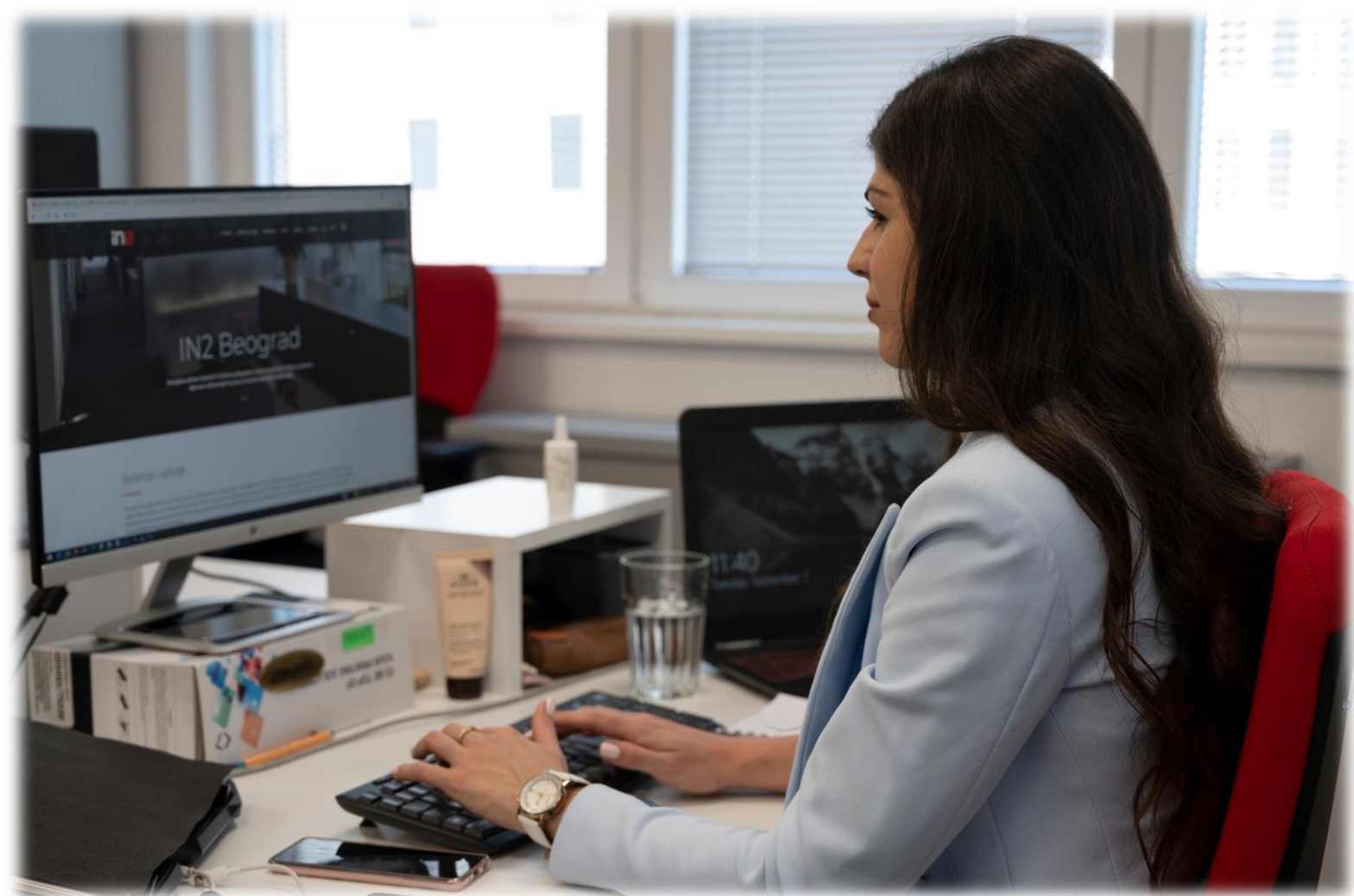




Dynamics 365
Business Central



MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL: PREGLED FUNKCIONALNOSTI



Mi smo IN2 Beograd, član regionalne IN2 grupe sa preko 500 zaposlenih i član kanadske CSI grupe sa firmama širom sveta.

Nudimo usluge implementacije i podrške za informacijski sistem Microsoft Dynamics 365 Business Central, svetski poznat ERP softver.

Pročitajte mogućnosti koje ovaj sistem nudi.



Kratko o IN2 Beograd

IN2 Beograd je članica IN2 grupe, regionalnog IT lidera. U okviru grupe implementiramo sopstvena IT rešenja, ali i IT rešenja renomiranih svetskih proizvođača već 30 godina. Svojim klijentima nudimo rešenja za javni sektor, finansije i osiguranje, zdravstvo i privredu.

Firma u Beogradu postoji od 2010. godine i centrala je ekspertize u grupi za Microsoft Dynamics ERP rešenja. Tim u Beogradu uspešno je implementirao nekoliko desetina projekata u Srbiji, regionu, ali i širom Evrope, Azije i Afrike, najviše u sferi privrede.

UVOD

Ovaj dokument namenjen je svim firmama koje razmišljaju o implementaciji ERP sistema ili žele da se dodatno informišu. Kako smo tokom godina često nailazili na pitanja i nedoumice potencijalnih klijenata, želimo bar deo odgovora pružiti kroz ovaj dokument.

Preporučujemo da se ovaj dokument čita nakon dokumenta „IN2 Predstavljanje sistema D365 BC“, u kome su uopšteno prezentovane karakteristike ERP sistema, grupe ERP sistema koje postoje, kao i osnovne prednosti sistema Dynamics 365 Business Central.

Cilj ovog dokumenta je predstavljanje konkretnih modula i funkcionalnosti koje su podržane u sistemu Dynamics 365 Business Central. Predstaviti mogućnosti ovog ili bilo kog ERP sistema u kratkom dokumentu nikako nije moguće, ali je ideja da se u kratkim crtama predstave mogućnosti ovog sistema. U dokumentu smo predstavili sve module koje sistem podržava, uz navođenje nekih od funkcionalnosti uključenih u module. Posebno smo istakli koji to segmenti nisu deo standardnih ERP sistema i za koje, u slučaju potrebe, treba potražiti druge sisteme/aplikacije, uz eventualnu integraciju.

Ističemo da ovaj (ili bilo koji dokument) ne može odgovoriti na sva specifična pitanja i na svaku nedoumicu, što nije ni cilj. Dokument samo daje određena opšta, teorijska i praktična pojašnjenja vezana za ERP i sistem Dynamics 365 Business Central, ali za korektne informacije, pitanja i nedoumice, izazove i specifičnosti koje vidite u svom slučaju, svakako predlažemo da porazgovarate direktno sa ERP implementatorom.

Sugerišemo da, nakon ovog dokumenta i upoznavanja sa mogućnostima sistema Dynamics 365 Business Central, pogledate i sledeći dokument, koji predstavlja reference IN2 Beograd, jer su reference važan aspekt koji treba sagledati pre izbora sistema i implementatora i odluke o početku projekta.





Microsoft Dynamics 365 Business Central je najnovije softversko ERP rešenje kompanije Microsoft. U pitanju je fleksibilno i sveobuhvatno poslovno-IT rešenje (integrisani poslovno-informacioni sistem) za evidenciju, praćenje i kontrolu procesa kompanija. Sistem objedinjuje sve poslovne funkcije (finansije, prodaja, nabavka, projekti, magacin, proizvodnja, servis) u jedinstvenu IT platformu i pruža kompaniji visok stepen automatizacije, standardizacije, fleksibilnosti i unapređenja poslovnih procesa.

Business Central jedno od najrasprostranjenijih ERP rešenja u svetu i predstavlja fleksibilno i sveobuhvatno poslovno rešenje za upravljanje procesima kompanija. Kao naslednik sistema Dynamics NAV (Navision), u pitanju je funkcionalno slično rešenje, ali tehnološki veoma unapređeno.

Sistem se može implementirati u firmama različite veličine i složenosti, koje posluju u različitim industrijskim granama. Gotovo da nema industrije u kojoj ovo rešenje nije implementirano.

