



ERP 2020.

2

ERP u doba korone

6

Inovacije su put u budućnost

18

Uporedni pregled ERP rešenja

ERP

ERP u doba korone

PC Press-ov pregled ERP rešenja, koji tradicionalno pripremamo u maju, ove godine ima sasvim drugačiji prizvuk. Umesto u budućnost, zagledani smo u sadašnjost i bavimo se prilagođavanjem ERP softvera izazovima koje nameću promene u poslovanju izazvane pandemijom

✉ Miodrag Ranisavljević

Ugotovo svakoj državi na snazi su vanredne mере, više od dva miliona ljudi je zaraženo, a u glavi nam se stalno smenjuju scenariji na koje su nas pripremali SF filmovi. U svetu pandemije, neizvesnosti i ogromnih promena na vidi-ku, neke druge (bitnije?) stvari dolaze u fokus. Suština preuzima primat nad formom, a želje i maštanja ostavljaju se za neka bolja vremena. Tako je u svakoj krizi. Pre svega važno je preživeti, a zatim filozofirati (*Primum vivere, deinde philosophari*) jer ako se ne preživi, džabe filozofiranje.

Ipak može na daljinu?

Poslovne i informatičke vesti se već danima vrte oko rada na daljinu. I prednosti i mane odavno su poznate, kao i načini da se

mane prevaziđu, a prednosti iskoriste. Ipak, mnogi tek danas, urgentno i panično pokušavaju da ostvare dugo sanjani san rada na daljinu, što su mogli da urade mnogo ranije samo da su poslušali onog „smarača“ iz IT-ja koji neće da dolazi na posao nego je lenština koja hoće da „radi“ od kuće. Ovakvi i slični zluradi komentari dolaze iz ne razumevanja značaja primene informaciono-komunikacionih tehnologija u poslovanju. Danas vidimo da sve to dobija potpuno drugu dimenziju.

Iskoristiću ovaj trenutak da se setim 2001. godine i svog profesionalnog početka u jednoj domaćoj softverskoj firmi. Ne mogu a da se ne zapitam kako smo tada mogli da radimo od kuće s vrlo ograničenim tehničkim

resursima, ali uz dosta kreativnih rešenja, dok danas, skoro 20 godina kasnije, sa superbrzim Internetom i još boljim rešenjima, to ne možemo ili možemo uz mnogo problema. Možda je odgovor jednostavan: svega je bilo malo, ali dobro iskorišćeno, dok danas svega ima mnogo, ali je loše iskorišćeno. Tema za razmišljanje uvek aktuelna!

Razlog za rad od kuće tada je bio jednostavan, ali suštinski bitan: zašto bi se plaćao zakup prostora za 15-20 ljudi kada se taj novac može mnogo bolje iskoristiti? Kako resurse koje kompanije imaju na raspolaganju iskoristiti na najefektniji mogući način? I šta nam u tome pomaže? Da li je dovoljno imati samo tehnologiju ili je potrebno nešto više? I ako jeste, šta je to?

Tehnologija pomaže... donekle

Prethodnih nekoliko godina, koliko radimo pregled ERP rešenja i pokušavamo da pogodimo trendove, da uhvatimo aktuelne tehnološke inovacije, da razdvojimo bitno od nebitnog, uvek se provlači jedna ključna nit: posao na prvom mestu!

Kada smo 2017. pisali o ERP-u 2.0, neke stvari smo pomenuili kao trendove za koje nismo mogli pogoditi rok, ali smo zaključili da je ERP ogledalo naše poslovne, društvene i životne stvarnosti, propisa, želja i mogućnosti. Kakvi smo mi, takav nam je ERP. Zatim smo se 2018. osvrnuli na ERP kao temelj digitalne transformacije i pobrojali ključne tačke pripreme za ovaj dugotrajan, ozbiljan i kompleksan posao. Zaključili smo da je put primene digitalnih tehnologija i transformacija kompanija više poslovni nego tehnički proces, kao i da akcenat treba da bude na poslovnim, a ne IT prednostima. Sve ono što smo pisali i dalje stoji, samo sada dobija svoju pravu i konkretnu dimenziju primene, i to u brutalno ogoljenoj formi. Izazovi su i dalje poslovni, a manje tehnički. To što imate pristup poslovnim alatima i infrastrukturom od kuće samo je početni korak ka radu na daljinu. Potrebno je sa aspekta upravljanja



definisati rezultate, merenja, ciljeve i očekivanja kako bi ceo sistem mogao da funkcioniše. Danas vidimo, iako je u to bilo teško poverovati, da većina administrativnih stvari može da se radi na daljinu. Čak su se i najkonzervativnije državne institucije pokazale na delu i omogućile privredi i građanima da dobar deo poslova obavljaju putem Interneta. Ispostavilo se da neki ni za to nisu spremni. Iako je kvalifikovani elektronski sertifikat dostupan odavno i besplatan na ličnoj karti, mnoge je tek Corona nateralna da završe i tu „sitnicu“ uz sve prepreke vanrednog stanja u našoj zemlji.

Onima koji imaju partnerske portale i online prodavnice integrisane s postojećim ERP rešenjem prilagođavanje novonastaloj situaciji umnogome je olakšano. Pitanje je koliko firmi je odlagalo postavljanje i integraciju svog B2B ili B2C (*online shop*) portala sa svojim ERP rešenjem? Šta je bila prepreka? Previsoka cena izrade? Previsoki troškovi integracije? Upravljanje? Nešto treće? Tehnologija je uvek bila tu i mogla se iskoristiti, ali nekako nikad nije bilo vremena ili nije bio pravi trenutak. Da li je danas?

Razmena dokumenata

Imamo zatim elektronsku razmenu dokumentacije i elektronske fakture koje će biti obavezne nakon izmena Zakona o računovodstvu. Regulativa je tu, tehnologije takođe, ali da li su pravilni, ugovori i dogovori izmenjeni tako da podržavaju ovaj novi način rada? Koliko je ovo važno pokazuje se upravo sada, kada je svaki kontakt rizičan za prenosenje zaraze. Smanjenjem tačaka kontakta smanjuje se i mogućnost zaraze. Ipak, najvažnije je da se elektronskom razmenom

dokumenata vreme i troškovi razmene drastično smanjuju. Ali ni za to nije bilo vremena. Čast izuzecima, naravno. Ako bih gledao kako dalje da optimizujem svoj poslovno-informacioni sistem, razmišljao bih upravo o ovim stvarima. Kako da svoju kompaniju stvarno pripremim za potpuno elektronsko poslovanje: od početka do kraja. Od ulaznog dokumenta do potvrde kupca o prijemu fakture i robe. To je

resursa u svakom trenutku. Kako sa ograničenim resursima (a resursi bilo koje vrste su uvek ograničeni) postići najbolji moguć rezultat. Taj deo je uvek aktuelan. Pravilno upravljanje finansijama, novčanim tokovima i naplatom potraživanja danas su veoma važni. Upravo u tom delu ERP daje pregled podataka koji, ako su aktuelni, omogućavaju da kompanija u dobrim vremenima raste, a da u krizi preživi.

nesumnjivo će naterati kompanije i ponuđače i potrošače da se vrate na suštinu i da porazmisle o tome što je stvarno bitno.

Treba imati na umu da je kriza globalna, deluje na sve strane, i na strani ponude i na strani potražnje. Treba to iskoristiti. Cene svega biće niže, te će i troškovi primene toliko dugo odlaganih tehnologija biti očekivano niži nego inače. Vredi razmislit na tu temu.

Ključni pokretač naše digitalne transformacije nije ni generalni direktor ni tehnički direktor, već pandemija Coronavirus-a. Dakle, spoljni faktor. I to je potpuno prirodno. Stvari se odlažu do trenutka dok ne postanu hitne, a kada postanu hitne, onda je obično kasno... Ali bolje je i tako nego nikako

moguće, jer ima dosta kompanija koje takav sistem već primenjuju.

Tehnologija je tu, dovoljni su računar i pristup Internetu, s jedne strane, s druge strane, potrebno je da kompanija dozvoli pristup spolja (van lokalne računarske mreže) svojim internim IT resursima. To otvara pitanje bezbednosti informacija, ali i za to odavno postoji rešenje. Virtuelne privatne mreže (VPN), sigurnosni protokoli, enkripcija, sigurne lozinke i edukacija zaposlenih samo su neke od stavki koje odavno omogućavaju bezbedan rad na daljinu. Pitanje je ko je to sve primenio i na koji način? Ako danas radite bez problema, verovatno ste u kategoriji kompanija koje elektronski posluju.

Kompanije koje su ulagale u poslovnu infrastrukturu i uspostavljanje poslovnih procesa u skladu s mogućnostima koje tehnologije nude danas su potpuno spremne za krizu. Ne zaboravimo da primarna funkcionalnost ERP-a jeste i kontrola i optimizacija kompanijskih

Dok ne padnu maske...

Ispostavilo se da ključni pokretač naše digitalne transformacije nije ni generalni direktor ni tehnički direktor, već pandemija Coronavirus-a. Dakle, spoljni faktor. I to je potpuno prirodno. Stvari se odlažu do trenutka dok ne postanu hitne, a kada postanu hitne, onda je obično kasno... Ali bolje je i tako nego nikako.

Danas shvatamo sav značaj *cloud* tehnologija, brzog Interneta i mnogih drugih stvari koje uzimamo zdravo za gotovo, a bile su nedovoljno iskoriscene. To je slučaj svuda. Većina domaćih ponuđača poslovnog softvera svojim korisnicima odavno nudi neku varijantu rada na daljinu. I to je dobro. Nije do kraja jasno koliko kompanije te mogućnosti koriste. Dakle, nije samo pitanje može li na daljinu, već i kako će to kao kompanija iskoristiti.

U filmu „Mehaničar“, u kom igra Jason Statham, pojavljuje se citat Amat Victoriae Curam, u slobodnom prevodu „Pobeda voli pripremu“. Ko god je spreman ušao u ovu krizu biće pobednik. Ko nije imao vremena, korisno je da ovo zatišje poslovnih aktivnosti iskoristi kako bi optimalno reorganizovao svoje poslovne procese i prilagodio svoje poslovanje novoj realnosti. Ekonomski kriza koja nas čeka iza čoška, ili koja je već tu, poslovnog softvera svakako ne treba da se zanemare, ali kao i do sada, uvek je bitno da se ove stvari redovno preispituju, unapređuju ili menjaju. Ako ne sad, kad? Ako ne vi, ko? Kriza ili ne, ova pitanja uvek su otvorena. Tražimo li odgovore?

Informacioni sistem treba da bude postavljen za najgori mogući scenario, a da se koristi za najbolji mogući scenario. Informacioni sistemi i ERP kao temelj takvog sistema onoliko su dobri koliko ih redovno koristite

Kad padnu maske

Ovo vreme ogolilo je sve prednosti i mane naših sistema: društvenih, političkih, zdravstvenih, poslovnih i informacionih. Sve naše slabosti isplivale su na površinu i pokazale koliko smo zavisni od sistema. Zbog toga je veoma važno da ti sistemu budu adekvatno postavljeni, njihovi rizici pravilno identifikovani i razrešeni, krizne strategije upravljanja definisane, krizni planovi uspostavljeni.

