



ERP

Veliki pregled
ERP rešenja

ERP i strukturiranje preduzeća

ERP rešenja danas nisu samo moćni softverski alati kojima se optimizuje celokupno poslovanje preduzeća, već predstavljaju pozitivan katalizator organizacionih, strukturnih i promena u upravljanju informacijama pomoću kojeg firma čini taj težak, ali neophodan korak tranzicije i evolucije iz preduzetničkog u korporativni milje

✉ Dušan Katilović

Sistemi za planiranje i upravljanje kompanijskim resursima (Enterprise Resource Planning – ERP) nastali su devedesetih godina prošlog veka, inicijalno podržavajući robno-materijalno poslovanje, upravljanje sirovina-ma/repromaterijalima, međuproizvodima i poluproizvodima, finalnim proizvodima i zalihamama. Postepeno se nadograđujući novim segmentima (modulima), današnja ERP rešenja nisu samo moćni softverski alati kojima se optimizuje celokupno poslovanje preduzeća, već često predstavljaju pozitivan katalizator organizacionih, strukturnih i promena u upravljanju informacijama pomoću kojeg firma čini taj težak, ali neophodan korak tranzicije i evolucije iz preduzetničkog u korporativni milje.

Ne samo za poslovne gigante

ERP softverski paketi su dobar deo rešenja za probleme koji nastaju kao posledica rasta firme. Iako poželjna pojava, rast preduzeća ne donosi samo razvoj i napredak, već i niz problema s kojima se vlasnici/menadžment verovatno nisu ranije neposredno susretali, naročito ako su u pitanju firme nastale kao rezultat ličnog preduzetništva „od nule“.

Dok je firma relativno mala, njena organizaciona struktura je relativna, rastegljiva i fluidna, a interna i spoljna komunikacija

nestrukturirane. Rastom firme, takve postavke postaju kočnica napretku, a neretko i ozbiljan problem u daljem funkcionisanju. Nabavka adekvatnog ERP paketa može se ispostaviti kao pravi potez jer sve zaposlene, na čelu sa menadžmentom, „teru“ na uspostavljanje efikasnih i trajnih struktura, uz istovremenu optimizaciju (sve brojnijih i vrednijih) resursa kojima firma upravlja.

Već više od decenije zastareli način razmišljanja koji se još uvek može susresti na našem tržištu podrazumeva da su korisnici ERP softvera isključivo veliki poslovni sistemi. Oni među njima koji su daleko stariji od bilo kog ERP-a prvo su se razvili u određenim smerovima, pa tek onda uvodili ERP rešenje. Zato ne čudi što su takve implementacije bile dugotrajne, teške, skupe i uz jak otpor i inerciju zaposlenih i upravljačkih struktura.

Uvođenje ERP-a u takve firme zahtevalo je intenzivan angažman integratora, a njegova moć tokom implementacije podrazumevala je posedovanje ovlašćenja da nameće sve neophodne organizacione, strukturne i druge promene unutar organizacije-klijenta. Ako bi „preživela“ uvođenje ERP-a, kompanija bi iz procesa izašla po mnogo čemu neprepoznatljiva. Koliko su transformacije nakon uspešne instalacije ERP-a bile vredne po sebi, najrečitije je umela da govo-

ri tržišna kapitalizacija kompanija – uvođenje SAP-a ili nekog drugog rešenja dizalo je tržišnu/berzansku cenu kompanije daleko više od svih troškova nastalih tokom tog procesa.

Fleksibilnost kao poseban kvalitet

Nakon što su ti veliki privredni sistemi prošli organizacionu (i gde je bilo moguće) vlasničku transformaciju, pre oko jedne decenije desila se značajna promena paradigme i shvatanja u vezi sa ERP softverskim rešenjima. Iako su međunarodni IT konglomerati i dalje dominirali tržištem, pojavili su se novi sistem integratori – proizvođači nezavisnih ERP rešenja. Njihova ciljna publika bila je takođe nova – mala i srednja preduzeća koja su ostvarivala brz rast, a koja nisu posedovala adekvatnu (često gotovo nikakvu) IT struk-

turu koja bi taj rast podržala i učinila održivim. Ti novi „igraci“ uspeli su da kombinuju stručnost koju su imali veliki sa fleksibilnošću kao posebnim kvalitetom koji su domaći klijenti umeli da cene.

Pomenuta fleksibilnost ima više pojavnih oblika i ne treba je vezivati isključivo za cenu. Ona podrazumeva pre svega način na koji ERP implementator uspostavlja i neguje saradnju s korisnikom tokom godina. Imajući priliku da posmatramo te odnose upravo iz perspektive klijenta, možemo lično da posvedočimo da oni prevazilaze tipične okvire poslovnih relacija. Ljudi iz kompanije koja vam je uvela ERP znaju sve o vašoj firmi, vama, ljudima koji u njoj rade. Upravo zbog toga je poverenje ključna reč u tim odnosima i osobina koja se s pravom smatra najvrednijom pri izboru dobavljača i implementatora ERP softvera.

ERP se obično definiše kao specifičan skup poslovnih aplikacija objedinjenih u softverski paket pomoću kojih se vrše akvizicija, skladištenje, upravljanje, prikaz i tumačenje podataka dobijenih tokom obavljanja poslovnih procesa preduzeća, najčešće u realnom vremenu.

ERP U OBLAKU

Kupcima je danas mogu da se opredeli za ERP softver koji će biti instaliran na lokalnim serverima kompanije ili u cloud-u. Razvojem cloud tehnologija i za njih potrebne IT i komunikacione infrastrukture, ERP u oblaku postaje dominantan tip instalacije, uz mnoge prednosti:

- Niži troškovi inicijalnog ulaganja
- Bolja skalabilnost
- Manji infrastrukturni troškovi
- Automatska tehnička unapređenja sistema
- Umanjeni i predvidivi operativni troškovi
- Skraćeno vreme implementacije rešenja

Bogat izbor modula

Iako je u pitanju više zasebnih aplikacija, ERP predstavlja visoko-kointegriran sistem koji koristi jedinstvenu bazu podataka i kroz koji se korisnici kreću unutar konzistentnog upravljačkog interfejsa. Podeljen na pojedine module, ERP se tokom svake pojedinačne implementacije svojim funkcijama prilagođava korisniku i njegovim objektivnim potrebama. Tako trgovinsko preduzeće neće morati da poseduje modul namenjen proizvodnim procesima, dok će mu pojedini podmoduli za oblast upravljanja ljudskim resursima biti opcioni.

Modula ima mnogo i njihova komercijalna ponuda se razlikuje od vendora do vendora. U početku, ERP je shvatan kao alat kojim se uređuju *back-end* interni procesi kompanije, ali je to princip koji je odavno napušten, tako da se među modulima (s mnogim pripadajućim podmodulima) za poslovno računovodstvo i knjigovodstvo, HR, proizvodnju i drugima, nalaze i mnogobrojni front-end moduli za upravljanje porudžbinama (*order-to-cash*), lancem nabavke, marketingom, projektima, pa sve do modula za menadžment odnosa s klijentima (CRM) koji može, a ne mora, biti smatrani delom ERP sistema.

Modularnost doprinosi potencijalnoj visokoj fleksibilnosti, a na personalnom nivou, fleksibilnost je podržana sistemom korisničkih prava. U praksi, to znači da pojedinim (ili svim) modulima pravo pristupa imaju tačno definisane osobe unutar, ali i van kompanije (partneri, dobavljači, klijenti, advokati, knjigovođe, konsultanti i drugi), pri čemu se definiše i obim prava koje imaju (samo uvid u određene informacije ili mogućnost njihovog kreiranja, menjanja ili razmene).

Kada je vreme za ERP?

Iako je na ovo pitanje teško dati precizan odgovor koji bi svima odgovarao, opšte pravilo bi moglo da glasi: „Bolje nešto pre vremena

nego s kašnjenjem“. Dokle god se radi o sadržinski jednostavnom, nediversifikovanom biznisu u pravnoj formi preduzetnika ili mikropreduzeća, izgledno je da će „poslovni alati“ u vidu e-mail-a, Facebook-a, Viber-a ili glasovnog poziva završavati posao. Međutim, ukoliko firma beleži nagli rast po obimu prometa, broju zaposlenih ili po oba kriterijuma, nabavka ERP softvera prirodno dolazi na dnevni red.

Već smo napomenuli, ali nije zgoreg ponoviti – malo ili srednje preduzeće uvek se može opredeliti za implementaciju samo bazičnih modula, a kasnije nadograditi postojeći ERP. Obrnut scenario, gde implementacija kaska za sledom realnih događaja je nemerljivo teži, skuplji, dugotrajniji i sveukupno stresniji za sve učesnike procesa.

Faze uvođenja ERP rešenja

Svaki proizvođač, odnosno implementator ERP rešenja, prvo mora da obavi opsežne konsultacije s potencijalnim klijentom i detaljno „snimi situaciju“. To snimanje je neophodno radi prilagođavanja ponude potrebama korisnika i kasnijeg obezbeđenja adekvatnog nivoa posleprodajne podrške vendoru.

Tokom procesa konsultacija, IT vendor će sačiniti listu predloga u vezi s promenama u strukturi preduzeća, njenoj organizacionoj šemi i načinu funkcionisanja, pre svega u domenu razmene informacija. Sasvim neopravdano, već ovaj korak klijentI često sabotiraju. Što zbog sujete vlasnika, što zbog inercije („mi to oduvek tako radimo i ništa nam ne fali“), firmi koja uvodi ERP se često sugerisu nezdravi kompromisi, zbog čega se može steći utisak da je ERP nekakva spoljna zla sila koja pritsika kompaniju iz puke obesti.

Istina je sasvim drugačija – ERP stručnjaci imaju potrebna znanja i iskustva u vezi sa organizacionim naukama i kroz uvođenje ERP-a oni zapravo redefinišu preduzeće na način na koji, slikovito rečeno,

ERP I INTERNET PRODAJA

Pred *online* prodavnici koja beleži rast ponude artikala i broja kupaca postaviće se vrlo brzo pitanje efikasnosti poslovnih procesa koji obezbeđuju njen funkcionisanje. Analiza će često pokazati da mnogi od tih procesa nisu optimalni, što uzrokuje direktnе i indirektnе troškove (izgubljenu dobit).

Neki od problema koji se najčešće javljaju su:

- Ručni unos podataka
 - Neažurnost informacija o ceni, popustima, stanju zaliha, momentu isporuke...
 - Problemi u komunikaciji između sektora firme (marketing, prodaja, e-commerce tim)
 - Nemogućnost kreiranja relevantnih izveštaja
 - Teškoće u kreiranju i praćenju ključnih indikatora performansi (KPI)
- Implementacija ERP sistema otklanja sve ove, kao i druge strukturne probleme svih onih koji se bave e-commerce poslovanjem, tako da poslovanje na Internetu nije nikakav izuzetak koji bi opravdao izbegavanje potrebe uvođenja ERP-a. Broj domaćih e-commerce kompanija koje poseduju ERP nije veliki, ali su njihova iskustva dragoceni putokaz koji bi trebalo da slede svi oni koji promovišu inovativne modele poslovanja.

zmija odbacuje staru i počinje da živi u novoj koži jer je stara koža postala pretesna. Podrška top-menadžmenta, odnosno vlasnika preduzeća, od presudnog je značaja, a situacija se dodatno olakšava ukoliko se na nivou firme uradi prethodna analiza situacije, pre otpočinjanja uvođenja ERP-a.

Do navedenog momenta, firma je već prešla dve bitne faze implementacije: izbor rešenja i selekciju modula. Nakon ovih, slede faze tehničke instalacije, prilagođavanja, finog podešavanja, početka rada i održavanja.

Upravljanje informacijama i komunikacijama

Problemi sa upravljanjem resursima kompanije (u šta spada i protok internih i eksternih informacija) raste eksponencijalno s uvećavanjem broja zaposlenih. Sve dok je u firmi, primera radi, „gazda“ s jednim ili dva zaposlena, sve se može završiti telefonskim pozivom, unosom u Excel tabelu ili slanjem poruke. Kada organizacija uveća obim poslovanja i dobije nove saradnike, postaviće se vrlo brzo pitanje da li je svako ažurirao tabelu sa zalihama, da li je kupcu dao popust i koliki, da li je nastao problem u komunikaciji na rela-

ciji potencijalni kupac – prodavac – vlasnik...

Agonija u najavi ne može se rešiti većom tabelom, kreiranjem Viber grupa ili stavljanjem svih u CC e-mail-a. Firma koja raste je figurativno poput deteta – da bi rasla pravilno, potrebna joj je čvrsta struktura gde svi koji moraju da znaju, zaista znaju sve relevantne poslovne informacije. Robusnost koja se time dobija preslikava se i van domena firme, što omogućava svim njenim partnerima da od njenih predstavnika dobijaju aktuelne i validne informacije.

Isplati se odvojiti vreme – na vreme

Svi smo svesni situacije u kojoj se nalazi većina poslovnih subjekata, a to je da se zbog ubitačnog intenziteta tekućih poslova javlja nemogućnost odvajanja vremena i drugih resursa za strateška pitanja i transformacije. Poslovni žabu bi, međutim, trebalo progrutati što pre. Ne samo zato što će u nekom kasnijem vremenu to biti sve teže, već i zato što će uvođenje ERP sistema oslobođiti potencijal kompanije i omogućiti joj evoluciju iz preduzetničkog u korporativni milje bez posebnih trzavica i izlaganja stresu svih zaposlenih.