Samo u Srbiji, ovo rešenje je implementirano u velikom broju različitih tipova proizvodnje (serijska, planska, po porudžbini, mašinska, prehrambena, farmaceutska...), trgovina (na veliko i malo), logistika, publikacija, profesionalnih usluga, servisa, edukativnih, uslužnih ili neprofitnih kompanija.

Sistem je dizajniran tako da podrži veliki broj funkcionalnosti potrebnih firmama u bilo kojoj industriji, a fleksibilnost rešenja omogućava da se i specifičnosti poslovanja podrže kroz sistem.

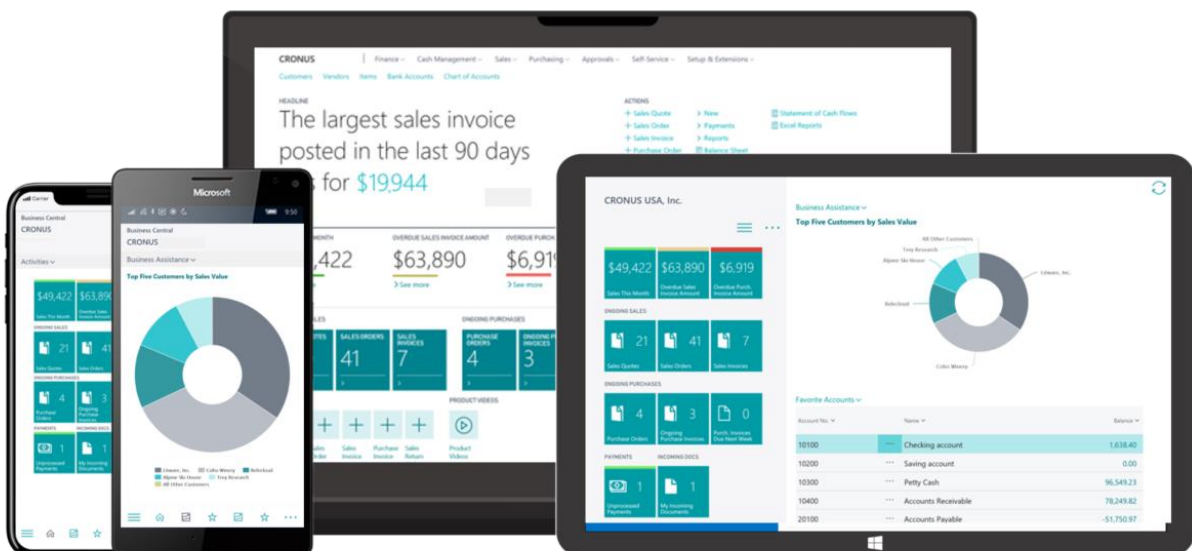
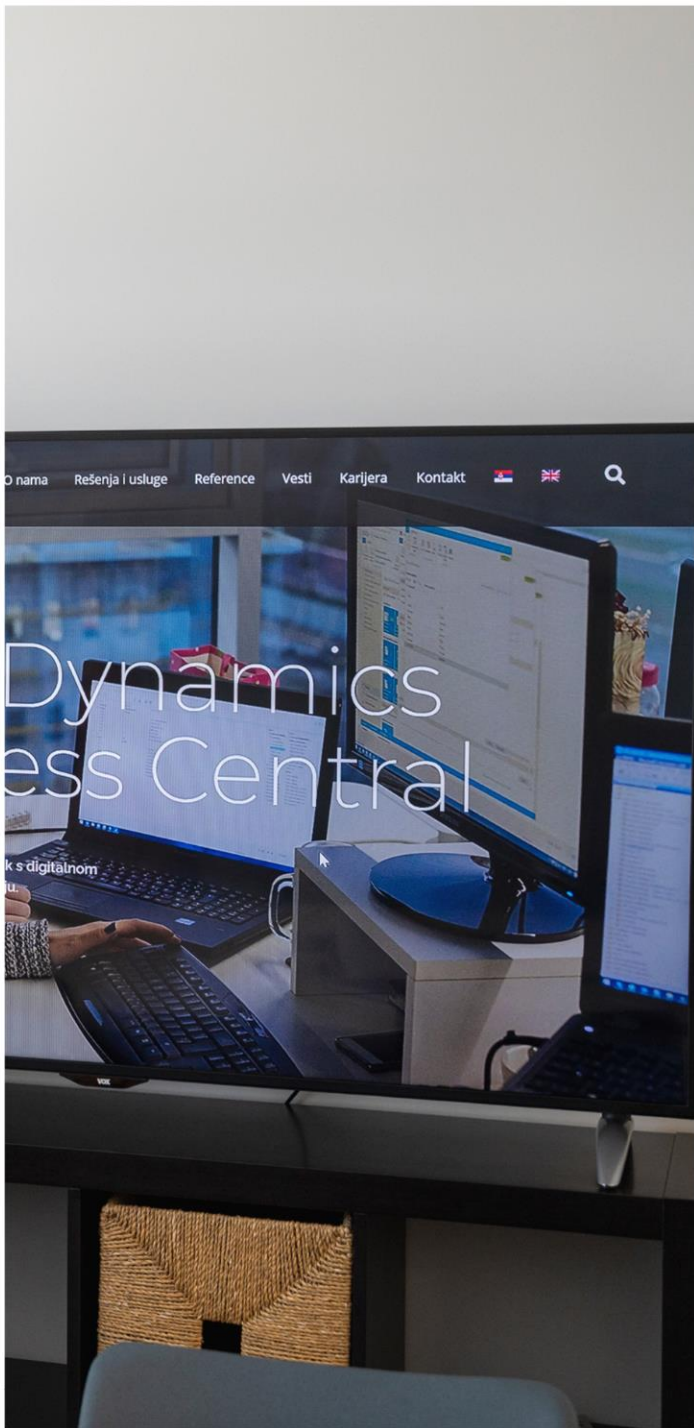
U OVOM DOKUMENTU PREDSTAVLJENE SU STANDARDNE MOGUĆNOSTI SISTEMA MICROSOFT DYNAMICS 365 BUSINESS CENTRAL. SISTEM NUDI VELIKI BROJ MODULA, FUNKCIONALNOSTI I OPCIJA, PA ČAK I RAZLIČITIH MODUSA ORGANIZACIJE POSLA, TAKO DA JE NEMOGUĆE U KRATKOM DOKUMENTU NABROJATI SVE PODRŽANE OPCIJE. OVDE SU ISTAKNUTE NEKE NAJVAŽNIJE, KAKO BI SE STEKAO UVID U MOGUĆNOSTI SISTEMA I NAPRAVILA RAZLIKA IZMEĐU RAZLIČITIH TIPOVA MODULA, POSEBNO U DELU NESTANDARDNIH MODULA.

Standardni sistem napravljen je tako da može odgovoriti potrebama skoro svake firme, nezavisno od veličine, složenosti, regiona i domena poslovanja. Standardnim funkcijama sistema može se podržati skoro svaka potreba i proces i korišćenje standardnih opcija znači standardizaciju i usvajanje najbolje svetske prakse, iako možda svaki korak operativnog rada neće biti 100% automatizovan.

Ipak, sistem nudi i opcije korišćenja specifičnih modula, koji mogu dodatno automatizovati procese i posebno operativni rad. Pored Microsoft modula, i partneri širom sveta razvijaju svoje module, za specifične delatnosti ili dodatnu automatizaciju određene poslovne funkcije.

Na kraju, za određene domene mogu se iskoristiti i druge, specijalizovane aplikacije i softveri, koji će se zatim integrisati sa ERP sistemom.

U ovom dokumentu predstavljamo standardne module i mogućnosti istih i dajemo objašnjenja šta to ne spada u standardne opcije i koje su mogućnosti da se i takvi zahtevi prevaziđu kroz sistem. Kako sistem nudi i opciju razvoja i modifikacije prema konkretnoj potrebi, treba biti obazriv sa tim prilagođavanjima i univerzalno pravilo je: preveliki razvoj standardnog rešenja nikako nije dobra opcija; ili treba prihvatiti i prilagoditi se standardnom rešenju i modulima (uz manje modifikacije), ili izabrati neko specijalizovano softversko rešenje za implementaciju.



