim procesima uglavnom nisu bile automatizovane. Pokušaji da se te funkcije rešavaju posebnim alatima, kao što su DMS (Document Management System), IM (Instant Messaging), mobilnim i drugim aplikacijama, ne daju zadovoljavajuće rezultate zbog minimalnih mogućnosti integracije sa kompanijskim ERP-om.

Apollo ROSA, za razliku od svega drugog dostupnog na tržištu, ne predstavlja integraciju različitih paketa i aplikacija. Apollo ROSA je jedinstvena aplikacija koja obuhva-

Sa trideset godina iskustva i posle pet prethodnih generacija kompleksnih poslovnih rešenja, Apollo je prošle godine predstavio inovativnu poslovnu aplikaciju Apollo ROSA, koja obuhvata kompletne poslovne proceze i koja je potpuno prilagođena poslovanju svakog pojedinačnog klijenta!

ta sve funkcije koje su se ranije tradicionalno izvršavale različitim alatima (ERP, DMS, IM...). Svi poslovni procesi i sva dokumenta, kako knjigovodstvena (ERP), tako i sva druga (DMS – zahtevi, nalozi, odobrenja, ponude, planovi, slike, crteži...) obrađuju se na jedinstven, identičan način. Uz obezbeđenje sve neophodne komunikacije, interne i eksterne (SMS, IM i email poruke) tokom izvršenja procesa. Zato je Apollo ROSA prvo i za sada jedino globalno raspoloživo sveukupno poslovno rešenje!

### Mapiranje kompletног poslovnog procesа

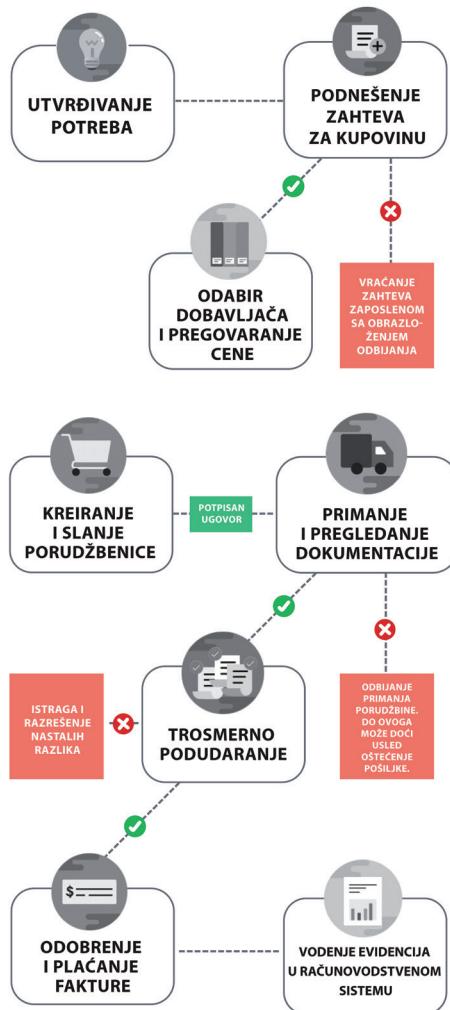
Poslovanje svake kompanije, od mikro preduzeća pa do globalnih korporacija, može

**Kada su sve funkcije u poslovnom procesu struktuirane, mapirane na identičan način i obuhvaćene jednom aplikacijom, lokacija odnosno udaljenost izvršilaca više nema značaja, tako da Apollo ROSA podržava poslovanje u svim uslovima**

da se definiše konačnim skupom poslovnih procesa koje kompanija izvršava. U idealno uređenom sistemu, što bi trebalo da je krajnji cilj svakoga ko upravlja poslovanjem, svi ti procesi su struktuirani i izvršavaju se prema utvrđenim modelima.

Svaki složeniji poslovni proces se izvršava u više organizacionih jedinica, obuhvata različitu obradu podataka i dokumentaciju, i podrazumeva internu komunikaciju između većeg broja izvršilaca, kao i komunikaciju sa partnerima. Na primer, jedan složeniji proces nabavke može da sadrži i preko 30 različitih dokumenata, koje obrađuje isto toliko zaposlenih u više sektora u firmi. Proces započinje zahtevom

## PROCES NABAVKE



Primer mapiranja poslovnog procesa

za nabavku iz neke službe, recimo, proizvodnje. Taj zahtev obrađuje služba nabavke tako što ga prvo upoređuje sa planom odnosno budžetom za nabavku, pa proverava sa službom finansija mogućnost nabavke.

Nakon dobijanja saglasnosti u formi digitalno potpisanih dokumenata, nabavka šalje upite odnosno zahteve za ponude, u elektronskoj formi, potencijalnim dobavljačima. Od prispelih ponuda služba nabavke bira najpovoljniju, i opet može da šalje na odobrenje službi koja je nabavku inicirala, a i finansija. Nakon svih tih odobrenja služba nabavke kreira porudžbenicu koju šalje dobavljaču. Eventualno i zahtev za plaćanje finansijama u slučaju da se radi o (delimično) avansnom plaćanju, kao i zahtev za prijem robe službi skladištenja koja kreira nalog za prijem magacinu. Roba se prima u skladište prema nalogu, sa ili bez reklamacije, kreira se prijemnica, zatim ide u ulaznu kontrolu, pa opet sa ili bez reklamacije da bi konačno prijemnicom bila uskladištena u magacin proizvodnje. Potvrđena prijemnica stvara obavezu plaćanja dobavljaču koju služba finansija u skladu sa uslovima kupovine zatvara.

Kvalitet softvera ogleda se u mogućnostima, jednostavnosti i brzini mapiranja različitih poslovnih procesa, odnosno prilagođavanju poslovanju svake kompanije. Implementacija Apollo ROSA ne zahteva reinženjeriranje poslovnih procesa kompanije. Korишćenjem sopstvenih softverskih alata, Apollo ROSA modeluje najkompleksnije poslovne procese i tako nastaje rešenje koje u potpunosti podržava poslovanje svakog partnera.

Apollo ROSA obezbeđuje definisanje i izvršenje kompletnih poslovnih procesa. Definišu se svi procesi u svim organizacionim jedinicama (više različitih procesa nabavke, prodaje i proizvodnje; svi procesi u finansijama, HR, pravnoj i svim drugim službama):

- Modeliranje i mapiranje poslovnih procesa (tokovi, izvršioci, obrada podataka i dokumentacija),
  - Modeliranje i parametrizaciju svih vrsta dokumenata, knjigovodstvenih i ne-knjigovodstvenih,
  - Digitalno potpisivanje dokumenata,
  - Eksterni (prema partnerima) messaging sistem (*email* i *SMS*)
  - Interni messaging sistem
- [appolo.rs/sr/](http://appolo.rs/sr/)

## APOLLO ROSA tehnološki aspekti

- Cloud deployment, Commercial ili Private
- Licensed (Oracle) ili License-free (PostgreSQL) platforma
- Web JavaScript aplikacija koja se izvršava preko svih browser-a, skalabilna sa različitim rezolucijama ekrana i touch uređajima
- Android i iOS aplikacije sa mogućnošću korišćenja naprednih funkcija mobilnih uređaja poput kamere, bar kod ili QR skenera, GPS tracking-a, push notifikacija...
- Integracija sa Web servisima, izvoz podataka putem sopstvenog Web servisa kao i prikaz eksternih widget-a u samoj aplikaciji
- Integracija sa Google API, mogućnost rada kroz aplikaciju sa Google Contacts, Google Calendar, Google Tasks, i drugim Google API-ima

## APOLLO ROSA funkcionalni aspekti

Apollo ROSA podržava sva poslovanja. Trenutne implementacije su u većem broju vertikalnih industrija, među kojima su proizvodnja i usluge, posebno obračun i naplata (billing):

- Advanced ERP
- Advanced DMS
- CRM & Mobile Sales
- AI Reporting

i kao posebno rešenje,

## APOLLO INSURANCE

Total & Global Insurance Solution:

- Planiranje
- Osiguranje
  - Tehnologija osiguranja (sva životna i ne-životna)
  - Obračun osiguranja
  - Statistika
- Obrada šteta
- Finansije i računovodstvo
- Pravna služba
- HR



Nemanja Avlijaš,  
generalni direktor  
kompanije ASW  
Inženjering

**O**rešenjima proistekli klim iz rada 70 ASW inženjera, konkurenčnosti i planovima za budućnost, razgovaramo s **Nemanjom Avlijašem**, novim generalnim direktorom kompanije ASW Inženjering.

**P:** Kompanija ASW Inženjering formirala je novu strategiju razvoja na tri ključna postulata: digitalizacija, optimizacija i transparentnost.

### Šta svaki od njih znače u ASW praksi?

**O:** Navedeni postulati predstavljaju strategiju koja nam omogućava da budemo uvek korak ispred u vidu obezbeđivanja sigurnosti našim korisnicima, to jest partnerima, u činjenici da će smislenim razvojem postojećeg sistema unapređivati sopstveno poslovanje.

Naši tradicionalni proizvodi – ERP rešenja koja prate poslovne procese naših korisnika-par-

# ASW cloud kao budućnost

Optimizacija – reč u kojoj se ogleda rast i predviđa željeni rezultat i koja je danas, više nego ikada pre, sinonim za uspeh ali i opstanak jedne kompanije. ASW Inženjering svojim softverskim rešenjima, među kojima se nalaze i ona zasnovana na veštačkoj inteligenciji i mašinskom učenju, pronalazi nove načine da optimizaciju procesa i resursa za svoje klijente učini što naprednijom i efikasnijom

tnera unapređujemo već 31 godinu. Okolnosti u kojima smo se našli zbog pandemije, zahtevi tržišta i korisnika uputili su nas na unapređenja ERP rešenja u ova tri strateška pravca kako bi naši partneri unapredili svoje poslovanje, optimizovali resurse i donosili adekvatne poslovne odluke na osnovu transparentnih izveštaja poslovanja.

Stabilnost rada, kontinuirano usavršavanje i primena naprednih matematičkih modela i protekle godine omogućili su kompaniji ASW konkurentnost i lidersku poziciju među domaćim proizvođačima softverskih rešenja.

### Migracija u cloud je neminovna

**P:** Šta nam je, posmatrano kroz prizmu ASW klijentata, donela popularizacija cloud poslovanja?

**O:** ASW cloud rešenja u Srbiji i regiji su, pre svega, namenjena malim i srednjim preduzećima koja teže ka povećanju efikasnosti poslovanja, a donela su uštete u vidu investicija u dodatni hardver, prateće ljudstvo i, kao takva, predstavljaju očiglednu korist krajnjim korisnicima.

S druge strane, svesni smo činjenice da se, uprkos globalnim istraživanjima koja su

najavljujivala da će do kraja 2020. godine 90 odsto kompanija deo svog poslovanja ili celokupno poslovanje migrirati u *cloud* okruženje, to nije desilo u prognoziranim razmerama.

Bez obzira na to, nastavljamo propagiranje *SaaS* modela na *cloud*-u ka ciljnoj grupi klijenta i verujemo da će se nastaviti pozitivan trend u cilju dalje digitalizacije poslovanja MSP.

#### P: Zašto je mašinsko učenje danas toliko popularno?

**O:** Mašinsko učenje suštinski menja čitave industrije i široko je primenjivo iz razloga izuzetne asistencije prilikom donošenja odluka. Nova industrijska revolucija kojoj svedočimo reflektuje se i u ogromnim doprinosima ekonomiji. Takođe, važno je

**ASW cloud rešenja u Srbiji i regiji su, pre svega, namenjena malim i srednjim preduzećima koja teže ka povećanju efikasnosti poslovanja, pri čemu donose uštede svih resursa**

#### jete industrije koje su u tome uspešnije od drugih?

**O:** Važan je dobar način upotrebe, za koji je neophodno domensko znanje. Jedan algoritam rešava jedan specifičan, usko specijalizovan zadatak, a na inženjerima je da nad tim rezultatom oblikuju sistem koji donosi stvarnu vrednost korisniku.

Korist se ostvaruje kroz donošenje odluka u realnom vremenu (koliko robe naručiti, šta ponuditi kupcu od artikala u e-prodavnici, da li prihvati transakciju), poboljšanje procesa (bolje snabdevanje u maloprodaji, upravljanje finansijskim por-

#### rešenja? Koja rešenja ističete kao vodeća?

**O:** Naša AI platforma *asw:maximus* prima sve dostupne podatke od klijenta i na osnovu njih trenira i primenjuje algoritme mašinskog učenja za donošenje odluka u realnom vremenu i optimizaciju procesa. Jedan od najboljih primera upotrebe je asistent za snabdevanje koji smanjuje događaje kad nestane zaliha za više od 70 odsto, događaje kad zalihe padnu ispod minimalnih za 98 odsto i učestalost nagomilanih zaliha za više od 30 odsto. Takođe, jedan od primera je i naš *AI Chargeback Prevention* koji smanjuje broj chargeback-ova za čak 50 odsto.

#### ASW i izvan granica

#### P: Da li se, prema vašem mišljenju, može reći da smo konkurentni u svetskoj IT industriji? Kako vidite ASW iskorak u nova tržišta izvan granica Srbije?

**O:** Primene naprednih matematičkih modela su u potpunosti konkurentne svetskim rešenjima, a jedan od pokazatelja je i implementacija naših rešenja u Velikoj Britaniji. Lokalno tržište se i dalje upoznaje s konkretnim prednostima optimizacije procesa i resursa, ali verujem da će u skorijoj budućnosti biti neizosta-

van deo ponuda implementacije informacionih sistema.

#### P: Koje ASW Inženjering proizvode biste istakli kao one koji imaju potencijal za najveći uspeh u 2021?

**O:** Machine learning *asw:maximus*, sa akcentom na module naprednog asistenta za snabdevanje, *chargeback* predikcije i *anti fraud* predikcije za bankarski sektor, dok smisleno unapređenje vidimo u primeni mašinskog učenja u proširenoj/virtuelnoj realnosti.

Manje kompleksan, ali sva-kako aktuelan i kompletlnom poslovanju MSP neophodan, jeste *asw: webshop*, koji je početkom godine implementiran za kompaniju *Huawei*. Konkretan *webshop* u realnom vremenu komunicira s magacinom i generiše automatske otpremnice, čime je znatno unapređen celokupan prodajni proces.

U ovom slučaju, konkretno unapređenje na kome se radi ogledaće se u primeni AI sistema za preporuku krajnjim korisnicima.

#### P: Na koji način uspevate da održite kulturu inovacija unutar vaše kompanije?

**O:** Inovacije su sastavni deo planiranja. Menadžment kompanije zajedno s ključnim zaposlenima svestan je spomenutih postulata i angažovan na istraživanju trendova u cilju održanja konkurentnosti i regionalne liderске pozicije u proizvodnji softverskih proizvoda.