UPOREDNI PREGLED ERP REŠENJA

Osnovne informacije

Proizvođač	AB Soft	Calculus	Data Design Solutions	Datalab	
Proizvod	AB Soft poslovno informacioni sistemi	ERP Calculus 12	TiramisuERP	Pantheon	
Verzija	21.03	12.01.5.8514	SaaS - up to date	Deset	
Tip instalacije	Cloud + On-premise	Cloud + On-premise	Cloud + On-premise	Cloud + On-premise	
Broj aktivnih instalacija u Srbiji	preko 2000	1500+	7	3000+	
Cena Licence					
Cena po korisniku (na bazi 20 korisničkih licenci)	od 30 evra - najam licenci po korisniku	20×24.000 din licence + 6.840 din mesečno	od 20 do 1200 evra (sistem je modularan)	799 evra	
Prosečno vreme implementacije	1 - 3 meseca	1 - 4 nedelje	15 dana do 6 meseci	6 meseci	
Prosečna cena implementacije	30% od vrednosti softvera	30.000 - 50.000 dinara	7.000 evra	6.000 evra	
Cena održavanja					
Cena instalacije (ako postoji)	zavisi od odabranih modula	0	0	U zavisnosti od modela (cloud / on-premise)	
Cena godišnjeg održavanja (po prodatoj licenci)	20% od vrednosti softvera ili je uključeno u mesečni najam licenci	0	20% od vrednosti ukupnog projekta implementacije	21% od tržišne vrednosti licenci	
Cena konsultant sata za dodatne intervencije / implementacije	od 60 evra	4.200 dinara	45 evra	50 evra	
Kontakt	absoft.rs	calculus.rs	tiramisuerp.com	datalab.rs	

Moduli	ABSoft	Calculus	Data Design Solutions	Datalab	Microsoft / GoPro	Microsoft / GoPro	Microsoft / IN2	Melany Software, ograničak Melany Team	RCL grupacija
(● Da, ○ Ne, ▲ Eksterno, ○ U planu)									
Finansije	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Glavna knjiga	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Finansijsko izveštavanje	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Kupci	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Dobavljači	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Osnovna sredstva	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Više valuta	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Više preduzeća	●	○	●	●	●	●	●	●	●
Više kontrolnih 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	●	●	●	●	●	●	●	●	●

Microsoft / GoPro	Microsoft / GoPro	Microsoft / IN2	Melany Software, ogranak Melany Team	RCL grupacija
Microsoft Dynamics 365 Business Central	Business Central za mali biznis	Microsoft Dynamics 365 Business Central	Balans	cBBIS
Business Central 2022 release wave 1	2022 release wave 1	v15, v16, v17, v18, v19, v20	314	
Cloud + On-premise	Cloud	Cloud + On-premise	Cloud + On-premise	On-premise
600	600	100+	327	20+
8-40-70-100 dolara mesečno	69 evra mesečno	Kupovina: 300 evra - 1.800 evra Mesečni zakup: 10 evra - 50 evra	119 evra (bez PDV-a)	Zavisi od broja modula
6 - 12 nedelja	2 nedelje	3 - 5 meseci	2 meseca	Zavisi od broja modula
30.000 evra	5.000 evra	30.000 - 50.000 evra	5.000 evra (bez PDV-a)	Zavisi od broja modula
		Uključeno u cenu	0	Zavisi od broja modula
		16% vrednosti licenci	200 evra	Zavisi od broja modula
60 - 90 evra zavisno od ugovora	60 - 90 evra zavisno od ugovora	55 - 65 evra	70 evra	Zavisi od broja modula
gopro.rs	malibiznis.gopro.rs	in2.rs	prodaja@melany.rs	rclsys.rs

Rešenja	ABSoft	Calculus	Data Design Solutions	Datalab	Microsoft / GoPro	Microsoft / GoPro	Microsoft / IN2	Melany Software, ogranak Melany Team	RCL grupacija
Vertikalne rešenja									
Dostupnost integracije sa vertikalnim rešenjima	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Broj rasploživih vertikalnih rešenja na tržištu Srbije	5	2	●	●	10+	10+	3		
Tip vertikalnih rešenja	● ¹	● ⁴	● ⁶	● ⁷	● ⁹		● ¹²	● ¹⁴	● ¹⁶
Vertikalna rešenja su u potpunosti lokalizovana	●	●	○	●	●	●	●	●	●
Privredne grane									
Poljoprivreda i šumarstvo	●	●	●	●	●	●	●	○	
Rudarstvo	●	○	●	●	●	●	●	○	
Profesionalne usluge	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Gradevinarstvo	●	●	●	●	●	●	●	●	
Proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Veleprodaja	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Maloprodaja	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Transport i skladištenje	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Informacije i mediji	●	●	●	●	●	●	●	○	
Finansije i osiguranje	●	○	○	●	●	●	●	●	
Nekretnine	●	○	●	●	●	●	●	○	
Obrazovanje	●	○	●	●	●	●	●	○	
Zdravstvo i socijalno osiguranje	●	○	○	●	●	●	●	●	
Umetnost, kultura	●	○	●	●	●	●	●	●	
Turizam i ugostiteljstvo	●	●	●	●	●	●	●	●	
Informacione tehnologije	●	●	●	●	●	●	●	●	
Javne službe	●	●	●	●	●	●	●	○	
Specifične karakteristike softvera	● ²	● ⁵	● ⁷	● ⁸	● ¹⁰	● ¹¹	● ¹³	● ¹⁵	● ¹⁷
Spremnost za ePoslovanje									
Podrška za elektronske fakture	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Podrška za digitalni potpis	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Podrška za eDMS	● ³	○	●	●	●	●	●	○	●
Podrška za OCR	○	○	●	●	●	●	●	○	●

LEGENDA:

- 1) CRM, B2B, WMS, Mobile
 2) e-fakture, e-fiskalizacija, odobravanje kroz softver i Outlook add-ins, BI rešenje, veza sa Microsoft Office-om
 3) Funkcionalnost integrisana u ERP
 4) B2B, B2C, WMS, Calculus Web Servis
 5) Stalna tehnička podrška, prilagođavanje na zahtev korisnika, značajan broj zastupnika i distributera
 6) CRM, WMS

- 7) Podržan na Windows, Mac, iPhone, Android platformama, B2B i B2C eCommerce portali dostupni, Integracija maloprodajnog POS sistema sa SAP ERP
 8) Priлагodljivost, otvorenost - jednostavan za povezivanje, skalabilnost
 9) CRM, WMS, Mobile, Obračun zarada, Veleprodaja i distribucija, Proizvodnja
 10) Broj 1 ERP u svetu za mala i srednja preduzeća, klijent ne zavisi od jednog implementatora, moderno, prilagođljivo rešenje sa velikim brojem gotovih procesa i funkcionalnosti. Globalna dostupnost rešenja na AppSource
 11) #1 ERP u svetu za mala i srednja preduzeća, klijent ne zavisi od jednog implementatora, moderno, prilagođljivo rešenje sa velikim brojem gotovih procesa i funkcionalnosti. Globalna dostupnost rešenja na AppSource
 12) CRM, B2B, WMS, Mobile, Kontrola kvaliteta, Transport i logistika, Add-on za farmaciju, Add-on za gradevinarstvo, Ticketing, Maloprodaja
 13) Preko 200.000 firmi u svetu koristi ovaj softver, u vlasništvu je Microsoft-i i koristi se širom sveta, maksimalna pouzdanost i vrhunski dizajn
 14) B2B, WMS, Transport & Logistika
 15) Odličan odnos cene i mogućnosti, mogućnost kretanja po meri organizacije, kagan i razumljiv interfis, brzo i lako se uči
 16) Loyalty, eDMS
 17) Maloprodaja - expert

Novi standard za zakup

Međunarodni računovodstveni standardi su dinamično telo koje prati savremene poslovne trendove i omogućava kvalitetno i uporedivo izveštavanje. **ERP koji prati promene MRS-a (međunarodni računovodstveni standard) ima kvalitet više**

Ivan Milanović

Sa stanovišta ERP sistema, naročito u domenu finansija s jasnom refleksijom na ukupne poslovne cikluse u jednom preduzeću, najvidljivije ključne izmene odnose se na novi model fiskalizacije i uvođenje elektronskog fakturisanja. Odmah za njima je i pitanje arhivske građe i tu nailazimo na čitav spektar rešenja. AB Soft na sva ova pitanja ima odgovor.

Ovog puta nećemo se baviti temama o kojima je pisano naširoko. Pažnju posvećujemo AB Soft-ovom rešenju za MRS 16. Ono nije tako široko primenljivo jer je ograničeno na velika preduzeća i na sredstva velike vrednosti koja su uzeta u lizing. S obzirom na to da je od 1. januara 2021. ovo izveštavanje postalo obavezno, svaka pomoć koja dolazi iz ERP-a je dobrodošla i vredna pažnje.

Nova dimenzija lizinga

MRS 16 donosi bitne promene u pogledu računovodstvenog obuhvatanja lizinga i utiče na kompanije koje imaju značajne ugovore o zakupu. Do sada su ih evidentirale kao operativni lizing.

Suština je u tome što će sredstvo velike vrednosti, iznad 5.000 evra, koje je uzeto u zakup na duži period, biti kapitalizovano u knjigama zakupca, zajedno sa obavezom za odgovarajuća lizing plaćanja. Samo priznavanje prihoda od zakupa u MSFI 16 (međunarodni standard za finansijsko izveštavanje) je usklađeno sa MSFI 15,

Konačni izveštaj za zakup Firma: Test 1 / 2019															
Inv.broj:		Čačak	Datum 31.01.2022												
			OK	Izlaz											
Rb.	Period	Datum	Broj rate	Period modifi kacije	Datum modifikaci	Koefic. modifi kacije	Diskontna stopa	Index	Indexiranje	Broj dana	Zakup	Indexirani zakup	Ukupan zakup	Diskontovani zakup	Za pre
1	1	31.01.2021	1	.	.	.	2.60		1	31	220.00	220.00	220.00	219.53	
2	2	28.02.2021	2	.	.	.	2.60		1	28	220.00	220.00	220.00	219.06	
3	3	31.03.2021	3	.	.	.	2.60		1	31	220.00	220.00	220.00	218.59	
4	4	30.04.2021	4	.	.	.	2.60		1	30	220.00	220.00	220.00	218.13	
5	5	31.05.2021	5	.	.	.	2.60		1	31	220.00	220.00	220.00	217.66	
6	6	30.06.2021	6	.	.	.	2.60		1	30	220.00	220.00	220.00	217.19	
7	7	31.07.2021	7	.	.	.	2.60		1					216.73	
8	8	31.08.2021	8	.	.	.	2.60		1					216.27	
9	9	30.09.2021	9	.	.	.	2.60		1					215.81	
10	10	31.10.2021	10	.	.	.	2.60		1					215.34	
11	11	30.11.2021	11	.	.	.	2.60		1					214.88	
12	12	31.12.2021	12	.	.	.	2.60		1					214.42	
13	13	31.01.2022	13	.	.	.	2.60		1					213.97	
14	14	28.02.2022	14	.	.	.	2.60		1					213.51	
15	15	31.03.2022	15	.	.	.	2.60		1					213.05	
16	16	30.04.2022	16	.	.	.	2.60		1					212.60	
17	17	31.05.2022	17	.	.	.	2.60		1					212.14	
18	18	30.06.2022	18	.	.	.	2.60		1					211.69	
19	19	31.07.2022	19	.	.	.	2.60		1					211.24	

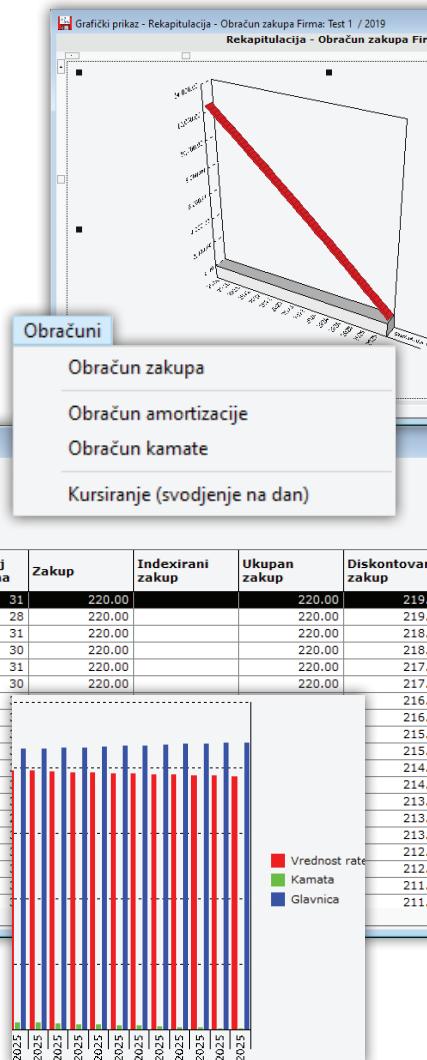
pa se očekuje da kod mnogih entiteta MSFI 16 počne da se primenjuje ranije, kada počne i primena MSFI 15. Ovo naročito može da bude značajno za entitete koji ulaze u *sale-and-leaseback* transakcije, gde postoji vrlo mala verovatnoća da će se evidentirati prodaja i uzimanje sredstva nazad u zakup. U njihovom slučaju, imovina će ostajati u bilansu stanja, a priliv od prodaje biće evidentiran kao pozajmica.

Osim uvećavanja bilansne sume na konto priznavanja imovine i obaveza koje se ranije nisu priznavale, MSFI 16 imaće uticaj i na prezentaciju bilansa uspeha. Umesto troška zakupa koji se do sada iskazivao kao rashod poslovanja, javiće se trošak amortizacije vezan za priznato sredstvo, kao i trošak kamate po osnovu obaveze za lizing. Za one entitete koji koriste EBITDA ili sličnu meru kao ključni indikator poslovanja, MSFI 16 će dovesti

do značajnog porasta profitabilnosti. Takođe, za razliku od MRS 17, kod kojeg se trošak lizinga pravolinijski iskazivao tokom perioda zakupa, novi standard za lizing imaće za posledicu veće troškove (amortizacije i kamate) u prvom delu trajanja zakupa nego u drugom, jer će obaveza za lizing (i s njom povezani troškovi lizinga) biti veći.

Olkšana računica

Već sam pregled promena o kojem smo pisali u prethodnom delu teksta ukazuju na značajne promene i na novi način tretiranja obračuna i izveštavanja u vezi sa sredstvima uzetim u zakup. AB Soft je razvio sistem koji će sve to pripremiti za vas, i to na osnovu nekoliko parametara: vrednosti sredstva uzetog u lizing, vremena zakupa, mesecne rente za zakup, datuma početka i datuma završetka. U pozadini se zatim izračunavaju i kreiraju planovi otplate sa



obračunom vrednosti sredstva i amortizacije, na način kako je to ovim standardom predviđeno. Kasnije se rezultati obračuna na adekvatan način prenose u finansijsko knjigovodstvo i u sve relevantne izveštaje.