STRUKTURA SISTEMA

Microsoft Dynamics 365 Business Central spada u modularne sisteme. To znači da je sistem dizajniran po modulima, odnosno grupama srodnih funkcionalnosti, koje služe za podršku poslovanju jedne poslovne funkcije. Moduli su međusobno integrisani, ali se mogu koristiti i odvojeno, zavisno od sfere poslovanja kompanije, ali i načina organizacije i potreba u novom sistemu.

Svaki modul sistema Microsoft Dynamics 365 Business Central sadrži veliki broj funkcionalnosti, koje se dalje mogu grupisati u određene celine. Korišćenje jednog modula ne znači neophodnost korišćenja svih funkcionalnosti, već se zavisno od potreba, može koristiti i samo deo tih funkcionalnosti.

Najčešće korišćeni modul je modul za finansije, pošto se skoro svi procesi jedne kompanije, bilo da je u pitanju proizvodnja, trgovina na veliko ili malo, logistika, distribucija ili sfera profesionalnih usluga, završavaju u ovom modulu. Postoje projekti gde su finansije, kao evidencija, obračun, knjiženje i generisanje zakonskih obrazaca ostali van sistema (uglavnom kod eksternih računovodstvenih agencija). Iako je ovako nešto moguće i završili smo nekoliko projekata na ovaj način, ovakav način rada ipak ne preporučujemo, jer se ovim gubi integrisanost, objedinjavanje svih podataka na

jednom mestu i analize iz jednog sistema. Od ostalih modula, nabavka i prodaja se uvek u nekom obliku implementiraju (pošto uključuju procese dugovanja i potraživanja). Ostali moduli zavise od potreba i sfere u kojoj kompanija posluje.

U okviru većine modula i funkcionalnosti, sistem omogućava podešavanje različitih modusa poslovanja, kako bi se prevazišle različite interne organizacije koraka u procesima. To znači da sistem standardno, onako kako je predviđen od Microsoft-a, podržava varijacije u organizaciji rada i izbor željenog metoda od strane klijenta.

Dodatno, sistem se može prilagoditi i nekim specifičnim zahtevima. Ipak, kod ovakvih zahteva za personalizacijama treba biti obazriv, kako se umesto standardnog rešenja i standardizacije poslovanja, ne bi napravilo specifično rešenje koje potpuno odstupa od standarda.

TIPOVI MODULA

Kao što se može videti na slici sa desne strane, sistem ima tri grupe modula:

1. STANDARDNI MODULI

Ovo su moduli koji su unapred uključeni u sistem, sa predefinisanim funkcionalnostima i opcijama. U okviru ove grupe, razlikuju se tri podgrupe:

a) Osnovni standardni moduli (tamni šestouglovi u centru)

U pitanju su moduli koji se gotovo uvek implementiraju, a to su finansije, nabavka, prodaja i magacin/zalihe.

b) Dodatni standardni moduli (sivi šestouglovi levo i desno od centra)

U pitanju su moduli koji su standardno dostupni, ali služe za pokrivanje specifičnih procesa i segmenata poslovanja, pa nisu implementirani na svakom projektu.

c) Premium moduli (beli moduli desno)

Ovde spadaju proizvodnja i servis i ovi moduli zahtevaju drugačiju (Premium) korisničku licencu.

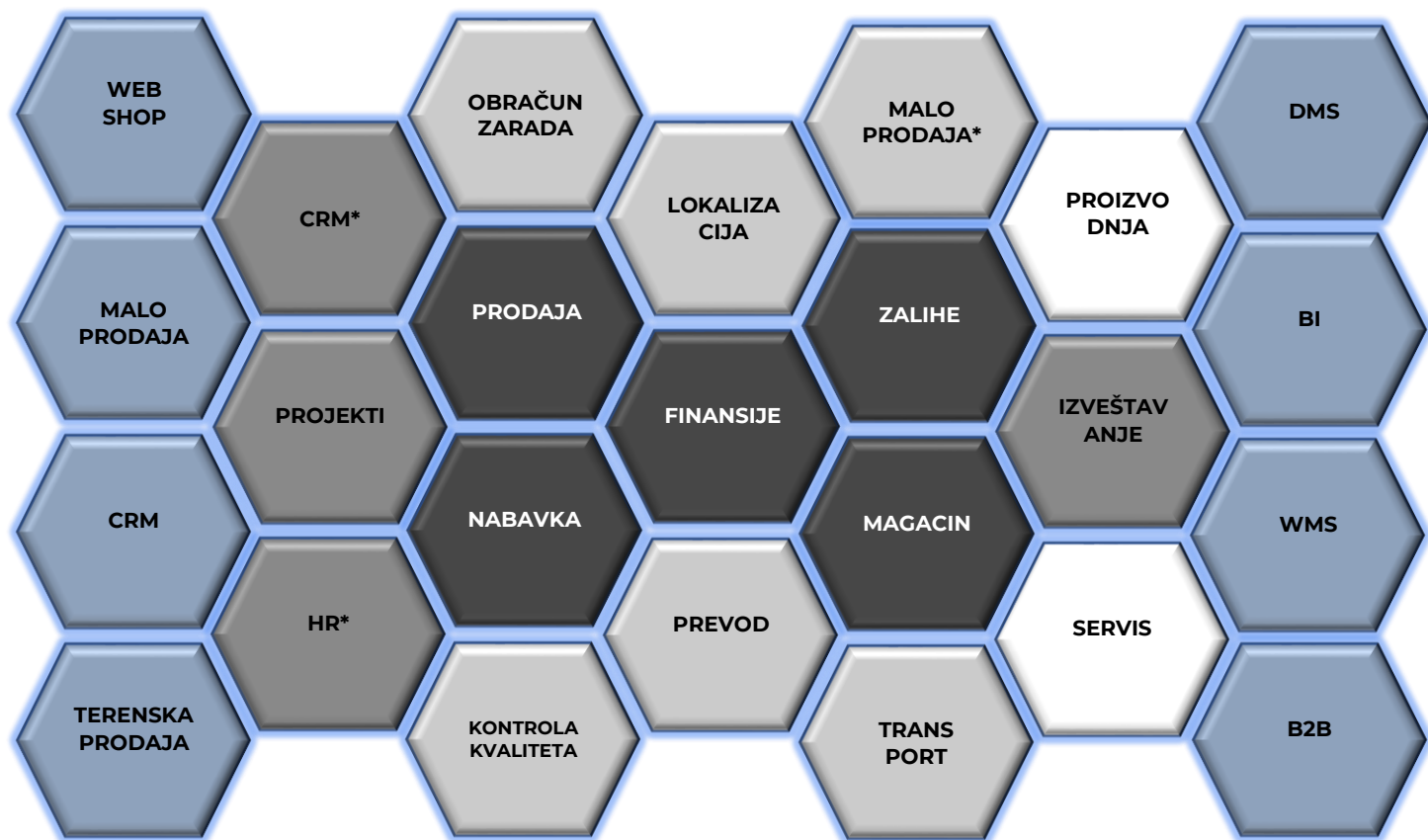
2. PARTNERSKI (IN2) MODULI (svetlo sivi šestouglovi)

Ovo su moduli koje su razvili partneri, za segmente i celine za koje Microsoft nije obezbedio dovoljno standardnih funkcionalnosti ili se odnose na lokalne propise i regulativu. Ovi moduli se posebno kupuju.

3. EKSTERNI MODULI (plavi šestouglovi)

Ovo su funkcionalne celine koje ne postoje u Dynamics 365 i koje se rešavaju odvojenim sistemima. U slučaju potrebe za ovim funkcionalnim celinama, moraju se kupiti odvojena rešenja/aplikacije, koje se zatim integrišu sa Dynamics 365 Business Central.