Ako nas je išta istorija naučila, to je da je kriza sastavni deo životnog ciklusa. Informacioni sistem treba da bude postavljen za najgori mogući scenario, a da se koristi za najbolji mogući scenario. Informacioni sistemi i ERP kao temelj takvog sistema onoliko su dobri koliko ih redovno koristite. ERP koji imate samo zato što morate ili zato što vas računovođa tera, možda sada pokazuje sve svoje mane. S druge strane, izveštavanje, poslovni procesi, moduli i funkcionalnosti, celovitost rešenja i ukupni troškovi korišćenja poslovnog softvera svakako ne treba da se zanemare, ali kao i do sada, uvek je bitno da se ove stvari redovno preispituju, unapređuju ili menjaju. Ako ne sad, kad? Ako ne vi, ko? Kriza ili ne, ova pitanja uvek su otvorena. Tražimo li odgovore?



U kancelariji sam, samo me ne vidiš

**Posao ne mora da stane ako
ne možemo da se okupimo u
kancelarijama. I dalje možemo da
koristimo informacioni sistem i da
međusobno komuniciramo, čak i
bolje ovako na daljinu nego kada
smo u istoj prostoriji. A sve smo to
uspeli da postignemo samo za par
dana. Iskustva AB Soft-a kažu da za
to imamo i znanja i tehnologiju, samo
nam je bila potrebna dobra volja ili
muka da nas na to natera**

─ Milan Bašić

Pandemija COVID-19 navela nas je da uradimo neke stvari koje smo mogli u miru i na vreme da učinimo ranije. Ovako, opet smo se našli u situaciji da sve osmislimo i organizujemo „za juče“, jer avaj, niko nije ni slutio da će se kancelarije isprazniti, ali da posao ne sme da stane. Dakle, poslovni modni detalj za sezonusku proleću, a možda i leto 2020.

zove se „rad od kuće“. AB Soft je odmah po proglašenju pandemije reorganizovao sopstveni posao, a pritom, umnogome omogućio svojim korisnicima da se, takođe, preorientišu na udaljeni rad.

Većina kompanija s kojima AB Soft saraduje nastavila je da radi i u ovim uslovima i tek na prste jedne ruke mogu da se izbroje one koje su zaustavile svoje operacije. Već u prvim danima kada je objavljeno vanredno stanje, neprehrambeni maloprodajni objekti uglavnom su prestali s radom. Proizvodna preduzeća, koja rade sa sirovinama iz uvoza, u ovom periodu postepeno prestaju i najavljuju kolektivne godišnje odmore. Knjigovodstvene agencije i revizorske kuće i pre ove situacije imale su dosta dobro razvijenu saradnju sa svojim komitentima putem daljinske komunikacije, tako da je njima udaljeni pristup do informacionog sistema manje-više poznata tehnologija. Postoji više načina organizacije rada s klijentima za koje se vrši

outsourcing knjigovodstvenih usluga, od daljinskog pristupa klijentovoj bazi podataka, do preuzimanja podataka od klijenta u određenim formama i automatizacije njihovog importa u bazu podataka. Ovo su standardni načini poslovanja u većini kompanija koje se bave obradom knjigovodstvenih podataka za svoje klijente i u ovoj situaciji pokazali su se kao veoma korisni.

Javna preduzeća koja koriste AB Soft-ov informacioni sistem održavaju kontinuitet poslovanja u smislu organizacije svojih delatnosti, ali je veliki problem u tome što su blagajne zatvorene, a najveći broj građana svoje obaveze izmirivao je na taj način, mnogo manje korisnika komunalnih usluga koristi mogućnost plaćanja elektronskim putem.

U gostima

U prvim danima vanrednog stanja AB Soft je svim resursima pratio potrebe korisnika i pružio im pomoć u prevazilaženju problema uzrokovanih novonas-



nikacione kanale, kao što su to kućne i javne mreže, odnosno Internet komunikacija. Naravno, pristup kroz sigurnosni VPN tunel smatra se važnom, ako ne i neizostavnom komponentom bezbednosti udaljenog rada.

Microsoft Teams, rešenje za saradnju i razmenu informacija koje koristi i sam AB Soft, implementiran je kod korisnika koji su se opredelili da svojim zaposlenim omoguće što bržu komunikaciju i razmenu dokumenata. Interesantno je zapažanje jednog korisnika – ova tehnologija je povećala efikasnost u komunikaciji među radnicima, pa tako eto jedne koristi od ove krizne situacije jer će se timovi privići na Teams i nastaviti da ga koriste i u redovnom stanju.

kontrolišu IT stručnjaci unutar kompanije i koji su povezani na Internet preko slabo zaštićenih kućnih mreža zaista su opasan izvor zaraze i samim tim izazov koji treba rešiti kako bi se umanjila verovatnoća da dođe do štete. Uz primenu tehnologija zaštite, čini se da je najvažnija svest korisnika da ih niko neće zaštiti bolje i više nego oni sami. Da li vam se čini da ovo ima sličnosti s virusima koji su nas zaključali u četiri zida?

I kod kuće

AB Soft danas radi u punom kapacitetu s najmanjim mogućim brojem ljudi, kako u firmi, tako i kod korisnika. Programeri usavršavaju i razvijaju softver od kuće, tehnička podrška je

do računara korišćenjem poznatih i proverenih tehnologija VPN, *Remote Desktop*, *Quick Assist*, *TeamViewer*, da pomeneamo samo neke.

Komunikacija unutar kuće je, naravno, omogućena preko *Microsoft Teams*-a. Koristi se za sastanke, međusobnu komunikaciju, razmenu datoteka, deljenja radne površine ekrana... Praktično sve je isto, samo što svako sedi u svojoj sobi ili trpezariji umesto u kancelariji.

I tako, vanredno stanje nas je nateralo da brže prihvati prednosti modernih tehnologija koje nam omogućavaju da radimo u punom kapacitetu gde god da smo. To je dobra vest za kompanije jer se radi o direktnom putu ka većoj efikasnosti

AB Soft ERP je sposoban da, sa zadovoljavajućim performansama i uz visoki nivo pouzdanosti podataka, radi s računara koji pristupaju serveru kroz spore i nepouzdane komunikacione kanale, kao što su kućne i javne mreže, odnosno Internet

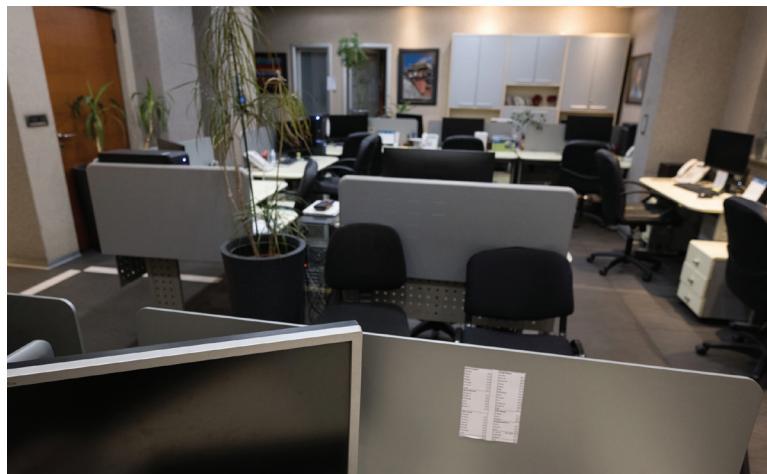
talom situacijom. Tokom prve nedelje, najvažniji posao kod svih bio je reorganizacija poslovanja, odnosno sagledavanje potreba i mogućnosti, a sve u cilju da se najveći broj zaposlenih posalje kući i da se svima kojima je to potrebno omogući rad od atle kako posao ne bi stao.

Sam AB Soft ERP je sposoban da, sa zadovoljavajućim performansama i uz nužni visoki nivo pouzdanosti podataka, radi s računara koji pristupaju serveru kroz spore i nepouzdane komu-

Izazov za AB Soft-ove sistemске inženjere i službu podrške bio je da se u ovakvim uslovima obezbedi visok nivo bezbednosti. Virusi, sada govorimo o onim kompjuterskim, samo traže „slabog“ domaćina da se usele i da potom naprave što veću štetu u celom sistemu. Bezbednosne zakrpe za operativni sistem i ažurni antivirus programi, uz zaštitu na firewall-u logično su rešenje koje na papiru nije teško sprovesti. Ali, privatni računari koje ne

dostupna svima u svakom trenutku i to kroz sve komunikacione kanale na koje su korisnici navikli. Posebno se koristan pokazao Web portal za podršku koji je u funkciji od januara 2019. godine. Korisnici AB Soft ERP-a koji su i ranije koristili ovaj kanal komunikacije praktično nisu ni osetili bilo kakvu promenu – jedino što sada, kada je to neophodno, inženjeri tehničke podrške ne dolaze do firme, već stvari s korisnicima rešavaju udaljenim pristupom

uz manje angažovanje resursa. Dobra vest je i da zaposlene jer mogu slobodnije da kombinuju svoje privatne i poslovne obaveze, pa im na kraju ostane više vremena za odmor i zabavu. A šta je loša vest? Pa uvek neka postoji – verovatno je najlošija ta što smo sada svi po ceo dan kod kuće, a bilo bi tako lepo da se malo pobegne u kancelariju i popije kafa na miru. E, što to ne možemo nije kriva tehnologija, već pandemija.
→ ABSoft.rs



Inovacije su put u budućnost

ASW Inženjering spaja nemoguće - konzervativne tehnologije koje su okosnica pouzdanog poslovno-informacionog sistema i najsavremenija dostignuća računarske nauke kao što su mašinsko učenje i veštačka inteligencija

 Milan Bašić



Za ASW Software može da se kaže da su jedan od onih domaćih proizvođača poslovno-informacionih sistema koji su uvek težili da inovacije upgrade u softver. S razvojem najnovijeg trenda u arhitekturi poslovnih sistema, koji prepoznajemo pod terminom *Industrija 4.0*, ASW je u svoja rešenja ugradio niz inovacija koja vode u tom smeru. Tu sada možemo da pronađemo *cloud*, *machine learning* i *cyber security* kao sastavni deo ERP-a. Do ovog nivoa implementacije najsavremenijih tehnologija stiglo se postepeno, neprestanim razvojem i svakako, kako kažu u ASW-u, nisu stigli do kraja, već su na putu koji nikada neće prestati. Njihov je moto: „Inovacije, inovacije, inovacije“.