Uvedene promene su posledica stalnog prilagođavanja Međunarodnih računovodstvenih standarda savremenim uslovima poslovanja. Operativni lizing velike vrednosti više nije nikakav novitet u poslovanju, rekli bismo pre da je to postalo pravilo. Shodno tome, u AB Soft-u su prepoznali potrebu da se razvije ova funkcionalnost. Dobici za korisnike su vidljivi, a sve se to pokazalo već početkom ove godine kada je trebalo prvi put napraviti obavezne obračune i izveštaje po ovom standardu. → [ABSoft.rs](#)



POSLOVNI INFORMACIONI SISTEMI



AB Soft ERP
sistem



Upravljanje
ljudskim resursima
i obračun zarada



Upravljanje
odnosa sa
klijentima



Upravljanje
poslovним
procesima



Elektronsko
upravljanje
dokumentacijom



Interno
odozivanje
dokumentacije
i plaćanja



ISO 27001
LL-C (Certification)



ISO 9001
LL-C (Certification)

TiramisuERP – dostupan bilo kad, bilo gde i s bilo kog uređaja



Šta je potrebno svakom preduzeću danas? Sve firme koje se razvijaju imaju iste izazove s kojima se suočavaju. Kako pojednostaviti poslovanje, a u isto vreme upravljati svim procesima na pravi način

Svremenom se javljaju potrebe za novim izveštajima i preciznjim planiranjem. Često postojeći programi za poslovanje ne mogu da prate ovu dinamiku, pa preduzeća pribegavaju alternativnim rešenjima koja obično podrazumevaju rad u više programa ili korišćenje Excel-a, što nije dovoljno efikasno.

TiramisuERP je drugačiji od ostalih. Pre svega, on kombinuje sve alate neophodne za moderno poslovanje pogodne za integraciju, tako da vam ništa drugo nije potrebno.

Koristite TiramisuERP da biste kreirali izveštaje, napravili planove za naredni period, analizirali prodaju i mnoge druge stvari. Jedno mesto za sve.

Da li ste spremni za izazove današnjice?

Kovid kriza uslovila je potrebu da mnoga preduzeća pređu na rad od kuće ili hibridni rad. Znatno je povećana potreba za digitalnom transformacijom svih poslovnih procesa. Preduzeća koja se bave trgovinom uveliko prelaze na koncept elektronske trgovine. TiramisuERP omogućava da kompanije lakše i jednostavnije odgovore ovim izazovima. Ponesite kompletan ERP sa sobom logovanjem s bilo kog uređaja od kuće ili s poslovnog puta. Implementirajte nativni e-commerce portal koji će biti uživo integriran sa ERP-om.

TiramisuERP je cloud ERP koji pruža najbolje rešenje za upravljanje poslovanjem i koje pomaže

vašoj kompaniji da napreduje u eri digitalne ekonomije kroz najsavremeniju tehnologiju, najbolje poslovne funkcionalnosti u klasi i poslovne prakse prilagođene klijentima. Ako vaše malo ili srednje preduzeće želi da bolje upravlja svojim poslovanjem i napreduje, TiramisuERP je rešenje za vas. Iz godine u godinu učimo o potrebama klijenata i ugrađujemo njihove ideje u softver koji na taj način postaje jedinstven informacioni sistem skrojen po meri korisnika.

Zakažite besplatne konsultacije s našim ekspertima!

Nije jednostavno izabrati pravi program za poslovanje. Izbor koji napravite može uticati na vaše celokupno poslovanje u godinama koje slede.

Tokom 45-minutnog razgovora s jednim od naših konsultanta pomoći ćemo vam da:

- razjasnite koje pozitivne ishode želite da ostvarite uvođenjem novog softvera,
- uočite koja su najveća uska grla u postojećoj organizaciji vašeg preduzeća,
- prepoznote najbolje šanse za napredak, povećanje prodaje i bolju organizaciju. Često ovo nisu stvari na koje ste prvo bitno mislili...

Popunite formu na linku:
<https://tiramisuerp.com/dogovorite-sastanak>.

Funkcionalnosti i rešenja za mnoge industrije

Kompletan paket aplikacija za upravljanje poslovanjem, od finansija, projektnog računovodstva i upravljanja zalihami do B2B i B2C e-commerce rešenja omogućava integraciju svih poslovnih procesa u cilju optimizacije utrošenog vremena i tačnosti podataka. TiramisuERP poseduje specijalizovana rešenja za određene industrije, kao što su serijska proizvodnja, građevina, lanac maloprodaja, veleprodaja i distribucija, auto-servis i prodaja auto-delova, servis i pružanje usluga, različiti biling sistemi (komunalna preduzeća, vodovodi i sl.). TiramisuERP je izgrađen na prilagodljivoj platformi, jednostavnoj za upotrebu i brzu integraciju, sa otvorenom arhitekturom za skalabilnost.

Brži i jednostavniji. TiramisuERP ubrzava svaki deo vašeg poslovanja, uključujući nabavku, proizvodnju, prodaju, fakturisanje, izveštavanje.

Tehnološko liderstvo na cloud platformi koja je „otporna“ na budućnost: povećajte mobilnost

poslovanja koristeći ERP zasnovan na cloud-u, što vam omogućava da bezbolno uspostavite režim rada od kuće ili s poslovnom nog putom, i to s različitim uređajima. Naš TiramisuERP nesmetano radi s Windows računara, MAC računara, različitim tabletima, čak i mobilnih telefona.

Poslovna praksa prilagođena klijentima: udružite se sa ERP liderom koji je fokusiran isključivo na vašu poslovnu aplikaciju. Izaberite ERP usredotočen na rastuća preduzeća i organizacije srednjeg tržišta kroz inovativne tehnologije.

E-commerce kao prirodno okruženje: uz TiramisuERP najlakše ćete integrisati e-commerce procese s procesima tradicionalne trgovine. Sistem je dizajniran kao e-commerce platforma na koju se prirodno nadograđuje B2B ili B2C portal koji u svakom trenutku prati promenu cena i stanja zaliha, bez obzira na to da li je u nekoj prodavnici došlo do promene zaliha.

TiramisuERP sam šalje vašim kupcima analitičke kartice dva puta mesečno ili kako se konfiguriše po meri korisnika sistema. Takođe, ukoliko korisnik to želi, sistem može sam da automatski šalje i opomene pred utuženje. Menadžment preduzeća od sistema svaki dan dobija sumarni izveštaj o poslovanju s rekapitulacijom prihoda po svim organizacionim jedinicama i poređenje sa odgovarajućim mesecom prošle godine i prošlom godinom u kompletu. Takođe, top-menadžment na e-mail dobija svakodnevno i druge potrebne informacije, kao što su stanje na žiro računima, približavanje isteka valute plaćanja dobavljačima, alarm o dostizanju minimalne količine na zalihamama za konfigurisane artikle, približavanje roka isticanja ugovora o radu na određeno vreme za nekog zaprtenog i sl. Slanje ponuda i računa putem e-mail-a sada je jednostavno – na klik direktno iz TiramisuERP.com sistema, bez potrebe da preuzmete PDF ili ručno pišete e-mail u Outlook-u ili Gmail-u.

Preuzmite naš kratki vodič za izbor programa za poslovanje

Želite da nabavite novi program za poslovanje ili promenite postojeći?

Preuzmite naš kratki vodič koji će vam pomoći u ovom izboru. Kroz vodiče ćete proći veoma brzo, a daćemo vam korak po korak uputstvo na koji način da donešete pravu odluku i unapredite vaše poslovanje.

Vodič možete preuzeti na linku:
www.tiramisuerp.com/vodic



Jednostavno korišćenje

Organizacije koje prevazilaze početni računovodstveni softver ili one koje koriste zastarele ERP aplikacije oduševljene su jednostavnim dizajnom, lakoćom korišćenja, fleksibilnošću i dubokom funkcionalnošću koja podržava njihove poslovne potrebe danas i u decenijama koje dolaze. TiramisuERP je pogodan za organizacije sa samo par zaposlenih do većih kompanija s više lokacija sa stotinama zaposlenih.

Mikropreduzeća koriste TiramisuERP za jednostavno fakturisanje i digitalnu komunikaciju s računovodstvenom agencijom, na osnovu čega su im lako dostupni i finansijski izveštaji, kao što su pregledi dugovanja i potraživanja, analitičke kartice komitenata, PDV prijava, bilansi, što umanjuje potrebu za pomoćnim Excel evidencijama koje obično rade.

Omogućite svojim kupcima da jednostavno pristupe sistemu i naprave narudžbenicu kreiranjem korisničkog naloga sa ulogom kupca. Sve ovo bez ikakvih instalacija sistema kod vašeg kupca. Zar to nije sjajno! Ukoliko je vaše poslovanje zasnovano na ugovorenim sukcesivnim isporukama, kupci su u mogućnosti da prate preostale količine i izvrše porudžbine po

ugovorenim cenama, što u vašoj organizaciji automatizuje put kreiranja izlaznih dokumenata i isporuke robe.

Kako pojedine industrije koriste TiramisuERP

Fabrike, to jest proizvodnje zasnovane na „aktivnom implementovanju“ – privremenom uvozu sirovina zbog izvoza gotovih proizvoda, jednostavno sprovode ovaj veoma zahtevan i kompleksovan carinski proces pomoću TiramisuERP-a. Prilikom izvoza gotovih proizvoda sistem obezbeđuje rekapitulaciju iskorišćenih sirovina sa specifikacijom carinskih postupaka (JCI) po kojima su uvezene.

Auto-servisi i prodaje auto-delova koriste napredne pretrage artikala u prodajnom procesu koje sadrže prikaz stanja zaliha za osnovni artikal, zamenske artikle, istoriju prodaje, istoriju nabavke i sl. Ovo im omogućava da budu brzi i fleksibilni.

Maloprodajni lanci tehničke robe ili nameštaja ili auto-delova znatno ubrzavaju i proširuju svoje poslovanje agregacijom tradicionalne trgovine i e-commerce-a u jedinstven sistem, što im obezbeđuje da nemaju dodatna opterećenja u smislu administriranja cena, rezervisanja zaliha za portal, realizacije i te fiskalizacije prodaje preko portala. TiramisuERP ima rešenja za potpunu automatizaciju ovih procesa.

Račun - unos/izmjena/ovjera/poništenje računa

Račun	PDF	<input type="button" value="Štampa"/>	<input type="button" value="Pošalji email"/>
<input type="button" value="Odustani"/>			
Vrsta dok.	Račun		
Fisk. broj	2a48ffed-feb1-4c5a-9634-77973c13312e		
Interni broj	e5cd8ec237779c81819acf2e8fd616		
Broj dok.	001-952	Datum dok.	23.04.2022
Objekat	VP Niksic		
Profitni centar	VP Niksic		
Mjesto troška			
Nosilac troška			
PDV	Račun sa pdv-om		
Razlog oslobođenja PDV-a			
Transakcija			
Unio	Jelena Zeković		
23.04.2022 13			
<input type="checkbox"/> Izmjene u tabeli <input type="checkbox"/> Prikaži filtere <input type="checkbox"/> Duple šifre			

Automatizacija fakturisanja usluga po ugovorima, fakturisanje, fiskalizacija i slanje računa na e-mail direktno iz sistema znatno ubrzavaju poslovne procese.

Predstojeća fiskalizacija u Srbiji

TiramisuERP već ima iskustva sa elektronskom fiskalizacijom u Crnoj Gori, tako da aktuelna elektronska fiskalizacija u Srbiji za nas nije novina.

Želite e-commerce sajt?

U proteklih nekoliko godina napravili smo više desetina e-commerce sajtova koji su u potpunosti povezani s TiramisuERP-om. Pored uobičajenih delatnosti, kao što su trgovine, napravili smo i e-commerce sajtove za preduzeća za koja možda ne biste ni pomislili da im je potreban e-commerce sajt:

Knjigovodstvena agencija koja otvara preduzeća, radi završne račune ili kreira ugovore za svoje klijente, sve putem odgovarajućeg e-commerce sajta.

Veterinarska ambulanta koja obezbeđuje video-konsultacije svojim klijentima, bez obzira na to gde se nalaze.

→ **Ukoliko niste sigurni na koji način možete kreirati svoj e-commerce sajt, preuzmte naš vodič pet koraka do svog prvog e-commerce sajta: www.tiramisuerp.com/5koraka**



Datalab PANTHEON: poslovno rešenje kao podrška biznisu

Pre oko dve decenije, srpskim tržištem IT usluga dominirale su ispostave međunarodnih korporacija i veliki sistem integratori. Fokus i ciljno tržište bili su im slični – razvijeni domaći poslovni i infrastrukturni sistemi. I dok smo i jedne i druge iz pomenutih kategorija mogli da pobrojimo na prste obe ruke, tranzicija je dovela do pojave novih igrača – **domaćih kompanija koje su počinjale od nule, često kao porodični, preduzetnički biznis, ostvarujući brz rast koji ih je svrstavao u klasu srednjih preduzeća**

Dušan Katilović

Upravo u takvim okolnostima, kompanija Datalab proširila je tada svoje regionalno prisustvo i na teritoriju Republike Srbije, pružajući do tada nepoznat **koncept pune informatičke podrške poslovanju malih i srednjih preduzeća pomoću sopstvenog ERP rešenja PANTHEON.**

Za više od dvadeset godina svog rada u Republici Srbiji, kompanija Datalab je izgradila obimnu **mrežu poverenja** koju čini više od 30 partnerskih firmi, preko 100 konsultanata, 3000 klijenata i više od 14.000 korisnika PANTHEON ERP sistema dok je ukupan broj korisnika u svim zemljama veći od 75.000.

Fleksibilnost i modularnost kao bitna svojstva PANTHEON rešenja
Neke od kompanija koje su svoj inicijalni rast započele početkom dve hiljaditih, oslonivši se među prvima na Datalab rešenja, danas su **korporacije u međunarodnim okvirima**. Njihov ERP rastao je zajedno s njima, prilagođavajući se no-

vim potrebama, izmenjenim okolnostima i promenama u poslovnoj strategiji, što su sve normalne pojave za organizaciju koja dugo i uspešno posluje na tržištu. Upravo to predstavlja jedno od bitnih svojstava PANTHEON ERP rešenja – ono je **maksimalno fleksibilno**, što mu omogućava da bude optimizovano i spram veličine korisni-



ka, ali i spram prirode njegovog poslovanja (industrije unutar koje privređuje).