Uporedo sa aktivnostima unutar kompanije aktivno sarađujemo s vodećim fakultetima, a rezultat nije samo akvizicija novih kvalitetnih kadrova nego i plasiranje novih ideja i trendova prisutnih u akadem-skim okvirima.

→ [ASW.eu](http://ASW.eu)



# Calculus 12 ERP sa pogledom od punih 360 stepeni na poslovanje



**Calculus 12 je sve-u-jednom ERP, dostupan u oblaku (cloud) i lokalno (on-premise). Pripada porodici hibridnih ERP softvera za planiranje resursa u preduzeću sa zadatkom da poboljša operativnu agilnost kompanije kako bi se brzo i uspešno prilagodila potrebama kupaca**

Zoran R. Tasić

Digitalna transformacija se godinu za godinom u Srbiji dokazuje kao aksiom rasta poslovanja. U doba poodmakle digitalne transformacije, veliki broj kompanija se planski i ciljno oslanjaju na ERP Calculus12.

ERP Calculus12 je od svog prvog predstavljanja 2004. godine izrastao u pouzdan ERP sistem koji dolazi sa širokim izborom automatizacije poslovanja, integracije poslovnih procesa i efikasnih metoda za jačanje performansi kompanije. Dizajniran je da bezuslovno upravlja poslovnim procesima, odnosno čitavim lancem snabdevanja, proizvodnje i prodaje. ERP Calculus12 organizuje sve podatke u jedan objedinjeni sistem. To je jedan i jedinstven izvor podataka koji pruža

vidljivost u realnom vremenu i generiše operativne izveštaje koji su potrebni kako bi se postigla maksimalna efikasnost i unapredile poslovne performanse.

## Moće veze i komponente

Predviđanje, planiranje zaliha, analiza potražnje, uvid u nabavku i prodaju su neophodni alati koje poseduje ERP Calculus12 kako biste mogli da uvećate prihode, smanjite troškove i maksimalno eliminišete rizike ljudskih grešaka. Preciznim beleženjem istorije nabavke, proizvodnje i prodaje iz dana u dan, iz meseca u mesec, iz kvartala u kvartal, iz godine u godinu, ERP Calculus12 osigurava precizno praćenje zadataih ciljeva i zahteva klijentata.

Calculus12 ERP se s lakoćom povezuje s Web servisima Naro-

dne banke Srbije (NBS), Poreske uprave i Ministarstva finansija. Poseduje sopstveni Calculus Web servis preko kojeg pretplaćeni korisnici mogu u potpunosti integrisati Web stranicu i e-trgovinu sa Calculus12 ERP softverskom platformom. Calculus Web servis je posebno interesantan kompanijama koje jednostavno žele da imaju provereno i uhodano rešenje za poslovanje na Internetu.

Usvajanjem Zakona o elektronskom fakturisanju kojim se uređuje izdavanje, slanje, prijem, obrada, čuvanje, sadržina i elementi e-fakturna u transakcijama javnog i privatnog sektora, Republika Srbija se pridružila svetskoj zajednici država koje koriste e-fakture. Takođe, država Srbija je stavila svoje resurse na uslugu privredi tako da je korišćenje sistema elektronskih faktura (SEF) besplatno.

## U skladu sa aktuelnim zahtevima

Uvođenje elektronskih faktura je fazno, tako da će od 1. januara 2022. javni sektor biti u obavezi da prima i izda elektron-

sku fakturnu drugom subjektu javnog sektora, kao i privatni sektor da izda elektronsku fakturu subjektu javnog sektora. Od 1. januara 2023. postojaće obaveza izdavanja i čuvanja e-fakture za sve transakcije između privatnih kompanija.

Calculus doo razvojni tim je ispunjavanjem specifikacija i standarda propisanih Zakonom o elektronskom fakturisanju, kreirao e-fakturu sa istim pravnim i fiskalnim atributima koje poseduje faktura u papirnom formatu. Naši korisnici su spremni da, kada bude pušten u upotrebu sistem elektronskih faktura (SEF), praktično odmah po izvršenoj registraciji i prijavi na SEF, otpočnu slanje i prijem elektronskih faktura.

Hibridni rad u oblaku i lokalnu, B2B, B2C, Web servisi i elektronsko fakturisanje transformišu ERP Calculus12 u moćan sistem s pogledom na poslovanje od punih 360 stepeni koji će vašoj kompaniji dati vetrar u jeda na sve četiri strane poslovnog sveta. Širom planete! → [www.calculus.rs](http://www.calculus.rs)



# SAP: Zašto se bez intelligentnog ERP rešenja jednostavno više ne može

**U**današnjem, sve kompleksnijem poslovnom pejzažu koji se razvija ogromnom brzinom, savladavanje neizvesnosti postaje nova konkurenčka prednost, a agilnost i sposobnost predviđanja postaju buduća valuta uspeha. Kompanije moraju biti korak dalje od konkurenčije zahvaljujući inovacijama, omogućavanjem izuzetnog iskustva za potrošače i postizanjem najboljih i krajnjih rezultata koji se sviđaju podjednako i investitorima i članovima odbora.

## Prebacivanje na najmoderniji softver: brza linija do kompanija svih oblika, veličina i sektorskih ukusa

Za mnoge elitne kompanije i poslovne lidere koji teže da postignu najveće uspehe, intelligentno rešenje ERP već je postalo jedini logičan izbor. Impresivnih 86 odsto najinovativnijih kompanija na svetu, 75 odsto najodrživijih biznisa na svetu i 52 odsto Fortune 500 sada su već postigli veliki napredak u svom korišćenju SAP S/4HANA. Ova slika postaje još izraženija na evropskom bojištu poslovnih operacija, gde 98 odsto Euro Stoxx-a, top-50 visokokvalitetnih kompanija i lidera u sektorima u Evrozoni sa blue-chip akcijama, koristi ovaj softver. Od 2020. godine, najmanje jedno rešenje SAP S/4HANA ERP zaživi svakog poslovnog sata.

Pomoću SAP S/4HANA, kompanije dobijaju uvid u profitabilnost, lanac snabdevanja, proizvode i usluge, gledanjem unapred za svoje potrošače. Ovo rešenje automatizuje zadatke u pogledu intenzivnog planiranja resursa, utvrđuje rizike i uvodi kontrolni monitoring da bi se pomoglo poslovanju da postupa u skladu s regulatornim okruženjem koje se sve više menja. Kombinovanjem transakcija i analitike u poslovnom svetu, SAP S/4HANA omogućava donošenje odluka baziranih na činjenicama i predviđanju.

Ovaj skok ka sticanju znanja i pribavljanju informacija nikada nije bio tako lak i bez npora, zahvaljujući **Rise with SAP**, najnovijoj usluzi transformacije poslovanja koja odgovara potrebi za jednostavnim, fleksibilnim putem koji odgovara svima i koji prati i pomaže u stopu na tom putu. Ova samostilizovana „konsijerž usluga“ intelligentnom preduzeću uspela je da pronađe nove puteve povezivanjem i grupisanjem neophodnih alatki, smernica i sistema podrške potrebnih svakoj kompaniji, bez obzira na njenu polaznu tačku, da bi se razvijala.

## Napredovanje brže nego ikad: uvođenje moderne, agilne digitalne platforme

U skladu sa SAP-ovim odrednicama uspešnosti:

- kompanije, gde finansijski sistemi obezbeđuju uvid u

istorijat i gledanje unapred kada su u pitanju finansijski i operativni rezultati, mogu dostići 76 odsto veću operativnu maržu;

- kada jedna finansijska organizacija može da ažurira predviđanja i vrši simulacije, troškovi budžetiranja i prognoziranja manji su za 36 odsto;
- 26 odsto manje dana za zatvaranje godišnjih knjiga u integrisanom sistemu glavne knjige tako da nije potrebno bilo kakvo sravnjivanje podataka u glavnu knjigu;
- 10 odsto veća tačnost prognoziranja pomoću onlajn, *ad hoc* analize i izveštavanja u ključnim oblastima, kao što su potrošači, regioni i odseci, kao i sposobnost probijanja do željenog nivoa podataka;
- 44 odsto manji troškovi revizije kao **procenat prihoda** u kompanijama koje unapređuju i automatizuju procese usklađivanja.

## Intelligent Finance – serija vebinara za poslovnu otpornost

Pritisak na finansijske direktore je veći nego ikad otkako organizacije manevrišu kroz nepredvidljive poslovne okolnosti bez presedana. Iz tog razloga, SAP će organizovati seriju vebinara SAP Intelligent Finance (<https://webinars.sap.com/eur/ierp-2021/en/home>), između **22. aprila i 16. juna 2021. godine**, za pružanje ključnih informacija o svojoj jedinstvenoj ponudi sa **Rise with SAP** i o tome kako jaka platforma SAP S/4HANA omogućava finansijskim direktorima da dostignu merljivu vrednost u poslovanju s jakim uticajem, da pokreću inovacije i posluju u realnom vremenu. Na vebinarima će se okupiti regionalni ekspertri SAP-a za Srednju i Istočnu Evropu (SAP CEE), partneri i potrošači koji će podeliti jedni s drugima znanje i iskustva u pogledu koristi u poslovanju zahvaljujući SAP-ovim rešenjima. → [SAP.com](#)



**Iskoristite rešenja u  
oblaku za efikasno i  
profitabilno poslovanje.**

[datalab.rs/hosting](http://datalab.rs/hosting)



# PANTHEON

## Digitalna kancelarija ključ za razvoj poslovanja

U poslednjih nekoliko godina, a naročito s pojavom epidemije koronavirusa, digitalna transformacija je jedna od najaktuelnijih tema u poslovnom svetu. **Otvaraju se pitanja o procesima budućnosti koji mogu pomoći kompanijama rođenim u eri analognog procesuiranja podataka da ostanu konkurentne i u modernim vremenima**

**D**igitalna transformacija podrazumeva važnu promenu u načinu na koji kompanije rade na rešavanju svakodnevnih, rutinskih zadataka. Sada, uz pomoć mnogih alata za automatizaciju, zaposleni mogu višak vremena da iskoriste za kreativnije i napredno orijentisane zadatke. Time kompanija dobija konkurentsku

prednost, ali i maksimiziranje produktivnosti zaposlenih.

### Digitalna kancelarija kao prilika za uspeh

Do pre desetak godina, termin digitalna kancelarija nije bio previše zastupljen u poslovnom svetu, jer je retko ko znao njegovo pravo značenje, tj. nije bilo mnogo onih koji su koristili prednosti ovakvog tipa poslovanja.

Danas, istina donekle pod uticajem spoljnog faktora, mobilni uređaji i poslovanje zasnovano na *cloud-u* predstavljaju jedan od osnovnih alata u svakodnevnom poslovanju. Samom njihovom upotreboru kancelarije postaju digitalne, u svom izvornom obliku.

### Šta definiše digitalnu kancelariju?

Da biste bolje razumeli koncept digitalne kancelarije i njenih prednosti, potrebno je da je definишemo u skladu s njenim osnovnim osobinama. Tu spadaju **masovna upotreba tehnologija, razmena znanja, autonomija zaposlenih, integracija poslovnog i privatnog života, okruženje koje podstiče saradnju i digitalna kultura**.

### • Omasovljene upotrebe tehnologija

Prilikom inoviranja određenih poslovnih procesa pristupa se masovnom korišćenju novih tehnologija i alata. To znači da

se većina zaposlenih obučava za rad s njima i postaje digitalno pismenija.

### • Stalna razmena znanja

U digitalnom okruženju znanje fluktuiru velikom brzinom, a oni koji znaju kako da nešto optimalno urade, to prenose svojim kolegama koji uče, jer samo tako ceo tim može biti produktivniji. Svi pojedinci napreduju, čak i onda kada to možda ne bi uradili da se nalaze u drugaćijem okruženju.

### • Veća autonomija zaposlenih

Samim tim što rutinske poslove obavljaju digitalni alati, zaposlenima se ostavlja više prostora i vremena da stvore sopstvenu autonomiju i pruže intelektualni napor da unaprede i svoj rad, ali i rad svog tima.

### • Integracija poslovnog i privatnog života

Budući da postoji više vremena i prostora za zaposlene, omogućen je fokus na razvoj privatnog života. Kada smo zatrpani obavezama, nije lako ne doneti posao kući. Međutim, uz olakšanu svakodnevnicu, možemo kući otići rasterećeni i biti fokusirani na porodicu.

### • Okruženje koje podstiče saradnju

Katkad se čini da digitalna kancelarija može biti znak da se ljudi otuđuju, manje komuniciraju i ne razvijaju socijalne ve-



štine kao u okruženju u kom su uživo usmereni jedni na druge. Međutim, istraživanja pokazuju da to baš i nije tako, i da se komunikacija razvija u pravcu podsticanja saradnje unutar tima, jer novo okruženje, softver i drugi digitalni alati sa sobom donose nepoznanicu i nešto na šta se treba navići, pa tako ceo tim radi na optimizaciji najboljeg mogućeg modela rada.

#### Digitalna kultura

Kod digitalizacije poslovanja dolazi do upotrebe novih termina u svakodnevnom govoru.

pan je na klik, a razmena podataka je sigurna i jednostavna.

Ne možemo ni da pričamo o digitalizaciji poslovanja bez uvođenja elektronskih faktura. Dodatni podsticaj trebalo bi da bude i to što Zakon o računovodstvu predviđa da, počev od 2022. godine, sve fakture koje se izdaju pravnim licima i preduzetnicima moraju biti izrađene u elektronskoj formi i dostavljene elektronskim putem. Izdavanje elektronskih faktura je moguće i sada uz pomoć usluge eRačun. Na taj način potreba za papirom gotovo da ne postoji.

nema bojazni da će se neki važan dokument izgubiti.

U okviru eDokumentacije, postoji **mogućnost vođenja Arhivske knjige** u elektronskom obliku. Republika Srbija je nedavno usvojila Zakon o arhivskoj građi i arhivskoj delatnosti, po kome je potrebno da preduzeća oforme arhivsku građu i dokumentaciju koju su dužni da vode i čuvaju. Kao rok za dostavljanje prepisa Arhivske knjige za dokumentaciju koja je nastala u prethodnoj poslovnoj godini određen je 30. april, što znači da su rokovi kratki.

jete poslovne procese u preduzeću. Manuelni zadaci i te kako mogu postati automatizovani, a zaposleni kontrolor nad procesima. Na taj način radnik neće izgubiti svoju funkciju, već je unaprediti u važniju.