Aktuelna pandemija je kompanije, kao i proizvođače poslovног softvera, stavila pred brojne izazove. Jedan od njih je intenzivni rad od kuće koji iziskuje nova rešenja

odgovora? U ASW Inženjering-u kažu da su kao odgovor na pandemiju i neminovnost da budemo udaljeni jedni od drugih razumeli da je rad od kuće adekvatna reakcija poslovnog sistema, a ERP i svaki drugi poslovni softver koji može da radi u *cloud*-u je po svojoj prirodi optimalno prilagođen upravo ovakvoj situaciji.

duže vreme razvijaju, kao što je to, na primer, prepoznavanje lica kao dodatni nivo zaštite u korišćenju ASW aplikacija. Kažu projektanti da to može delovati kao preterivanje u ovom trenutku, ali već za godinu dana neće biti. Jer, kako virus mutira, tako se menjaju i opasnosti koje nosi kibernetički prostor. U ASW-u su davno shvatili da nije dovoljno

digitalnog potpisa dokumenata koji je bitan, ali nije dovoljan. Iskustva stečena kroz praćenje korisnika ASW-ovog B2B, a pogotovo B2C rešenja, pokazala su da nije dovoljno što su prilagođena i *cloud*-u i korisnicima, i dobro integrisana u CEO u ASW sistem. Dok je broj narudžbi mali, svako rešenje je dovoljno dobro i akcenat je na kvalitetu

Aktuelna pandemija je kompanije, kao i proizvođače poslovног softvera, stavila pred brojne izazove. Jedan od njih je intenzivni rad od kuće koji iziskuje nova rešenja

Ali to donosi i nove izazove, od kojih je jedan kibernetička bezbednost. Tehnologija ASW rešenja omogućava da ona jednako dobro rade i na lokalnom serveru firme i u *cloud*-u, a *cyber security* je nešto na čemu se kontinuirano radi kako bismo uvek bili korak ispred pretnji. Upravo je pandemija ubrzala rad na nekim rešenjima koja se

no to što su njihova rešenja zakružena tako da pokrivaju sve funkcionalne potrebe modernog biznisa, od robnog poslovanja i lojaliteta preko proizvodnje do finansija, jer se podrazumeva da jedno moderno rešenje sve to mora da ima.

U skladu s tim je i softver koji omogućava automatsku razmenu dokumenata i ugradnju

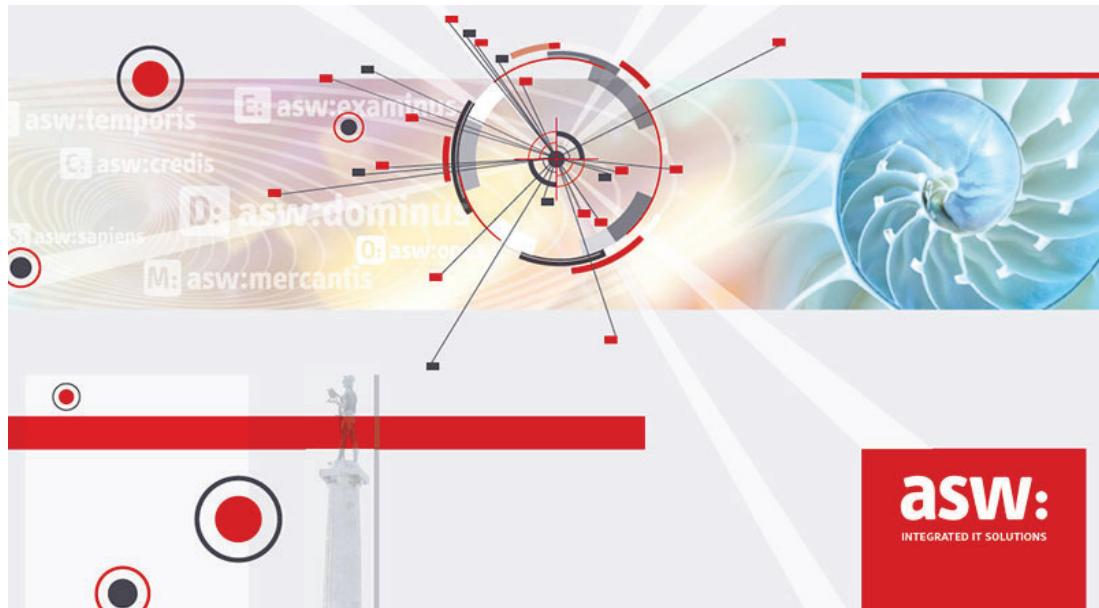
ovih aplikacija. Međutim, za nekog ko želi da mu ovo bude bitan deo biznisa, pravi izazov predstavlja logistika i sve ono što je potrebno da se tražena roba pripremi i dostavi kupcu na optimalan način. A opet, i to što su u ASW logističke module ugrađene najbolje AI optimizacije za pripremu i isporuku, to ne bi bilo dovoljno ako generi-

sani nalozi ne bi bili u realnom vremenu prosleđeni izvršiocima kroz mobilne aplikacije. Tek tada čitav sistem može da funkcioniše kao dobro naštimođen orkestar. Za ASW Inženjering, ERP u „oblaku“ zasnovan na Oracle cloud tehnologijama samo je jedan deo odgovora na potrebe modernog biznisa, a kompletan odgovor krije se u potpunoj primeni Industry 4.0 standarda.

Pošta bez pošte

Modul *asw:pontis* dobio je dodatnu snagu u ovom vremenu kada je očuvanje zdravlja prioritet. Osnovna funkcija je upravljanje e-dokumentima, od njihovog potpisivanja digitalni potpisom, preko razmene s poslovnim partnerima u elektronskom obliku, do arhiviranja takvog dokumenta u DMS-u.

Sistem se oslanja na interakciju ljudi s mašinama, gde ove potonje preuzimaju sve poslove koji mogu da se automatizuju, upravljanje sertifikatima, manipulaciju dokumentima, komunikaciju među saradnicima i slično. Osnovni interfejs je preko portala na kojem su

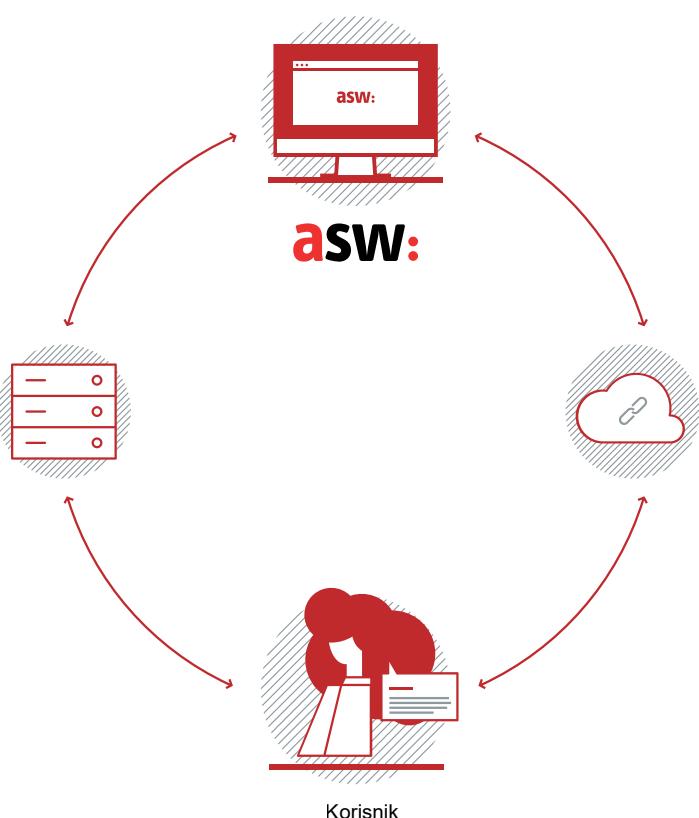


dokumenti dostupni, kako firmi koja ih je izdala, odnosno korisniku ASW-ovog softvera, tako i poslovnim partnerima kojima je dokument upućen. Pritom se vodi neprestana evidencija o tome u kom je statusu dokument (izdat, odobren, potpisani, preuzet, prihvaćen, itd.), što daje mogućnost da se lako i brzo dobije uvid u kvalitet i kvantitet komunikacije na nivou poslovne dokumentacije.

Jasan pogled u budućnost

ASW Inženjering dugo je posvećen ugradnji mašinskog učenja i AI tehnologija u softver koji potpomaže poslovanje. Već danas korisnici mogu da koriste blagodeti ovih tehnologija. Pre tri godine formirana je laboratorija za mašinsko učenje. Dovedeni su stručnjaci sa Prirodno-matematičkog fakulteta koji veoma intenzivno rade i već su kod korisnika postignuti

kupac nije kupovao, ali su drugi sličnog ponašanja to činili. Tu je i sistem za rutiranje i optimizaciju rasporeda u skladištu. Prednosti su što je sistem adaptilan i automatski se prilagođava novim trendovima. To podiže nivo optimizacije procesa i to na bazi obrade velike količine podataka. Bez ovih tehnologija, slični rezultati mogli bi da se postignu tek upošljavanjem značajnih ljudskih resursa. Baš zato što



ASW Inženjering je posvećen ugradnji mašinskog učenja i AI tehnologija u softver koji potpomaže poslovanje. Kupci imaju navike čije izučavanje daje rezultate

značajni rezultati u optimizaciji njihovih poslovnih procesa.

Istiće se sistem za optimizaciju cena u kampanjama s predikcijama prometa, razlike u ceni i optimalnim cenama koje sam sistem predlaže. Preciznije rečeno, sistem je analizom velikog broja prodaja u dužem periodu „naučio“ da prepostavi dešavanja za razne situacije i da pronađe optimalnu.

Druge polje gde mašinsko učenje i veštačka inteligencija daju bolje rezultate nego tradicionalne tehnologije jeste takozvana personalna prodaja, koja grupiše kupce po kupovnim navikama i predlaže artikle koje

maksimizira učinke i minimizira resurse ovaj podsistem je dobio ime *asw:maximus*.

Razvoj se nastavlja, a više možete da nađete na <https://maximus.asw.eu/modules>. Tu možete da nađete informacije koje nas vode u budućnost ne samo ASW-ovog softvera već i koncepta poslovno-informacionih sistema u narednoj deceniji. Sigurno je da se poslovanje ubrzava do neslućenih granica. Bez mašina i njihove mogućnosti da „krckaju brojeve“ brže od ljudi nećemo moći da idemo ukorak s vremenom.

→ ASW.eu



ComData IIS budućnost ERP-a

Kompanija ComData još od 1992. radi na razvoju i implementaciji Integralnog Informacionog Sistema (IIS) namenjenog praćenju poslovanja srednjih i velikih domaćih preduzeća. IIS je izrastao u moćan ERP sistem koji pokriva mnoge oblasti poslovanja

Pitanje „koji ERP mi je potreban“ staro je koliko i sam ERP. Na sreću, i ERP mora da se razvija, iz godine u godinu raste, usaglašava se s aktuelnom regulativom, ali i dograđuje novim modulima i funkcionalnostima. U tom procesu, neminovno se i neke specifične oblasti pokrivaju češće i pažljivije – upravo zbog toga što saradnja s postojećim korisnicima to zahteva.

Sva programska rešenja IIS ERP-a realizovana su u skladu sa važećim propisima koji regulišu oblast poslovanja. Dobra karakteristika jeste to što se pojedinačni podsistemi upravljaju parametrima koje je lakše menjati nego programski kod, što obezbeđuje visok stepen nezavisnosti od promena u zakonskoj regulativi i propisima. IIS ERP sistem je modularan i sadrži više od 20 modula, uključujući osnovne module: *Veleprodaju*, *Maloprodaju* i *Proizvodnju*.

IIS ERP sistem omogućuje potpunu kontrolu i praćenje kako svih tokova novca, tako i svih tokova: sirovina, materijala, trgovачke robe i sve druge robe unutar jednog velikog poslovnog sistema. Namenjen je za rad srednjih i velikih poslovnih sistema kako u privatnom vlasništvu, tako i budžetskih korisnika.

Proizvodnja pod kontrolom
Svaki od modula sadrži i veliki broj pozitivnih primera iz prakse, kao što su: takozvani sortiment, koristan u prodaji obuće i garderobe ili sistem klasifikacije koristan pri praćenju analizi prometa svih vrsta robe ili partnera.