U struktorno-tehničkom smislu, prilagodljivost se postiže **modularnošću**. PANTHEON je zapravo visokointegriran skup softverskih modula poomoću kojih se upravlja pojedinim kategorijama resursa kompanije. Tako su pojedini moduli specijalizovani za tzv. *back-end* (interne) poslovne procese firme, dok neki drugi pokrivaju

procese proizvodnje, vеleprodaje, prodaje na malo i ostale.

Prilagođenost svakom klijentu

To u praksi znači da firma koja počinje kao, na primer, mala manufaktura može da se odluči za nabavku i implementaciju samo onog ERP modula koji odgovara prirodi njenog poslovanja, a da kasnije, kako bude granala biznis, nadograđi softversko rešenje u zavisnosti od novo-

nastalih potreba. Za PANTHEON, **skalabilnost** nije nikakav problem, on će savršeno dobro funkcionisati i u okruženju mikrokompanije, koliko i unutar diverzifikovanog sistema.

Fleksibilnost, modularnost, skalabilnost i pouzdanost za PANTHEON nisu kvaliteti ograničeni samo na kategorije korisnika. Štaviše, oni se protežu sve **do nivoa pojedinačnih firmi**. Upravo zbog činjenice da ne postoje dve iste kompanije, tim stručnjaka – konsultanata kompanije Datalab, pre otpočinjanja same implementacije detaljno analizira objektivnu situaciju u preduzeću – budućem korisniku.

Uz punu saradnju s vlasnicima, menadžmentom i zaposlenima, zadatok Datalab eksperata je da „snime“ situaciju u organizacionom, strukturnom i informacionom aspektu postojanja firme i predlože izmene koje bi – paralelno sa uvođenjem ERP rešenja – klijenta učinile **efikasnijom i profitabilnijom organizacijom**. U najnovijoj verziji programa PANTHEON 11 insistira

se i na **povezanosti**, odnosno mogućnosti da se radi s bilo kog uređaja i s bilo kog mesta, ali i na **sigurnosti i bezbednosti**, što predstavlja imperativ savremenog poslovanja.

Uvođenje ERP rešenja je prilika za veliki skok unapred

Uvođenje ERP-a se u Datalab-u nikada nije smatralo projektom koji je odvojen od ukupne egzistencije i prosperiteta klijentske firme. Taj proces treba da predstavlja **povod, momenat kada će firma evoluirati u organizacionom smislu**, uvodeći odgovarajuće procedure koje će joj omogućiti lak prelazak iz faze brzog rasta podržanog raznim improvizacionama u fazu strukturirane organizacije, gde jasno ustalovljene procedure obezbeđuju oticanje internih, ali i uskih grla prema spoljnim partnerima.

Poverenje kao ključ uspešnog odnosa

Da bi se put od analize postojeće situacije do implementacije rešenja uspešno okončao, ključnu ulogu ima **poverenje**.

Kompanija koja uvodi ERP rešenje je po prirodi posla upoznata sa svim detaljima klijentske kompanije, njenog poslovanja, menadžmenta i zaposlenih. Zbog toga njihov odnos prevaziči uobičajen obim i vremenski ograničeno trajanje poslovnog partnerstva.

Misija Datalab-a je da stalnim inovacijama obezbedi kvalitetan poslovno-informacioni sistem svima, čak i malim preduzećima. Kroz kontinuirano jačanje poverenja Datalab želi korisnicima da pomogne u razvoju i realizaciji strategije, i pomoći optimizacije poslovnih procesa i automatizacije radnih procesa pomogne u povećanju profita. Godine uspešnog delovanja na srpskom tržištu i broj klijenata koji se neprestano uvećava svedok su da takva orijentacija predstavlja ključ dugoročnog uspeha.

→ Datalab.rs

DATALAB PANTHEON – VODEĆE ERP REŠENJE U SRBIJI

PANTHEON ERP se nalazi u top 3 ERP rešenja u Srbiji, mereno prema tržišnom učešću koje iznosi 5,4 odsto.

PANTHEON ERP se nalazi u samom vrhu tabele broja implementacija u 2020. godini sa 128 instalacija, a po broju instalacija prednjači u prerađivačkoj industriji, saobraćajnoj delatnosti, trgovini, turizmu i poslovni uslugama.

Datalab je jedan od svega dva ERP ponuđača u Srbiji koji pokriva tri i više okruga s po više od 10 referenci, što ukazuje na odličnu pokrivenost i podršku u bilo kom delu regiona.

Izvor: SITO, 2021.



Jedno rešenje za vašu digitalizaciju

Tokom prethodnih godina i izazova koje su sa sobom doneli izmenjeni uslovi rada i poslovanja zbog COVID-19, pokidanih lanaca isporuke, pa i rata u Ukrajini, sve više firmi je shvatalo da makar pojedini procesi moraju da se digitalizuju

Petar Miljković i Ivan Kovačević

Bilo je sve više konkurenčije koja je to uradila, ili makar pričala da je uradila, i sve veći broj firmi, ali i preduzetnika, i mikrofirmi je s nestrpljenjem želeo što pre da se digitalizuje.

Kao nikad pre, rokovi su postajali sve važniji, a sveobuhvatno rešenje koje je poznato, intuitivno, lako za korišćenje i pristupačno strpljivo je čekalo da ga korisnici prepoznaaju. Međutim, nije čekalo skrste-

nih ruku – Microsoft je, zao-kruživši svoj ekosistem, pažljivo slušao partnere, koji su opet slušali svoje korisnike i doprinosili rešavanju nagomilanih izazova u naglo izmenjenim uslovima, te razvio skup aplikacija za ceo svet i sve korisnike. Sve što je potrebno jeste da partner prepozna kako da pomogne klijentu da reši poslovni izazov, a Microsoft je već pripremio sisteme kojima se to postiže.

Preokrenite krizu u novu poslovnu priliku

Svaka kriza može predstavljati dve stvari, u zavisnosti od vašeg ugla gledanja. Za većinu predstavlja opasnost, a za one koji vole izazove – priliku. Iako kriza znatno otežava mogućnost napretka, ona sa sobom donosi i veliki broj prilika, koje prvo moramo prepoznati, a zatim i iskoristiti. Ukoliko pripadate drugoj grupi ljudi, sigurno se pitate na koji način možete pomoći vašoj firmi da se izdvoji od konkurenčije i radi još bolje. Znate da svaka investicija nosi određenu količinu rizika sa sobom, ali i da se u pojedinim situacijama rizik i te kako isplati. U moru poslovnih prilika, teško je izabrati onu pravu koja može podići vaše celokupno poslovanje na viši nivo. Ukoliko želite da investirate u nešto sigurno, a da pritom dobijete veliki povrat od

investicije, digitalizacija predstavlja logičan izbor.

Digitalna transformacija postala je imperativ za sve kompanije. Od malih preduzeća od svega nekoliko zaposlenih do velikih kompanija koje zapošljavaju na stotine ili hiljade ljudi. Povećanje efikasnosti, manja verovatnoća ljudskih grešaka i smanjenje operativnih troškova samo su neke pogodnosti koje ona donosi sa sobom. Ukoliko na strateški način pristupite digitalnoj transformaciji, dobijete bolje razumevanje kupaca i klijenata, a samim tim ćete moći da uspešno prilagodite svoje usluge i proizvode njihovim potrebama i očekivanjima. Svaka kompanija treba da odredi šta digitalizacija predstavlja za nju. Za jednu kompaniju digitalizacija može da predstavlja prelaz s papirnih na digitalna

dokumenta, dok za drugu to može biti uvođenje programa za upravljanje odnosima s kupcima i klijentima. Sve veći broj kompanija koje žele da se digitalizuju, to čine uz pomoć ERP (Enterprise Resource Planning) rešenja. Kvalitetno ERP rešenje može pomoći kompanijama da naprave prvi korak, potreban za svetu digitalnu budućnost.

Veliko rešenje za male, srednje i velike korisnike

Najčešće verovanje o ERP-u je da je namenjen isključivo velikim kompanijama. Iako mu je u ranim fazama razvoja to bila glavna namena, vremena su se promenila, pa sada i one manje kompanije mogu iskoristiti sve pogodnosti koje nudi.

GoPro stavlja zaposlene i klijente u centar onoga šta radi. To konkretno znači da su nam interesi zaposlenih i klijenata i njihova dobrobit na prvom mestu. Gledajući kroz ovu prizmu, prilagodili smo svoju ponudu tako da još bolje odgovara potrebama tržišta, ali i da pomaže i onima koji su dosad bili uvereni da vrhunsko rešenje, kakvo je ERP iz Microsoft-ovog ekosistema – Business Central, nije nadohvat ruke.

Prilagodili smo ga tako da zadržimo sve ono što je važno, ali da implementaciju svedemo na najosnovnije, što omogućava firmama koje su u početnim fazama razvoja da lakše priuštite, brže dođu do rešenja, i koriste prednosti Microsoft Dynamics 365 Business Central-a.

S obzirom na to da je u pitanju online rešenje i da se ažurira globalno, jedna od velikih stvari koja je ranije iziskivala pripremu, dodatnu investiciju, organizaciju vremena i generalno manji poremećaj u svakodnevnom poslovanju, sada je prošlost.

Business Central predstavlja zaokruženo rešenje za upravljanje finansijama, operacijama, prodajom i kupcima, skladištima i proizvodnjom, što ga čini odličnom prilikom za lak prelazak s programa za računo-



vodstvo i zastarelih ERP sistema. Business Central je najbolja moguća investicija koja će menadžmentu i zaposlenima pružiti moćan alat za savladavanje izazova zahtevnog tržišta i veliku prednost nad konkurenjom.

Brz protok informacija, automatizacija i unapređenje poslovnih procesa, moćan sistem izveštavanja i integrisanost ovog ERP rešenja, pomoći će u povećanju produktivnosti i kvalitetnijim odlukama kompanije.

Adaptirajte se brže nego ikada i budite produktivniji

Ukoliko nas je skorašnja kriza nešto naučila, to je da je rad na daljinu i više nego izvodljiva opcija za skoro svaku kompaniju. Sve veći broj kompanija dozvoljava svojim zaposlenima da nastave s radom na daljinu ukoliko to žele, pošto su primećile prednosti smanjenih operativnih troškova, stresa i ostalih pogodnosti. Business Central daje veliku prednost radu na daljinu, pružajući pozamašan broj načina za saradnju, pristup podacima i komunikaciju, nezavisno od lokacije.

Izdajte na kraj s poslovnim izazovima uz pomoć aplikacija

Kao što vaši pametni telefoni poseduju prodavnice prepri-

ne aplikacija koje nude nove mogućnosti, tako i Microsoft poseduje svoju prodavnici za aplikacije za Office 365, Dynamics 365 i mnoge druge. AppSource vam daje mogućnost dodavanja novih aplikacija koje nude rešenje za sve poslovne prepreke. GoPro je do sada na AppSource-u objavio 10 aplikacija koje možete preuzeti.

Garantovana sigurnost podataka

Pitate se kako da zaštite svoje podatke? Sa MS Dynamics 365 Business Central-om možete biti 100 odsto sigurni da su vaši podaci bezbedni. Autentifikacija i verifikacija korisnika je odlično organizovana. Podaci su zaštićeni šifrovanjem podataka u Business Central-u.

Zaplovite u Microsoft-ov ekosistem

Opštepoznato je da efikasnost predstavlja bitan faktor u poslovanju. Pristup alatima za produktivnost koji omogućavaju ljudima da obavljaju svoj posao brže, jednostavnije i s bilo koje lokacije dozvoljava kompanijama da ostanu konkurentne u svom sektoru. Tehnologija se sve više menja i napreduje, iz dana u dan. Microsoft se prilagodio ovim promenama u načinu rada

stvaranjem čitavog ekosistema rešenja koja besprekorno rade zajedno. Sada možete povezati svoje poslovne podatke s produktivnim alatima, kao što su Microsoft Outlook i Excel, kako biste poboljšali iskustvo vaših kupaca i zaposlenih.

Paketi po vašoj meri

Business Central za mali biznis je napravljen na mešavini iskustva – dugogodišnjeg iskustva u implementaciji u više od 100 kompanija – i internacionalne platforme koja je omogućila fleksibilnost i prilagođavanje. Da bi se postigla velika brzina u implementaciji, a iskoristile prednosti prilagođavanja našim lokalnim specifičnostima, došli smo do zaključka da profile preduzeća naših klijenata možemo da oblikujemo u tri unapred definisana paketa: Finansije, Trgovina, Proizvodnja i montaža. Svaki naredni paket sadrži sve iz prethodnog i nudi nove funkcionalnosti.

Olakšajte obavljanje svakodnevnih zadataka i omogućite svojoj firmi da napreduje brže nego ikada! Na sajtu malibiznis.gopro.rs možete pronaći više informacija o samom rešenju i pogledati cenovnik. Javite nam se da vam pomognemo da radi te još bolje.

→ [GoPro.rs](#)

→ [MaliBiznis.GoPro.rs](#)

„Dobar dan. Treba mi program za firmu“ – ovo su dve rečenice koje često prve čujemo od zainteresovanih potencijalnih klijenata. Odmah zatim ide pitanje koliko to košta. Koji drugi odgovor dati na to pitanje osim – ne znam

Uspostavite BALANS u svom poslovanju

Da bismo odgovorili na ova pitanja, moramo najpre uraditi bar površnu analizu toga čime se bavi firma. Kroz više od 15 godina rada na domaćem tržištu i u zemljama regiona, naučili smo puno toga, a možda je najbitnija bila lekcija da bez dobre pripreme nema dobro obavljene implementacije programa. Zato danas stavljamo veliki fokus na pripremu implementacije i jasno definisanje „malih“ ciljeva da bismo zajedno došli do velikog – uspešne implementacije kod klijenta.

Nakon početnog upoznavanja potencijalnog klijenta, spremni smo da ih upoznamo sa Balans-om.