PREGLED MODULA PREMA TIPU



Osnovni standardni moduli



IN2 moduli



Dodatni standardni moduli



Eksterni moduli



Premium standardni moduli

Moduli obeleženi zvezdicom označavaju module u Dynamics 365 Business Central koji sadrže jednostavniji set funkcionalnosti i mogućnosti, pa su namenjeni za osnovne situacije u definisanim celinama. Za te poslovne celine, postoje i profesionalne eksterne aplikacije, koje podržavaju daleko veći set mogućnosti, funkcionalnosti i opcija. U slučaju da su moduli obeleženi zvezdicom potrebni u novom sistemu, treba sagledati koliko je širok spektar mogućnosti i opcija navedenih modula potreban i u slučaju da se očekuje širok dijapazon mogućnosti, razmisliti o specijalizovanim softverima i integraciji istih sa ERP sistemom. Jedan od mogućih pristupa je i implementirati ove jednostavnije module, za početak, ali strategija implementacije uvek zavisi od situacije, pa je najbolje proveriti ovaj aspekt sa implementatorom.

NA OSNOVU NAŠEG ISKUSTVA MOŽEMO SUGERISATI DVE STVARI. PRVO, UVEK TREBA MAKSIMALNO ISKORISTITI STANDARDNE FUNKCIONALNOSTI SISTEMA I MAKSIMALNO SEBE PRILAGODITI SISTEMU, AKO STE SE VEĆ ODLUČILI ZA IMPLEMENTACIJU OVOG RENOMIRANOG SVETSKOG SOFTVERA, I DRUGO, IĆI NA FAZNI METOD IMPLEMENTACIJE U POGLEDU MODULA: IMPLEMENTIRATI NAJPRE NUŽNE STVARI, A VREMENOM DODAVATI NOVE MODULE.

OSNOVNI STANDARDNI MODULI

Iako ne postoji zvanična podela i klasifikacija modula koje Microsoft nudi u standardnom rešenju (sem podele prema tipu licenci), osnovnim modulima se u praksi smatraju moduli koji se implementiraju na skoro svakom projektu. To su moduli računovodstva i finansija, prodaje i nabavke i zaliha odnosno magacina. Ovo su moduli koji se implementiraju na

većini Dynamics projekata, pošto su potrebni i firmama koje imaju proizvodnju, ili servis, trgovinu, projekte. Izuzeci su projekti u firmama iz sfere profesionalnih usluga, gde se modul zaliha i magacina uglavnom ne koristi ili firme koje imaju eksterne računovodstvene sisteme, pa se ne implementira modul finansija i računovodstva.

OPCIJE KOJE SE ODNOSE NA IZVRŠAVANJE OSNOVNIH VARIJANTI PROCESA SE GOTOVO UVEK IMPLEMENTIRAJU, ALI TE OPCIJE PODRŽAVAJU I DRUGI SOFTVERI. DODATNA VREDNOST DYNAMICS BC-A JE ŠTO NUDI I ŠIROK SPEKTAR NAPREDNIH OPCIJA ZA PLANIRANJE, BUDŽETIRANJE, TERMINIRANJE ILI PREDIKCIJE KOJE, NAKON ŠTO SE IMPLEMENTIRAJU, PODIŽU PROCES POSLOVANJA NA POTPUNO NOVI NIVO.

UPRAVLJANJE FINANSIJAMA	UPRAVLJANJE PRODAJOM	UPRAVLJANJE NABAVKOM	ZALIHE I MAGACINI
Računovodstvo	Kupci	Dobavljači	Lokacije
PDV	Ugovori sa kupcima	Ugovori sa dobavljačima	Zone i regali
Osnovna sredstva	Prodajne ponude	Ponude dobavljača	Planiranje ulaza i izlaza
Bankarsko upravljanje	Porudžbine kupaca	Porudžbine dobavljačima	Nalog za prijem
Obračun troškova	Fakture i odobrenja	Ulazne fakture i odobrenja	Nalog za isporuku
Valute	Cenovnici	Zavisni troškovi	Prenosi
Dimenzije	Fakture za usluge	Ulazna odobrenja	Nalozi sastavljanja
Budžeti	Avansi u prodaji	Avansi u nabavci	Popis zaliha
Novčani tok	Naplata potraživanja	Analiza dugovanja	Periodične korekcije

RAČUNOVODSTVO I FINANSIJE

U pitanju je modul koji pruža podršku svim računovodstveno-finansijskim aspektima poslovanja. Kontni plan sa fleksibilnom strukturom, šeme knjiženja koje korisnici sami mogu podešavati, razne vrste opštih naloga, obračun i knjiženje PDV-a (sa mogućnošću samostalnog dodavanja novih situacija), upravljanje potraživanjima i dugovanjima, evidencija osnovnih sredstava i knjiženje svih transakcija vezanih za osnovna sredstva, unosi valuta, kurseva valuta i automatski obračun realizovanih kursnih razlika, obračun troškova zaliha po FIFO ili prosečnom trošku, vođenje zaliha po stvarnoj nabavnoj ceni ili standardnom trošku, upravljanje bankarskim transakcijama (izvodi, plaćanja, blagajne), neke su od **bazičnih funkcionalnosti** koje se koriste na svim projektima.

Pored toga, u sistemu se mogu koristiti i **dimenzije**, koje predstavljaju fleksibilne markere odnosno indikatore koji se mogu pridruživati transakcijama radi analiza i izveštavanja. Sistem daje slobodu korisnicima u definisanju dimenzija, a neki od primera su organizaciona jedinica, tržište, sektor,

profitni ili troškovni centar, grupa artikala, grupa kupaca, segment, projekat, ili bilo koji drugi aspekt koji je važan za kompaniju za praćenje prihoda i troškova. Sistem nudi opciju definisanja obaveznosti dimenzija, podrazumevanih dimenzija i fleksibilan alat za analize proknjiženih iznosa po dimenzijama.

U okviru modula, na raspolaganju stoji i opcija za definisanje **budžeta** i to kako troškova, tako i prihoda. Budžetiranje se može raditi prema kontima, grupama konta ili dimenzijama, u bilo kom periodu, što daje veliku fleksibilnost klijentima.

Korisnicima na raspolaganju stoji i funkcionalnost za novčani tok i to kako za zakonski obrazac na kraju godine, tako i za predikciju novčanog toka. Standardni izveštaji za dospeće potraživanja i dugovanja takođe su uobičajeni elementi koji se koriste u ovom modulu.

Esencijalni deo ovog modula su lokalni propisi i izveštaji/obraci koji se moraju generisati za potrebe zakonodavstva, što spada u deo **lokalizacije** koji je kasnije objašnjen.



in2

We make IT work



in2

in2

PRODAJA I NABAVKA

Ova dva modula su „slike u ogledalu“ pošto su funkcionalnosti koje su dostupne u jednom modulu, dostupne i u drugom, samo se modul prodaje odnose na transakcije vezane za kupce, dok se nabavka odnosi na dobavljače.

Oba modula kreću od **evidencije podataka o kupcima i dobavljačima**, i to kako osnovnih podataka, tako i svih povezanih (adrese za isporuku, bankovni računi, kontakti). Evidencija podataka o partnerima služi i za definisanje uslova prodaje i nabavke dogovorenih sa partnerom, kako bi se uslovi automatski primenili na dokumenta.

Procesi prodaje i nabavke mogu uključivati **dugoročne ugovore**, na kojima se mogu definisati uslovi ugovora koji će važiti u navedenom periodu, sa opcijom poručivanja po osnovu ugovora.

Važni aspekti prodaje i nabavke su i **rezervacije zaliha i pregled raspoloživosti**, po artiklima, magacinima, regalima i LOT-ovima (ako se koriste), što olakšava prodajnu/nabavnu operativu, kontrolu i praćenje.

Dodatno i opciono, procesi mogu uključiti i **ponude**. Ponuda je dokument koji ne rezerviše zalihe, služi za definisanje uslova trgovine, praćenje promena ponuđenih uslova, čuvanje raznih verzija ponuda

i po potrebi, pretvaranje ponude u porudžbinu, radi realizacije prodaje/nabavke.

Sistem u ovim modulima nudi i opcije definisanja **cenovnika i popusta**. Pored zvaničnog cenovnika, sistem podržava opcije specifičnih cena, akcija ili popusta koji važe samo u nekom periodu, samo za neke kupce ili samo za određene količine.