#### Zaokružen sistem digitalne kancelarije

Uz pametan odabir digitalnih alata i njihovu primenu, digitalna kancelarija može postati mesto uživanja, prilike za stalni razvoj i napredovanje, ali i mesto gde se radi sa uživanjem. Time zadovoljavamo neke od osnovnih osobina koje smo gore pomenuli, a to je rasterećenje zaposlenih i pamećnije korišćenje danas najvažnijeg resursa – vremena.

Epidemija koronavirusa jednom će biti iza nas, iskoristimo ovo kao priliku da naučimo nešto i poboljšamo svoje poslovanje. Trenutna situacija posebno je naglasila da nam tehnološki trendovi već nekoliko godina omogućavaju optimizaciju poslovanja i digitalizaciju.

Svet u kome sada živimo pokazuje da više ništa neće biti isto, ali to ne znači da ne može biti bolje. Ovo je prilika koju treba da iskoristimo i poboljšamo sve što u našem poslovanju nije bilo dovoljno brzo i kvalitetno. Prilagođavanje i usvajanje novog načina rada jedine su razumne odluke. Budimo spremni, pre neke nove krize.

→ [Datalab.rs](#)

## Mobilni uređaji i poslovanje zasnovano na cloud-u predstavljaju jedan od osnovnih alata u modernom poslovanju.

Samom njihovom upotrebom kancelarije postaju digitalne

Određene vremenske navike se menjaju, a ljudi često tu tranziciju gotovo da ne primete, jer im sve deluje kao da se prirodno dešava. Razvoj digitalne kulture je proizvod novog poslovnog okruženja u kom se radi, i radiće se u budućnosti.

#### Alati koji pokrivaju najveći deo svakodnevnih radnih zadataka

Prvi korak za stvaranje digitalne kancelarije trebalo bi da bude uvođenje poslovno-informacionog sistema u oblaku. Na taj način svi pojedinci u kompaniji mogu imati pristup istoj bazi podataka, bez obzira na to gde se nalaze. Pregled poslovanja dostu-

Ukoliko se vaše poslovanje i dalje zasniva na papirnim dokumentima, postoji način da izbegnete naporno prekucavanje ulaznih dokumenata. eKnjiženje predstavlja priliku za sva preduzeća koja žele da imaju sistem koji sam prepoznaje sadržaj skeniranog računa i pretvara ga u elektronski oblik.

Naredni korak trebalo bi da bude sređivanje kompletne ulazne i izlazne dokumentacije. Modul eDokumentacija nudi mogućnost da sve dokumente imate sortirane, evidentirane i sačuvane na jednom mestu, elektronski, i vrlo pregledno. Naravno, tako se i nivo bezbednosti drastično povećava jer

Kako je predviđeno i samim Zakonom, u okviru ovog alata moguće je evidentiranje, klasifikovanje, arhiviranje i čuvanje arhivske građe i dokumentovanog materijala. Moguće je i urediti listu kategorija arhivske građe i rokove čuvanja, a sve u skladu sa opštim aktom o načinu evidentiranja, zaštite i korišćenja elektronskih dokumenata. Ovo će biti obaveza za sva srednja i velika preduzeća, pa nije naodmet pripremiti se i organizovati na vreme.

Da bi vaša kancelarija zaista bila digitalna, a vaše preduzeće funkcionalo kao jedna skladna celina, neophodno je da uz pomoć WorkFlow-a automatizizu-



PANTHEON®

## Poslovanje bez papira

PANTHEON rešenja u oblaku za digitalnu transformaciju.

[datalab.rs/eposlovanje/](http://datalab.rs/eposlovanje/)



**Docus se bavi poslovnim informacionim sistemima od svog osnivanja, što je duže od 15 godina. Fokus poslovanja su kompanijski poslovni sistemi u oblasti ERP i DMS rešenja za javna preduzeća i privatne kompanije**

Docus doo - informacioni sistemi  
Sistemi za upravljanje dokumentima

## 1C - ERP sa Istoka

**U**želji za proširenjem poslovnih rešenja i za srednje i velike kompanije, pre četiri godine započeto je partnerstvo s renomiranim ruskom kompanijom 1C iz Moskve. Docus je postao autorizovani distributer i implementator 1C:ERP2 rešenja za područje bivše SFRJ.

### Partner iz Rusije

Kompanija 1C na tržištu postoji od 1991. godine. U početnoj fazi, razvoj softvera se bazirao na računovodstvenim programima. Agresivnim tržišnim nastupom, ali i brzim razvojem softvera i partnerske mreže, broj klijenata računovodstvenog programa naglo je rastao.

Oblast razvoja softvera je kasnije (od 1998) proširena i na razvoj kompjuterskih igara. I tu je kompanija bila uspešna, jer je *Flight Simulator IL-2 Sturmovik* u mnogim specijalizovanim izdanjima po testovima nadvisio glavne konkurente.

Vlasnik kompanije Boris Nuralijev ubrzo uviđa da je nemoguće pokriti ogromno rusko tržište samostalno, pa kreira sopstveni poslovni model kroz partnerstvo s drugim IT kompanijama u cilju širenja klijentske mreže unutar Rusije, ali i zemalja bivšeg SSSR. Već krajem 90-ih godina, 1C accounting je zauzimao više od 40 odsto celokupne prodaje accounting softvera u Rusiji.

Tadašnji model partnerstava, koji je forsirao Nuralijev, iz

današnje perspektive ne izgleda naročito inovativno, ali je u to vreme predstavljao potpuno novi model poslovanja.

U početku se prodaja kroz partnersku mrežu odvijala na čisto komercijalnom modelu, ali je ubrzo počela autorizacija partnera od kojih je traženo stručno usavršavanje u cilju implementacije tadašnjeg 1C rešenja. Naredni korak bio je uspostavljanje franšiznog modela poslovanja s partnerima. Serifikovani partneri su u velikoj

meri prihvatili franšizni model koji se sve više nudio klijentima kao sigurno i provereno rešenje za upravljanje kompanijama.

Osnivač Boris Nuralijev je aktivno pratilo rusko tržište proizvođača softvera u cilju širenja prisustva 1C rešenja. S bitnim partnerima se uspostavlja poslovni model uglavnom kroz stvaranje zajedničkih preduzeća, ali i kupovinu delimičnog vlasništva partnerske kompanije. Bilo je slučajeva i kupovine celokupnog vlasništva. Trenutno je više od 300 kompanija u delimičnom ili potpunom vlasništvu kompanije 1C. Danas 1C učestvuje sa oko 12 odsto celokupnog franšiznog poslovanja Rusije. Mnogobrojne poznate kompanije su u njenom potpunom ili delimičnom vlasništvu, a jedna od najpoznatijih je Bitrix.

### 1C u brojevima

Danas 1C samostalno posluje u više od 30 zemalja, sa svojim kancelarijama u Americi i mnogim zapadnoevropskim zemljama, dok se 1C platforma koristi u više od 100 zemalja. 1C



platforma je prevedena na više od 20 jezika. Partnerska mreža obuhvata preko 10.000 partnera. Franšizno poslovanje je jedan od najzastupljenijih modela partnerstva, tako da trenutno više od 7.000 kompanija posluje po tom modelu. Ukupan broj kompanija koje u svom poslovanju koriste 1C platformu prešao je 1,5 milion. Zastupljenost 1C rešenja širom Rusije je preko 90 odsto. Više od 300.000 programera bavi se razvojem i proučavanjem aplikacija na 1C platformi.

Poslednjih 10 godina, 1C platforma se izučava kao stručni predmet na fakultetima bivših država Sovjetskog Saveza. Tehnički fakulteti organizuju predmete za rad sa 1C developer platformom dok fakulteti sa ekonomskih smerova organizuju nastavu za uvođenje 1C rešenja u kompanijama. Takođe, kompanija na svom portalu



okruženju. U potpunosti je razvijen unutar same 1C kompanije korišćenjem 1C:Enterprise platforme. 1C:ERP2 obezbeđuje potpunu integrisanost svih modula sistema. 1C:ERP2 se čak ne može ni kupiti klasičnim sistemom po modulima, već se prodaje isključivo kao čitav sistem.

Pod imenom 1C:ERP2 WE (World Edition) poslednjih go-

ciju. Samu platformu koriste partneri ili napredni korisnici. Najvažnije funkcionalnosti rešenja 1C:Enterprise:

- više od 20 podržanih jezika,
- podržane platforme: Windows, Linux, MacOS, Web, mobile (Android, iOS),
- napredni, poslovno orijentiran i user-friendly GUI,
- mehanizmi upravljanja poslovnim procesima,

## 1C posluje u više od 30 zemalja, s kancelarijama u Americi i mnogim zapadnoevropskim zemljama. Platforma se koristi u više od 100 zemalja, a prevedena je na više od 20 jezika

nudi skoro svakodnevne treninge, ali i veliki broj materijala s prikazima dobre prakse.

### 1C:ERP2

1C:Enterprise je sistem proizvođa za praćenje i automatizaciju poslovanja. Verzija 8 je pokrenuta u letu 2003. godine i na njoj se zasniva moćna tehnološka platforma, čije karakteristike omogućavaju 1C-u, franšiznim partnerima, nezavisnim programerima i sistem-integratorima, kao i samim klijentima da kreiraju najrazličitije poslovne aplikacije. Praktično ne postoji poslovna oblast koja nije pokrivena nekim od 1C rešenja. Široka mreža partnera, autorizovanih od matične 1C kompanije, garantuje dostupnost usko specijalizovanih poslovnih rešenja.

1C:ERP2 nije samo ERP drugе generacije. To je čitava platforma za razvoj poslovnih aplikacija u sopstvenom razvojnom

dina je krenuo aktivan nastup na zapadnoevropskom i američkom tržištu. Ova edicija u potpunosti ispunjava zahteve koje nameće međunarodni računovodstveni standardi.

1C:ERP2 povezuje ljude, procese i resurse unutar i izvan organizacije koja ga koristi. Zaposleni, dobavljači i kupci mogu u realnom vremenu da dobiju tačne informacije, koje su dostupne u svakom trenutku i na svakoj platformi. Svišni procesi su eliminisani uz poboljšanje komunikacije unutar kompanije. Cilj je jasan: za uspešno poslovanje neophodne su pravovremene odluke menadžmenta i zaposlenih na osnovu dostupnih podataka.

Sistem 1C:Enterprise sastoji se iz dva dela: integrisanog okvira (platforma 1C:Enterprise) i aplikativnog softvera razvijenog na toj platformi – 1C:ERP2. Platforma i aplikativni softver zajedno čine poslovnu aplikaci-

- poboljšane mogućnosti integracije,
- ugrađeni programski jezik,
- open source platforma,
- ugrađeni mehanizmi za kreiranje kompleksnih izveštaja i
- podržan rad sa svim relevantnim bazama podataka.

1C:ERP2 je multikompanijski sistem. Ukoliko klijent posluje kao holding kompanija, s više kompanija u svom sastavu, sa 1C:ERP2 serverskim sistemom omogućeno je korišćenje softvera za sve članice holdinga. Jednostavno, uz kupovinu jednog serverskog okruženja, potrebno je samo dokupiti neophodan broj licenci za sve kompanije holdinga.

Pri tome se međukompanijske transakcije automatski izvršavaju – nije potrebno naknadno evidentiranje u svakoj od kompanija. Automatizovana je i izrada konsolidovanih bilansnih izveštavanja na nivou

čitavog holdinga ili svake pojedinačne kompanije.

Do kraja godine klijentima u Srbiji će biti ponuđeno cloud rešenje zasnovano na SaaS principu korišćenja 1C:ERP2 sistema u formi mesečnog zakupa.

### Lakoća upotrebe

ERP predstavlja strateško ulaganje za većinu kompanija, jer je ključni faktor za druge oblike ulaganja. Menadžment uspešnih kompanija uglavnom tvrdi da su zaposleni ključni segment njihovih kompanija. Neki od njih tvrde da je to poslovna ideja, jačanje pozicije brenda... Međutim, da bi se postigla sinergija svih ovih komponenti, mora se obezbediti pristup pravoj količini informacija i sledljivosti, tačno definisati njihove uloge i odgovornost kako bi zaposleni mogli na pravi način da vide put uspeha čitave kompanije. Zaposlenima je potrebno obezbediti lakoću svakodnevnog poslovanja kako bi se fokus prebacio na suštinu poslovnih aktivnosti, svakom od njih.

1C platforma, kao jedno od najvećih ERP rešenja po broju korisnika globalno, predstavlja idealan sistem za svaku uspešnu kompaniju.



→ Link za preuzimanje dodatnih informacija:  
[www.1C.rs/promo](http://www.1C.rs/promo).



# Punoletni BizniSoft

**BizniSoft, sveobuhvatno softversko rešenje za kompletno poslovanje pravnih lica i preduzetnika, u godini u kojoj slavi svoj 18. rođendan može se pohvaliti epitetom jednog od najpopularnijih poslovnih programa na našem tržištu**

✉ BizniSoft tim

**O**gromna popularnost koju smo stekli kroz saradnju s knjigovođama omogućila nam je da razvijemo moderno i stabilno poslovno rešenje, pokrijemo većinu poslovnih procesa i time podržimo čitav niz različitih delatnosti naših klijenata: unutrašnja trgovina (veleprodaja, maloprodaja, magacini – od malih preduzetničkih radnji do megamarketa), spoljna trgovina, proizvodnja, građevina, kooperacija, otkup i poljoprivredna proizvodnja, finansije, usluge kao i čitav niz specifičnih podsistema.