U veoma važnom modulu **Proizvodnja** integrirani su sistemi: Sledivosti ili tzv. LOT, MRP i kontrole kvaliteta za sve faze proizvodnje. Ovaj sistem primenjuje se u zahtevnim proizvodnim preduzećima u domaćem i stranom vlasništvu na tržištima jugoistočne Evrope.

Modul *Proizvodnja* donosi oprobani know-how i iskustvo u radu i potrebama proizvodnih preduzeća iz različitih delatnosti i obima željenih evidencija, gde svaka uključuje strukturu sastavnici, normativ, radni nalog, operacionu listu, radnu listu, kao i ceo tehnološki postupak u procesu proizvodnje sa uključenom kontrolom kvaliteta, od nabavke do isporuke krajnjem kupcu.

IIS ERP se podešava i usklađuje prema organizacionoj šemi korisnika i evidencionim kapacitetima u svim fazama proizvodnog ciklusa, što znači da se pojedinačni podsistemi mogu dodavati ili isključivati uz doda-

tno podešavanje organizacionim specifičnostima i zahtevima.

Proizvodni modul se sastoje iz četiri podmodula:

1. Planiranje proizvodnje za različite periode na nivou: godine i radnog naloga.
2. Evidentiranje svih procesa vašeg poslovanja i proizvodnje. Poseđujemo i opciju evidentiranja svih procesa u realnom vremenu.
3. Obračun cene gotovog proizvoda i poluproizvoda.
4. Integrисано pogonsko i finansijsko knjigovodstvo.

ComData IIS ERP se posebno specijalizovao za proizvodnju u sledećim sektorima: metalska industrija, prehrambena industrija, industrija pakovanja i ambalaže, poljoprivreda, mesna i hemijska industrija, proizvodnja đubriva, proizvodnja

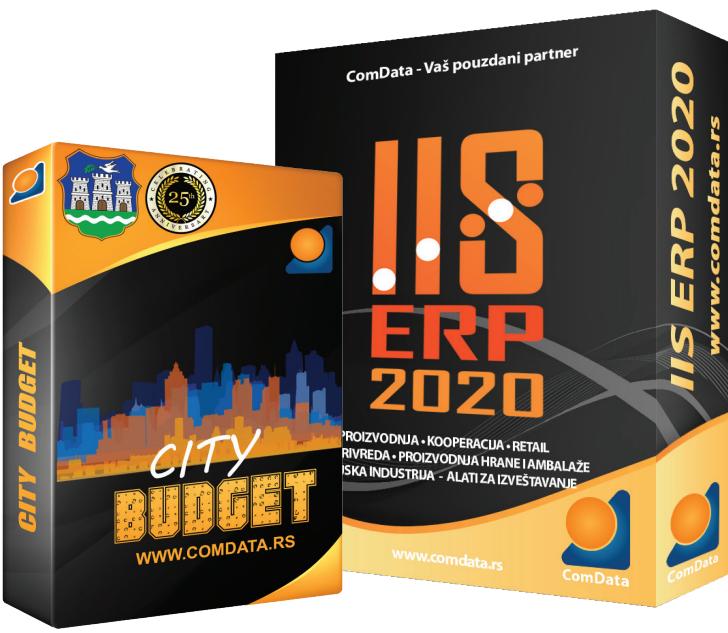
brašna i proizvodnja stočne hrane.

Hrana je nasušna

IIS AGRO PLUS ERP je pouzdano i već dokazano ERP rešenje koje pokriva sve aspekte rada u poljoprivrednoj proizvodnji. Ono pokriva dve ključne oblasti, a to su proizvodnja i prerada ratarskih proizvoda, te kooperacija i otkup poljoprivrednih proizvoda.

Poljoprivredna proizvodnja je modul koji pokriva kompletну poljoprivrednu ratarsku proizvodnju, voćarsku proizvodnju i uzgoj stoke. Pored sve potrebne dokumentacije o praćenju prometa robe i novca, dati programski modul





uključuje:

- praćenje sledivosti (LOT tracing),
- kontrolu kvaliteta u svakom segmentu proizvodnje,
- obračun cene koštanja proizvoda – tzv. devetka.

Modul Kooperacija u po-

ljoprivredi izrađuje dokumentaciju vezanu za otkup i prodaju poljoprivrednih proizvoda kako od fizičkih, tako i od pravnih lica. Ceo proces evidencije i obračuna usklađen je s najnovijim zakonskim propisima i kompletno je automatizovan kako u pogledu samog obračuna, tako i u formiraju svih potrebnih dokumenata.

Ovaj program je namenjen firmama koje se bave otkupom i preradom poljoprivrednih proizvoda. Njime je pokriveno kompletno vođenje evidencije poslovanja s kooperantima, od sklapanja ugovora preko zaprimanja poljoprivrednih proizvoda, obračuna kooperacije pa sve do pravljenja celokupne dokumentacije potrebne za otkup, kao i obračun sušenja, lagerovanja, robna razmena... Takođe, uz pomoć detaljnih izveštaja u svakom trenutku može da se prati trenutno stanje poslovanja sa svakim kooperantom.

Modul Kooperacija omo-

Sva programska rešenja IIS ERP-a realizovana su u skladu s važećim propisima koji regulišu oblast poslovanja

gućava istovremeno praćenje kooperativnih poslova i otkupa za više kultura (žito, soja, kukuruz, kao i godina roda), uz dodatne funkcionalnosti za mlinarske kompanije, uključujući ušur.

Program automatski daje razliku između isporučenog proizvoda i preuzetih obaveza (izdati repromaterijal, dati avans ili kapara). Razlika je predmet obračuna, a ona može biti: otpljena, predmet dalje kompenzacije, predata na uslužno čuvanje, predata na uslužno sušenje, preneta na vlasništvo drugom kooperantu u delu ili celosti ili predmet robne razmene (ušur).

Pored automatskog generisanja svih zakonom definisanih dokumenata, program generiše i kompenzaciona dokumenta (nastaju zbog ugovorenih ili dogovorenih pariteta), kao i nalog za RUC i PDV priznanicu, što IIS ERP rešenje razlikuje od konkurenčkih.

Na taj način u svakom trenutku imate uvid u stanje međusobnih obaveza (kako finansijski, tako i količinski) i obavljenih poslova između vas i poljoprivrednog proizvođača, kao i planiranje i ugovaranje starih (otvorenih) i novih kompenzacionih i

kooperacionih poslova.

I „kraljica“ maloprodaja

IIS ERP RETAIL + je sveobuhvatni ERP sistem koji obuhvata celokupne aktivnosti vezane za trgovinu na malo. U ovaj modul su integrisane grupe funkcionalnosti koje putem automatskih procesa olakšavaju rad u sistemu maloprodaje i obezbeđuju sve zakonski propisane obrasce i izveštaje, kao i interne. Kroz modul Maloprodaja vrši se ulaz i izlaz robe, kao i pregled ključnih izveštaja u maloprodaji.

Pored svih funkcionalnosti standardnog maloprodajnog ERP-a, ovaj modul pokriva i neke specifičnosti koje odlikuju velike i ambiciozne maloprodaj-

Od prijema do rešenja reklamacije postoji više faza. Svaku fazu je moguće evidentirati i pratiti u svakom trenutku.

Promocije

Jedna grana marketinga je i promocija, pa tako i grana same maloprodaje. Sistem promocije nudi širok spektar mogućnosti, od definisanja popusta za svaku robu, grupu i podgrupu robe.

Akcije

Sistem akcija raspoznaće više vrsta akcija:

- Redovna akcija koja se definiše za maloprodajne objekte u procentualnom iznosu.
- Količinska akcija koja podrazumeva određivanje cene za 1, 2, 3... n komada robe.
- Loyalty akcija – akcija samo

ne kompanije.

Loyalty sistem

Loyalty program se oslanja na kartice članova loyalty kluba i svaku prodaju evidentira na namensku karticu. Takođe, loyalty sistem prepoznaće popuste na nivou robe, podgrupe robe, grupe robe i na celokupni assortiman. Moguće je definisati i popust za članove loyalty kluba kako na celokupan assortiman, tako i za grupu robe, podgrupu robe i na nivou same robe. Takođe, moguće je automatsko slanje e-mail i SMS obaveštenja loyalty kupcima.

Poklon-kartice

Ukoliko postoje kupci koji su neodlučni u odabiru poklona, sistem poklon-kartica je pravo rešenje. Poklon-kartice predstavljaju kartice sa određenom vrednošću koje su evidentirane u sam sistem.

Čekovi

Sistem evidencije čekova obuhvata praćenje ulaza čekova, kao i njihove realizacije kroz dokument Specifikacija čekova. U svakom trenutku je moguće imati pregled čekova po ročnosti, realizaciji i ulazu.

Reklamacije

za članove loyalty kluba.

- Rođendanska akcija – akcija koja može biti definisana za određeni datum.

Kontinuirani uspeh

ComData je uvek uspevala da odgovori svim zahtevima korisnika svog ERP sistema, ali i da bude ispred njih. Najnoviji primer je WEB BI mobilna aplikacija, namenjena menadžmentu, s ciljem praćenja prometa i tokova novca i robe u realnom vremenu, u grafičkom ili tabelarnom obliku.

IIS je danas instaliran kod velikog broja korisnika različitih delatnosti, a većina su vodeće firme u svojoj oblasti poslovanja na teritoriji Srbije – AL-PACK Subotica, Coning Beograd, Đurđević Pećinci, Office Shoes Subotica, Legend, Subotica, Impuls-Hemija, Novi Sad, Unimet Kać, Krivaja Bačka Topola, Agro-Grnja Bački Petrovac, Agronom Pivnice-Despotovo, Specijalna bolnica za reumatske bolesti Novi Sad (Jodna banja), Banja „Rusanda“ Melenci, kao i mnoga druga preduzeća.

→ [ComData.rs](http://www.comdata.rs)



Business

ERP i eServisi budućnost poslovanja

Elektronsko poslovanje ili ePoslovanje opšti je termin za elektronski način obavljanja delatnosti. To znači da se transakcije zaključuju u elektronskoj formi, na osnovu elektronske obrade i prenosa podataka između računara i programa, a putem računarske mreže

■ Datalab tim

Prednosti ePoslovanja su mnogobrojne. Na prvom mestu je znatno veća brzina poslovanja od uobičajenog, a samim tim brža i lakša prilagodljivost promenama na tržištu. Pristup informacijama je lakši i direktniji, a materijalni troškovi znatno niži.

Svako preduzeće koje želi da posluje i u budućnosti, mora ići i u korak s napretkom – elektronsko poslovanje danas se podrazumeva. Ono što je bilo dovoljno pre 20 godina ili 10 godina, danas je već prevaziđeno. Ako malo bolje razmislimo, sa ePoslovanjem srećemo se na

svakom koraku. Setite se samo kada ste poslednji put predali bilans u papirnom obliku? Bilanse ste predali elektronski direktno na portal APR-a, zar ne? Zašto ne bismo isti princip koristili i za ostale segmente poslovanja? Tehnologija koja omogućava ovako nešto dostupna je već neko vreme, a na nama je da odlučimo da li ćemo se prilagoditi i iskoristiti sve njene prednosti.

eRačun

Podimo od slanja računa. Pored direktnih troškova koji se pojavljuju pri papirnom poslovanju

(štampanje, kopiranje, arhiviranje...) ne možemo, a da ne pomenu i one skrivene troškove koji otežavaju svakodnevno poslovanje. Klasično papirno poslovanje donosi troškove na nekoliko nivoa. Svaki ulazni dokument mora biti primljen (uzet u ruke) i delegiran odgovornoj osobi. Dakle, papir, kao i zaposleni, moraju fizički da se kreću kroz firmu, što znači gubitak vremena. Svaka kopija koja se pravi i koja se koristi za interne potrebe takođe je trošak. Kada ide od jedne do druge odgovorne osobe, postoji mogućnost da se taj dokument izgubi. Nije

teško odrediti cenu svih ovih aktivnosti (kopiranja, arhiviranja...), ali je teško odrediti cenu gubitka dokumenta. Odnosno, cenu saznamo tek onda kada shvatimo zašto nam je taj dokument bio bitan. Nekada je to veoma skupo.