Pre realizacije nabavke ili prodaje u sistemu se unose **porudžbine**, kao centralni dokumenti procesa. Ova dokumenta služe za preciziranje uslova nabavke, štampu potvrde porudžbine ili profakture, planiranje nabavke/iskoruke, praćenje avansa ili uvoz/izvoz.

Nabavka i prodaja su **snažno integrisani sa magacinom**, koji uglavnom obavlja fizički deo procesa, na osnovu naloga za prijem odnosno isporuku.

Direktno sa porudžbine, ili odvojenim koracima, kreira se **faktura i otpremnica/prijemnica**, na koje se po potrebi mogu dodati i zavisni troškovi.

U procesu postoji i mogućnost generisanja odobrenja, povrata i drugih trgovinskih dokumenata. Sistem poseduje i naloge za revalorizaciju, pre-klasifikaciju, predlog izlaza po FEFO metodu, radni list prodajne cene i mnoge druge napredne opcije.

GOTOVO DA NEMA KORAKA U PROCESU KOJI SE NA NEKI NAČIN NE MOŽE IZVRŠITI KROZ BC. U SLUČAJU ŽELJE ZA SMANJENJEM NEKOG KORAKA, UVOĐENJEM NOVE OPCIJE, NOVOM KONTROLOM ILI AUTOMATIKOM UVEK TREBA SAGLEDATI DA SE TAKVIM ZAHTEVIMA REŠENJE UDALJAVA OD STANDARDA HILJADA SVETSKIH KOMPANIJA. STOGA JE SAVET UVEK POSLUŠATI PREDLOG KONSULTANTA PO PITANJU SVAKOG ZAHTEVA KOJI SE DEFINIŠE.

ZALIHE I MAGACINI

Sistem podržava opciju da magacin radi direktno u sistemu, putem računara, ili da u ime magacina, unos kroz sistem rade nabavka ili prodaja (u slučaju takve organizacije rada).

U delu magacina, treba istaći da je rad u sistemu najčešće organizovan tako da magacin radi na osnovu naloga nabavke i prodaje (**nalog da primi i nalog da isporuči**). Stoga magacin odgovara samo za količine i obrađuje naloge koje dobije. Uz te naloge, u sistemu postoje nalozi za periodične korekcije, popis ili prenos između magacina. Dodatno, sistem nudi mogućnost da se magacin podeli na zone i regale, radi lakšeg praćenja zaliha, ali i specifične naloge za revalorizaciju (promenu vrednosti) ili pre-klasifikaciju (promenu pozicije i/ili LOT-a).

Sistem omogućava da se **zalihe vode po LOT-ovima, serijskim brojevima ili šaržama**, što se može odrediti na nivou svakog artikla. Na zalihama se mogu voditi materijali, roba, rezervni delovi, polu i gotovi proizvodi i sve što se kvantitativno vodi u magacinu.

U okviru ovog modula, pored transakcija koje obavlja magacin, sistem podržava i **razne opcije vrednovanja zaliha**, obračuna troškova, automatskog doknjižavanja vrednosti zaliha zavisno od proknjiženih transakcija, automatski obračun troška prodate robe, vođenje zaliha po FIFO ili prosečnom trošku, automatski obračun radnih naloga, automatsko vrednovanje povrata i mnoge druge opcije.

U delu zaliha, najvažnija je **evidencija artikala**, gde sistem nudi širok dijapazon parametara i opcija koje određuju jedan artikal. Vođenje artikala u različitim jedinicama mere, podela po grupama, automatski obračun PDV-a artikla, mogućnost definisanja samostalnih parametara koji su od značaja (atributa), praćenje dimenzija artikala, tarifnih brojeva, sklopova, pravila za dopunu zaliha, samo su neke od mogućnosti u delu evidencije artikala.

DODATNI STANDARDNI MODULI

Ovu grupu modula čine CRM, kadrovska evidencija, upravljanje projektima i izveštavanje. Ovi moduli se implementiraju u nešto manjoj meri nego osnovni standardni moduli, ali su svakako itekako zastupljeni na projektima implementacije. Razlog nešto manja zastupljenosti je što ovi moduli nisu toliko univerzalni, pa ima implementacija koje ne uključuju neke ili čak nijedan od ovih modula. Moduli su svakako dostupni u standardnom sistemu i licence sistema daju pravo na korišćenje funkcionalnosti ovih modula. Nije neuobičajeno da se neki od ovih modula naknadno uvede u poslovanje i počne koristiti.

CRM

Upravljanje odnosima sa kupcima je jako važan aspekt poslovanja svake firme koja je okrenuta većem broju kupaca. Za ovaj modul treba naglasiti da postoji u sistemu, sa svim funkcionalnostima navedenim u tabeli ispod, ali da se ovaj modul po bogatstvu i širini opcija i funkcionalnosti ne može meriti sa profesionalnim CRM sistemima koji su dostupni na tržištu. Za osnovne evidencije, manji set podataka, ručno evidentiranje podataka i manji broj operativaca koji koriste modul, ovaj set funkcionalnosti u velikoj meri može zadovoljiti potrebe. U slučaju da je potrebna integracija (na primer, sa telefonskom centralom), automatsko prikupljanje nekih podataka iz mejla, automatsko slanje mejlova, stotine ljudi koji koriste modul, treba razmišljati o profesionalnim sistemima za upravljanje odnosima sa kupcima.

UPRAVLJANJE PROJEKTIMA

Ovaj modul od značaja je za firme koje su dominantno projektno orijentisane, ili za firme koje deo svog posla organizuju po projektima. Ideja ovog modula je izrada projekta sa svim potrebnim podacima o projektu i planu (faza, aktivnosti, resursa, troškova, prihoda), te evidentiranje stvarnih transakcija vezanih za projekat, kako bi se ostvarilo merenje profitabilnosti svakog elementa projekta, ali i projekta kao celine.

KADROVSKA EVIDENCIJA

U okviru ovog modula moguće su osnovne evidencije podatka o zaposlenima, njihovim članovima porodica, sertifikatima, edukacijama ili odsustvima. Ističemo da ovaj modul ne uključuje proces unosa i obrade podataka vezanih za zapošljavanje, niti proces validacije zaposlenih kroz vreme. Važan deo podataka o zaposlenima su podaci koji su vezani za obračun zarada (ugovori, aneksi, radna mesta, radni staž), ali su ovi podaci deo modula za obračun zarada.

IZVEŠTAVANJE

Izveštavanje možda nije modul u pravom smislu reči, pošto se funkcionalnosti ove celine protežu kroz razne oblasti. U okviru sistema predviđeni su izveštaji i pregledi za svaki modul koji smo naveli, ali na raspolaganju stoje i neki alati za objedinjene analize, sa mogućnošću definisanja struktura izveštaja. Treba istaći da su to uglavnom pregledi u sistemu i da za interaktivne izveštaje, grafikone, dashboard-ove i druge elemente vizuelizacije prikaza podataka, treba koristiti eksterni BI sistem.



CRM	UPRAVLJANJE PROJEKTIMA	KADROVSKA EVIDENCIJA	IZVEŠTAVANJE
Kontakti	Resursi i usluge	Kapaciteti proizvodnje	Finansijske analize
Segmentiranje kontakata	Kapaciteti i rasporedi	Sastavnice i postupci	Analize potraživanja
Interakcije	Poslovi	Radni nalozi	Analize dugovanja
Zaduženja	Faze i plan aktivnosti	Terminiranje naloga	Analize vrednosti zaliha
Prilike	Budžeti projekta	Plan proizvodnje	Analize po dimenzijama
Kampanje	Očekivani i stvarni prihodi	Planiranje nabavke	Analize projekata
Upitnici	Očekivani i stvarni troškovi	Opterećenje i zastoji	Analize profitabilnosti
Praćenje ponuda	Fakturisanje	Podizvođači	Analize novčanog toka
Potencijalni kupci	PUT i zatvaranje	Potrošnja po nalogu	Analize strukture zaliha



PREMIUM STANDARDNI MODULI

U Premium module spadaju samo moduli Upravljanja proizvodnjom i Upravljanja servisom. U pitanju su moduli koji zahtevaju drugačiji tip licence, Premium licencu, pošto Microsoft omogućava korišćenje funkcionalnosti ovih modula samo preko Premium licenci.