## Implementacija

Kontinuiranim i energičnim razvojem i savremenim dizajnom, proizveli smo intuitivan korisnički interfejs koji omogućava brzu i efikasnu implementaciju koja se kod uvođenja u mikro i manjim firmama vrlo često zasniva samo na dostupnim video i PDF uputstvima. Zahvaljujući ovakvom pristupu, prvenstveno smo smanjili troškove i ostale resurse koje klijenti moraju da obezbede prilikom implementacije svakog poslovnog softvera, a pre svega, u vremenu globalne pandemije koronavirusa omogućili nesmetan rad i razvoj i

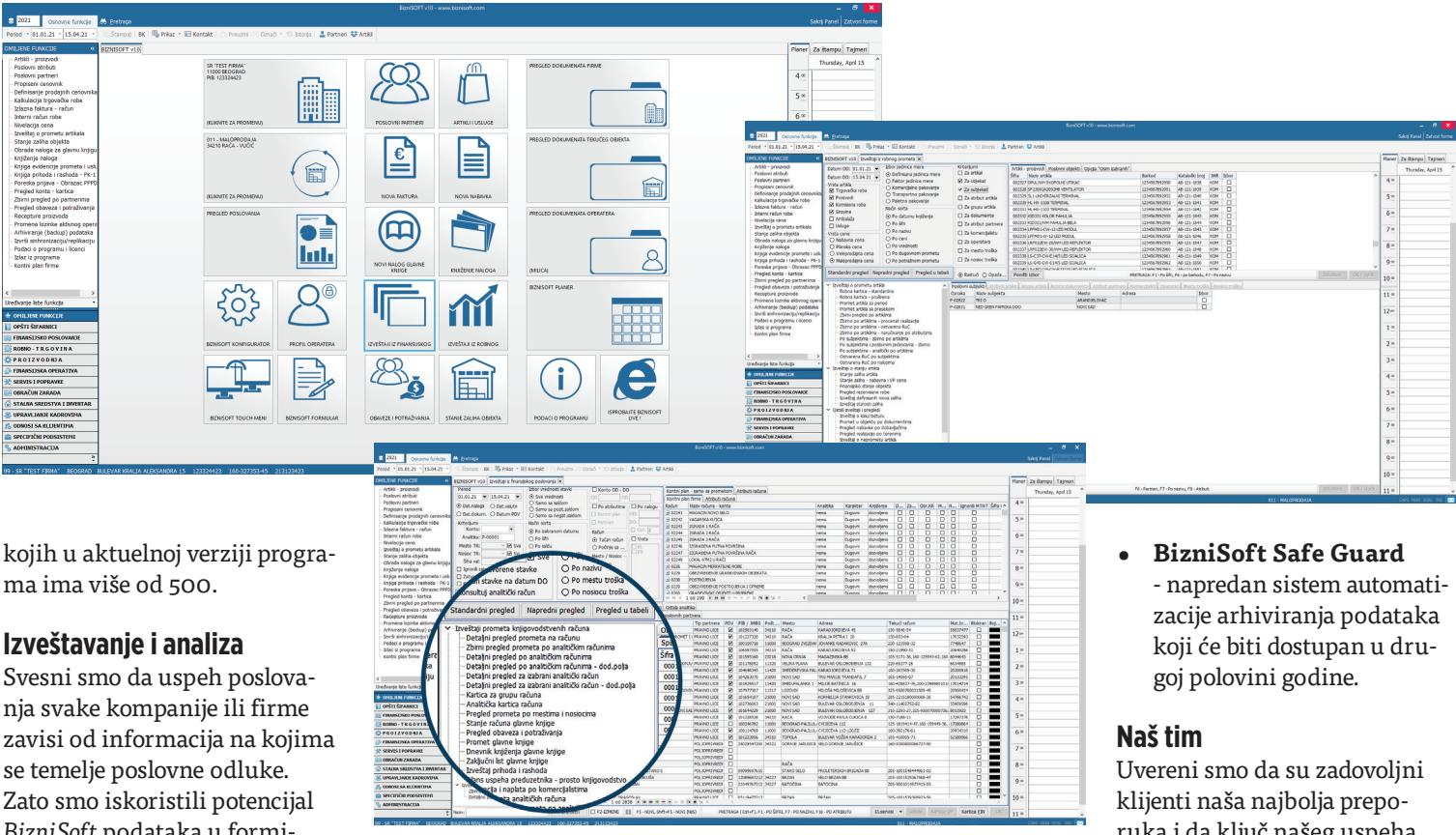
nas i naših klijenta. Naravno, kod većih klijenata postupak implementacije je donekle kompleksniji, ali nam naše bogato iskustvo dozvoljava da konstatujemo da, zaključno s našim punoletstvom, nismo imali neuspešnu implementaciju.

## Automatizacija i personalizacija

Princip „jedan podatak unosi se samo na jednom mestu“ bio je naš osnovni moto još od najranijih verzija programa. Sigurni smo da se pojmom „automatska knjiženja“ mogu pohvaliti praktično svi ozbiljni poslovni

programi na našem tržištu, ali način na koji funkcionišu naša knjiženja je nešto na što smo posebno ponosni i što nas izdvaja. U svim transakcijama i poslovnim promenama koje pokriva BizniSoft izvedena su automatska knjiženja, i to ne samo u zakonski propisanim već i u svim drugim pomoćnim evidencijama neophodnim za moderno poslovanje. U programu je implementiran čitav niz procedura kojima se obezbeđuje automatski „integritet“ knjiženja po podsistemima: provjeri ravnoteže i slaganja PDV evidencije s pripadajućim računima finansijskog knjigovodstva, provjeri slaganja robnog stanja zaliha sa finansijskim računima na kojima se knjiže, provjeri radnih naloga, stalnih sredstava. Sve one predstavljaju samo jedan deo procedura koje su realizovane u cilju lakšeg i sigurnijeg poslovanja.

Personalizacija i prilagođavanje programa specifičnostima svakog konkretnog klijenta (ali i konkretnog operatora koji radi u programu) izvedena je sistemom jednostavnih konfiguracionih parametara



kojih u aktuelnoj verziji programa ima više od 500.

## Izveštavanje i analiza

Svesni smo da uspeh poslovanja svake kompanije ili firme zavisi od informacija na kojima se temelje poslovne odluke. Zato smo iskoristili potencijal BizniSoft podataka u formiranju značajnog broja formi i izveštaja važnih za poslovno izveštavanje, izveštavanje za menadžment i upravljanje finansijama. Svi standardni i napredni izveštaji kao integralni deo aplikacije pružaju mogućnost jednostavnog prilagođavanja izveštaja od strane operatera, kao i eksporta u integrisane i eksterne aplikacije.

## Princip „jedan podatak unosi se samo na jednom mestu“ bio je osnovni moto još od najranijih verzija programa. U svim transakcijama i poslovnim promenama koje pokriva BizniSoft izvedena su automatska knjiženja u svim evidencijama

### Razvoj i podrška

Kada je u pitanju domaće zakonodavstvo, činjenica je da poslujemo u vrlo dinamičnom periodu u kome se uredbe i zakoni donose prilično često i s veoma kratkim rokovima implementacije. Naš razvojni tim je organizovan tako da možemo da odgovorimo svim propisima u zakonski predviđenom roku, ne ugrožavajući paralelno kvalitet i kontinuirani razvoj u kontekstu podrške ostalim zahtevima tržišta. Podrška korisnicima se realizuje preko

Call centra sa 10 ulaznih linija i potpuno je besplatna, kao i podrška putem Google i Facebook korisničkih grupa.

### Naši proizvodi

U nameri da podržimo i unapredimo različite poslovne potrebe naših klijenata, razvili smo niz dodatnih softverskih rešenja

cloud okruženju kome se pristupa preko bilo kog modernog pretraživača (Chrome, Edge, Mozilla...);

- **BizniSoft Replication** - sistem za razmenu podataka između centrale i dislociranih objekata firme (maloprodaje, vеleprodaje, magacini i slično) u uslovima kada ne

postoje tehničke mogućnosti za online pristup;

- **BizniSoft Assistant** - Android aplikacija višestruke namene: prijem i izdavanje robe, operativni poslovi u maloprodaji uključujući naručivanje robe, poslovanje komercijalista na terenu i slično;
- **BizniSoft Web servis** - standardizovan Web servis za pristup podacima BizniSoft baze namenjen integraciji sa eksternim rešenjima;

- **BizniSoft Safe Guard** - napredan sistem automatizacije arhiviranja podataka koji će biti dostupan u drugoj polovini godine.

### Naš tim

Uvereni smo da su zadovoljni klijenti naša najbolja preporuka i da ključ našeg uspeha leži u doslednom i posvećenom timskom radu koji prepoznaće i rešava u najkraćem roku sve potrebe i prepreke s kojima se u praksi susreću klijenti. Tim mlađih stručnjaka svakodnevno svesrdno radi na podršci, rešavanju kompleksnih upita korisnika, kao i daljem razvoju i unapređenju BizniSoft poslovnog rešenja, budući da svaki predlog ili problem u radu korisnika smatramo prioritetom najvišeg nivoa.

### Naši klijenti

Zahvaljujući svim navedenim osobinama, za 18. rođendan smo obezbedili našem softverskom rešenju put do zavidnog broja referenci. Više od 2.300 preduzeća i preduzetnika u ovom trenutku koristi BizniSoft programski paket uključujući: Kastrum, StyLine, JKP Lisje, Tomsin, Umbrella Corporation, Dizajn Arhitektura, Donesi, CarGo, Piroćanac i mnogi drugi, kao i više od 600 preduzeća koja se bave vođenjem poslovnih knjiga – knjigovodstvenim agencijama i preduzećima iz oblasti finansijskog konsaltinga. → [www.biznisoft.com](http://www.biznisoft.com)

Ponekad mala, ali dobro osmišljena i realizovana ideja može da bude velika pomoć. Izgleda da je GoPro pronašao kako da Business Central još više približi najdinamičnijem delu privrede, malim i srednjim firmama

 Milan Bašić



# Veliko rešenje za male korisnike

**B**usiness Central za mali biznis već se spremao, a poslednje ubrzanje u pravcu digitalnih servisa tokom poslednjih godina dana pospešilo je i GoPro da od ideje dođe do proizvoda koji je pred nama. O čemu se radi? Pitali smo generalnog direktora GoPro-a Petra Miljkovića.

„Pošto je nekadašnji Navigation, kasnije NAV, a danas Business Central pravljen kao veoma fleksibilan, on pokriva široku nišu od veoma malih do vrlo velikih firmi, primetili smo da ima mogućnosti da na tržište plasiramo novi proizvod. Do sada smo radili na način kako se Business Central najčešće implementira – krojeći rešenje prema svakom korisniku pojedinačno. Iako se sve firme drže

nekog standarda poslovanja, uvek postoje razlike i one žele da ih implementiraju u softver koji koriste, a to im mi omogućavamo. Međutim, shvatili smo da takvim modelom rada propuštam jedno veliko tržište mikro i malih firmi koje možda kažu: ‘Mi nemamo para za investiciju u takvo rešenje, ali imamo manje i potražićemo drugi proizvod koji može da zadovolji i naše potrebe i naše finansijske mogućnosti’. Zbog toga smo tražili i našli način kako da približimo BC u pogledu cenovnog ranga i brzine implementacije upravo takvim firmama. I napravili smo Business Central za mali biznis“.

**P:** Odakle ideja i kako se od nje stiglo do realizacije?

**O:** Dugo razmišljamo o tome, a situacija s pandemijom samo nas je još jače pogurala u tom pravcu. Pre godinu dana počeli smo da kontaktiramo male proizvođače hrane koji su nam dostavljali neophodne namirnice. S

vremenom smo se bliže upoznali i počeli da razgovaramo o njihovim potrebama kada je u pitanju softver kojim bi pratili svoje poslovanje. Inspirisao nas je način kako su se oni organizovali, pa smo se i mi organizovali u nameri da im ponudimo nešto što im treba. S pandemijom ceo svet je gurnut u novi ciklus digitalizacije, sve se ubrzalo i mi smo samo pratili taj trend. Male firme traže rešenje koje će brzo moći da koriste i za čiju primenu nije potrebno mnogo prilagođavanja. Brzina kojom su oni reagovali na promenu sopstvenog tržišta pokrenula je želju da nađu adekvatne alate koji će im jednakobrzo pomoći da iskoriste momentum.

**Kriza je za neke šansa**

**P:** Svi smo bili iznenadeni kako su se preduzetnici i sa mostalni proizvođači hrane brzo aktivirali popunjavajući „rupu“ u lancu snabdevanja.

**Interesantno je i koliko su pokazali da su sposobni da za svakoga naprave paket po meri. Čini mi se da je to bila još jedna inspiracija za vas?**

**O:** Nudimo rešenje koje je vrlo pristupačno. Podelili smo ga u tri paketa prilagođena onima koji traže rešenje u oblasti finansija, trgovine, odnosno proizvodnje i montaže. Paketi su poređani tako da svaki naredni sadrži sve iz prethodnog i dodaje nove funkcionalnosti. Suština je što je ovde urađena prethodna parametrizacija sistema tako da se odgovori na sve standardne zahteve, bilo zakonske, bilo poslovne, kako bi se pokrila jedna od oblasti delovanja na način kako to obično rade mikro i mala preduzeća.

**P:** Da li to znači da ovi paketi mogu da se koriste jedino na način kako su osmišljeni?

**O:** Držimo se dobre prakse koju godinama razvijamo i uvek salušamo budućeg korisnika našeg rešenja. Ovde uvek kažemo



da *Business Central* za mali biznis pokriva sigurno više od 90 odsto potreba. Sugerišemo da se te male razlike prevaziđu prilagođavanjem poslovnog modela, a ako je nešto što korisnik baš želi ili je od posebne važnosti, onda ćemo to posebno prilagoditi. Najčešće su to prilagođavanja vezana za vizuelni identitet preduzeća. Evo primera, umesto standardnog ispisa računa koji isporučujemo, a koji u svim elementima ispunjava zakonske norme, po želji korisnika sistema, pripremamo vizuelno redizajniran ispis s logotipom i drugim elementima, po čemu se ovaj dokument prepoznaće. Tu dolazimo do pitanja koliko traje implementacija. Ukoliko neko odluči da koristi softver koji stiže u paketu, govorimo o nekoliko dana, a što se više traže prilagođavanja, posao se protegne i na nekoliko nedelja, ali svakako mnogo manje nego kada se radi implementacija po punom standardnom modelu koji primenjuje *GoPro*.

### Cena je uvek pitanje

**P:** Na sajtu malibiznis.gopro.rs postoje detaljne informacije uključujući i cene. Tu vidimo da se jednim delom

**plaća sama implementacija, a da se drugi deo, koji se plaća mesečno, odnosi na licence za korišćenje softvera.**

**O:** Cena za implementaciju podrazumeva poslove pokretanja projekta, postavke sistema, pomoći oko popunjavanja šablonu za migraciju podataka iz starog u novi poslovni softver, edukacija za rad i testovi prihva-

uvećava troškove vođenja poslovnih knjiga.

**P: Ima li još nekih inicijalnih troškova?**

**O:** Važno je reći i da je *Business Central* za mali biznis sistem koji se koristi online. Dakle, nema potrebe da instalirate bilo kakvu dodatnu hardversku infrastrukturu, konkretno server, i

**GoPro nudi vrlo pristupačno rešenje. Rešenje je podeljeno u tri paketa prilagođena onima koji traže rešenje u oblasti finansija, trgovine, odnosno proizvodnje i montaže. Svaki naredni paket sadrži sve iz prethodnog i nudi nove funkcionalnosti**

tanja rešenja i podrška tokom početka rada u sistemu. S druge strane, licence pokrivaju prava korišćenja *Business Central* softvera, kao i lokalizacije koju je razvio i u softver ugradio *GoPro*. Taj iznos se obračunava na mesečnom nivou i prema broju korisnika. Interesantna je odluka Microsoft-a da pored ovih licenci koje se plaćaju postoje još tri besplatne namenjene eksternim knjigovodstvenim agencijama. Dobra i korisna inicijativa s obzirom na to da firme ove veličine, po pravilu, angažuju eksterno knjigovodstvo, a prelazak na *Business Central* za mali biznis po tom pitanju ne

da za njega kupujete neophodni softver. Jedino što vam treba je računar i pristup Internetu koji već sada praktično svi imamo ili možemo da obezbedimo.