Nabavka i prodaja robe i usluga

Nekako smo se usaglasili da su ovo dva najosnovnija procesa u svim kompanijama, pa ih pred-

stavljamo kao „bazu“ – nešto bez čega se ne može.

U okviru ovog modula, korisnici dobijaju pristup skoro svim opcijama programa koje se tiču robno-materijalnog poslovanja. Uz neizostavnu vezu sa NBS preko koje mogu dobiti podatke o partneru samo unosem PIB-a, dobijaju mogućnost evidencije više mesta isporuke, kontakata pri svakom mestu isporuke, mogućnost blokade izdavanja računa u slučaju neplaćenih računa ili prekoračenja definisanog limita dugovanja. Kao dodatne usluge, postoji mogućnost aktiviranja sistema za slanje obaveštenja o neizmirenim dugovanjima ili sistema za evidenciju izrečenih opomena kupcima.

Menadžer za upravljanje artiklima dozvoljava korisniku da sam grupiše artikle u kataloge, potkataloge ili kategorije na način koji najviše odgovara potre-

bama kompanije, a u cilju brže pretrage artikala. Pored osnovih podataka o artiklu, naglašavamo mogućnost izrade deklaracija (koje se mogu uvoziti iz Excel-a) i normativa. Takođe, sa ciljem brže evidencije ulaza robe, omogućili smo da se evidentiraju šifre i opisi određenog artikla po svakom dobavljaču, pa se pri izradi ulazne kalkulacije mogu unositi šifre dobavljača umesto sopstvenih šifara. Na taj način se i novozaposleni mogu brzo uključiti u rad. Podaci o artiklu se mogu koristiti za pripremu zahteva koji se predaju špediteru, ukoliko se koristi dodatni modul za izradu zahteva za carinjenje, a mogu se koristiti i za izradu porudžbine dobavljaču ukoliko se koristi dodatni modul za poručivanje robe od dobavljača.

Korisnik ima mogućnost samostalnog definisanja neograničenog broja skladišta

različitog tipa. Podržavamo rad s veleprodajnim skladištima, sirovinskim, skladištima gotovih proizvoda, ugostiteljskim (na koje se oslanja naš ugostiteljski program Bar Balans) i maloprodajnim, na koji se oslanja najnovija perjanica Melany Team-a – Balans POS koji je sertifikovan ESIR kod Poreske uprave.

Prilikom ulaza robe, Balans pamti poslednje fakturne cene od izabranog dobavljača za svaki artikal i nudi ih prilikom odabira artikala. Zavisni troškovi nabavke automatski se raspoređuju na nabavnu vrednost artikala, što dovodi do vrlo jednostavne provere obračuna carinskog duга, ukoliko se radi o uvozu robe. Postoji mogućnost uvoza kalkulacije iz Excel-a iz kojeg se mogu uvoziti i popisi robe.

Prilikom evidencije ulaznih računa za troškove, Balans pamti vrstu troška uz dobavljača, pa će se prilikom evidencije računa



predlagati najčešće korišćene vrste troškova uz tog dobavljača. Cilj ovoga je izrada izveštaja o troškovima kompanije.

Svi ulazni računi se mogu izvoziti kao virmani spremni za uvoz u E-banking softvere, čime se manuelni rad i mogućnost greške svede na minimalne.

Uz evidenciju bankarskih izvoda, dobija se mogućnost praćenja ročnosti dugovanja i potraživanja.

Nismo zaboravili ni proizvodne kompanije. Naš proizvodni modul podrazumeva dva načina rada – osnovni i napredni. U oba slučaja je moguće evidentirati jedan ili više normativa za izradu proizvoda. Osnovni je dovoljan kompanijama koje žele da evidentiraju radne naloge, utrošak sirovina po njima, kao i prijem gotovog proizvoda. Napredni podrazumeva evidenciju svih faza i operacija u proizvodnji, kao i angažovanost zaposlenih na svakoj od tih operacija.

Distribucija robe

Kompanije koje se bave distribucijom robe mogu koristiti naš modul za izradu tovarnih listova koji omogućava razvrstavanje naloga za otpremu u vozila – bila sopstvena bilo tuđa. Svaki zbirni nalog za utovar omogućava praćenje isporuke po vozaču koji je vozio kamion na toj isporuci. Uz ovaj sistem je moguće i pratiti kilometraže i potrošnju goriva vozila.

Naše iskustvo je pokazalo da distributivne kompanije imaju još jedan izazov – a to je optimalni lager robe. Tu može pomoći ranije pomenuti modul za poručivanje robe od dobavljača. Balans može dati predlog za nabavku robe po više osnova – koristeći prethodnu prodaju, koristeći unapred zadate mak-

simalne količine robe na lageru ili korišćenjem formula koje korisnik može sam definisati. Po potvrdi zahteva, kreiraju se porudžbenice robe dobavljaču koje mogu nositi njegove šifre artikala i mogu mu se poslati kao PDF ili xlsx format. Balans dalje prati isporuku, tj. neispove

PO PDV koji se izvozi u xml sa ciljem uvoza na Poresku upravu). Puštanjem automatskog knjiženja, sva dokumenta se zaključavaju i postaju nedostupna za izmene, bez obzira na nivo ovlašćenja, dok god knjigovodstvo ne da odobrenje za izmenu. Na kraju godine, program vrši

su izveštaji vezani za komitente, potraživanja, dugovanja, proizvodnju, maloprodaju, kadrove... Moguće je po zahtevu klijenta kreirati i nove izveštaje, kao i uvezivanje sa BI sistemima, ukoliko se koriste.

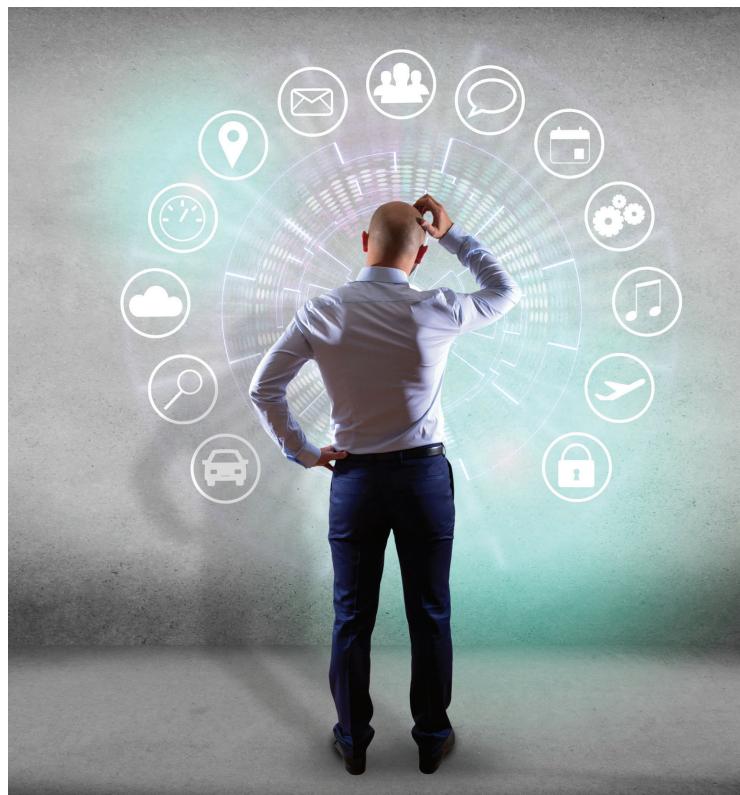
Balans je živ!

Vrlo je bitno imati u vidu da naš razvojni tim konstantno radi na unapređenju funkcionalnosti programa i njegovom usaglašavanju sa zakonskim promenama. Mi volimo za sebe da kažemo da smo kuća dobrih rešenja. Da to nije floskula, govorи činjenica da skoro sva unapređenja radimo u dogовору са klijentima kojima je to korisno. Gledamo i korak dalje. Osluškujemo tržište i potrebe korisnika, pa stalno radimo na proširenju mogućnosti za integraciju sa spoljnim sistemima. Trenutno smo integrirani sa WMS sistemima, sistemima za poručivanje robe na terenu, B2B i B2C platformama, restoranskim programima, a intenzivno radimo na integrisanju sa sistemom za upravljanje transportnim resursima i sistemom za jednostavno odvajanje robe u skladištima za kompanije kojima su WMS sistemi previše kompleksni.

Sada se možemo vratiti na početak i pitanje koliko to nešto košta. Implementacija programa je dugoročna investicija, pa je tako treba posmatrati.

Trebalo bi znati gde je kompanija danas i gde želite da bude za pet ili deset godina. Naš konsultantski tim je tu da pomegne oko sagledavanja aktuelnih procesa u firmi, da da predlog za unapređenje nekih, kao i da, na osnovu svog iskustva, pomogne u planiranju uvođenja novih procesa.

→ Melany.rs



ruku robe kako bi svi korisnici kojima je to dozvoljeno mogli da vide koliko je nekog artikla poručeno, kada je poručeno i kada se očekuje isporuka tog artikla. U slučaju neisporuke, u programu će biti zabeleženo da nije sva količina robe isporučena.

Interni knjigovodstvo

Za kompanije koje imaju interni knjigovodstvo, gorepomenuti modul se može proširiti dodatnim – za knjigovodstvo, obračun zarada i osnovna sredstva.

Modul za knjigovodstvo sadrži glavnu knjigu, kontni plan i podešavanja svih nalogu za knjiženje. Nakon inicijalnog podešavanja, program se daje nalog za automatsko knjiženje svih dokumentata, čime se ona svrstavaju na svoja mesto u glavnou knjizi i PDV knjigama (uključujući

obračun proizvodnje i obračun kursnih razlika.

Modul za evidenciju kadrova i obračun zarada omogućava evidenciju zaposlenih s podacima o njihovim ugovorima, ličnim podacima, kontakt podacima... Uz podešavanja zarada, kroz ovaj menadžer se vrši obračun zarada zaposlenih. Po završenom obračunu, moguće je zaposlenima na mail poslati OZ obrasce. Obračunate zarade je takođe moguće izvoziti u formatu spremnom za uvoz na sajt PU.

Izveštaji

Balans dolazi sa setom od oko 200 izveštaja koji su na raspolaganju korisnicima u onom menu u kojem im je korisničkim nivoom dozvoljeno. Neki su dostupni svima, a neki samo rukovodiocima. Predefinisani



IN2 i Microsoft Dynamics 365 Business Central



Microsoft Dynamics 365 Business Central je poslednja verzija Microsoft ERP sistema, koji je nekada bio poznat pod nazivima Dynamics NAV ili Navision. Od 2019. godine Microsoft je rebrendirao ovaj proizvod, uveo puno tehnoloških novina i unapredio koncepte koji su godinama bili zastupljeni

Digitalizujte poslovanje renomiranim svetskim softverom

ako je od osnivanja 2006. godine IN2 Beograd prevašodno realizovao projekte razvoja softvera i aplikacija, od sredine prošle decenije fokus kompanije je uvođenje i održavanje Microsoft Dynamics ERP sistema. Naš Dynamics tim uključuje iskusne konsultante, programere i rukovodioce projekta, koji su implementirali sisteme u nekoliko desetina firmi iz regionala, ali i realizovali projekte širom Evrope i sveta. Iskustva sa ovih projekata, uz izvanredan odnos i dugoročno partnerstvo koje gajimo sa svim klijentima, može pomoći u digitalizaciji bilo koje firme.

Sistem je namenjen svakome ko želi da digitalizuje poslovanje, nezavisno od industrije

Business Central je namenjen svakoj firmi koja želi da digitalizuje svoje poslovanje, što prak-

tično znači da će svoje poslovne procese, operativne aktivnosti, planiranje, upravljanje i kontrolu sprovoditi kroz jedan integrisani sistem. Može se implementirati u firmama različitih veličina i složenosti, koje posluju u raznim industrijskim granama – gotovo da nema industrije u kojoj ovo rešenje nije implementirano, u svetu, ali i u Srbiji.

Zašto implementirati ERP? Digitalizacija poslovanja jedinstvenom softverskom platformom

ERP sistem implementira se sa ciljem kompletne digitalizacije poslovanja. Ovakvi sistemi nude mnogo više od računovodstvenih sistema ili softverskih aplikacija za jednu funkcionalnu oblast. ERP ima za cilj centralizaciju podataka kroz jedinstvenu bazu podataka, automatizaciju i integraciju procesa ukidanjem ponovlje-

nih izvršavanja istih funkcija, nesmetan tok informacija kroz jednu softversku platformu, standardizaciju poslovanja kroz iskustvo koje sistem nosi sa sobom u delu organizacije poslovanja i stvaranje pouzdane i sigurne baze podataka za analize i izveštavanje.

Implementacija sistema obezbeđuje pogled od 360 stepeni na poslovanje, u svakom trenutku, bez potrebne pripreme i izrade izveštaja i arbitarnog definisanja načina prikaza podataka u izveštaju.

U čemu se ERP sistemi razlikuju?

Prethodno smo naveli mogućnosti koje bi svaki ERP sistem morao zadovoljiti. Ipak, razlike između ERP sistema često se ispoljavaju u naprednim funkcionalnostima. ERP sistem bi dodatno trebalo da ponudi opcije planiranja svih

poslovnih aspekata (prodaje, proizvodnje, nabavke, prihoda, troškova), predloge sistema za terminiranje proizvodnje, rasporeda zaposlenih ili dopune zaliha, budžetiranje bilo kog aspekta poslovanja, projekcije i predikcije (poslovanja, novčanih tokova), alokacije i računovodstvo troškova, fleksibilno izveštavanje po bilo kom parametru i na bilo koji način i sve druge softverske funkcionalnosti za upravljanje, ali i podršku rastu moderne kompanije.

Upravo u ovim segmentima Business Central pokazuje izvanredne mogućnosti, što je jedan od razloga široke rasprostranjenosti.

Koje grupe ERP sistema postoje?