PROIZVODNJA

U delu proizvodnje, sistem podržava razne varijante organizacije proizvodnog procesa: od serijske proizvodnje pojedinačnih artikala, preko serijske proizvodnje većih serija, koje se prate po LOT i/ili

roku trajanja, do proizvodnje prema planu, pojedinačne proizvodnje prema porudžbinama kupaca ili pojedinačne proizvodnje prema specifikaciji – za sve navedene tipove, postoje uspešne implementacije širom sveta što potvrđuje mogućnost sistema da obezbedi podršku procesu.

U okviru modula sistem omogućava **definisanje kapaciteta proizvodnje**, gde je ostavljena fleksibilnost da klijent odredi meru kapaciteta (čitav pogon, linija, skup mašina, pojedinačna mašina ili čak svaki radnik). Definisanje kapaciteta omogućava planiranje proizvodnje, ali i praćenje opterećenja.



Pored **radnih naloga**, koji su centralni element svakog proizvodnog procesa i koji prate čitav proces izrade gotovog ili polu proizvoda, kroz statute i faze, sistem omogućava da se na radnom nalogu evidentiraju utrošci (sirovina i vremena radnika i mašina), zastoji, izlazi proizvoda (pojedinačno ili po šaržama) i sve druge aktivnosti.

Za izrade specifičnih proizvoda, sistem omogućava praćenje proizvoda od raspisivanja tehničke dokumentacije i specifikacije, definisanja svih parametara tog proizvoda, eventualnog korišćenja tipske sastavnice i praćenje proizvodnog procesa kroz sve faze (uključujući poluproizvode i kooperante), pošto obično ovakve izrade proizvoda traju duži period.

Kod serijskih proizvodnji, sistem omogućava definisanje plana proizvodnje i predlog izrade radnih naloga, prema definisanim vremenima

izrade, slobodnim kapacitetima i rokovima isporuke, ali i planiranje nabavke nedostajućih materijala, uz predlog kada poručiti te količine.

Vrlo važan aspekt svake proizvodnje je **obračun troškova**: sistem obezbeđuje potpuno automatsku podršku ovom segmentu, pošto se stvarna cena koštanja proizvoda automatski formira, uključujući sve definisane elemente troška. Knjiženje radnog naloga u glavnu knjigu potpuno je automatizovano.

SERVIS

Upravljanje servisom je drugi Premium modul koji dominantno služi za eksterno servisiranje, mada se može koristiti i za interne servisne intervencije. Ovaj modul polazi od definicije **predmeta servisa**, koji može biti bilo šta nad čim se vrši popravka, nezavisno od toga da li je kompanija prodala taj artikal ili je to proizvod drugog proizvođača ili dobavljača.

U procesu se, zavisno od potreba, mogu koristiti ugovori, zvanični cenovnici servisiranja ili ponude za pružanje servisa. Ovo su sve opciono elementi i mogu se upotrebljavati u meri u kojoj organizacija rada ima potrebe za tim, a proces može teći i bez nekog (ili svih pobrojanih) elemenata.

Centralni dokument za servisnu intervenciju je **nalog za servis**, koji objedinjuje predmet servisiranja, prijavu kvara, potrošene materijale/rezervne delove i vremena, kao i usluge koje će biti naplaćene. Na radnom nalogu može se meriti vreme odziva i vreme rešavanja problema, definisati lista kvarova, problema i rešenja, a na kraju procesa automatski se generiše faktura.

Modul nudi mogućnost definisanja **rasporeda serviser**a, dodele radnih naloga serviserima ili timovima i praćenje opterećenja i slobodnih resursa.

Pored svega pomenutog, sistem nudi opcije definisanja **garancije na proizvod** (uz mogućnost da neka intervencija nije pokrivena garancijom iako je proizvod pod garancijom), definisanja veština i rasporeda serviser a na naloge zavisno od potrebnih veština, praćenje kompletne istorije servisiranja po svakom predmetu servisa ili kupcu, praćenje fakturiranih i naplaćenih iznosa po dokumentima ili kupcima i mnoge druge opcije.



PROIZVODNJA	SERVISIRANJE
Kapaciteti proizvodnje	Predmeti servisa
Sastavnice i postupci	Ugovori o servisiranju
Radni nalози	Cenovnik servisiranja
Terminiranje naloga	Zadaci i praćenje
Plan proizvodnje	Kapaciteti i opterećenje
Planiranje nabavke	Prijava kvara
Opterećenje i zastoji	Radni nalog
Podizvođači	Garancija
Potrošnja po nalogu	Fakturisanje servisa

IN2 MODULI

Microsoft je prilikom definisanja modula i standardnih funkcionalnosti krenuo od univerzalnih potreba, odnosno definisanja opcija koje će biti univerzalno (ili bar u velikoj meri) upotrebljive u različitim industrijama. Zbog tog pristupa, neki skupovi funkcionalnosti nisu u standardnom sistemu i Microsoft je ostavio svojim partnerima opcije da dizajniraju, naprave i uvode ove module.

U IN2 smo tokom godina napravili dosta dodataka sistemu. Ponekad su to bile male automatike, kontrole, dopune ili dodatna dokumenta u postojećim modulima, nekada manje celine funkcionalnosti (kao što su obračun indirektnih troškova, ocenjivanje dobavljača ili katalozi dobavljača), a nekada su to veće celine funkcionalnosti, koje formiraju modul.

Neki od primera modula koje smo razvili su modul

za obračun zarada, modul za kontrolu kvaliteta, modul za maloprodaju ili modul za transport. Pored ovih modula, napravili smo module i za neke specifične industrije, kao što su modul za farmaciju, modul za građevinu ili modul za uslužnu logistiku.

U ovom delu dokumenta ističemo samo par naših modula. Informacije o ostalim modulima ili više informacija o opisanim modulima, možete dobiti na upit.



UPRAVLJANJE KVALITETOM

Zbog važnosti kontrole kvaliteta ulaznih sirovina, ambalaže i robe, ali i procesa proizvodnje, za skoro svaku trgovinsku i proizvodnju kompaniju, napravili smo poseban modul za upravljanje kvalitetom.

Modul obuhvata funkcionalnosti za upravljanje rizicima i neusaglašenim proizvodima, upravljanje testovima kontrole, definisanja parametara i uslova kontrole, kao i obradu svakog dokumenta kontrole (koji se kreira kao elektronski dokument za svaku proveru). Na dokumentu kontrole povlači se definisani test, meri kvalitet uzorka ili svakog komada, na osnovu čega se sistemski sprovodi kontrola ispunjenih uslova i dobija rezultat testa.

Iz sistema je obezbeđena kompletna dokumentacija oko kontrole kvaliteta, tako da se proces kontrole kvaliteta može u potpunosti sprovoditi preko računara i tableta, bez papira. Modul čuva istoriju kompletne arhive svih test dokumenata.

TRANSPORT I MEHANIZACIJA

U pitanju je modul koji omogućava detaljno praćenje podataka o vozilima i vozačima, kao i brojnim evidencijama koje su od značaja u ovom delu.

Od evidencija ćemo pomenuti neke: detaljan set tehničkih karakteristika sopstvenih ili tuđih vozila, evidencija vozača i raspored po vozilima, podaci vezani za registracije, vozačke dozvole i lekarske preglede, evidencije sipanja goriva (i posledično analize potrošnje), kretanja vozila, internih kontrola vozila, atesti, PP aparati i mnoge druge.

Dodatno, kroz naš modul se mogu pratiti interna ili eksterna servisiranja vozila ili kazne i prekršaji koji se dogode prilikom upravljanja vozilom.

Na kraju, ali ne najmanje važno, modul uključuje set opcija za planiranje isporuke zavisno od kapacitet vozila, kako bi se olakšala distribucija, posebno kada se radi o velikom broju otprema u toku dana.