### Efikasan i prilagodljiv

**P: Koliko je čitav sistem fleksibilan?**

**O:** Upravo tu je jedna od velikih prednosti našeg rešenja. Ono jeste zamišljeno da prati mikro i mala preduzeća, ali i druge strane, znamo da je to izuzetno dinamičan segment privrede. Na primer, ako zaposlite novog radnika kojem je potreban pristup sistemu,

dokupite licencu za njega. Takođe, ako se pokaže potreba da se neko radno mesto ukine, vi jednostavno otkažete tu licencu. Slično je i kada firma proširuje svoju delatnost – pored trgovine počinje da se bavi i nekom malom proizvodnjom. Ne propada vam ništa od onoga u šta ste investirali, praktično samo dodajete delove koji nisu uključeni u paket trgovina, a postoje u paketu proizvodnja.

Nije to uvek tako jednostavno, ponekad se s proširenjem poslovnih aktivnosti rađaju i nove potrebe, a *Business Central* je veoma fleksibilan i prilagodljiv. Tu skoro da nema ograničenja. Bez izmene softvera vremenom možete da nadograđujete funkcionalnosti kako firma raste, a da pritom ne remetite radno okruženje na koje su korisnici navikli. I tako od paketa za mali biznis ste prešli u standardno *Business Central* okruženje, po potrebi proširili upotrebljivost dela licenci, doplatili za konsultantske i razvojne usluge samo onoliko koliko vam je u datom trenutku potrebno. Jednom rečju, u svakom trenutku imate kontrolu nad operativnim per-

formansama informacionog sistema i troškovima koje njihov razvoj i eksploatacija nose.

*Business Central* za mali biznis je proizvod koji pripada porodici Microsoft rešenja. Microsoft ekosistem čini skup aplikacija koje je moguće na jednostavan način integrisati u jedinstvenu funkcionalnu celinu. Prava vrednost zapravo leži u tome da su aplikacije kompatibilne, odlično se uklapaju i savršeno funkcionišu zajedno, kao i to da iza njih stoji najveći proizvođač softvera na svetu – kompanija Microsoft.

→ [GoPro.rs](#)



# IN2 i D365BC digitalizujte poslovanje uz renomirano svetsko ERP rešenje

**Microsoft Dynamics 365 Business Central je jedna od najrasprostranjenijih ERP platformi u svetu i predstavlja fleksibilno i sveobuhvatno poslovno rešenje za upravljanje procesima kompanija**

**K**ao pripadnik grupe ERP softvera, sistem objedinjuje sve poslovne funkcije (računovodstva, nabavke, prodaje, magacina, zaliha, proizvodnje, servisa, projekata, HR-a, CRM-a) u jedinstvenu IT platformu i pruža kompaniji visok stepen automatizacije, standardizacije, fleksibilnosti i unapređenja poslovnih procesa. Pored toga, sistem poseduje široku lepezu na prednjih funkcionalnosti, koje se odnose na planiranje, predikcije, budžetiranje, projekcije i izvestavanje. **Suština implementacije ERP sistema trebalo bi da bude u implementiranju i korišćenju ovih naprednih opcija, u što većoj meri, radi višeg stepena automatizacije i digitalizacije poslovanja.**

## Opšte karakteristike

Kao naslednik sistema Microsoft Dynamics NAV (Navision),

Dynamics 365 Business Central funkcionalno je slično rešenju, ali tehnološki veoma unapredeno. Može se instalirati na sopstvenoj infrastrukturi ili u cloud-u, može se koristiti preko računara, telefona ili tableta, a obezbeđuje i mogućnosti proširenja i korišćenja drugih Microsoft servisa.

Kao i svaki ERP softver, i Dynamics 365 Business Central obezbeđuje podršku svakodnevnom poslovanju za širok spektar kompanija iz različitih oblasti. Sistem omogućava centralizaciju podataka kroz jedinstvenu bazu podataka, integraciju svih poslovnih aktivnosti, visok stepen automatizacije poslovnih procesa i poslovnih funkcija, mogućnost detaljnog uvida u poslovanje (u svakom trenutku i u svakom segmentu), transparentnost i standardizaciju poslovanja.

## Šta izdvaja ovaj sistem? Microsoft!

Ono što najviše izdvaja ovaj ERP sistem jeste činjenica da ga je razvio Microsoft, što garantuje **pouzdanost i sigurnost**. Ogroman broj firmi koje koriste sistem širom sveta (160.000) i broj krajnjih korisnika (skoro tri miliona ljudi svakodnevno koristi ovaj sistem), dugi niz godina korišćenja i konstantnog unapređivanja (20+ godina), iskustvo i mogućnost implementacije u skoro svakoj industrijskoj grani, u velikom broju zemalja na svim kontinentima, uz pomoć više od 3.500 registrovanih Microsoft partnera za implementaciju, **garantuju visok kvalitet rešenja**.

Pored toga, Microsoft je ulazio godine rada u optimizaciju dizajna, tako da nove verzije rešenja imaju izuzetno optimizovan i dinamičan interfejs,

svaka akcija je pozicionirana na najbolje moguće mesto i svakoj stranici i izveštaju je posvećeno mnogo vremena kako bi se dobio **vrhunski dizajn rešenja**.

Pored navedenog, kao posledica činjenice da ga je razvio Microsoft, sistem poseduje ugrađenu **snažnu integraciju s drugim Microsoft alatima** (Excel, Word, Outlook, odnosno kompletan Office, Teams, Power BI...), ali i osigurava poznato okruženje za sve nove korisnike, s obzirom na inkorporirane Microsoft standarde logike i načina rada (kretanje, filtriranje, pretraga, sortiranje), s kojima su familijarni svi korisnici Windows i Office paketa.

## Bogat standardni set funkcionalnosti – ERP nije samo knjigovodstveni softver

Iako većina ERP sistema nudi set standardnih funkcionalnosti, uz fleksibilnost i mogućnost prilagođavanja specifičnim zahtevima, kod Dynamics 365 Business Central-a taj **standardni set izuzetno je moćan i sadržajan**. Sama činjenica da je sistem implementiran u tako velikom broju kompanija širom sveta ukazuje da osnovni paket sistema podržava osnovne funkcije potrebne bilo kojoj firmi.

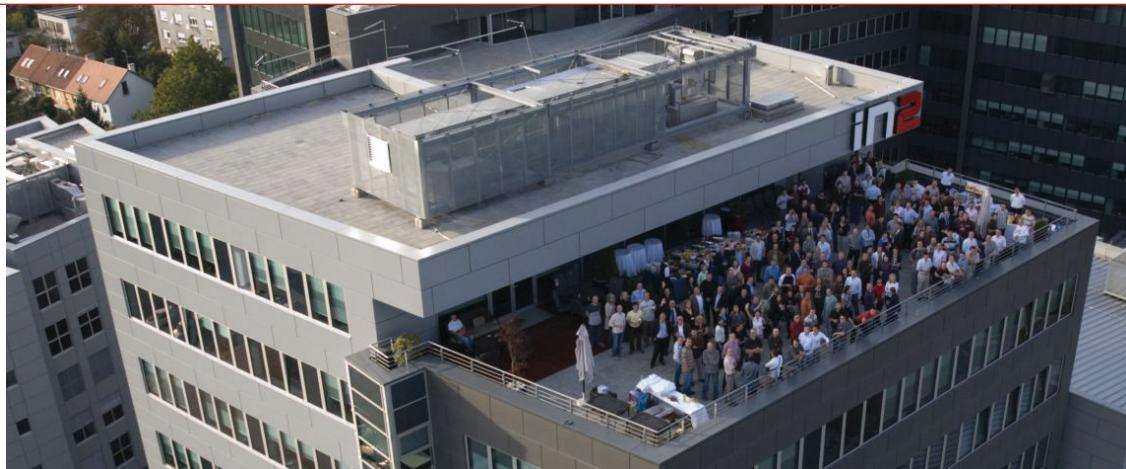
Sistem podržava uobičajene ERP funkcije, kao što su evidencije matičnih podataka, poručivanje, prijem, prodaja, ugovaranje, isporuka, fakturisanje, cenovne politike,

proizvodnja, računovodstvene evidencije, magacinsko upravljanje, upravljanje projektima, servisiranje, obračun troškova, PDV, zalihe, HR, CRM... Pored funkcionalnosti za sprovođenje i optimizaciju osnovnih procesa, koji su kroz godine implementacija i ogroman broj firmi-korisnika širom sveta postavljeni na najbolji mogući način, sistem poseduje **široku lepezu naprednih funkcionalnosti**, koje se odnose na planiranje i optimizaciju zaliha, planiranje proizvodnje i radnih naloga, predviđanja novčanog toka i prihoda/troškova, budžetiranje po raznim aspektima ili terminiranje (radnih naloga, servisa, prodaje). Suština implementacije ERP sistema trebalo bi da bude u implementiranju i korišćenju ovih naprednih opcija, radi što veće automatizacije i digitalizacije poslovanja.

## Usvojite najbolju svetsku praksu

Kao i drugi ERP sistemi, i Dynamics 365 Business Central može biti prilagođen specifičnim zahtevima klijenata. Ipak, sistem sa sobom nosi akumulirano znanje i iskustvo mnogih svetskih korporacija, pa treba težiti da se što više iskoriste standardne opcije i načini rada koji su potvrđeni u uspešnim kompanijama na svim kontinentima.

Sistem se može implementirati na više načina i može biti prilagođen potrebama kompanije u svakom aspektu.



Ipak, najbolja svetska praksa potvrđuje da je, nakon izbora ovakvog renomiranog svetskog rešenja, bolje prihvati standardne metode rada i načine organizacije poslovanja, uz neka specifična prilagođavanja. Ovakav metod implementacije je mnogo pouzdaniji, brži i lakši za klijenta, donosi najbolju praksu i proverene metode rada, jednostavniju migraciju na nove verzije i praćenje svetskih trendova u budućnosti.

## Podrška rastu – sistem raste uz rast kompanije

Sistem je generalno namenjen „malim i srednjim predu-

zećima“, ali je to definisano u okvirima SAD, što znači da i velike kompanije u regionalnim okvirima bez problema mogu koristiti ovaj sistem.

Još jedna važna karakteristika Dynamics 365 Business Central-a jeste mogućnost podrške rastu, što je razlog zašto ovaj sistem širom Evrope i SAD često biraju kompanije koje očekuju rast u budućnosti. Iako se sistem tokom implementacije podešava trenutnim potrebama i načinima rada, licence sistema omogućavaju pristup svim mogućnostima i opcijama, što znači da se opcije i funkcionalnosti mogu i parcijalno uvoditi, a ne nužno odjednom. Na ovaj način, kompanija može u početku korišćenja upotrebljavati osnovni set opcija (zavisno od obima poslovanja, kvaliteta podataka, interne organizacije tokom projekta implementacije), a napredne funkcionalnosti uvoditi postepeno, tokom korišćenja. Praksa pokazuje da na ovaj način kompanije ostvaruju najveću korist od sistema, jer je rizik manji i projekti se brže završavaju, a sve organizacione promene, rast ili širenje budu jednostavno apsorbovani od

sistema uključivanjem novih opcija koje su potrebne.

## IN2 Beograd kao implementator Dynamics 365 Business Central-a

Kao članica regionalne IN2 grupe, koja ima više od 500 zaposlenih, IN2 Beograd deo je vodeće regionalne IT grupacije u okviru koje se razvijaju i implementiraju skoro sve vrste poslovnih softvera, dok je Beograd specijalizovan za Dynamics 365 Business Central. Čitava grupa je u vlasništvu kanadske CSI grupe, transkontinentalne IT grupacije.

Implementaciju Dynamics ERP sistema uradili smo u više od 50 kompanija regiona, Evrope i sveta, koje uspešno održavamo i podržavamo u radu, rastu i unapređenju korišćenja sistema. IN2 Beograd **propagira kvalitet na svojim projektima i sa svim klijentima imamo uspešnu, dugoročnu saradnju**, što potvrđuju rezultati naše godišnje ankete o zadovoljstvu našim uslugama podrške, na bazi više do 200 upitnika krajnjim korisnicima sistema.

→ [www.in2.rs](http://www.in2.rs)



95% ISPITANIKA

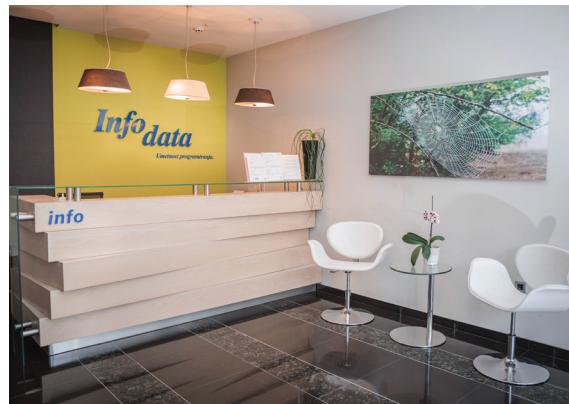
88% ISPITANIKA

83% ISPITANIKA

je izabralo odgovore "JEDNOSTAVNOST" i "PEDANTNOST" u okviru pitanja "Koji redi najbolje opisuju komunikaciju sa IN2 Beograd"

je vrlo zadovoljno brzinom kojom odgovaramo na regularne zahteve za podrškom

vrlo pozitivno je ocenilo mogućnost da se sa IN2 Beograd dogovori oko načina i roka resavanja nekog problema



# Infodata brzo i prilagodljivo

Termin ERP se danas prilično široko shvata, a ERP sistemi u ponudi često za punu funkcionalnost podrške poslovanju zahtevaju i niz dodatnih programa. Zato je bilo pravo osveženje videti sistem koji na jednom mestu ima sve što je potrebno, a uz to se može prilagođavati i širiti na licu mesta - bez potrebe za programiranjem. Evo kako je to uradila Infodata Group

**S**ta je ERP? Da li je svaki poslovni softver ERP i da li svakome treba ERP? To su pitanja na koje je, čini se, teško dati jednoznačan odgovor. Svetski standardi klasifikacije softvera i veličine preduzeća kod nas ne važe. Definicija šta jeste a šta nije ERP se kroz vreme menjala, baš kako su potrebe i tehnološki razvoj to nametali. I sada imamo pravi galimatijas definicija, tumačenja i kategorizacije. Ali, da razvajemo sumnje, Infodata Group nam je predstavila svoje rešenje koje jeste ERP u punom smislu te reči.