Postoji i skriveni trošak koji zaboravljamo, a svima je zajednički: odlazak u poštu, traženje parkinga oko pošte, čekanje u redu... pa ako nešto slučajno zaboravite ili pogrešite, proces ide ispočetka.

eRačun je račun koji se izdaje digitalnim putem i ne zahteva fizički ispis kako bi bio pravosnažan. Jednostavniji je za upotrebu od standardnog oblika računa koji podrazumeva brojne korake pre nego što dođe do klijenata. Takođe, eRačun štedi vreme računovođama jer znatno olakšava proces kreiranja i slanja računa, ali i praćenje njihove naplate. Namjenjen je svima koji žele da posluju na jednostavan, moderan, ekološki prihvatljiv i transparentan način. U novoj reviziji Zakona o računovodstvu elektronska faktura je kao takva i definisana u članu Računovodstvene isprave i biće obavezna za sve učesnike u privredi. Dakle, papirne fakture odlaze u istoriju, vrlo brzo.

eDokumentacija

Svaka kompanija ima ulazne račune troškova, kao što su

nabavka kancelarijskog materijala, računi iz restorana, s benzinske pumpe... Dalje, tu su ugovori i drugi dokumenti koji se potpisuju, pečatiraju i na kraju odlažu u registratore i čuvaju u arhivi. Ta arhiva s godinama raste i širi se, pa ste primorani da zauzimate i druge ormare ili čak prostorije. Neretko, neko će slučajno pogrešno zavesti dokument. Šta se dešava kada vam neki od tih papira zatreba? Svakog od nas može da se seti bar jedne situacije u kojoj je izgubio pola dana tražeći neki bitan papir... A koliko takvih papira nikada niste pronašli?

Ukoliko bismo sve ove funkcionalnosti saželi u jedan zaključak, možemo reći da važi konstatacija: elektronsko poslovanje je sadašnjost i budućnost. I to neće nestati

PDF formatu, što omogućava snimanje i pretvaranje podataka s papirnog dokumenta u oblik eRačuna, a samim tim i automatsko knjiženje u bilans stanja i glavnu knjigu. U odnosu na ručno, eKnjiženje predstavlja znatno jeftiniji i brži način unoса podataka, nudi mogućnost prikupljanja velikog broja faktura u kratkom periodu, a mogućnost greške svedena je na minimum.

ili poplava zbog kojih je nekim kompanijama bio ugrožen operstanak.

Sigurnosna kopija, odnosno backup, omogućava nam da baze podataka čuvamo na udaljenoj sigurnoj lokaciji u oblaku. Smisao kopiranja podataka na sigurno mesto je da, ukoliko dođe do nepredviđenih situacija (hakerskih napada, požara, poplava...), možemo da vratimo izgubljene podatke lako, brzo i

Zamislite situaciju u kojoj su zaposleni oslobođeni razmišljanja o tome koga obavestiti o nekim poslovnim promenama, ko odlučuje o nekoj stvari, ko treba da potvrdi neki trošak itd.

WorkFlow definiše korake u poslovnim procesima koji se svakodnevno ponavljaju u preduzeću. Optimizuju se, automatizuju i ubrzavaju rutinski, ponavljajući zadaci, koji



Ova situacija se neće desiti nekom ko ima eDokumentaciju. Dokumentacioni sistem je skladište celokupne dokumentacije koju preduzeće ili računovodstvena agencija koriste. U eDokumentaciji se mogu čuvati svi dokumenti koji su do sada čuvani u registratorima ili su kružili po preduzeću. Svi neophodni dokumenti dostupni su na klik, a fizički prostor u kome su do sada čuvani papirni dokumenti znatno se smanjuje. U slučaju bilo kakvog problema (požari, poplave...) dokumenti su sigurni i bezbedni u digitalnoj arhivi u oblaku.

eKnjiženje

Za razliku od eDokumentacije koja čuva original papirnog dokumenta koji je skeniran, eKnjiženja dopunjaju eDokumentaciju OCR modulom koji automatski prepoznače račune i unosi ih u program. Šta to znači u praksi? Nema više prekucavanja!

eKnjiženje je sistem za prepoznavanje sadržaja skeniranih računa ili dokumenata u

Knjigovođe više ne moraju da zamišljaju „kako bi to bilo kada bi neko samo uslikao ili skenirao račun a da se on sam unese u računovodstveni program i automatski prepozna i popuni sva potrebna polja s računa“. To više nije fantastika, već današnjica savremenog računovodstva, nešto bez čega se ono vrlo brzo neće moći ni zamisliti.

Sigurnosna kopija - Backup

Da li ste ikada izgubili ceo imenik prilikom promene telefona? Loše iskustvo, zar ne? Ili se računar pokvario i celokupna arhiva je nestala: od e-mail-ova do slika, svih ugovora, dokumenta... Verovatno biste u tom trenutku dali sve kad biste mogli da vratite vreme i uradite kopiju svih podataka. Sad razmislite kako biste se osećali ako izgubite podatke i informacije svoje kompanije.

O gubitku podataka nikada ne razmišljamo kao o trošku dok nam se ne dogodi. Nažalost, svi pamtimo primere požara

bez ometanja. Sigurna arhiva, jednostavan pristup i brz povratak podataka ključne su prednosti koje osiguravaju poslovanje bez brige i straha.

Jednostavno i bez velikih troškova, korisnik programa može sam da podesi raspored kada će se baza sama zipovati i praviti svoju rezervnu kopiju u oblaku: na kraju svakog dana, svakog petka, jedanput mesečno, kao i raspored kako će se automatski brisati stare rezervne kopije da ne bi zauzimale previše prostora.

PANTHEON WorkFlow

I za kraj, kao i u fudbalu, odbraña i napad su bitni za finiširanje, ali sredina povezuje i pomaže da se rezultat desi, tako je i WorkFlow vezivno tkivo za sve ostale navedene eServise.

Svi ćemo se složiti da je vreme danas ključni resurs. Pitanje je kako uz ograničene resurse, pre svega ljudi i posledično vremena, ostvariti maksimalne moguće efekte poslovanja? Odgovor bi bio – automatizacija poslovnih procesa.

zaposlenima oduzimaju vreme. Glavni cilj je da WorkFlow rastreti zaposlene od ovih ponavljajućih dosadnih zadataka kako bi im ostalo više vremena za „pametnije stvari“.

PANTHEON WorkFlow omogućava pre svega bolju kontrolu nad procesima u preduzeću, zatim niže troškove učenja poslovnih procesa i upotrebe PANTHEON-a od strane zaposlenih.

Sve zajedno?

Ako bi sve ove navedene funkcionalnosti saželi u jedan zaključak, možemo reći da rečenica iz uvida važi i ovde: elektronsko poslovanje je sadašnjost i budućnost. I to neće nestati. Ne možemo ga više ignorisati, a moramo se prilagoditi. Jednostavno je tako, sviđalo se to nama ili ne. Zato je važno početi što pre, jer što pre počnete, imaćete više vremena za sva ona fina podešavanja koja će doći kada se sistem uspostavi i zaživi, ali to je tema za neku drugu krizu.

→ datalab.rs



ERP na GoPro način

Microsoft Dynamics 365 Business Central predstavlja unapredenu, novu generaciju Microsoft Dynamics NAV (Navigation) sistema, dobro poznatog i u preko 150.000 kompanija širom sveta implementiranog rešenja. Nasledivši sve dobre i u primeni dokazane prakse svog prethodnika, Business Central donosi poslednju reč ERP tehnologija koje korisnicima omogućavaju nebrojene mogućnosti

✉ Miloš Pucarević

Skalabilnost sistema, njegovo projektovanje da od samog starta predstavlja ERP softver, uz unapredene modele licenciranja korisnika, omogućava mu da pokrije širok dijapazon kompanija, od „jednog do hiljadu i jednog korisnika“. Danas je, više nego ikada ranije, svakom omogućeno da brzo i lako krene s korišćenjem naj-kvalitetnijeg svetskog ERP-a, nezavisno od veličine kompanije i kompleksnosti. Kako vam se posao razvija i raste, Business Central će to s lakoćom pratiti, podržavajući vašu kompaniju u svakom segmentu napretka.

Kao deo porodice Microsoft poslovnog softvera, Business Central donosi prirodnu i laku integraciju sa ostalim alatima, kao što su Office 365 (Excel, Word, Teams, Outlook...), Power Platform

– Power BI i Power Apps, Microsoft Azzure cloud platforma...

Sistem može biti implementiran na infrastrukturi klijenta ili u cloud-u, kao potpuno ERP as a Service rešenje. Postoje i hibridne opcije, sve u cilju optimalnog zadovoljenja klijentovih potreba.

Dva puta godišnje kompanija Microsoft izbacuje novu verziju sistema, uključujući unapredjenja do kojih se dolazi kroz iskustva u svakodnev-

nom korišćenju više miliona korisnika na svim kontinentima. Mogućnost da se sistem implementirani u jednoj zemlji prenese u više različitih zemalja u kojima kompanija posluje, putem jednostavnog roll-out-a i korišćenja zajedničkih biznis funkcionalnosti, uz dodavanje specifičnosti domaće legislative kroz lokalizaciju, predstavlja dominantnu karakteristiku za multinacionalne firme. Kompa-

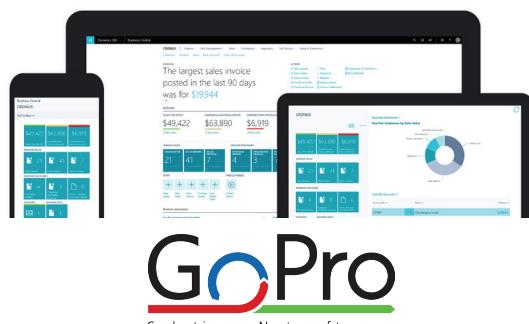
nije na različitim meridijanima svoje podatke slivaju u jedinstven, centralizovan sistem za upravljanje bazama podataka, a kasnije mogu kreirati konsolidovane izveštaje, sa isključenim interkompanijskim transakcijama, sve u cilju dobijanja tačne slike stanja svog poslovanja.

Pored standardno prisutnih i ugrađenih više stotina različitih izveštaja, laka integracija s Power BI aplikacijom donosi nebrojene mogućnosti za analize i pregledе koje sami korisnici mogu lako kreirati i dodavati nove. Sam ERP, kao i svi izveštaji i analize, dostupni su sada na svim uređajima, od računara, preko tableta i mobilnog telefona, omogućavajući kontrolu poslovanja u svakom trenutku i sa svake lokacije.