PRIVREDNI SAVETNIK, KAO JEDAN OD LIDERA U SFERI RAČUNOVODSTVA, PUBLIKACIJE I POSLOVNOG KONSALTINGA, SVOJIM KLIJENTIMA NUDI SOFTVER ZA OBRAČUN ZARADA, ALI SVOJ OBRAČUN ZARADA (ZA SVOJE RADNIKE) RADI U NAŠEM MODULU ZA OBRAČUN ZARADA.

OBRAČUN ZARADA

Modul za obračun zarada je najkompleksniji modul koji smo napravili i jedan od najkompleksnijih uopšte na tržištu. U pitanju je modul koji podržava sve aspekte obračuna zarade, drugih primanja i putnih naloga u Srbiji.

Modul je izuzetno fleksibilan, nudeći mogućnost klijentima da samostalno održavaju, podešavaju i menjaju pravila za obračun zarada, za svaku situaciju.

Ovaj modul proširuje modul kadrovske evidencije podacima o ugovorima, radnim mestima, radnom stažu, kreditima i obustavama zaposlenih, karnetu za evidentiranje prisustava i odsustava.

Sistem omogućava definisanje ugovora zaposlenih, na kome se definiše osnovna zarada (neto, bruto, u iznosu boda, u stranoj valuti) i radno mesto, za praćenje troškova plate. Obračun zarada omogućava istovremeni obračun za stotine radnika, sa ili bez akontacije, uz automatsko uključivanje obustava, kredita, preračun odsustava ili rada na praznik, vikend ili tokom noći. Obračun poreza i doprinosa je potpuno automatizovan, kao i ispis platnih listića i rekapitulacije.

MALOPRODAJA

Modul za maloprodaju razvili smo sa osnovnim ciljem podrške procesu prodaje na malo, kod klijenata kojima ovo nije osnovna delatnost. Ovo je važna pretpostavka modula: dizajniran je i osmišljen za jedan ili dva maloprodajna objekat, sa malim brojem kasa.

U slučaju potrebe za podrškom većem obimu prodaje na malo, koriste se specijalizovani softveri, za koje ponudu imamo čak i u okviru IN2 grupe i koji se integrišu sa ERP sistemom.

Ovaj modul napravljen je u Business Central stranicama i formama, što znači da korisnik upotrebljava maloprodajni modul direktno kroz isti sistem. Omogućena je evidencija prodaje na malo, povrata, pazara, cenovnika, štampa MP računa, integracija sa kasama i izdavanje gotovinskih računa.

Zbog zakonskih propisa, obezbeđeno je vođenje zaliha po prodajnim cenama, nivelacije, obrazac KEP i druge evidencije.

Klijenti koji koriste ovaj modul uglavnom imaju jednu kasu i ovo im nije dominantni vid poslovanja, pa je sa tom idejom i napravljen ovaj modul.





PORED NAVEDENIH MODULA, U OKVIRU IN2 IMAMO JOŠ DOSTA FUNKCIONALNIH CELINA KOJE SU VREDNE POMENA: MODUL ZA FARMACIJU, MODUL ZA GRAĐEVINU, MODUL ZA OCENJIVANJE DOBAVLJAČA, MODUL ZA INDIRECTNE TROŠKOVE I MNOGE DRUGE O KOJIMA MOŽETE DOBITI INFORMACIJE NA UPIT.



EKSTERNI MODULI

Eksterni moduli su u stvari sistemi, aplikacije, platforme ili druga softverska rešenja kojima će se odgovoriti na neke specifične zahteve, a ti sistemi zatim integrisati sa ERP-om kao centralnim sistemom. Nemoguće je navesti sve eksterne sisteme, jer u pitanju može biti bilo koji drugi softver, koji za integraciju mora ispuniti jedino uslov elektronske razmene podataka po uobičajenim standardima. U tekstu ćemo istaći samo par najčešćih integracija, čisto kao primer i pojašnjenje određenih aspekata.

WMS

Pod pojmom WMS u ovom kontekstu misli se na aplikaciju za skeniranje artikala prilikom ulaska i izlaska iz magacina, mada i na bilo koje skeniranje van sistema. Sistem Dynamics 365 Business Central nema opciju skeniranja. Stoga, ukoliko klijent očekuje skeniranje, bilo čega i na bilo koji način u procesu, mora se računati na neku eksternu aplikaciju koja će raditi na barkod skenerima i koja će se integrisati sa ERP sistemom.

BI

Pod pojmom BI misli se na alate za napredne analize i izveštaje. Ovde treba istaći da Business Central sadrži dosta izveštaja i mogućnosti analize, ali BI alati imaju tri prednosti: 1 – mogućnost vizuelizacije (grafički prikazi), 2 – interaktivni izveštaji, gde se direktno na izveštaju menjaju parametri i odmah dobiju novi rezultati i 3 – brza obrada nezavisno od količine podataka. U slučaju da je samo jedna od tri navedene prednosti BI neophodna, onda treba planirati dodatni BI alat na projektu.

MALOPRODAJA

Kao što je već rečeno, u okviru IN2 modula postoji mogućnost sprovođenja MP transakcija, ali za mali obim prometa i kasa. U slučaju da imate potrebu za više kasa i MP objekata, velikim obimom prodaje na malo i/ili je maloprodaja dominantni vid distribucije, definitivno treba računati na eksternu MP aplikaciju za podršku ovom procesu poslovanja.

DMS

Slično kao i sa ostalim eksternim modulima, u okviru sistema postoje bazične DMS funkcionalnosti: čuvanje skeniranih dokumenata, čuvanje eksternih dokumenata, attach-ovanje bilo kojih dokumenata. Međutim, sistem nema opcije regulisanja prava pristupa po folderima i serverima, mogućnost automatskog kreiranja foldera, promene pozicije nekog fajla, čuvanje fajlova u arhivi, slanje dokumenata između korisnika i druge slične opcije i za to se koriste profesionalni DMS sistemi.

CRM

U delu dodatnih standardnih modula opisali smo koje opcije Business Central podržava u delu CRM-a. Sve ostale opcije (integracija sa telefonskom centralom, upravljanje nalogima na društvenim mrežama, automatsko učitavanje ili slanje mejlova, automatsko preuzimanje podataka iz mejlova ili sa društvenih mreža, upravljanje dokumentima kroz sistem, slikanje i snimanje, notifikacije) nisu standardno podržane i zahtevaju preveliki razvoj, tako da treba koristiti profesionalne CRM alate.

OSTALO

Identična situacija je sa kanalima prodaje (Web shop, B2B, B2C), terenskom prodajom, dispečer centrima, call centrima, bilo kojim touch screen aplikacijama i svim segmentima koji nisu navedeni u delu opisa modula. ERP sistem je transakcioni sistem i to je osnovna uloga: zabeležiti sve transakcije, svih poslovnih funkcija, proknjižiti ih i obezbediti analize iz tih podataka. Osnovne zahteve iz mnogih oblasti ERP može zadovoljiti, ali ako imate ozbiljnije potrebe u ovim celinama, treba uzeti eksterna rešenja za to.

OSIM UKOLIKO NEKI EKSTERNI MODUL NIJE POTREBAN ZA PODRŠKU OSNOVNOM PROCESU KOMPANIJE (NA PRIMER, KADA JE KLIJENTU MALOPRODAJA CENTRALNI VID DISTRIBUCIJE), UNIVERZALNI SAVET JE RAZMISLITI O UVOĐENJU EKSTERNIH MODULA NAKNADNO, NAKON IMPLEMENTACIJE OSNOVNIH MODULA ERP SISTEMA. NA OVAJ NAČIN SE SMANJUJE RIZIK, JER SU KORISNICI VEĆ NAVIKNUTI NA ERP KADA SE IMPLEMENTIRA EKSTERNI SISTEM.