## Korisnik bira platformu

Infodata Group iz Leskovca uspešno radi još od 1995. godine i trenutno svojim ERP sistemom podržava poslovanje oko 650 firmi sa teritorije čitave Srbije. Kako nam je rekao direktor i glavni arhitekta softvera Dejan Pešić, njihov ERP radi u širokom spektru preduzeća, od malih knjigovodstvenih agencija do kompanija sa više od 250 računara na preko 50 lokacija. Lokacije su povezane u mrežu preko VPN konekcija, radi lakšeg održavanja i potpune bezbednosti.

Od gospodina Pešića saznamo da je sistem koncipiran tako da bude fleksibilan i da radi na Windows i Linux platformama. Jedinstvenost ovog rešenja je što podržava sve relacione baze (Oracle, Microsoft SQL, PostgreSQL...). Budući da su PostgreSQL licence besplatne, to krajnjem korisniku u mnogome smanjuje ukupnu cenu koštanja čitavog sistema.

Opet gledano sa korisničke strane, Infodata ERP radi na Windows i Linux platformama, a može da se koristi i kao Web aplikacija. Za poslove koji se

obavljaju daleko od kancelarije postoje razvijeni odgovarajući moduli koji rade na Android operativnom sistemu. Ovo dođiva na značaju naročito u kompanijama koje koriste mobilne uređaje pri radu u magacinima (WMS modul), u restoranima, pri terenskoj prodaji itd. Ovdje je potrebno naglasiti da rešenje poseduje mogućnost povezivanja sa Google servisima za praćenje i upravljanje procesima distribucije robe.

## Programiranje bez kodiranja

„Prednosti i težina naših programskih rešenja je u samostalno razvijenom IDE alatu koji nam omogućava da ‘crtamo’ korisnički interfejs. Ovaj IDE alat čini naše rešenje jedinstvenim na tržištu“, kaže nam tokom prezentacije gospodin Dejan Pešić.

Tu konfigurabilnost je zaista bilo impresivno videti na delu. Svi entiteti su interaktivno konfigurabilni, u smislu strukture baze, korisničkog interfejsa, pa i u proceduralnom smislu, što čini softver lakin za prilagođavanje specifičnim potreba-



ma korisnika. Entiteti kori-sničkog interfejsa su zapravo polja u bazi podataka. Ako vam je u fakturi potrebno neko novo polje, recimo dodatna napomena, samo je dodate u masku, po potrebi promenite dimenzije maske, dodate polje u rečniku baze podataka i sve to radi u istom trenutku.

Gospodin Pešić nam je poka-zao kako se u postojećem sistemu premeštaju kolone, dodaju polja ili dodaju nove funkcionalnosti. Ponekad je, svakako, potre-bno i nešto programiranja, ali to nije klasično programiranje koje zahteva ponovno kompajliranje programa – sve se dešava na licu mesta, a uslovi i komande koje se dodaju realizuju se pomoću internog skript jezika koji je takođe samostalno rešenje ove firme. Jezik je objektno orijentisan i može se izvšavati u desktop aplikacija-ma ali i sever side, u okviru Web servera (slično PHP-u). Jednom „nacrtane“ baze podataka i forme čuvaju se i spremne su za slične implementacije koje se on-da veoma brzo obavljuju.

Infodata ERP u prodaji danas ima 35 modula – programskih

rešenja. Pored osnovnih, na listi su i moduli za vođenje pogon-skog knjigovodstva, upravljanje projektima, finansijske analize, WMS, HR... Ovim je pokriven širok spektar delatnosti počev-ši od proizvodnih, uslužnih, trgovinskih, lanaca robe široke potrošnje, pa sve do javnih pre-duzeća i budžetskih korisnika.

„Tokom ovih 25 godina, prikupljeno bogato iskustvo re-

trend digitalne transformacije zahteva da se uz transakcije memorišu i prateći dokumenti, ka-kao se ne bi kasnije tražili na pa-piru kroz beskrajne registratore. Novi Zakon o arhivskoj građi i pravila za slanje elektronskih faktura koji treba će stupiti na snagu, ovaj proces će dodatno zakomplikovati i otežati.

Zato je u Infodata ERP-u ugrađen moćan i funkcionalan

## Prednosti naših programskih rešenja je u samostalno razvijenom IDE alatu koji omogućava da ‘crtamo’ korisnički interfejs

zultiralo je visokim kvalitetom softvera. Svakako ovaj proces nije statičan kao uostalom i privreda, te svakodnevno nove zahteve i korisne opcije veoma brzo implementiramo i distri-buiramo kroz automatizovani proces upgrade-a“, kaže g. Pešić.

### Dokumenti na jednom mestu

Infodata ERP se širi i izvan zone klasičnih rešenja ovog tipa pa obuhvata i komponente koje su se kroz praksu pokazale kao neophodne za svakodnevno poslovanje. Jedna od njih je upravljanje dokumentima. Sveopšti

DMS (Document Management System) modul koji papirna do-kumenta i dokumenate pristigne u elektronskom obliku prevodi u digitalnu formu. Ovu formu dalje obrađuje i skladišti na odgovarajućim mestima, bez potrebe da se koriste usluge drugih programa. Posebno nam se svidela mogućnost da povežemo dokumenta u grupe i da ih onda pridružimo nekoj aktivnosti koju sprovodimo u ERP-u. Mogućnost da se postavi mehanizam odobravanja koji direktno utiče na radni pro-ces se podrazumeva, što znači

da će, primera radi, menadžer na svom pametnom telefonu dobiti obaveštenje da je stigao dokument koji zahteva njego-vu autorizaciju i upućivanje na dalju obradu.

Obaveštenje za menadžera nije jedina komponenta Infodata ERP-a koja se inače smatra uslugom softvera za upravlja-nje projektima. Poslovni proces može da se predstavi kao niz koraka, i svaki od njih se dodeljuje nekoj od kategorija korisnika. Nakon prijavljivanja u sistem, svaki od korisnika može da vidi koji su mu poslovi trenutno dodeljeni, može da ih završi i uputi na sledeći korak, gde će ih preuzeti nadležni kolega. Od pomoći je svakako i rokovnik u kome svako može da planira svoje aktivnosti i obaveze. Interesantni su i moduli za analizu prometa, pre svega trgovinskog preduzeća, gde prateći trendove (uz primenu tehnika veštačke inteligencije), automatski opti-mizujemo zalihe i kreiramo optimalne nabavke. Predstavljanje ovih modula zahtevaće poseban tekst.

Ovih 25 godina razvoja softvera i veliki broj korisnika doprineo je da danas o Infodata ERP-u govorimo kao o zrelom proizvodu koji je svakako dobar izbor pre svega za srednja i velika preduzeća. Što je najlepše, Infoda-

ta neće korisniku ponuditi samo ERP već i mogućnost prodaje računara, projektovanja mre-žnog okruženja i optimizaciju rada sistema, tako da ERP sistem dođe do punog izražaja i ostvari maksimalnu funkcionalnost.

Predstavili smo ovde glo-balni koncept ERP rešenja, ali je za konkretnu situaciju najbolje pogledati prilagođenu prezen-taciju. Zato preporučujemo da posetite Infodatu i pogledate prezentaciju onih rešenja koja odgovaraju vašem poslovanju i kompaniji.

→ [Infodata.rs](#)



**M**nogi ne znaju da je Vlada Srbije krajem marta usvojila Predlog zakona o elektronskom fakturisanju, kojim je detaljno uređeno pitanje izdavanja, slanja, prijema, obrade, čuvanja, sadržine i elemenata elektronskih računa, a obavezu izdavanja e-fakturna imaće svi subjekti privatnog i javnog sektora. Međutim, osim zakonske obaveze, elektronska razmena dokumenata je i realna potreba savremenog poslovanja, koja se ogleda u bržoj, efikasnijoj i jednostavnoj poslovnoj komunikaciji, jer nestaje potreba za izdavanjem, primanjem i čuvanjem faktura u papirnom obliku.

### U susret e-fakturisanju

Ovde na scenu stupa platforma **E-pismonoša**, koja je najnoviji proizvod uspešne domaće firme Inception, a predstavlja jedinstveni sistem za razmenu elektronskih računa i celokupne poslovne dokumentacije. Putem **E-pismonoše**, na najjednostavniji, najbrži i najsigurniji način moguće je slati elektronske račune, ali i elektronski upravljati celokupnom poslovnom dokumentacijom, uz značajno smanjenje troškova.

Ovu platformu moguće je povezati s bilo kojim računovodstvenim softverom, što je od velikog značaja zbog integriranosti celog poslovnom sistemu. Ono što je veoma važno istaći jeste to da se putem **E-pismonoše** automatski kreiraju i sva propisana dokumenta koja prate proces slanja i čuvanja e-računa, tako da nema dodatnog gubitka vremena, sam postupak je brz i pouzdan, a vaše poslovanje će samim tim biti efikasnije i delotvornije.

**E-pismonoša** služi nam da sa sigurnošću znamo da je sva dokumentacija koju šaljemo

# FAKTURA NA KLIK



platforma  
za razmenu  
elektronskih  
dokumenata



e-Pismonoša je platforma koja prvenstveno služi za kompletну elektronsku razmenu **svih tipova dokumenata** (ugovora, izjava, rešenja, odluka, zapisnika, ...) ali je akcenat na **razmeni elektronskih faktura** zbog zakonske obaveze koja nam svima sledi.

## Zašto je platforma **E-pismonoša** najbolje rešenje za vaše uspešno poslovanje?

**Platforma epismonosa.rs** najnoviji je proizvod domaće firme Inception i predstavlja jedinstveni sistem za razmenu elektronskih računa i celokupne poslovne dokumentacije

dostavljena, preuzeta i verifikovana, a pruža i opciju automatskog obaveštavanja putem elektronske pošte, u trenutku kada primalac potvrđi prijem e-fakture. Tako se u velikoj meri štede vreme i troškovi u odnosu na ranije slanje faktura u papirnom obliku, putem kurirskih

službi, za koje se često dešavalo da budu i neisporučene.

### Sve mogućnosti sistema

Da bismo najbolje opisali na koji način funkcioniše platforma **E-pismonoša** i koje su njene prednosti u odnosu na sve trenutno dostupne proizvode na

tržištu ovog tipa, predstavljamo vam detaljne specifikacije ovog sistema:

#### Slanje, prijem, verifikacije (odobravanja)

- **E-pismonoša** omogućava automatsko slanje notifikacije o statusu pošiljke (ulazne i izlazne) i u odnosu na aktivnosti od

The screenshot shows the e-pismonosa platform's dashboard. On the left, there's a sidebar with navigation links like 'Ulogovani korisnik', 'Kompanija', 'Promeni organizaciju', 'NAVIGACIONI MENI', 'Početna strana', 'Dokumenti', 'Upravljanje računima', 'Ulazni računi', 'Izlazni računi', 'Adresar', 'Prijemno sanduče', 'Ugovori', 'Org. struktura', and 'Podešavanja'. The main area has sections for 'RB BROJ UGOVORA' (Contract Number), 'PARTNER' (Partner), 'PREDMET' (Subject), and 'DATUM ISTEKA' (Due Date). Below this is a table with three rows of contract details. To the right is a 'Kursna lista NBS na današnji dan' (NBS currency exchange rates) table. At the bottom is a 'Promet po mesecima' (Traffic by month) chart showing activity levels from January to December.

primaoca, odnosno pošiljaoca, korisniku se za svaku promenu statusa (primljen, preuzet, odo- bren ili odbijen sa određenim razlogom) automatski generišu statusi u aplikaciji. Dokumen- ta se generišu na način i sa elementima koje korisnik sam odredi, ne menjajući doskora- šnju formu poslovanja (napo- mene, broj dokumenta, opis i slično...). Takođe, **E-pismonoša** podržava svaki vid odobrava- nja, odnosno verifikacije kako izlaznih, tako i ulaznih faktura i dokumenata drugog tipa, u skladu sa internim definisanim procesima pravnog lica i auto- maticki generiše elektronsku arhivu poslatih i primljenih do- kumenata s trajnim čuvanjem.

**Integracija s poslovnim softverima klijenata - E-pi- smonoša** radi na integraciji, odnosno povezivanju sa svim poslovnim softverima zastuplje- nim na tržištu, koje je moguće izvršiti putem API-ja ili razme- nom fajlova, a fakture naprav- ljene u poslovnim softverima klijenta automatski se pojavi- ljuju u **E-pismonoši** u statusu spremnom za slanje.

**Adresar poslovnih partnera - E-pismonoša** omogućava i korišćenje adre- sara s kompletom bazom svih poslovnih partnera s kojima klijent sarađuje. Na taj način dostupni su opšti podaci o par- tneru, kontakti osoba s kojima elektronski razmenjuju poslov- ni dokumenti, kao i praćenje celokupne dokumentacije na jednom mestu po poslovnom partneru i po tipu dokumenta.

**Evidencija ugovora, praćenje realizacije i ro- kova izvršenja - E-pismo- noša** omogućava evidenciju ugovora s poslovnim partne- rima uz sve osnovne podatke, praćenje njihove realizacije (količinski i finansijski), kao i mogućnost definisanja notifika- cija za finansijsko ispunjenje ili istek ugovora.

**Periodično fakturisa- nje i cenovnik** – Automatsko generisanje i slanje periodičnih faktura u skladu sa ugovore- nom obavezom, za fakture koje se ponavljaju na određeni dan, u određenom iznosu i valuti pre- ma prethodno definisanim pa- rametrima. Takođe, **E-pismo- noša** ima i opciju za formiranje jedinstvenog cenovnika artikala i usluga za potrebe kreiranja izlaznih faktura i drugih izla- znih dokumenata sličnog tipa.

### Arhiva za dokumente u papirnom obliku

S obzirom na to da će dosadašnja praksa slanja računa u PDF fajlo- vima putem mejla biti stavljenja van snage najavljenim Zakonom o elektronskom fakturisanju, fir- ma Inception odlučila je da plat- formom **E-pismonoša** napravi iskorak od svojih uobičajenih proizvoda kao što su **ArhiLibris** i **Archilleus** i ode korak dalje u unapređenju poslovnog procesa. Da biste dobili uvid u dosada- šnje napore firme Inception da vaš biznis učini što efikasnijim, predstavljamo vam ova dva proizvoda, iz kojih je logično pro- istekla platforma **E-pismonoša**, kao kruna dosadašnjeg uspeha u

uvođenju novih standarda poslo- vanja u Srbiji:

### ArhiLibris – elektronska arhivska knjiga

**ArhiLibris** podrazumeva primenu aplikativnog rešenja koje krajnjim korisnicima omogućava kreiranje i ažuriranje relevantnih podataka i štampanje odgovarajućih izveštaja u vezi sa sadržajem i strukturom doku- mentarnog materijala. Nedostaci vođenja arhivske knjige u papir- noj (fizičkoj) formi, ogledaju se najčešće u narušenoj hronologiji upisa dokumentarnog materijala po godinama, što kasnije oteža- va postupak izlučivanja i stvara poteškoće nadležnim istorijskim arhivima. Svi navedeni nedostaci otklonjeni su softver- skom aplikacijom **ArhiLibris** koja je namenjena upotrebni na svim browser-ima (*Chrome, Firefox, Edge*) i koja obuhvata sve funkcionalnosti neophodne za vođenje Arhivske knjige.