Sve nabrojano olakšava korisnicima i kompanijama odluku pri odabiru alata kojim će upravljati svojim poslovnim procesima, vezujući se za najveću softversku kompaniju na svetu, s više hiljada partnera. Investicija koju klijenti ulože u Microsoft Dynamics 365 Business Central ostaje sigurna, bez obzira na to s kojim partnerom se upustili u implementaciju.

Klijent je uvek nezavisan i ima opciju promene partnera koji sistem održava, fokusirajući se na ono što najbolje radi – unapredivanje svog poslovanja.

→ GoPro.rs





BIZIT

**NAJVEĆA REGIONALNA
BUSINESS & IT
KONFERENCIJA**



#BIZIT2020

**DIGITALNA
EKONOMIJA 2020**

4. i 5. novembar 2020.

www.bizit.rs

Save the date



IIB, trideset godina mladi

IIB d.o.o. Beograd osnovan je pre 30 godina s vizijom širenja kulture humanog korišćenja tehnologija u svakodnevnom poslovanju. Proizvodi potpuno integrisana softverska rešenja za podršku poslovnim informacionim sistemima, namenjena prvenstveno velikim i srednjim preduzećima svih grana privrede.

UPIS je prvi srpski ERP, koji na logički nedeljiv način posmatra poslovne procese i informacioni sistem, a po svojoj organizaciono-logičkoj postavci i posle 30 godina je poseban

✉ Miloš Bošnjak

Usaradnji s dugogodišnjim partnerima, kompanija IIB neguje otvoreni, pošten i dugoročan odnos s korisnicima, te tom sinergijom kontinuirano unapređuje kako proizvode, tako i potrebne specijalizacije.

„Trideset godina, a mladi“ – možete pomisliti: „Ma, koga foliraju!?” Kada posmatra-

mo protekле godine i iskustvo na stotinama implementacija, tačnije je reći da je IIB u srednjim godinama. Ali u sferi uspostavljanja poslovnih informacionih sistema morate stalno da se „podmlađujete“. Ovo se odnosi prvenstveno na spremnost za promene, usvajanje i praćenje običaja rada, propisa, novih tehnologija i

potreba korisnika i okruženja... „Sve teče, sve se menja“, a IIB je neprestano deo te promene, zbog čega i opstaje na tržištu sve ove godine. Iz našeg is-

kustva, trideset godina je doba kada znate ko ste i šta ste, te ako vredno radite i verujete u ono što radite, uvek ćete videti svetlost na kraju tunela kako biste dostigli i četrdeseti jubilej.

Od složenog ka namenskom

IIB postoji od 1990. godine, a UPIS (Upravljačko Poslovni Informacioni Sistem) i nekoliko godina duže. Prema rečima osnivača, Dušana Bošnjaka, IIB je „nastao zahvaljujući zaboravljenoj srpskoj metodi – mobi“. Danas, s partnerima, ima više od 50 radnika. Od svojih početaka UPIS je bio sveobuhvatno i jedinstveno softversko rešenje, namenjeno za uspostavljanje informacionih



година уз вас

sistema u složenim i velikim organizacijama. To se pokazalo veoma korisnim za ona preduzeća koja to tek treba da postanu. Gotovo da nema delatnosti u kojoj UPIS nije uveden, od poljoprivrede i metalske industrije, preko distribucije i maloprodaje do polja građevine, usluga i komunalnih delatnosti. Upravo s mogućnostima softvera raslo je i iskustvo zaposlenih, koji su danas najvredniji resurs preduzeća. Takođe, s vremenom je izgrađena i kvalitetna metodologija uvođenja koju zovemo 3PI (Prototipski Prenos Pozitivnih Iskustava). Ona omogućava da sistem bude uspostavljen kvalitetno i na vreme, a osigurala je da IIB i UPIS budu vodeći tim po procentu

uspešnosti implementacija ERP rešenja na domaćem tržištu.

Iako je stvoren za upotrebu u velikim preduzećima, IIB je modifikacijom „velikog upisa“ napravio rešenje za srednja (UPIS.Partner) i mala preduzeća (Mali UPIS). Na taj način UPIS živi u poslovnim subjektima koji imaju od pet do nekoliko hiljada zaposlenih. Veliki UPIS je tradicionalno ERP rešenje koje objedinjava najširu paletu funkcionalnosti i može se dorađivati i parametrizovati u skladu sa zahtevima korisnika. UPIS.Partner je takođe parametrizovano rešenje, ali sa ograničenjem dorada, dok je Mali UPIS svedeno i predefinisano rešenje, jedno od najjeftinijih ERP rešenja na srpskom tržištu i zadovoljava potrebe prosečnog malog i mikro preduzeća koje želi da u ranim životnim fazama uvede IS pogodan i za veće organizacije, te bude spremno za rast i razvoj. Pošto ova tri rešenja imaju istu osnovu, kupci mogu da se opredеле za neku od jeftinijih, a da kasnije pređu na složeniju verziju samo uz doplatu razlike u ceni licenci.

U svim sferama savremenog poslovanja

Koncept UPIS-a podrazumeva evidentiranje celokupnog poslovanja dokumentima koji opisuju stanja poslovnih procesa, u svim poslovnim funkcijama. Svaki dokument se prati po fazama odgovornosti i životnog ciklusa. Podešavanjem sistema određuje se koji korisnik ima pristup kojim dokumentima i prava koja na tom dokumentu ima, zavisno od faze u kojoj se dokument nalazi. Na ovaj način informacioni sistem se modelira kao slika „živog“ organizacionog sistema, sa ciljem da integriše rad svih zaposlenih i omogući im izveštaje koji sadrže pravovremene i tačne informacije. Svaki dokument koji sadrži informacije važne za materijalno i finansijsko poslovanje ima pridružen model knjiženja. Stoga, samom

overom dokumenta, evidentiraju se i efekti u glavnoj knjizi. Koncept je postavljen tako da nikada nije potrebno usaglašavanje robnog i finansijskog knjigovodstva te, za razliku od drugih softvera, ne čekate neki presek perioda ili završetak nekog procesa obrade da biste vidieli stanje poslovnog sistema. Ovim se smanjuje broj redundantnih procesa, a zaposleni dobijaju kvilitetan alat koji im pomaže da posao obavlaju efikasnije, što nakon uhodavanja sistema doprinosi povećanoj produktivnosti i nižim troškovima. Koncepcija rešenja promoviše humani aspekt upotrebe IT, omogućavajući da zaposleni, usled brojnih automatizama koje softver poseduje, a radeći samo ono što im je u opisu radnog mesta, troše manje vremena na operativni rad i više mogu da se posvete pronalaženju načina za unapređenje i kontrolu radnih procesa.

UPIS poslovno gledano, pokriva: činioce poslovanja, unutrašnju i spoljnju trgovinu, transport, razvoj i projektovanje, proizvodnju, održavanje, skladištenje, finansije i ekonomiku, inventar, kadrove, zarade, kvalitet, knjigovodstvo i računovodstvo. Pored podrške radu trgovinskih, proizvodnih i uslužnih preduzeća, UPIS poseduje i specijalizovana rešenja za proizvodnju i kooperaciju u poljoprivredi, inženjeringu i komunalne usluge. Uz UPIS se nude i njegove integralne nadgradnje: rad maloprodaja s podrškom sistemima lojalnosti (UPIS.Kasa), rada terenskih komercijalista (UPIS.MobU), magacinskog poslovanja s ručnim računarima (UPIS.MobS), Internet poručivanja (UPIS.Veb), praćenje proizvodnje u realnom vremenu (UPIS.MES)

i rešenja poslovne inteligencije (UPIS.API). Takođe, UPIS se povezuje i s drugim rešenjima (MES, WMS, B2B, B2C, EDI), a kao standardno rešenje poseđuje vezu sa sistemom za upravljanje dokumentima LoboDMS i sistemom za upravljanje poslovnim procesima LoboTalk (BPM). Na taj način, gotovo da nema oblasti savremenog poslovanja koja nije obuhvaćena UPIS proizvodima.

IIB se već 30 godina razvija kao „domać(insk)a“ firma koja nudi „domać(insk)i“ ERP. To znači da je prvenstveno usmeren na srpsko tržište i deli uspehe i muke naših preduzeća, prilagođava se njihovim specifičnostima i pruža im podršku u radu. Pored toga, UPIS se koristi i u Makedoniji, Hrvatskoj, BiH, Crnoj Gori, Angoli, Zambiji i Mozambiku.

Korisnici UPIS rešenja su uspešne srpske kompanije, a među prvima bili su to Polet IGK (NEXE grupa), Kombinat Borovo, Vršački vinogradi, Vulkan Niš, Patrijaršija SPC, Adeco, Nelt, British American Tobacco Vranje, Alfa-Plam, Bambi, a kasnije i Prva petoletka, MD International, Nectar, DIS, Mozzart, Fruvita, Jasmil, Metalac, Prizma, Pharmanova, Neoplanta, AD Bačka, Mlekoprodukt, Doming, PPT Namenska i još mnogi drugi.

ERP, šta to beše?

Živimo u vremenima kada se koncept ovih poslovnih softverskih rešenja i informacionih sistema menja. Tehnološke promene i sve veće prisustvo poslovanja u oblaku doprineli su da mnogi na ERP više ne gledaju kao na jedini softver koji pokriva planiranje i upravljanje svim resursima u preduzeću, već često i kao krovno rešenje, orkestrator

svih ostalih softvera u poslovnom sistemu. Česte su integracije s drugim proizvodima i uslugama, što se može opravdati sve dok informacioni sistem držite pod kontrolom, tj. imate samo jednu „informacionu istinu“. IIB omogućava bilo koji od dva navedena način rada, tako da se proizvodi iz UPIS familije mogu implementirati kao celovita „široka“ rešenja ili se integrisati s postojećim, lokalnim ili svetski poznatim softverima. Pritom, ona mogu da rade na sopstvenoj ili iznajmljenoj infrastrukturni – u oblaku.

IIB je posebno posvećen oblastima planiranja i upravljanja nabavkom i proizvodnjom (uključujući i poljoprivredu), kao i poslovne inteligencije, stalno osluškujući kako se očekivanja korisnika menjaju. Industrijska revolucija 4.0 nije mit, već realan zahtev svih onih koji žele da postanu i ostanu konkurentni. Planiranje, terminiranje, upravljanje proizvodnjom (MES) napredne su funkcionalnosti koje IIB nudi tržištu, kroz integraciju sa svetski poznatim rešenjima ili implementacijom sopstvenih.

Trend navedenih tehničkih i društveno-obrazovnih promena doveo je do velikog gubitka osnovnih poslovnih znanja kod raspoloživih i radno aktivnih kadrova, pa su veoma traženi softveri koji donose praktična iskustva i mogućnosti primene. Naš softverski model i 3PI metodologija danas i dobijaju na značaju i omogućavaju veću upotrebnu vrednost proizvoda i usluga na tržištu.

Prošli su ratovi i sankcije, a danas se suočavamo s pandemijom koja preti da promeni način života i poslovanja. Kako je kod Srba „inat najbolji zanat“, mi se trudimo da ovu osobinu, koja znači davanje najboljeg od sebe u najtežim uslovima, iskoristimo što bolje. To činimo već trideset godina i cinićemo i dalje...