VAŽAN ASPEKT SVAKE INTEGRACIJE JE TOK PROCESA. TEHNIČKO INTEGRISANJE DVA REŠENJA JE SAMO JEDAN ASPEKT INTEGRACIJE. DRUGI ASPEKT ZAHTEVA DEFINISANJE SETA PODATAKA KOJI SE RAZMENJUJU, SMERA PRENOSA PODATAKA, TRENUTKA KADA SE PODACI PRENOSE, KORISNIČKIH AKCIJA KOJE ĆE BITI NEOPHODNE, UČESTALOSTI RAZMENE, REŠAVANJA SITUACIJA SA RAZLIKAMA U PODACIMA, SPECIFIČNIH SITUACIJA U PROCESU I MNOGIH DRUGIH PITANJA, KOJA NE TREBA POTCENITI U DELU INTEGRISANJA BILO KOJA DVA SOFTVERA,



ADEKVATNOST I DOVOLJNOST BUSINESS CENTRAL-A

Na kraju, dajemo kratak vodič koji daje odgovor na pitanje da li je Business Central dovoljan jednoj firmi ili treba planirati i neke dodatne aplikacije i/ili sisteme. Generalno, skoro svakoj firmi ERP sistem može biti koristan i kada bi se implementacija mogla uraditi bez troška i vremena, svaka firma bi imala koristi od implementiranog ERP-a. Odluka o implementaciji u velikoj meri zavisi od veličine firme, nivoa organizacije, internih kapaciteta, broja izvršioca operativnih aktivnosti i faze u razvoju firme, ali standardne opcije ERP sistema skoro svakoj firmi, bilo gde u svetu, mogu biti od koristi. Stoga se ovde bavimo narednim pitanjem: da li je BC pravo rešenje za firmu i da li treba računati na uključivanje još nekog sistema/aplikacije koji će zajedno činiti kompletnu IT platformu firme?

Prvi parametar koji će dati smernicu da li je ERP ono što je klijentu potrebno i da li treba razmatrati neke eksterne dodatke sistemu je opseg modula. Na ovo pitanje smo dominantno dali odgovor kroz čitav dokument, predstavljanjem modula koji su standardno uključeni u sistem i modula koji se mogu dodati ili za koje treba planirati eksterno rešenje.

U slučaju potreba kompanije u delu standardnih

modula (osnovnih i naprednih) definitivno je velika verovatnoća da je ERP dovoljan (u ogromnom procentu pokrivanja zahteva). Čak i u slučaju da pored tih modula i opcija kompanija ima potrebe za dodatnim modulima i višim stepenom funkcionalnosti, uvek sugerišemo da se razmotri fazni pristup, koji će u prvom koraku implementirati standardne funkcionalnosti, a u narednim iteracijama, uključivati dodatne eksterne module.



UREĐAJ: RAČUNAR ILI DRUGI UREĐAJI?

Iako sistem standardno podržava opcije korišćenja sistema i preko računara i preko tableta ili telefona, ipak ne treba ispustiti iz vida da je u pitanju ERP sistem. Kao što smo rekli u ovom i drugim dokumentima, suština ERP sistema je obrada transakcija, integrisanost i standardizacija poslovanja, uz činjenicu da se dominantno obrađuju procesi koji imaju finansijski efekat u bilansu.

Stoga su funkcionalnosti, stranice i opcije prilagođene obradi transakcija i često sadrže veliki broj opcija i parametara. Teorijski, takva stranica se može otvoriti preko telefona ili tableta, ali mora se voditi računa da će ta stranica, iako se otvara preko telefona/tableta i dalje imati veliki broj opcija, polja i akcija. **Tablet i mobilna aplikacija nisu prilagođene aplikacije koje će imati samo par dugmadi po stranici, skener, foto aparat ili druge opcije**, pa treba jasno sagledati aspekt očekivanja od korišćenja sistema preko tableta ili telefona.

Takođe, korisnik preko tableta ili telefona može koristiti samo one funkcionalnosti koje spadaju u standardne Microsoft funkcionalnosti, a koje smo opisali u ovom dokumentu. Ponekad klijenti imaju očekivanje da će mobilna aplikacija pružiti mogućnosti praćenja preko GPS-a, skeniranja na terenu ili u proizvodnji, fotografisanja, brzog vizuelnog pregleda nekog podatka (duga kupca, stanja magacina...), brže evidencije potrošnje ili bržeg stavljanja proizvoda na stanje – ovakve opcije ne spadaju u standardni set. U slučaju ovakvih potreba, definitivno treba razmatrati i planirati neku prilagođenu mobilnu aplikaciju, koja će se dizajnirati shodno potrebama i integrisati sa ERP-om.

BROJ EKSTERNIH MODULA

U prethodnom delu smo opisali koji su to moduli koje sistem ne pokriva u ozbiljnoj meri i za koje treba tražiti eksterna rešenja. U slučaju da imate potrebu za više navedenih eksternih modula (na primer, WMS, BI, aplikacija za terensku prodaju i maloprodaja) – istovremeno – definitivno treba pažljivo proveriti i planirati kompletno IT rešenje. U ovakvoj situaciji, definitivno je potrebno više sistema koje treba integrisati, što je značajan izazov. U ovom slučaju, nezavisno od veličine i broja transakcija, ako su potrebni svi ovi eksterni moduli, projekat se smatra visoko kompleksnim.

U OVOM DELU DOKUMENTA JE SAMO OKVIRNI PREGLED NA OSNOVU NEKIH NAJČEŠĆIH SITUACIJA: SVAKAKO SUGERIŠEMO DA SE DODATNO KONSULTUJETE OKO POTREBA KOJE IMATE I IZAZOVA KOJE IDENTIFIKUJETE SAMOSTALNO ILI UZ POMOĆ IMPLEMENTATORA.

ISTIČEMO DA, IAKO SISTEM NUDI MOBILNU I TABLET APLIKACIJU, NE TREBA OČEKIVATI DA JE TO PRILAGOĐENA MOBILNA APLIKACIJA ZA BILO KOJE AKTIVNOSTI RADNIKA NA TERENU ILI U PROIZVODNJI, PRIJAVE I ODJAVE VREMENA, SLIKANJE, SKENIRANJE... UKOLIKO IMATE TAKVA OČEKIVANJA I POTREBE, TREBA RAZMIŠLJATI U SMERU PROFESIONALNIH MOBILNIH APLIKACIJA, KOJE ĆE SE INTEGRISATI SA ERP-OM. NIKAKO NE TREBA ISPUSTITI IZ VIDA OSNOVNU ULOGU ERP SISTEMA, A TO JE OBRADA, KNJIŽENJE I ČUVANJE TRANSAKCIJA.

STEPEN DIGITALIZACIJE PRE IMPLEMENTACIJE

Sugerišemo da se, pre projekta implementacije, upoređi trenutni stepen digitalizacije i željeni nivo koji se planira ostvariti projektom.

Ukoliko je trenutni nivo digitalizacije dosta nizak, svakako treba uzeti projekat implementacije sa rizikom. To naravno ne znači da u tom slučaju implementacija ERP-a nije dobra ideja. Naprotiv, samo što u takvoj situaciji, treba sagledati i interno potrebne aktivnosti na projektu, resurse i mogućnost fokusa na projekat, ali i organizacione promene koje se moraju desiti tokom projekta, da bi se dostigao veliki digitalni skok. Radi kontrole rizika, ovde predlažemo fazni pristup i dostizanje željenog nivoa potpune digitalizacije u par iteracija.

STANDARDIZACIJA ILI PRILAGOĐAVANJE

Za kraj, ističemo intuitivno i teorijski važan faktor uspeha projekta implementacije: odmah na početku treba odlučiti da li želite standardizaciju poslovanja i prihvatanje najbolje svetske prakse ili 100% automatizaciju i prilagođavanje svakog koraka u operativi, te jasno staviti do znanja odluku svim učesnicima. Korisnici uvek žele prilagođavanje svakog koraka i ne brinu za standardizaciju, a ukoliko se odmah na početku ne odluči i jasno komunicira koji je osnovni cilj, može doći do suprotstavljenih očekivanja i viđenja projekta korisnika i implementatora.



We make **IT** work

NAZIV

IN2 Informatički Inženjering
DOO Beograd

ADRESA

Tošin Bunar 274v, 11070 Novi
Beograd

PIB

105964392

RAČUN U BANCI

Raiffeisen Bank
265-6100310000281-08
RS352651000000009473168

KONTAKT:

info@in2.rs
+381 11/21 23 023
www.in2.rs