Detaljne informacije o načinu registracije na platformu **E-posmonoša** nalaze se na sajtu: [www.epismonosa.rs](http://www.epismonosa.rs)

### Archilleus – digitalni arhiv

**Archilleus** je aplikativno re- šenje namenjeno formiraju i korišćenju arhive elektronskih dokumenata i fajlova, a u svojoj osnovnoj nameni, **Archille- us** aplikacija pruža korisniku uslove za skladištenje dokume- nata, kao i njihovu pretragu i pregled. Prednost ovakvog, elektronskog arhiviranja, ogle- da se u mogućnostima za brže, jednostavnije, tačnije i efika- snije skladištenje, eventualnu obradu i pronalaženje podataka koji se nalaze u sistemu. Ono što je važno jeste da postojeće dokumente korisnik ne mora posebnim načinom da kreira, već je dovoljno da dokument skenira u okviru same aplika- cije i tako skeniran dokument ostaje u aplikaciji i spreman je za odgovarajuće korišćenje.

Ako želite da krenete napred i idete u korak s liderima regi- onalnog biznisa, vreme je da se obratite kompaniji **Inception**, posebno ukoliko na spisku us- pešnih kompanija koje koriste revolucionarna ERP rešenja **Inception-a**, ne стоји и име ваše firme. Ne gubite vreme!

Za sve detaljnije informacije posetite sajt  
**→ [inception.rs](http://inception.rs)**

# www.inception.rs

Firma Inception i njeni proizvodi i usluge pravo su rešenje za vas i vaš biznis ukoliko:

- želite da unapredite i modernizujete vaše poslovanje
- želite na vreme da se pripremite za novu zakonsku regulativu u vezi sa elektronskim fakturisanjem
- koristite skup poslovni prostor za držanje Vaše poslovne do- kumentacije
- sporo i mukotrplno dolazite do vaših dokumenata
- traženje dokumentacije nije „omiljen“ posao
- ne znate šta da radite sa arhivom koju ne smete baciti
- razmišljate o proširenju Vašeg kancelarijskog prostora ili se pitate gde da stavite prošlogodišnju dokumentaciju
- vi i vaši zaposleni sve više vremena gubite tražeći neki doku- ment i to Vam predstavlja problem

# Rešenja za mikropreduzeća i preduzetnike



**U malim firmama i kod preduzetnika sve poslove radi jedan ili nekoliko ljudi, a knjigovodstvo je obično povereno nekoj agenciji. Ipak, i malima je potreban poslovni softver koji će im omogućiti da posluju kao i veliki, uz zadržavanje svih svojih prednosti: fleksibilnost, brzina i prilagodljivost**

✉ Miodrag Ranisavljević

**S**etimo se da blizu 90 odsto svih firmi predstavljaju mikropreduzeća. Svako od njih broji do 10 zaposlenih, ali sva ta preduzeća zajedno zapošljavaju oko 20 odsto domaće radne snage. Ako toj slici dodamo i preduzetnike, viđećemo da broj mikropreduzeća i preduzetnika čini ogroman procenat preduzeća na tržištu Srbije. Većini njih potrebno je neko softversko rešenje, da bi iskoristili svoj pun potencijal i prerasli u malo ili, vremenom, srednje preduzeće. Većini njih dobar deo „papirologije“ završava knjigovođa ili računovođa. Kakav softver onda njima uopšte treba?

## Osnovne funkcionalnosti

Za velike je jasno: postoje službe koje unose i pripremaju podatke kako bi menadžment imao dovoljno informacija za odlučiva-

nje. Naravno, velike firme, veliki obim posla, pa posledično i velika količina podataka. A mali? Oni sve rade sami, bez procedura, bez pravilnika i bez mnogo ljudi koji umesto njih mogu unositi podatke. Ima li rešenja? Malima treba isto što i velikima, ali je kapacitet mali, a ograničenja velika. Kako onda mali mogu raditi kao veliki, uz zadržavanje svih prednosti veličine: fleksibilnost, brzinu, prilagodljivost?

Koje su to osnovne funkcionalnosti koje su potrebne svima? Postoji li najmanji zajednički sadržalač svih programa koji su zajednički i za male i za velike? U ovom pregledu potrudili smo se da po oblastima izdvojimo ključne funkcionalnosti na koje treba da obrate pažnju mikropreduzeća i preduzetnici u procesu traženja softverskog rešenja za svoje poslovanje.

## Veleprodaja i trgovina

Poslovni softver u veleprodajama je tokom 30 godina razvoja dostigao svoju punu zrelost. U nastavku su neke od ključnih funkcionalnosti koje bi valjalo da razmotrite prilikom procene poslovnog softvera i one bi trebalo da pokažu neke od mogućnosti modernog poslovnog softvera. Upamtite da bi uvek trebalo da se fokusirate na one ključne specifičnosti koje su najvažnije vašoj organizaciji.

Softver bi trebalo da omogući praćenje narudžbina kupaca i rezervacije robe u procesu kupovine, ali i kasniju analizu narudžbina, kao i da podrži sve specifičnosti veleprodaje: složene popuste, troškove isporuke, povraćaj robe, garancije, specifične uslove plaćanja i slično. Održavanje optimalnog nivoa zaliha kroz analizu zaliha i posledično kontrolu troškova

zaliha moralo bi biti softverski podržano. Mogućnost praćenja serijskih brojeva za svakog kupca zbog garancija i zamenskih delova u svim fazama kretnja robe: od prijema, kontrole, upravljanja skladištem i zalihami i unosa narudžbina.

Softver bi trebalo da podržava više različitih cenovnih modela zato što svaka kompanija ima jedinstven način kako postavlja cene svojih proizvoda. Uobičajeni cenovni modeli su: Cena sa ponude; Odštampan katalog / Web prodavnica; Cenownik / Popust; Ugovorena cena; Akcijske cene. Ključ upravljanja cenama je fleksibilnost u načinu na koji se formule kreiraju i kako se njima upravlja.

## Internet svuda

Veoma je važno da softver dozvoljava da se iskoriste mogućnosti Internet tehnologije za komunikaciju s kupcima i s dobavljačima. To znači da je softver dovoljno otvoren da se može integrisati s postojećim rešenjima za Internet portale. Internet portali za kupce, dobavljače i zaposlene postali su široko zastupljeni kao sredstvo za uspostavljanje interakcije sa sistemom. Portal je posebna Web strana, zaštićena korisničkim imenom i lozinkom preko koje kupci ili dobavljači pristupaju specifičnim informacijama. To omogućava uspostavljanje elektronske trgovine, tj. obavljanje transakcija putem Interneta, bilo kroz B2B ili neke druge portale. Web portali su dobili na popularnosti i kod kupaca i kod dobavljača. To je način da dobavljač ili kupac pristupe informacijama o proizvodima uz adekvatnu sigurnost.

Na portalu kupac može uneći porudžbine direktno u sistem koristeći pojednostavljenu formu narudžbine putem Interneta. Kupac takođe može da vidi i druge stvari, kao što su status porudžbine kroz ceo proces od narudžbine do isporuke, pa sve do plaćanja. Dobavljač putem portala takođe mogu pristupi-

ti prodajnim informacijama, statusima ugovora, prodajnim planovima, plaćanjima...

Ne treba zaboraviti ni mogućnost podrške za maloprodaju – POS softverske kase, integracija sa fiskalnim štampačima, programi lojalnosti, razni načini plaćanja, brz i efikasan rad.

### Proizvodnja

Većina proizvodnih kompanija ima dve osnovne komponente: proizvodnju po narudžbini i proizvodnju za zalihe. Čak i kompanija koja proizvodi samo po narudžbini kupca verovatno će imati i neke proizvode za zalihe, kao što su komponente od kojih se sastoji poluproizvod. Uzmimo, na primer, nameštaj. Da biste napravili kuhinju po porudžbini kupca, morate napraviti mnogo pojedinačnih delova za zalihu od kojih će kasnije nastati finalni proizvod, „kuhinja“. Većina proizvođača softvera ima podršku za obe vrste procesa, ali postoji tendencija „naginjanja“ ka proizvodnji na zalihamama ili ka proizvodnji po narudžbini. Često se čuje termin proizvodnja za poznatog kupca kada je reč o proizvodnji po narudžbini.

Jednostavna proizvodnja je vrsta proizvodnje koja se primenjuje kada su u pitanju, na primer, računari. Procesna proizvodnja je proizvodnja hemikalija ili hrane i obavlja se mešanjem, odvajanjem ili hemijskim reakcijama ili u „cugu“ ili u kontinuiranom procesu. Ove dve proizvodnje imaju sličnosti i nije retko da se u praksi susretnete s procesnim proizvođačem koji koristi softver za diskretnu proizvodnju ako sastavnice mogu sadržati prave mere za reception ili specifične formule.

Softver za proizvodnju pomaže pri pravljenju plana proizvodnje, praćenju realizacije i beleženju samog procesa i rezultata. Nije svakom proizvođaču potrebno da prati realizaciju plana do najsitnijih detalja. Softver bi trebalo da omogući postavljanje sopstvenog nivoa složenosti.

Podrška za sastavnice je standardna u svakom softveru koji podržava proizvodnju. Alati za kreiranje sastavnica, ali i za njihovo kasnije uređivanje, trebalo bi da omoguće lako i jednostavno obavljanje ovih operacija. Savremeni sistemi uglavnom dozvoljavaju neograničen nivo sastavnica.

### Radni nalozi

Proizvođači koriste radne naloge da upravljaju i kontrolisu zapoštene, alate i opremu. Radni nalozi su način identifikovanja koji posao mora i treba da se uradi i šta bi trebalo da se desi u procesu. Takođe se koriste da prate

dnji, u većini slučajeva zahtevi procesne industrije zahtevaju specifična rešenja za procesnu ili složenu proizvodnju.

### Računovodstvo i finansije

Zapostavljena, ali ne manje važna funkcionalnost poslovnog softvera treba da omogući i efikasno upravljanje finansijskog. Većina softverskih rešenja podržava računovodstvo i finansije jako dobro i tu ne bi trebalo da bude iznenadenja. Posebnu pažnju treba obratiti na podršku i mogućnost vođenja više preduzeća, podršku za više valuta, kao i mogućnost povezivanje s računovodstvenim

že omogućiti autorizaciju i odobravanje, takođe u zavisnosti od opisa radnog mesta i slično. Na taj način, recimo na primeru fakture, odobrenje može dati ne samo jedna osoba, već više osoba ako pripadaju istoj grupi u smislu ovlašćenja.

Sve prethodno opisano rezultuje nekim izveštajima i analizama. Jedna od ključnih prednosti savremenih poslovnih programa trebalo bi da bude njihova mogućnost izveštavanja. U relacione baze podataka smeštaju se parametri poslovanje, i izvlače izveštaji po zahtevu. Alati za kreiranje ovakvih izveštaja trebalo bi da omoguće prikaz finansijskih

## Pri izboru poslovnog softvera koji ćete koristiti, svakako uzmite u obzir sopstvene specifičnosti i pokušajte da pronađete softver koji bi mogao da raste s vama, kako se vaše poslovanje u budućnosti bude razvijalo

učinak zaposlenih i materijala i omogućavaju pregled dostupnih nivoa zaliha, kao i kakvi će oni biti na određeni dan.

Poslednje, ali ne manje važno, jeste i praćenje reklamacija robe. RMA (Return Merchandise Authorization) se prave radi praćenja vraćene robe koja je prodata kupcima kroz povraćaje, popravke ili garancije. Uspostavljanje veze između povraćaja, porudžbine i kupca omogućava analizu povraćaja. RMA modul pomaže upravljanju složenim zamenama i obezbeđuje alate za praćenje vraćenog artikla, tako da je kupac pravilno zadužen ili razdužen ako artikal nije primljen.

S druge strane, složena ili procesna proizvodnja može se definisati kao masovna proizvodnja po određenom receptu, normativu, sastavnici ili formulama. Tipovi proizvoda koji spadaju u procesnu proizvodnju su hrana i piće, hemijski proizvodi i boje, farmaceutski proizvodi, kozmetika, ulja i maziva, razne smese i kaše, papir i sl. Treba imati na umu da iako u pojedinim slučajevima softverska rešenja koja imaju podršku za jednostavnu proizvodnju mogu raditi i u složenoj/procesnoj proizvo-

servisom jer je to najčešći oblik vođenja knjiga kod mikropreduzeća. Podrška za vođenje osnovnih sredstava i sitnog inventara svakako nije naodmet.

Ova funkcionalnost trebalo bi da pokrije amortizaciju (računovodstvenu i poresku), kao i ostale ne manje važne stvari, kao što su promena vrednosti osnovnog sredstva, praćenje lokacije tog sredstva, kreiranje zaduženja za osnovno sredstvo, kao i prateće izveštaje.