→ [IIB.rs](#)



Kako poslovati bez papira

Odoo (www.odoo.com) je danas platforma izbora za mnoga rešenja koja su van fokusa tradicionalnih ERP sistema. Među mnogobrojnim aplikacijama koje su nastale na ovom konceptu jeste i sistem za upravljanje dokumentima **Documents** (<https://www.odoo.com/page/documents>). Kako se ova Odoo aplikacija može upotrebiti za digitalnu transformaciju kompanija?

Poznato je da se u proseku 15 odsto prihoda organizacije troši na kreiranje, upravljanje i distribuciju dokumenata. Prosečan kancelarijski radnik koristi 10.000 listova papira godišnje. I, povrh svega, 45 odsto papira štampanog u kancelarijama do kraja dana završi na otpadu.

Vekovima je papir bio glavni izvor komunikacije. Ali sada postaje više obaveza nego pomoći. Kada sve to sabere, u proseku gubimo 33 minuta rada po dokumentu, ne uzimajući u obzir čak ni papir koji kupujemo i štampače koje održavamo.

Koncept „kompanija bez papira“ ne donosi samo dobrobit životnoj sredini već povećava našu efikasnost, smanjuje gubitak vremena i povećava brzinu obrade dokumenata.

Uz pomoć Odoo Documents aplikacije, sada se npr. zahtev za potpis dokumenta podnosi u proseku za dva minuta i maksimalno pet klikova: šefica opštih poslova prosleđuje dokumente e-mail aplikaciji putem e-mail gateway-a, prevlači i ispušta (drag & drop tehnikom) dokumenta koje treba da popuni menadžer, a menadžer završava dokument i potpisuje ga jednim klikom.

Ostatak procesa je automatizovan: podsećanje menadžera ako zaboravi da potpiše, indeksiranje konačnog PDF-a u sistemu

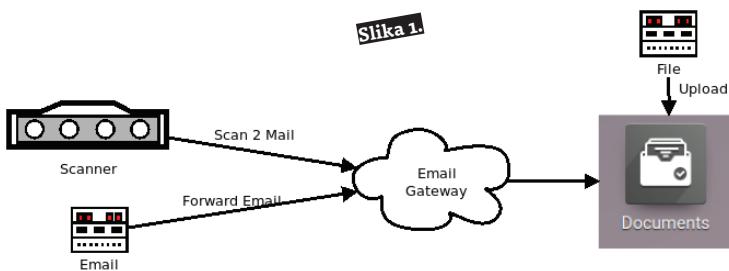
za upravljanje dokumentima i slanje dokumenta tražiocima. Menadžer čak može da potpiše dokument preko svog mobilnog telefona, što obično ubrzava postupak u hitnim slučajevima.

Obrada dolazne pošte

Documents aplikacija ima sve alate potrebne za obradu dokumenta u serijama: e-mail vezu ka dokumentima, unapred konfigurisane masovne akcije, mogućnost deljenja PDF dokumenata (PDF splitter), pregled dokumenata itd.

Jedan mogući scenario je da se svakog jutra proslede sva dokumenta na obradu u Odoo-ov sistem upravljanja dokumentima. Tamo se šalje sve: e-mail poruke s dokumentima koje treba obraditi ili skenirana pisma. (Slika 1.)

Documents aplikacija ima predefinisane dve e-mail adrese: dokumenta@vasa_kompanija.com za osnovni *Inbox* i finansije@vasa_kompanija.com za dokumente koje će obrađivati



služba za računovodstvo i finansije, kao što su npr. računi dobavljača. Svako odeljenje može imati svoju e-mail adresu.

Strukturiranje podataka po odeljenju

Za organizovanje informacija po odeljenjima koriste se Radni prostori (Workspaces): administracija, finansije, ljudski resursi itd. U svakom radnom prostoru koriste se oznake (tag-ovi) za upravljanje statusom procesa dokumenta: **Primljeno**, **Obrađeno**, **Obustavljeno**. Na taj način je lako videti da li imate dokumente za obradu na osnovu broja poruka u *Inbox*-u.

Tokom podešavanja radnih prostora moraju se definisati uloge kojima je dozvoljeno slanje dokumenata u određeni Radni prostor. Ako se želi da se npr. ograniči slanje u određeni prostor samo zaposlenima, tada radni prostor treba da ima definisano pravo pisanja samo za grupu korisnika „zaposleni“.

Obrađa dolaznih dokumenata je moguća na dva načina, u zavisnosti od toga da li se primjer vrši putem e-mail-a ili putem direktnе dostave. Ako ove dokumente prihvativimo putem e-mail-a, samo ih prosleđujemo na adresu gateway-a: *inbox@vasa_kompanija.com*. Za obična pisma, skener se može konfigurisati tako da šalje sva skenirana dokumenta na istu e-mail adresu. Nakon što se svi dokumenti skeniraju, papir se može trajno arhivirati ili uništiti.

Menadžeri odeljenja povremeno proveravaju *Inbox* kako bi videli šta treba da rade. Za svako odeljenje mogu se definisati prilagođene akcije kako bi se povećala efikasnost obrade. Na primer, to mogu biti: traži se pot-

pis, evidentiraj račun dobavljača, kreiraj zadatak, prosledi drugom odeljenju, proveri valjanost itd.

Kada se odabere dokument, ove akcije se pojavljuju u desnom meniju (Slika 2). Možemo ih pokrenuti jednim klikom, a akcija može obaviti i više zadataka.

Definicija prilagođenih akcija obavlja se kroz podešavanja iz menija Konfiguracija > Akcije u aplikaciji Documents. Za svaku akciju definišu se uslovi pod kojima je akcija dostupna (npr. kada dokument ima oznaku *Inbox*) i šta će akcija uraditi. Na primer, **kreiraj zahtev za potpis** ili **koristi OCR i AI za kreiranje računa**. Svaka akcija koja se izvrši uklanja oznaku *Inbox* i postavlja oznaku „Gotovo“ na dokumentima. Na taj način neprekidno se čisti primljena pošta samo jednim klikom.

Takođe, može se komunicirati s drugim kolegama direktno preko dokumenta klikom na ikonu O (smile). Pored diskusija o dokumentu, mogu se kreirati i buduće aktivnosti. To se koristi kada se traži od nekoga da potvrdi dokument; pritom se može kreirati i podsetnik za proveru da li je to urađeno.

Grupna obrada računa dobavljača

Za efikasniju obradu više ulaznih dokumenata treba koristiti

skener koji ima mogućnost da skenira više stranica odjednom i Odoo split alat za obradu dokumenata u serijama. Pretpostavimo da je finansijsko odeljenje dobilo 50 računa dobavljača koje treba da obradi. Oni će ih skenirati sve odjednom, u jednom fajlu. Kako je skener konfigurisan za slanje rezultata putem e-mail-a, treba samo da stave sve fakture u skener i pritisnu jedno dugme.

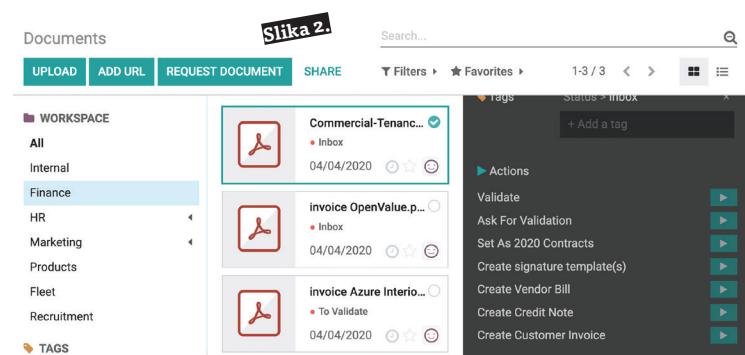
Posle završetka skeniranja u *Inbox*-u se pojavljuje jedan fajl koji sadrži više računa. Za obradu svih tih računa odjednom koristi se *split* alat pomoću

Sličan je postupak i kada treba potpisati neki dokument. U ovom slučaju treba pokrenuti akciju **„Zahtev za potpis“**. Odoo će otvoriti interfejs koji će omogućiti da se postave polja tamo gde želimo da menadžer popuni podatke. Mogu se koristiti različite vrste polja poput teksta, označenih opcija, inicijala ili potpisa. Posle prosledivanja, menadžer će moći da pročita dokument, da popuni praznine i potpiše ga. I to je sve! Nema potrebe za ničim više, kao što su arhiviranje, podsećanje da treba potpisati, posebna akcija slanja dokumenta dobavljaču.



ikone „makaza“ u korisničkom interfejsu. (Slika 3.)

Posle izvršene selekcije odgovarajućih dokumenata, pokrene se unapred definisana akcija **„Pretvor u račun dobavljača“**. Na taj način će se svi računi automatski obraditi: na dokumentima će biti postavljene ispravne oznake, u računovodstvu će biti kreirani nacrti računa, a algoritam Odoo-ove veštačke inteligencije popuniće sva polja s tačnošću od 95 odsto. Iskustvo pokazuje da se na ovakav način može obraditi pedesetak dokumenata u samo desetak klikova.



Ovakav tok je mnogo brži od rada s papirnim dokumentima, jer nema vraćanja procesa napred-nazad između različitih ljudi. Sekretarica pripremi dokumente i to je sve; ne treba ništa drugo raditi pošto ostatak procesa vodi Odoo.

Analizirajte papire i pronađite prostor za optimizaciju ostalih procesa

Osim obrade prijemne dokumentacije, postoji prostor da se i drugi poslovni procesi poboljšaju, jer se u velikoj meri oslanjaju na papire. Odoo se može koristiti za praćenje troškova zaposlenih, kreiranje kupoprodajnih ugovora, nabavke, evidentiranje proizvodnih procesa...

U cilju identifikacije neefikasnih procesa u okviru kompanije, postoje dva indikatora koja su obično dobri pokazatelji mogućih poboljšanja: Excel tabele i papiri. Ako se proces oslanja na jedan od ova dva, velike su sanse da se on može optimizovati.