Iako postoje mnoge podele, u literaturi se ERP sistemi najčešće dele u tri grupe. Prvu čine „svetski igrači“ (SAP, Oracle i Micro-

soft). Karakteristike ove grupe ERP sistema jesu svetski poznati proizvođač koji stoji iza sistema, desetine hiljada klijenata širom sveta i najbogatiji set podržanih mogućnosti potvrđen i u velikim i u malim firmama. Drugu grupu čine takođe svetski igrači (sa završenim implementacijama širom sveta), ali manje zastupljeni i poznati od prve grupe (kao što su Infor ili Epikor). Na kraju, treću grupu čine lokalni softveri, koji su uglavnom vezani za jedno (uže) tržište.

Ako se odlučite za prvu grupu ERP sistema, zašto baš izabrati Business Central?

Najpre, iza ovog sistema stoji Microsoft, koji je simbol za softver uopšte. Iz ove karakteristike proizilazi velika rasprostranjenost sistema širom sveta i ogromna baza firmi i ljudi koji sistem koriste svakog dana, na osnovu čijih iskustava Microsoft unapređuje svaku narednu verziju.

Iz činjenice da je sistem u vlasništvu Microsoft-a proizilaze pouzdanost i sigurnost – kako sistema, tako i investicije. Softver je u upotrebi duže od 30 godina i Microsoft u svakom trenutku ima javno objavljeni plan za narednih nekoliko godina (Roadmap), kao i usvojenu strategiju za duži period u budućnosti. Stoga se s potpunom sigurnošću može reći da će sistem biti dostupan u budućnosti, a vrlo verovatno i ostati u vrhu najboljih svetskih softverskih rešenja u daljoj budućnosti.

Sistem je lak za korišćenje, ima Microsoft look&feel, Microsoft-ove principe korišćenja (s kojima su korisnici uglavnom dobro upoznati preko Windows operativnih sistema i Office paketa) i integriran je s drugim Microsoft sistemima (Excel, Word, Outlook), što korisnicima mnogo olakšava prihvatanje i korišćenje sistema.

Tokom prethodne tri decenije, Microsoft je intenzivno inves-



tirao kako bi obezbedio najbolji mogući vizuelni dizajn, najsavremenije tehnologije u korišćenju, moderan izgled i optimizaciju svake stranice univerzalnim potrebama korisnika. Utisak o dizajnu i ponašanju stranica u sistemu uvek je subjektivnog karaktera, ali ako se traži univerzalno najbolji dizajn, sigurno je to Microsoft-ov, izrađen na bazi stotina hiljada firmi i nekoliko miliona korisnika.

Standardizacija i usvajanje najbolje svetske prakse – implementirajte iskustva stotina hiljada firmi

Implementacijom sistema koji već upotrebljava stotine hiljada firmi širom sveta, dobija se mogućnost sagledavanja najbolje svetske prakse i optimalne organizacije poslovnih procesa. Praktično, kompanija stiče mogućnost usvajanja standarda svetskih lidera, umesto nužnosti da se samostalno osmisli svaki segment i korak u proceduri rada kroz informacioni sistem. Fleksibilnost sistema omogućava da se podrže i sve specifičnosti, ali uvek treba pokušati s maksimalnim usvajanjem standarda ovakvog sistema kako se ne bi poništila ova važna prednost.

Podrška razvoju – sistem raste s kompanijom

Još jedna važna karakteristika Dynamics 365 Business Central-a jeste mogućnost podrške rastu, što je razlog velike učestalosti

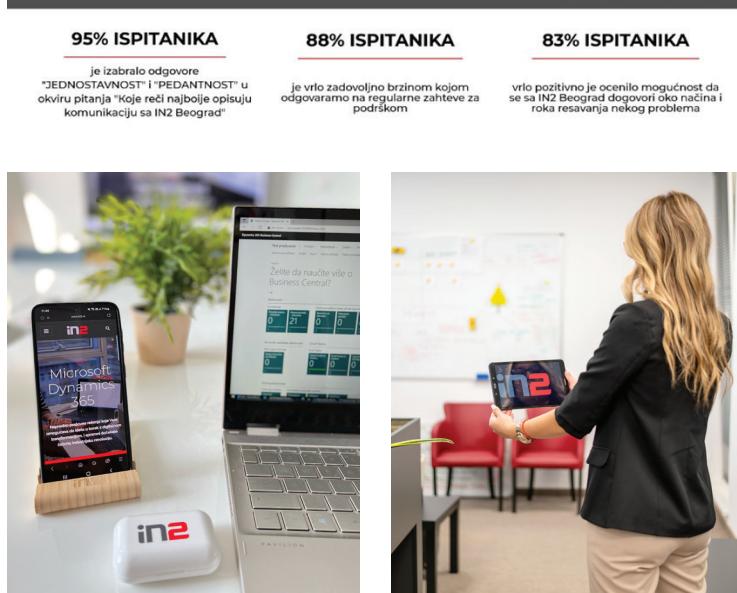
izbora ovog sistema širom Evrope i SAD, od kompanija koje očekuju rast u budućnosti. Iako se sistem tokom implementacije podešava shodno trenutnim potrebama i načinima rada, licence sistema omogućavaju pristup svim mogućnostima i opcijama koje sistem nudi, što znači da se opcije i funkcionalnosti mogu i parcijalno uvoditi, a ne nužno odjednom.

Praksa pokazuje da na ovaj način kompanije ostvaruju najveću korist od sistema, jer je rizik projekta manji i projekti se brže završavaju. Sistem može jednostavno da apsorbuje sve organizacione promene, rast ili širenje uključivanjem novih opcija.

Zašto IN2 Beograd? Pogledajte rezultate ankete o zadovoljstvu naših korisnika

Imamo veliko iskustvo sa implementacijama u srednjim i velikim kompanijama iz zemlje i regionala, ali i širom sveta (listu referenci možete videti na našem sajtu, gde ćete primetiti da gotovo da nema industrijske sfere gde nemamo klijenta). Naš iskusni i posvećen tim može digitalizovati poslovanje svake firme. Ono što nas posebno karakteriše jeste kvalitet rada – 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



cBBIS, potpuno integriran sistem za maloprodaju

Ukoliko tražite pouzdanog partnera, iskusan tim konsultanata i firmu koja posluje više od 30 godina na ovim prostorima, vaš prvi izbor je RCL Group



za nas je 30 godina rada na implementaciji i razvoju našeg rešenja, s akcentom na sistem integraciju mnogobrojnih domaćih i svetskih rešenja. Tim broji više od 80 stručnjaka, od čega više od 40% ima preko 15 godina iskustva implementacije i razvoja našeg rešenja.

Posebno bismo izdvojili našu integraciju cBBIS rešenja s Microsoft Navision ERP rešenjem, gde je postignuta potpuna automatika i zaokružen sistem kompletne integralnosti, što naše rešenje čini jedinstvenim i visokokvalitetnim.

Višenamensko rešenje

Podjednako smo dobar partner u implementaciji trgo-

vačkih firmi, građevinskih firmi, proizvodnih firmi, ali ono što najviše volimo i čime se naš tim posebno ističe jeste oblast veleprodaje, distribucije i maloprodaje.

U ovom sektoru možemo reći da smo vodeći implementator, što neki od naših zadovoljnih klijenta mogu i potvrditi, a to su: Lilly drogerie, Aroma marketi, Tehnomanija, Sportina group, Gorenje i mnogi drugi.

Zašto nas klijenti biraju i pored toga što je konkurenca velika, navećemo nekoliko bitnih aspekata:

- naša rešenja su implementirana i lokalizovana u 12 država,
- detaljno poznajemo poslovne procese, postupke i proto-

rcl group

- ke dokumenata i podataka,
- imamo kvalifikovan kadar, koji predlaže rešenja i optimizuje vreme rada i same implementacije,
- nudimo vam rešenje „ključ u ruke“ po primerima najbolje prakse iz vaše delatnosti,
- sopstveni razvoj ERP rešenja,
- uspostavljamo dugoročnu

- partnersku saradnju, gde naše informaciono rešenje radi za vas i
- našim rešenjima optimizujete troškove poslovanja i povećavate produktivnost.

Budući da je trenutno u Srbiji aktuelna eFiskalizacija, potrudili smo se da odgovorimo tom izazovu i akreditovali smo **L-PFR i ESIR**, pa sada spadamo u grupu malog broja firmi koje su to uspele da urade, i zbog toga smo posebno ponosni na naš razvojni tim.

Ne čekajte – digitalizacija se već dogodila

Digitalizacija je nešto što se već dogodilo i nešto gde smo mi, kao odgovoran partner, kružnim koracima otišli daleko, jer smo prepoznali potrebe naših klijenata i njihovih kupaca. U doba pandemije i izazova koje je nosila sa sobom, uz već pomenutu digitalizaciju, istakao se omnichannel pristup prodaji, koji smo u potpunosti podržali našim rešenjima i integracijama.

Postojimo dugih 30 godina, ali bez obzira na to, iz dana u dan učimo, napredujemo i uvek želimo više. Ono što nas pokreće jeste to što smo u retail segmentu uvek prvi i uvek pravi izbor, ne samo zbog iskustva, ne samo zbog višedecenijskog poslovanja, ne samo zbog seta funkcionalnosti koje rešenje ima, ne samo zbog otvorenosti za integraciju, nego prvenstveno zato što smo predani svakom našem projektu, svakom našem klijentu i zato što svaki projekat za nas znači još jedan partner i zadovoljan klijent.

→ *Tržišta se menjaju, milenijalci polako pristižu na upravljačke pozicije, tehnologija napreduje, ali ono što je uvek konstantno jesu RCL kvalitet i partnerstvo. U skladu s tim, naša rešenja i dalje napreduju i pružaju pregršt novosti i prate trendove, zato nakon čitanja ovog teksta... kliknite na link www.rclsyst.rs i budućnost retail softvera je pred vama.*

ERP širokog spektra

ERP Calculus12 je sveobuhvatno, potpuno integrisano softversko rešenje za **upravljanje poslovnim procesima sa širokim izborom automatizacije i integracije operativnog, finansijskog i Web poslovanja uz dokazani integritet i kvalitet. Dostupan je u lokalnu (On-premise) i u oblaku (cloud)**

 Zoran R. Tasić

Calculus12 programski paket dizajniran je u skladu s potrebama širokog spektra industrija u privatnom i javnom sektoru, uključujući uslužne delatnosti, maloprodaju, velikoprodaju i proizvodnju. Ciljno tržište uključuje agencije, preduzetnike, mikro, mala i srednja preduzeća. Calculus12 pruža jedno, pristupačno rešenje za upravljanje celokupnim poslovanjem – odnosno čitavim lancem snabdevanja, proizvodnje i prodaje, uključujući:

- upravljanje finansijama i računovodstvo,
- upravljanje zalihami – robno/materijalno poslovanje,
- upravljanje prodajom dobara – robe i usluga, uvoz/izvoz,
- poslovno i zakonsko izveštavanje,
- slanje dokumenata odjednom na više adresa s prilozima iz bilo kog modula,
- ljudske resurse i obračun zarada,
- e-trgovinu, B2B i B2C sveobuhvatna integracija Web

poslovanja preko Calculus Web servisa,

- integraciju sa Sistemom elektronskih faktura (SEF) i ovlašćenim posrednicima i
- eFiskalizaciju 2022 – Calculus kasa.ESIR

ERP Calculus12 doslovnim i preciznim praćenjem poslovnih procesa omogućuje primenu efikasnih metoda za jačanje performansi i unapređenje operativne agilnosti kompanije kako bi se brzo i uspešno prilagođila potrebama svojih klijenata. Pritom se ERP Calculus12 jednostavno prilagođava raznim industrijama i delatnostima.

Širok spektar funkcionalnosti

Preduzetnici i mikropreduzeća imaju drugačije potrebe od većih firmi, i to ne samo u pogledu budžetskih ograničenja već i po definiciji – uža specijalizacija preduzetnika omogućiće mu da svoje vreme koristi za obavljanje više poslovnih funkcija. Nije neuobičajeno da u kompaniji sa desetak zaposlenih vlasnik ne



Calculus12 & ESIR Calculus Kasa 2022

ESIR CALCULUS KASA PODRŽAVA:

- eFiskalizaciju 2022
- VPFR & LPFR (hardverski & softverski)
- QR & linijski barkod
- Termalne POS printere
- POS terminale
- Barkod čitače
- POS fioke za novac



Calculus
Poslovni softver

Calculus12 integracija:

- Sistem elektronskih faktura (SEF)
- eFiskalizacija 2022 (ESIR Calculus Kasa ver.2022A)
- Veb-servis NBS (Registrar firmi, računa & kursnih lista)
- Moj eRačun (Moj-eRačun & Moj-eArhiv)
- Kancelarko (e-Fakture & e-Delovodnik)
- B2B & B2C Calculus12 integracija
- Web Shop & Calculus12 integracija
- CalculusCloud - Calculus12 u oblaku
- Calculus HelpDesk

su kvalifikovani da pruže dublji nivo podrške, uključujući usluge kao što su poslovno i tehničko savetovanje, podrška implementaciji i usluge optimizacije.

Calculus-ov tim za implementaciju i korisničku podršku brzo će pokrenuti vaš Calculus12 softver, instalirati, podesiti i pustiti u rad sistem ESIR Calculus12 za elektronsku fiskalizaciju, integrisati Calculus12 s Web servisom Narodne banke Srbije (NBS), spojiti vas sa Servisom za elektronske fakture (SEF) ili ovlašćenim posrednicima za jednostavan prijem i slanje elektronskih faktura.

S posvećenim profesionalcima na lokacijama širom Srbije, Bosne i Hercegovine i Crne Gore, Calculus d.o.o. tehnička podrška biće s vama na svakom koraku. Vebinar obuka i obuka na terenu uvek su dostupne kako biste bili sigurni da ćete maksimalno iskoristiti svoj ERP Calculus12.

→ calculus.rs



AIGO
SMARTER SYSTEM, SMARTER BUSINESS.

EPM softver: od tabela do planiranja „na klik“

U digitalnom svetu postoji neraskidiva spona između poslovnih procesa i tehnologija koje ih podržavaju, kao što su, danas već nezaobilazni, Enterprise Resource Planning (ERP) sistemi. Sve više kompanija odlučuje se za implementaciju ERP softvera, ali moderno radno okruženje stvara potrebu da se napravi novi korak: uređivanje internih procesa

Jedan od prvih sledećih koraka jeste planiranje i budžetiranje. Za realizaciju ovog procesa, veliki broj organizacija se i dalje oslanja na dobre, stare Excel tabele. S tim u vezi, imamo nešto da vam saopštimo.