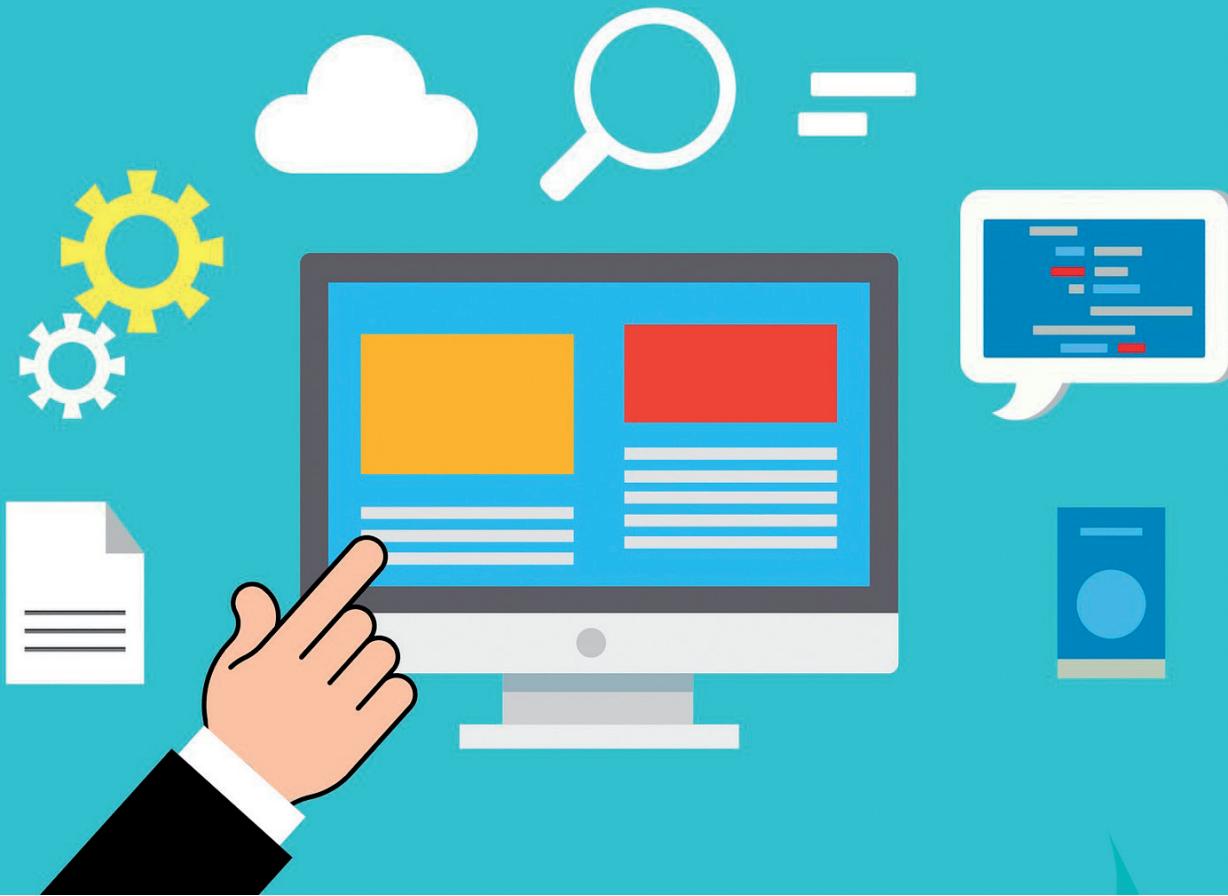
Često se u delu funkcionalnosti računovodstva i finansija nalazi i podrška za radne procese (workflow) i upravljanje dokumentima. Pod podrškom za radne procese i upravljanje dokumentima smatra se mogućnost da se dokumenti prosleđuju, potpisuju i odobravaju elektronski od strane adekvatne osobe. Na primer, faktura može biti prosleđena rukovodiocu koji može elektronski odobriti dokument i proslediti službi plaćanja. Dodatne mogućnosti bi bile mogućnost da se proces odobravanja veže za neki finansijski iznos, odnosno sve fakture od dobavljača veće od 10.000 dinara moraju ići na viši nivo za odobrenje. Ovaj način rada mo-

sko-računovodstvenih informacija u svakom trenutku, tako da se ne moraju čekati dnevni izveštaji. Tako menadžment može da donosi ne samo strateške, nego i taktičke odluke.

### Kako dalje?

Ovo nije i ne može da bude sveobuhvatna lista. Naveli smo samo neke od ključnih funkcionalnosti koje mikrofirme navedenih delatnosti koriste u svom radu, a s kojima se susrećemo u praksi. Ostaju otvorene teme i pitanja u vezi s kadrovima i platama, evidencijom radnog vremena, detaljniji pregled maloprodaje, specifičnosti uslužnih delatnosti i još mnogo toga.

Ono što možemo da preporučimo jeste da pri izboru uzmete u obzir sopstvene specifičnosti i da pokušate da pronađete softver koji bi mogao da raste s vama kako se vaše poslovanje u budućnosti bude razvijalo. Sveobuhvatno rešenje moglo bi vam omogućiti da, kada dovoljno porastete, samo počnete da koristite do tada neiskorišćene funkcionalnosti umesto da menjate program. Promena nije uvek ni laka ni jednostavna, ali to je već druga tema.



## Mali biznis bez maske

**Glavni aduti za rast i napredak preduzetnika, mikro i malih preduzeća je njihova agilnost i spremnost da se prilagode uslovima na tržištu. Internet je za njih velika prilika ali i veliki izazov, a izbor pravog načina za nastup na globalnoj Mreži predstavlja razliku između rasta i nestanka...**

 Ana Todorović

**M**ikro i mala preduzeća (MMP) kao i preduzetnici predstavljaju bitan faktor u domaćoj privredi, sa preko 98% učešća u ukupnom broju svih preduzeća. Njihov uticaj na celokupno poslovanje države i GDP je veoma snažan, jer ova preduzeća zapošljavaju nemali broj ljudi i kroz plaćanje različitih poreza i doprinosa osnažuju celokupnu privredu i ekonomiju države. Ovaj sloj firми je žestoko pogoden pandemijom, tako da smo krajem 2020. godine bili svedoci zatvaranja velikog broja preduzeća koja su svoj biznis isključivo vezivala za prodajna mesta „od cigle i malter“ (bricks & mortar). S druge

strane, upravo ta ista pandemija je nateralna i neke od najokorelijih anti-tech-ova da se okrenu ka internetu i ruku spaša potraže u online biznisu. Za sva ona mikro i mala preduzeća koja to još nisu učinila, navećemo neke od najvažnijih prednosti u korist internet poslovanja:

### 24/7 radno vreme

Za online biznis radno vreme ne predstavlja ograničenje. Kupac u online prodavnici može da naruči robu i u 1h noću i u 6 ujutru, vikendom i za vreme državnih praznika. Tokom vanrednog stanja, dok su tradicionalne radnje imale ograničeno radno vreme na par sati ili bivale pot-

puno zatvorene danima, online prodavnice su radile non-stop.

### Geografska dostupnost

U lokalnu radnju svraćaju uglavnom komšije koje žive u okolini, i to od najviše par kilometara. Ukoliko ta radnja pokrene i online biznis, njenе mušterije postaju i ljudi iz drugih gradova, pa čak i drugih država – uprkos zatvorenim granicama. Za klijente, ova dostupnost predstavlja smanjenje putnih troškova do mesta prodaje (gorivo, parking, taksi...), koji su često značajno veći od troškova dostave.

Čak i firme koje moraju da imaju poslovni prostor kao što

su frizerski saloni ili zubarske ordinacije, uz pomoć sajtova i dobre Web prezentacije mogu doći do novih mušterija.

### Neograničen broj kupaca u isto vreme

Veliki broj ljudi koji se nalaze na jednom mestu predstavlja opasnost od prenošenja zaraze, pa mnoge radnje ograničavaju taj broj. U malim radnjama može se naći tek po nekoliko ljudi u isto vreme. Napolju se formira kolona koja čeka da uđe u radnju, nestrpljenje raste i mnogi odustaju. U online radnjama nema gužvi, nema nervoze, svi mogu ući kad god požele, ne moraju da nose maske i drže distancu.

## Veća vidljivost prodajnog assortimenta

U tradicionalnim radnjama, pogotovo kada su u pitanju mala i mikro preduzeća, izloženost robe je gotovo uvek ograničena prostorom, dok se veliki deo proizvoda nalazi u magacinu. Kada kupac zatraži određeni artikal koji nije izložen, prodavac odlazi da proveri da li ga ima u magacinu, pa ukoliko ga tamo nema, traži zamenski proizvod za koji je pitanje da li će ga napsletku naći. U online prodavnici svi proizvodi su jasno vidljivi, a dostupnost je označena za svaki artikal. Lakše je poređenje dva proizvoda, a trgovac može ponuditi sličan proizvod koji je na akciji ili više povezanih proizvoda.

## Niži troškovi poslovanja

Zakup pristojnog lokala može da košta par stotina evra mesечно, i to ukoliko imate sreće. U velikim i posećenim tržnim centrima cena zakupa lokala ide i do nekoliko hiljada evra mesečno. Za taj novac možete da platite najskuplji hosting, zakupite naziv i .rs i .cpb domena na godišnjem nivou uz sve moguće sisteme zaštite, platite osobu koja će sve to da održava i još odete na skupo letovanje. Vaš online biznis će raditi za vas non-stop.

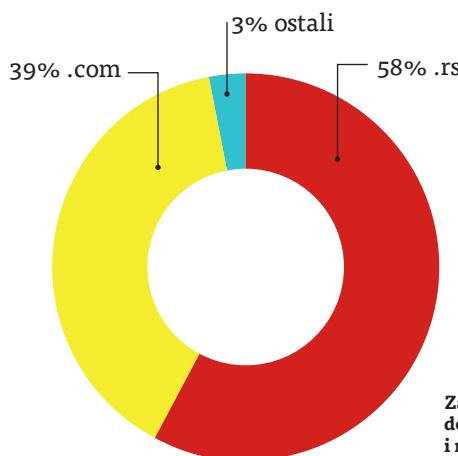
## Unapređena komunikacija

Kada kupac uđe u online prodavnici i uloguje se svojim korisničkim imenom, već znate njegove navike, interesovanja i prosečnu vrednost njegove

potrošačke korpe. U skladu sa tim mu možete ponuditi popust na određene artikle, kupon za rođendan i slične pogodnosti koje će unaprediti njegovo korisničko iskustvo i stvoriti želju da ponovo poseti vašu prodavnici.

## Statistika na strani interneta

Neki ohrabrujući statistički podaci potvrđuju da su mali biznisi shvatili prednosti online poslovanja – podaci RNIDS-a iz 2020. godine kažu da oko 90% mikro i malih preduzeća ima



Zastupljenost naziva domena među malim i mikro preduzećima

## Podaci RNIDS-a iz 2020. godine kažu da oko 90% mikro i malih preduzeća ima svoj sajt

svoj sajt. Iako na prvi pogled deluje da je malim preduzećima jednostavnije da otvore stranicu na društvenoj mreži, statistika kaže drugačije. 59% malih i mikro preduzeća ističe da im je sajt najbitniji za poslovanje. Tek 29% stavlja na prvo mesto Facebook a 22% Instagram.

Iako mala i mikro preduzeća u velikoj većini imaju svoj sajt, uglavnom ne koriste sve njegove mogućnosti. Online poslovanje se svodi uglavnom na predstavljanje firme i eventualnu komunikaciju s kupcima. Mnogo sajtova, čak 41% prema istraživanju RNIDS-a, još nije optimizovano za prikaz na malim ekranima telefona, a online trgovina nije još uvek dovoljno zastupljena, pa se na tom polju mogu očekivati značajna unapređenja. Što se tiče poslovног e-mail-a, 46% malih i mikro preduzeća koristi

adresu na vlastitom domenu, nasuprot 54% koje koriste neke od besplatnih e-mail servisa. To bi trebalo što pre promeniti, jer je adresa na vlastitom domenu veoma važna za poslovni nastup, iz niza razloga od kojih ćemo ovde pomenuti bezbednost, funkcionalnost i kredibilitet pred potencijalnim kupcem.

Web sajt ne mora da isključi fizičku prodavnici – naprotiv. Kao i u drugim sferama poslovanja, često se najbolje pokaže kombinacija, tzv. bricks & clicks. Jedan od popularnih načina trgovine je click & collect, gde kupac izabere robu preko interneta, ali dođe po nju u radnju. Na ovaj način se štedi vreme za odabir, ali se i eliminisu eventualne greške koje nastaju prilikom dostave.

Kao što obezbeđujete svoju fizičku prodavnici instalirajući alarm, video-nadzor i ostale

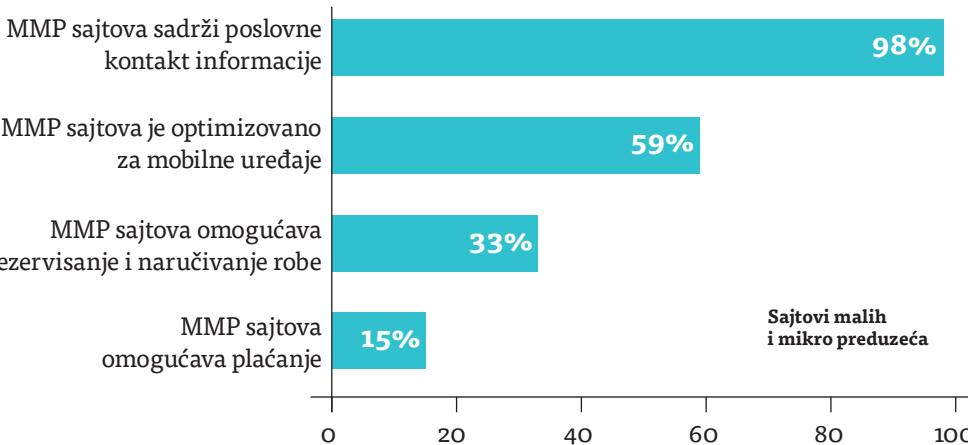
protiv-provalne elemente, potrebno je obezbediti i online radnju od neovlašćenog upada i krađe. RNIDS je jedan od retkih registratora najvišeg nivoa koji nudi tri sistema zaštite domena:

- Siguran režim (*Secure Mod*)
- Zaključavanje na strani klijenta (*Client Side Lock* ili *Registrar Lock*)
- Zaključavanje na strani registra (*Registry Lock*)

## Sve počinje izborom domena

Rezultati istraživanja koje je sproveo RNIDS su ohrabrujući i pokazuju visok stepen svesti kod anketiranih privrednika o potrebi da se internet primenjuje u poslovanju, ali i o povoljnim efektima elektronskih servisa na rast firme. Ipak, potrebno je ohrabriti i druga mikro i mala preduzeća da koriste internet i e-commerce servise kao važan resurs za razvoj poslovanja.

Mala i mikro preduzeća uglavnom posluju lokalno pa se u velikoj većini odlučuju za .rs naziv domena ističući kao glavne prednosti poverenje, bezbednost i lokalnu podršku. Veliki broj MMP se odlučuje za .rs naziv domena iako posluju globalno, jer žele svojim proizvodima i uslugama da daju notu porekla iz Srbije, mada u tom slučaju uglavnom registruju i .com domen, ako je odgovarajuće ime slobodno.  
→ [domen.rs](#)



**PC**  
**PRESS**



Download on the  
App Store

GET IT ON  
Google play

**VIRUS  
FREE**

**NO  
FAKE  
NEWS**



Informacije sa

# o tehnologiji i biznisu

Časopis PC Press u print i digitalnom formatu,  
u potpunosti orijentisan prema poslovnim korisnicima.

[prodavnica.pcpress.rs](http://prodavnica.pcpress.rs)