→ [Irvas.rs](#)

UPOREDNI PREGLED

ERP REŠENJA

Osnovne informacije

	AB Soft poslovni softver / AB Soft	asw:dominus / ASW Inženjering	IIS ERP, eBudget ERP / ComData	PANTHEON / Datalab Tehnologije	Dynamics 365 Business Central / GoPro	Veliki UPIS i UPIS.Partner / IIB	Mali UPIS / IIB	Odoo eBiz / Odoo SA, Belgija, Irvas
Kontakt	absoft.rs	asw.eu	comdata.rs	datalab.rs	gopro.rs	iib.rs	vedeit.rs	irvas.rs/ebiz
Verzija	20.03.	14_16		verzija 10 revizija 1910	2020 release wave 1	Kontinuirani razvoj	Kontinuirani razvoj	Odoo13ce/Odoo13ee
Broj aktivnih instalacija u Srbiji	preko 2000	100+	>70	2127	500	120+	120+	>10

Tehnologije

	AB Soft poslovni softver / AB Soft	asw:dominus / ASW Inženjering	IIS ERP, eBudget ERP / ComData	PANTHEON / Datalab Tehnologije	Dynamics 365 Business Central / GoPro Dynamics 365	Veliki UPIS i UPIS. Partner / IIB	Mali UPIS / IIB	Odoo eBiz / Odoo SA, Belgija
Baze podataka	M. SQL Server, Informix	Oracle, Sybase, PostgreSQL	M. SQL Server, Access, Proprietary, MySQL	M. SQL Server	M. SQL Server	M. SQL Server	M. SQL Server	Progress
Operativni sistemi	Microsoft	Microsoft, Linux, Unix, AIX	Microsoft	Microsoft	Microsoft	Microsoft, Delimično Linux	Microsoft, Delimično Linux	Linux
Razvojni alati	Visual Studio	IDE, Monitoring, Frameworks, CI, Reporting ¹¹		ARES, SQL, Delphi	●	Microsoft, IIB	Microsoft, IIB	PyCharm
Da li je rešenje realizovano u Cloud-u?	○	○	○	●	○	○	○	●
Spec. karakter softvera 1			○ ²⁰	Prilagodljivost	○ ²³	○ ²⁶	○ ²⁹	Open Source
Spec. karakter softvera 2			○ ²¹	Otvorenost - lak za povezivanje	○ ²⁴	○ ²⁷	○ ³⁰	Visoka modularnost
Spec. karakter softvera 3			○ ²²	Skalabilnost	○ ²⁵	○ ²⁸		Jednostavan korisnički interfejs
Tip cloud rešenja	RDS, Citrix, Microsoft platforma			HOSTING (dvoslojna klijent/server)	Azure/SaaS	IAAS	IAAS	SaaS
Web aplikacija (thin client - www)		●		●	●	●	○	●
Hostov. rešenje (desk. client - hosting baze)		●	○	●	●	●	●	
Virtuelizovano rešenje	● (Hyper-v, VMWare, Citrix)	●	●	●	●	●	●	Docker
Mobilna aplikacija	Android aplikacije	Mobilne aplikacije za delove sistema	●	●	●	●	○	●
Cena mesečnog iznajmljivanja cloud servisa			○	31.9 evra	Na osnovu potrebe			Uključeno u cenu licence po korisniku
Dostupnost svih funkcionalnosti u cloud-u kao i na desktop-u?	Kroz Citrix, RDS		○	●	●	●	●	Nema desktop varijante

20) Funkcionalnosti do sad videne samo u velikim stranim sistemima prilagodene našim preduzećima i našim uslovima poslovanja
 21) Spremnost na prilagođavanje softvera zahtevima klijenta, kao i stalna podrška i stručna pomoć u organizovanju korisnikovog poslovanja
 22) Veliki broj unapred pripremljenih rešenja i know how, kao i veliki broj programskih alata namenjenih radu korisnika

23) Broj 1 ERP u svetu za mala i srednja preduzeća
 24) Klijent ne zavisi od jednog implementatora, već može promeniti firmu koja uvodi ili je uvela sistem
 25) Moderno, prilagodljivo rešenje, sa velikim brojem gotovih procesa i funkcionalnosti
 26) Održavanje za licence se plaća tek po isteku prve godine upotrebe. U cenu održavanja su uključene i zakonske izmene i sve nove verzije softvera

27) Korisnik ima pravo na bilo koju specifičnost. Prelaskom na novu verziju ta specifičnost se ne gubi, niti doplaćuje. Sve programske dorade radi autor softvera
 28) Baza otvorena za pristup iz drugih softvera po potrebi korisnika
 29) Održavanje za licence se plaća tek po isteku prve godine upotrebe. U cenu održavanja su uključene i zakonske izmene i sve nove verzije softvera
 30) Korisnik nema pravo na specifičnosti van predviđenih početnim modelom softvera

Cene

	AB Soft poslovni softver / AB Soft	asw:dominus / ASW Inženjering	IIS ERP, eBudget ERP / ComData	PANTHEON / Datalab Tehnologije	Dynamics 365 Business Central / GoPro Dynamics 365	Veliki UPIS i UPIS. Partner / IIB	Mali UPIS / IIB	Odoo eBiz / Odoo SA, Belgija
--	------------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	--------------------------------	--	-----------------------------------	-----------------	------------------------------

Licence

Cena po korisniku (na bazi 20 koris. licenci)	od 30 evra	1.000 evra	Cena se formira na nivou paketa ¹	799-1099 evra	1250 evra ili 40 evra mesečno	od 690 evra	390 evra (max 9)	0 / 12 evra mesečno, subscription model
Proseč. vreme implement.	1-3 meseca	3-6 meseci	30-120 dana ²	7-180 dana	6-12 nedelja	4 meseca	1 mesec	3-24 nedelja
Proseč. cena implement.	30% vrednosti softvera	30.000 evra		6.000 evra	30.000 evra	20.000 evra	3.000 evra	850-5.450 evra

Održavanje

Cena instalacije	Uključ. u cenu softvera		Cena sa formira ²	Uključ. u cenu softvera		Uključ. u cenu softvera	Uključ. u cenu softvera	Uključ. u cenu softvera
Cena godiš. održavanja (po prodatoj licenci)	20% cene softvera	20% cene softvera		21% vrednosti licenci		od 174 evra	78 evra	Uključeno u cenu po korisniku
Konsultant sat za dod. interven. / implement.	od 40 evra	50 evra	20-30 evra	45-75 evra	40-60 evra	40 evra	40 evra	30 evra

Moduli

	AB Soft poslovni softver / AB Soft	asw:dominus / ASW Inženjering	IS ERP, eBudget ERP / ComData	PANTHEON / DataLab Tehnologije	Dynamics 365 Business Central / GoPo	VelikuUPISiUPSPartner / IB	MaliUPIS / IB	Odoo eBiz / Odoo SA, Belgija / Irvas
Finansije	●	●	●	●	●	●	●	●
- Glavna knjiga	●	●	●	●	●	●	●	●
- Finansijsko izveštavanje	●	●	●	●	●	●	●	●
- Kupci	●	●	●	●	●	●	●	●
- Dobavljači	●	●	●	●	●	●	●	●
- Osnovna sredstva	●	●	●	●	●	●	●	●
- Viša valuta	●	●	●	●	●	●	●	●
- Više preduzeća	●	●	●	●	●	●	●	●
- Više kontinentalnih okvira	●	○ ³	●	●	●	○	●	●
Robno / skladišno	●	●	●	●	●	●	●	●
Porudžbine	●	●	●	●	●	●	●	●
Popis	●	●	●	●	●	●	●	●
Nabavka	●	●	●	●	●	●	●	●
Skladišta	●	●	●	●	●	●	●	●
- Ekspedit	●	●	●	●	●	●	●	○
Proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●
- Prosta proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●
- Procesna proizvodnja	●	●	●	●	●	●	●	●
- Automatizacija proizvodnje za lager	●	○	●	●	●	●	○	●
- Automatizacija proizvodnja po narudžbi	●	○	●	●	●	●	○	●
Usluge	●	●	●	●	●	●	●	●
Servisni nalozi	●	● ⁴	●	●	●	●	●	●
- Upravljanje projektima	●	● ⁴	○	○	●	●	●	●
- Praćenje troškova po projektu	●	● ⁴	●	●	●	●	●	●
- Fakturisanje po radnim nalozima	●	●	●	●	●	●	●	●
Obrade garancija	●	○	●	●	●	●	○	●
- Fakturisanje po radnim nalozima	●	●	●	●	●	●	○	●
Plate po propisima Republike Srbije	●	●	●	●	●	●	●	●
Ljudski resursi	●	●	●	●	●	●	●	●
Upravljanje kontaktima	●	● ⁴	●	○	●	●	●	●
CRM	●	● ⁴	●	○	●	●	○	●
Business intelligence	●	● ⁵	●	●	●	●	○	●
Upravljanje poslovnim performansama	●	● ⁵	●	○	●	●	○	●
Gradevinarstvo	●	●	●	●	●	●	○	●
Neprofitne organizacije	●	●	○	●	●	●	○	●
Maloprodaja	●	● ⁶	●	●	●	●	●	●

Napomene:

● Podržava ○ Ne podržava ▲ Delimično ● U pripremi ○ Opcija

Privredne grane

	AB Soft poslovni softver / AB Soft	asw:dominus / ASW Inženjering	IS ERP, eBudget ERP / ComData	PANTHEON / DataLab Tehnologije	Dynamics 365 Business Central / GoPo	VelikuUPISiUPSPartner / IB	MaliUPIS / IB	Odoo eBiz / Odoo SA, Belgija / Irvas
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	●	●	●	●	●	●	●	●

Spremnost za ePoslovanje:

Podrška za elektronske fakture	●	●	●	●	●	●	●	●
Podrška za digitalni potpis	●	●	●	●	●	●	●	●
Podrška za eDMS	●	●	○	●	●	●	●	●
Podrška za OCR	●	○	○	●	●	●	●	●

Vertikalna Rešenja

Dostupnost integracije sa vertikalnim rešenjima	●	●	●	●	●	●	●	●
Broj raspoloživih vertikalnih rešenja na tržištu Srbije	12	10	30	10	1	>10		
Tip vertikalnih rešenja	○ ¹²	○ ¹³	○ ¹⁴	○ ¹⁵	○ ¹⁶	○ ¹⁷	○ ¹⁸	○ ¹⁹
Vertikalna rešenja su u potpunosti lokalizovana	●	●	●	●	●	●	●	●

Sigurnost i privatnost

Spremnost za GDPR	●		●	●	●	●	●	●
Zaštita i šifrov. podataka u bazi podataka	●	●	●	●	●	●	●	○
Definisanje nivoa pristupa podacima	●	●	●	●	●	●	●	●
- Interno kroz sistem	●	●	●	●	●	●	●	●
Eksterno – treće strane	●	●	○	●	●	●	●	○
2-factor autentifikacija	○	○	○	○	●	○	○	●
Implementiran ISO 27001 standard?	●	●	●	○	○	○	○	○

- 1) Cena podrazumeva neograničeni broj korisnika u okviru preduzeća
 2) U zavisnosti od potrebe prilagođavanja klijentovoj organizaciji rada i potrebljavanja
 3) Za ove potrebe se instalira više instanci baze
 4) U vezi sa asw:officlus
 5) U vezi sa asw:sapiens
 6) U vezi sa asw:mercantis
 7) Portal za dobavljače i kupce, Billing (komunalne usluge i telekomunikacije), Parking sistem, Tehnički pregled vozila, Business Intelligence, Machine Learning (AI), Digitalizacija, Job konfigurator i Job monitoring, Data Explorer
 8) Obraćan zarada, Veleprodaja i distribucija, Proizvodnja
 9) UPIS.B2B (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.Recepti (rešenje za apoteku) + specijalizovana rešenja za poljoprivrednu, inženjeringu i komunalnu preduzeća
 10) Održavanje voznih parka, planiranje i upravljanje saobraćajem, B2B, B2C shops, eLearning, eDoc, ERP za obrazovne institucije, ERP za medicinske org, Hotel menadžment, WebSiteBuilder
 11) IDE: STS, PL/SQL Developer, Android Studio; Monitoring: Probe; Frameworks: Spring; CI: Maven, Jenkins; ORM: iBatis, Hibernate; Reporting tools: JasperAssistant, iReport, ART; GUI Frameworks: JSP, JSF;
 12) CRM, B2B, WMS, Mobile
 13) Maloprodaja (sa Loyalty), CRM, B2B, B2C, WMS, Mobile, DMS⁷
 14) CRM, B2B, MOBILE
 15) CRM, VMS, BI, B2B, B2C, Mobile, MES
 16) CRM, WMS, Mobile⁸
 17) Veliki broj UPIS modula⁹
 18) UPIS.Kasa (POS, maloprodaja)
 19) B2B, B2C¹⁰