Možda je vreme da Excel zamenite softverom

Pre nego što promrmljate: „Ali ja već godinama koristim“, reći ćemo i ovo: Excel je bez sumnje kistan alat za organizaciju podataka u manjim kompanijama. Ako, međutim, vaše poslovanje čini kompleksan sistem i tražite način da pojednostavite procese, kao što su planiranje i budžetiranje,

verovatno je došlo vreme da kažete zbogom spreadsheet-ovima.

U kontekstu poslovnog planiranja unutar velikih sistema, manuelno sređivanje podataka čini procese **glomaznim, sporim i podložnim greškama**. S obzirom na to da se radi o aktivnostima s velikim brojem učesnika iz raznih odeljenja, koji koriste podatke iz različitih izvora, ručno planiranje može da rezultira haotičnim stanjem: **neistinitim, neažuriranim i teško proverljivim informacijama**. Da glavobolja bude veća, sa svakom razmenom dokumenta unutar sektora usaglašavanje verzija postaje sve teže.

Bezbrojne tabele: mnoštvo verzija istine

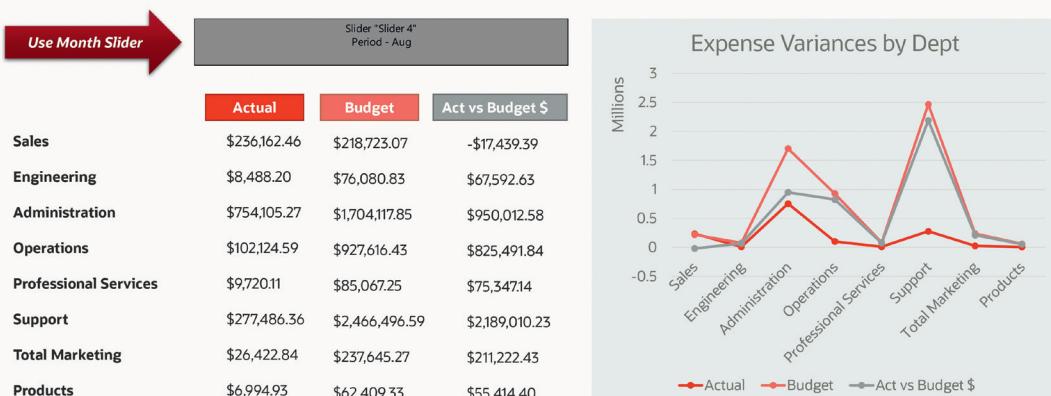
Za donosioce odluka, nepovezano planiranje znači da ne postoji jedinstvena verzija istine. Umesto konsolidovanog pregleda, s vremenom se kreira mnoštvo „istina“ koje dovode u pitanje ispravnost odlučivanja na nivou čitavog poslovnog sistema, a dodatni problem je manjak efikasnosti.

Statistika kaže da se na ručno sređivanje i prilagođavanje podataka troši najveći deo radnog vremena – i do 70 procenata. To dragoceño vreme zaposleni bi mogli da posvete ključnom aspektu planiranja, analizi podataka.

Kako EPM softver može da pomogne?

Cinjenica je da Excel, uprkos svojoj slavi, nikada nije bio zamisljen kao alat za planiranje, budžetiranje i izveštavanje na organizacionom nivou. Danas postoji **sveobuhvatno, specijalizovano rešenje za integriran proces planiranja: Enterprise Performance Management (EPM) softver**. Ovo je najefikasniji alat za sinhronizaciju organizacionih sektora koji učestvuje u planiranju, automatizaciji i unapređenju procesa konsolidacije poslovnih rezultata. Ili, kraće rečeno: za umreženo planiranje.

Expense Variances for US Geo - 2020



Copyright © 2020, Oracle and/or its affiliates | Confidential: Internal/Restricted/Highly Restricted



Za razliku od nemenskih alata i softvera, EPM rešenja unapređuju i olakšavaju celokupan ciklus planiranja – od prikupljanja podataka preko modelovanja, analitike do izveštavanja – konsolidujući ga na jednoj platformi. Neke od glavnih prednosti za poslovanje su:

- centralizacija podataka koji se nalaze u različitim aplikacijama i sistemima, a koji se koriste za planiranje, kao i za kreiranje izveštaja za praćenje planova;
- detaljan, holistički pregled podataka iz svih linija poslovanja za efikasnu realizaciju kvartalnih, polugodišnjih i godišnjih planova;
- driver-based planiranje – na osnovu aktivnosti (drajvera) koje utiču na poslovnu vrednost, kao što su cena po jedinici proizvoda ili veće investicije u marketing;
- mogućnost aktivnog praćenja KPI-jeva;
- mogućnost aktivnog planiranja (*rolling forecasts*);
- tačnost i ažurnost podataka – bez mogućnosti greške ili korišćenja pogrešne formule;
- ušteda vremena zaposlenih i veća agilnost kompanije za prilagođavanje tržišnim promenama uz kraći proces planiranja.

Svi poslovni sektori, jedna strategija planiranja

Koristeći EPM rešenja, kompanije mogu da osnaže saradnju između raznih linija poslovanja, učine ih agilnijim i usmere ka zajedničkim ciljevima. Primera radi, lansiranje novog proizvoda zahteva kolaboraciju odeljenja za proizvodnju, sektora prodaje i marketinga. Dobra koordinacija ovih sektora, koji su često bazišani na odvojenim lokacijama, ubrzaće planiranje i omogućiti efikasnije korišćenje kompanijskih resursa, a time i konkurenčku prednost.

Nije glavno što softver omogućava, već što vam je potrebno

Ukoliko planirate da uvedete novo rešenje za automatizovano upravljanje procesima planiranja i budžetiranja, važno je da imate kompletну sliku posto-

jećeg stanja, kao i ciljeva. Dizajn aplikacije treba da adresira slabosti vaših procesa i željeno stanje. Fleksibilnost za prilagođavanje vašim zahtevima ide ruku pod ruku sa intuitivnošću. I najbolje, kustomizovano EPM rešenje ostaće „onaj alat koji su nam uveli“ ukoliko zaposlenima nije lak za korišćenje.

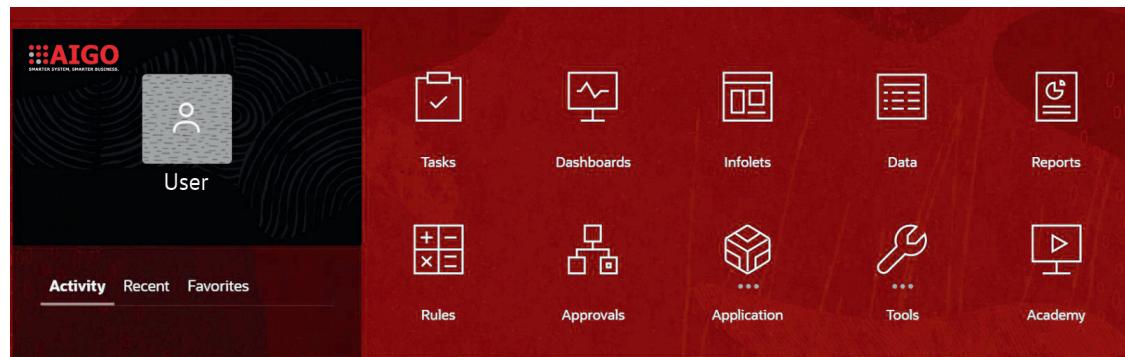
Jedan od EPM softvera koji spaja sve navedeno jeste **Oracle Hyperion**. Reč je o svetski poznatom sistemu koji se koristi u sektoru finansija i kontrolinga, kao i za operativno planiranje i budžetiranje unutar velikih kompanija – u prodaji, marketingu, ljudskim resursima, IT-ju i drugim poslovnim funkcijama. U zavisnosti od potreba kompanije, Oracle Hyperion se može implementirati na lokalnoj infrastrukturi ili u cloud-u. Odlikuje ga izuzetna fleksibilnost koja se može iskoristiti pri-

likom implementacije namenskih modula, tako da korisnici dobiju baš ono što žele. To je ono što je ključno. Takođe, to je mesto gde nastupa ekspertiza.

Tim sertifikovanih eksperata s dubokim poznavanjem EPM rešenja, iskustvom u kustomizaciji, implementaciji i integraciji sa ostatkom IT ekosistema za optimalan protok informacija daje dodatnu vrednost primejni tehnologije. Ovakav tim i iskustvo donosi kompanija AIGO. Kao partner za razvoj, a ne samo implementator, AIGO je tu da vam pomogne da izaberete optimalan EPM softver, implementirate i prilagodite željene module i integrišete rešenje sa sistemima koje već koristite, poput ERP-a. Naravno, sve ovo nije moguće bez dobre saradnje. Stoga je AIGO pristup zasnovan na zajedničkom pronalaženju rešenja koje će aplikacije globalnih proizvođača staviti u službu vašeg poslovanja.

Kao što smo rekli na početku ovog teksta, danas je veza između poslovnih procesa i tehnologija snažnija nego ikada. Baš kao što nedovoljno efikasan alat može da učini procese kompleksnijim nego što bi morali biti, tako i adekvatno rešenje ima moć da im podigne efikasnost na novi nivo. Ovaj izbor je strateški važan i može da stvorи brojne izazove za kompanije. Uz pravu podršku, svi izazovi se mogu rešiti, a usput otvoriti nove prilike: za optimizaciju i unapređenje procesa planiranja, smanjenje rizika i brže prilagođavanje promenama.

→ [Aigo.rs](#)



BI analitika za poboljšanje profitabilnosti u veleprodaji

Veleprodaje i distributeri često se nalaze između dve vatre. Ako ste menadžer u veleprodajnoj kompaniji, verovatno ste se često pitali zašto biste razmišljali o nekom analitičkom alatu. Na sreću, namensko rešenje profitBI nudi odgovore na većinu vaših dilema

Adnan Misimović



Sjedne strane su kupci. Od distributera se očekuje da rešavaju probleme i kontinuirano nude dodatne usluge, kao što su držanje artikala na lageru, povećana frekvencija isporuka ili edukacija o trendovima i potrebama krajnjih potrošača.

S druge strane su dobavljači. Povrh sve većeg obima analiza i izveštavanja, veleprodaje se moraju prilagoditi sve većim minimalnim količinama porudžbine i dužim rokovima isporuke i prihvatići povećanja cena koja ne mogu uvek preneti na kupce.

Ovi trendovi neizbežno vode do većih operativnih troškova i potreba za obrtnim kapitalom te smanjenja marži.

Nema sumnje da jednim kupcima treba povećati cenu, drugima smanjiti obim usluga, dok treći opet treba da budu zaštićeni. Međutim, nije jednostavno odrediti u koju kategoriju spadaju kupci, pogotovo jer je svakom prodavcu, i pored najbolje volje, teško da bude objektivan kad su njegovi kupci u pitanju.

Veleprodaje se zbog toga često odlučuju na kompleksne

projekte gde se svi operativni troškovi alociraju po kupcima. Međutim, takvi projekti po pravilu dugo traju, komplikovani su za ažuriranje i na kraju ne budu shvaćeni i prihvaćeni od prodajne sile. Najgore od svega, oni ne uspevaju u svom osnovnom cilju, a to je povećanje profita.

Šta je profitBI segmentacija kupaca?

ProfitBI je napredan analitički model analize kupaca i artikala, kreiran specijalno za veleprodaje i distributere.

Da bi veleprodaje ostvarile profitabilan rast, neophodno je da za različite kupce imaju i različite strategije.

ProfitBI pomaže da se brzo i precizno identifikuju (ne)profitabilni kupci i preduzmu konkretni koraci kako bi se njihovo ponašanje promenilo u korist kompanije.

Omogućava da se strateški KPI-ji jednostavnije, brže i jasnije povežu sa operativnim ciljevima i akcionim planom na terenu.

Temelji se na najnovijim istraživanjima američkog univerziteta Texas A&M o najboljim

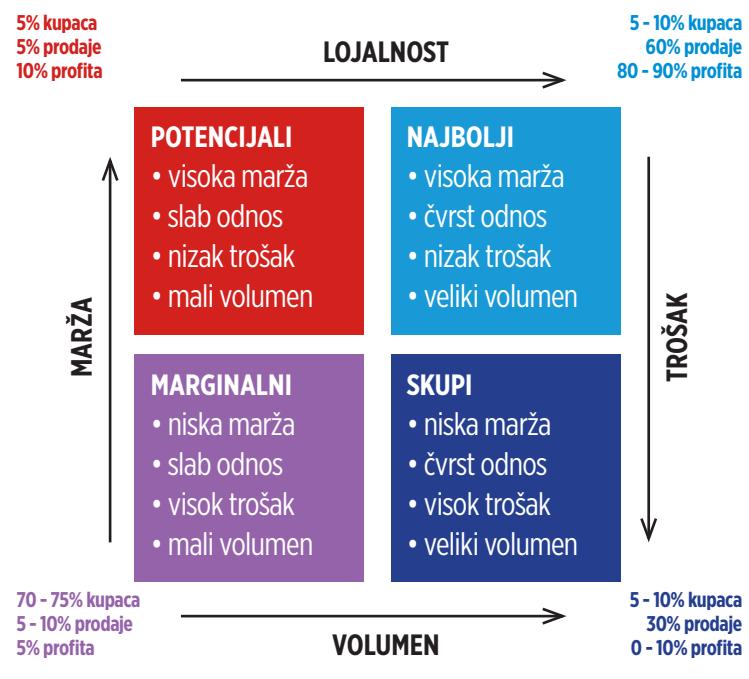
praksama veleprodaja iz deset različitih industrija: građevinski materijali, metali, elektronika, medicinska oprema, lekovi, uređaji za grejanje i hlađenje, hraka, roba široke potrošnje itd.

Radi se o metodologiji koja je dokazana u praksi, zasnovana na objektivnim podacima iz sistema i jednostavna za korišćenje.

Kako ovaj alat funkcioniše i šta me očekuje u implementaciji?

ProfitBI uzima u obzir samo ona ponašanja kupaca (faktore) koja se mogu objektivno kvantifikovati i na koje naša prodajna sila može direktno uticati.

To znači da se svaki kupac rangira na osnovu najmanje 15



Cetiri segmenta kupaca po profitBI metodologiji

različitih faktora koji uzimaju u obzir prethodna 24 meseca, a raspoređeni su u četiri dimenzije: volumen, lojalnost, marža i trošak.

Osnovna ideja je da nisu svi kupci jednaki i da ne zaslužuju svi isti tretman, tako da profitBI deli kupce u četiri segmenta: *najbolje, potencijale, skupe i marginalne*.

Implementaciju rešenja radi profitBI tim, bez značajnog angažmana menadžmenta ili IT sektora kompanije.

ProfitBI segmentacija kupaca je kompatibilna sa svim ERP rešenjima, radi na MS Excel-u, a implementacija traje od šest do osam nedelja.

ProfitBI konsultantski tim je sastavljen od eksperata sa iskustvom u veleprodajnoj industriji, optimizaciji procesa, upravljanju promenama i kontrolingu. Tim nudi punu podršku u implementaciji rešenja i pomaže direktoru prodaje u postavljanju akcionih planova, uvođenju promena i tumačenju rezultata.

Kako se profitBI segmentacija kupaca primenjuje u praksi?

- Bolje pregovaranje.** Bitno je da prodavac ima informacije o ključnim karakteristikama i ponašanjima kupca u poređenju s drugim kupcima (npr. uprkos velikom
- Preraspoređivanje prodajne sile.** Vreme prodavaca je dragocen resurs i nije svejedno na koje kupce će biti raspoređeno. Segmentacija otkriva ko su najbolji kupci i najveći potencijali, što će dovesti do novih maršruta (npr. svaki prodavac mora imati jednak broj najboljih kupaca na svom terenu).
- Targetirani bonusi za prodavce.** Ciljevi kompanije

prometu, kupac preskače narudžbine u većoj meri nego ostali). Lična karta kupca omogućava brzu pripremu za sastanak i donošenje boljih odluka za kompaniju.

- Preraspoređivanje prodajne sile.** Vreme prodavaca je dragocen resurs i nije svejedno na koje kupce će biti raspoređeno. Segmentacija otkriva ko su najbolji kupci i najveći potencijali, što će dovesti do novih maršruta (npr. svaki prodavac mora imati jednak broj najboljih kupaca na svom terenu).

se bolje usklađuju sa ciljevinama prodajne sile (npr. bonus za rast prometa kod kupaca koji su označeni kao potencijali, ili za učešće najboljih kupaca u ukupnom prometu).

- Nove mogućnosti rasta.**

Segmentacija pomaže da se oceni potencijal novih proizvoda (npr. noviteti se prvo nude najboljim kupcima), napravi profil naših idealnih kupaca, što će pomoći pronalasku i otvaranju novih kupaca, te identifikuju postojeći kupci kod kojih se najlakše može ostvariti rast prometa.

- Veći povraćaj marketinških ulaganja.** Marketinški budžet se može drugačije rasporediti (npr. direktni kanali, kao promotivni popusti ili podsticaji za prodavce ili indirektni, poput kataloga ili online ponuda) kako bi se preciznije ciljali pravi kupci.

- Efikasnije upravljanje zalihami.** Nakon što jasno identifikujete segmente kupaca, možete povećati nivo servisa za najbolje kupce, a u isto vreme smanjiti ukupne zalihe.

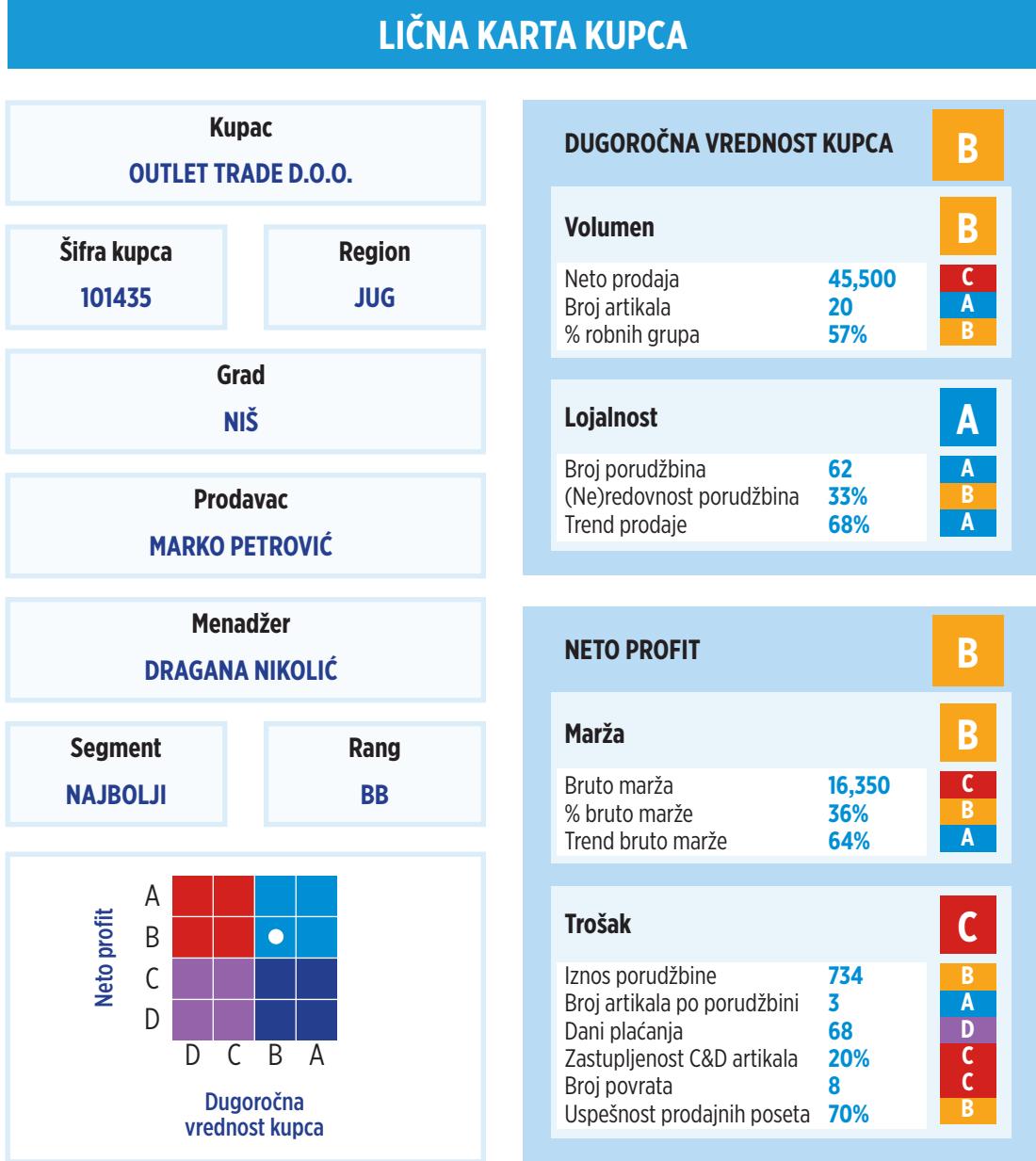
- Optimizacija cena.** Proces vam omogućava da odredite različite cene (ili rabate) za različite segmente kupaca, na osnovu potencijala i troškova koje njihovo ponašanje uzrokuje (npr. niko ne može dobiti bolju cenu od naših najboljih kupaca).

Po čemu se profitBI segmentacija kupaca razlikuje od drugih rešenja?

ProfitBI segmentacija kupaca je:

...jednostavna

- Brza implementacija nezavisno od toga koje ERP rešenje se koristi, bez stresa i angažmana internog tima.
- Naslanja se na postojeća softverska rešenja, ne zahteva informatičko predznanje i nema ograničenja u broju korisnika.



profitBi SEGMENTACIJA KUPACA	profitBi UPRAVLJANJE ZALIHAMA	profitBi OPRIMIZACIJA CENA	Zašto se Textil, najveća veleprodaja tkanina za modnu industriju u jugoistočnoj Evropi, odlučio za profitBI segmentaciju kupaca?
Koji od naših kupaca su (ne)profitabilni?	Kako smanjiti zalihe, a u isto vreme povećati nivo servisa?	Koliko povećati cene bez da ugrozimo odnos sa kupcem?	Textil Užice je već 30 godina prisutan na globalnom tržištu tekstila, zahvaljujući inovativnom poslovnom modelu i kreativnom pristupu materijalima.

Pregled profitBI rešenja

- Vizuelni pregled zaključaka i potencijala za poboljšanje koji je lako razumljiv prodavcima kao ključnim korisnicima.

...isprobana

- Model Univerziteta Texas A&M koji obuhvata najbolje prakse američkih distributera.
- Temelji se na objektivnim podacima iz sistema.
- Implementirana kod stotina veleprodaja iz 10 industrija.

...efektivna

- Prilagodljiva specifičnim zahtevima kompanije.
- Fokusirana na promenu poнаšanja kupaca.
- Povećava bruto maržu za 2 do 7 procentnih poena već u prvoj godini.

Može li analitika pomoći u upravljanju zalihamu?

Zalihe su najveća stavka u bilansu stanja većine veleprodaja.

Međutim, da bi izbegle situacije u kojima će ostati bez robe, veleprodaje će tipično pojačati nivo zaliha na svim artiklima.

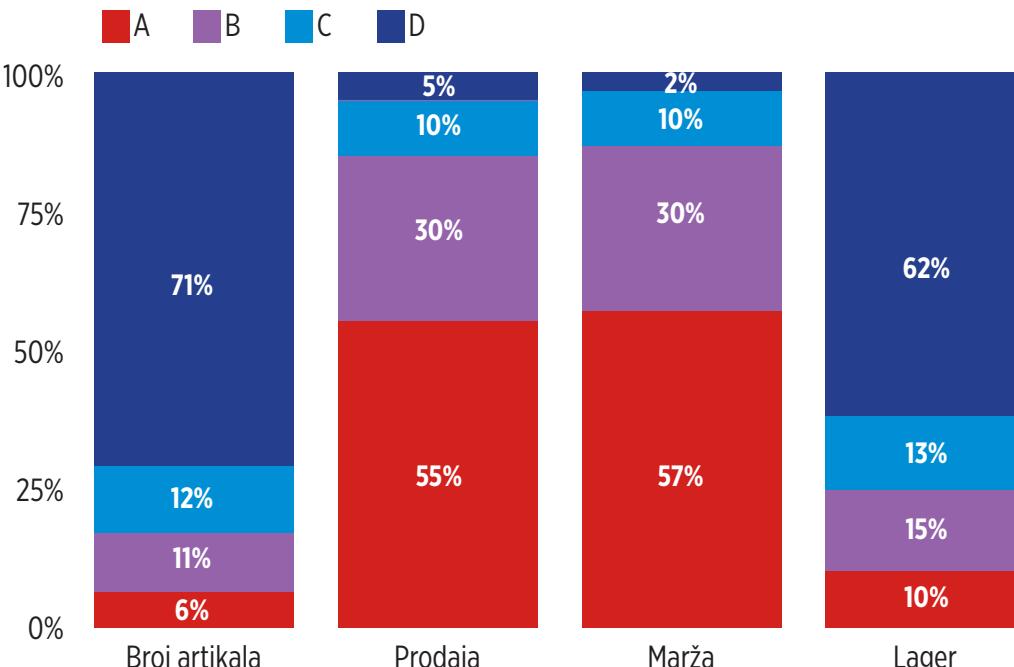
Problem je što čak 60 odsto finansijske vrednosti zaliha ne doprinosi profitu kompanije.

Trošak držanja zaliha često se potcenjuje, a kreće se od 15 odsto do 30 odsto njihove vrednosti.

Zbog velikog broja artikala, skoro je nemoguće aktivno upravljati sa više stvari u isto vreme: promene cena, rokovi isporuke, minimalne količine za porudžbinu, nivoi sigurnosne zalihe itd.

Menadžment kompanije je prepoznao profitBI kao rešenje koje će pomoći da se identifikuju (ne)profitabilni kupci, i u isto vreme služiti kao analiza za strateško odlučivanje i alat koji će se svakodnevno koristiti u radu prodavaca na terenu.

Dejan Popović, direktor prodaje Textil-a: „To je konkretni alat koji je u kratkom roku prilagođen zahtevima naše branše. Lak je za korišćenje i odmah je doveo do krupnih promena u načinu kako posmatramo kupce. Ispostavilo se da su neki kupci koji imaju snažan potencijal i s kojima možemo napraviti bolje rezultate bili zapostavljeni“.



ABCD rangiranje artikala po profitBI metodologiji (primer iz prakse)

ProfitBI tim je razvio sistematičan model za upravljanje zalihamu koji je razumljiv i jednostavan za implementaciju, te dolazi kao logičan nastavak segmentacije kupaca.

Vodeći se filozofijom da nisu svi artikli isti, ovaj alat rangira artikle na osnovu profitabilnosti,

volumena, frekventnosti i stabilnosti potražnje.

U praksi će većina obrtnog kapitala biti zarobljena u D artiklima koji imaju zanemarljivo učešće u prodaji i zaradi kompanije. S druge strane, na kritičnim A i B artiklima najčešće treba povećati nivo zaliha kako

bi se osigurao optimalan servis za kupce. Zaključci se koriste da se identifikuju i smanje prekomerne zalihe, a nakon toga optimizuje proces prognoziranja i poručivanja.

→ **Ako ste zainteresovani za neki od profitBI alata, pišite na info@profitbi.eu.**

Rangiranje artikala	Koje artikle prognozirati?	Stabilnost artikala	Metode prognoziranja	Preciznost prognoziranja	Kada poručiti?	Koliko poručiti?	Politika dopune
----------------------------	-----------------------------------	----------------------------	-----------------------------	---------------------------------	-----------------------	-------------------------	------------------------

Koraci u procesu optimizacije zaliha po profitBI metodologiji

PC
PRESS



Download on the
App Store

GET IT ON
Google play



Informacije sa

o tehnologiji i biznisu

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

prodavnica.pcpress.rs

