

UPISMENjavanje

UPIS ERP porodicu čine aplikacije za **Upravljanje Poslovnim Informacionim Sistemima**. Svaki poslovni informacioni sistem (PIS) ipak počiva na ljudima (MEN). Organizuju, programiraju, implementiraju, održavaju i koriste ga ljudi! Da bi sve išlo kao po loju, svaki od učesnika u lancu mora da bude „PISMEN“ – da dobro poznaje poslovne procese iz svog domena odgovornosti, kao i da ta znanja ume da sprovede u delo

Miloš Bošnjak, IIB d.o.o.



UPIS porodica softvera nastajala je u proteklih 30 godina i obuhvata širok spektar poslovnih funkcija. Pošto je digitalizacija reč koja je u trendu, naš „digitalni“ odgovor je „UPISMENjavanje“ – rešavanje većine izazova modernog poslovanja kroz jedinstven pogled i usaglašena softverska rešenja.

Kako se kalio UPIS?

U kvalitetnim PIS rešenjima susreću se organizacija rada, kultura kompanije, ljudski resursi, proizvodi, usluge, a informacije su lako, pravovremeno i kontrolisano dostupne.

Budući da je UPIS nastao na iskustvima rada velikih preduzeća, podrazumeva se da poslovanje teži da, kroz evidenciju dokumenata, obuhvati sve poslovne procese u svim poslovnim funkcijama, po fazama odgovornosti i životnog ciklusa svakog dokumenta. Podešavanjem sistema moguće je odrediti koji korisnik može pristupiti kom dokumentu u kojoj fazi, kao i prava koja će na njemu imati. Na taj način, informacioni sistem



modelira se kao slika „živog“ organizacionog sistema. Sistem je konceptualno postavljen tako da nikada nije potrebno usaglašavanje robnog i finansijskog knjigovodstva. Na taj način, minimizuje se broj redundantnih procesa u preduzeću, znatno smanjuje mogućnost grešaka u izveštavanju ka menadžmentu, a zaposleni dobijaju kvalitetan alat koji im pomaže da efikasno

obavljaju svoj posao. Ovakva koncepcija rešenja promovise humani aspekt korišćenja informacionih tehnologija. Zaposleni, usled brojnih automatizama koje softver poseduje, troše manje vremena za operativni rad i više mogu da se posvete kontroli urađenog, kao i pronalaženju načina za unapređenje posla.

UPIS podržava rad trgovinskih, proizvodnih i uslužnih

preduzeća, a kvalitetno pokriva specijalizovane delatnosti kooperacije i proizvodnje u poljoprivredi, inženjeringa i komunalnih usluga. Uz UPIS se nude i njegove nadgradnje, funkcionalno potpuno povezane s matičnom aplikacijom. One obuhvataju posao potpune podrške radu maloprodaja (UPIS. Kasa), rada terenskih komercijalista – poručivanje i ispitivanje

tržišta (UPIS.MobU), magacinskog poslovanja s ručnim računarima (UPIS.MobS), Internet poručivanja, eksternog i internog (UPIS.Veb), integracije radnih mesta s proizvodnjom (UPIS.MES) i rešenja poslovne inteligencije (UPIS.API). Takođe, UPIS se može integrisati i s raznim drugim rešenjima (proizvodni informacioni sistemi, B2B), a tesno je povezan sa sistemom za upravljanje dokumentima LoboDMS i poslovnim procesima LoboTalk. Gotovo da nema oblasti poslovanja koja nije obuhvaćena UPIS-om ili nekom od njegovih nadgradnji.

UPISMENjavanje naspram „trendovske digitalizacije“

U nastavku ćete videti brz pregled UPISMENjenog poslovnog procesa proizvodnog preduzeća.

Kroz UPIS je moguće planirati: prodaju, nabavku, zalihe, proizvodnju, održavanje, obuku kadrova, ispitivanje tržišta, investicije. Takođe, u većini ovih vrsta planova podržana je i njihova hijerarhija, od strateških do operativnih, kao i nasleđivanje, npr. od prodaje, preko proizvodnje, do nabavke.

Svaki poslovni informacioni sistem (PIS) počiva na ljudima (MEN). Organizuju, programiraju, implementiraju, održavaju i koriste ga ljudi! Da bi sve teklo glatko, svaki od učesnika u lancu mora da bude „PISMEN“. U kvalitetnim PIS rešenjima susreću se organizacija rada, kultura kompanije, ljudski resursi, proizvodi, usluge, a informacije su lako, pravovremeno i kontrolisano dostupne. Naš „digitalni“ odgovor je UPIS porodica proizvoda.

Proces planiranja olakšan je raznim načinima automatskog formiranja planova uz pomoć više algoritama (na bazi prethodnih perioda s procentom uvećanja, efektima sezone, preuzimanjem iz različitih izvora, razvijanjem normativa...). Podržano je, takođe, smaknuto i kontinuirano (rolling) planiranje za proizvoljan broj perioda. Treba pomenuti i mogućnost budžetiranja i finansijskog planira-

nja na bilo kom nivou postojeće finansijske analitike.

Tražnja, kao zahtev za ponudom ili porudžbenica, može nastati popunjavanjem forme na portalu za Web poručivanje, preko brzog unosa na osnovu telefonskog poziva, putem B2B (EDI) razmene ili mobilne aplikacije na terenu UPIS.MOB (SFA). Tražnju možemo pretpostaviti i ispitivanjem tržišta, na osnovu kojeg dalje pravimo planove prodaje, proizvodnje... Ako ima potrebe za stalnom isporukom, sklapa se ugovor po kome se utvrđuju specifični komercijalni uslovi, dinamika isporuke...

U slučaju razvoja novog proizvoda, kreiraju se tehnološki postupci proizvodnje na proizvoljnom broju nivoa, te rade pretkalkulacije cene na osnovu raznih parametara cena za rad ljudi, mašina i materijala.

Na osnovu tražnje ili zaliha formiraju se mesečni ili operativni planovi prodaje i proizvodnje, dalje, iz njih se automatski prave radni nalozi, terminski smaknuti jedan u odnosu na drugi, da se ispoštuje proizvodni proces. Potom, izračunava se optimal-

na količina materijala, koju je potrebno na vreme poručiti od dobavljača, i formiraju tačno terminirani zahtevi za nabavku, od kojih se lako formiraju porudžbine dobavljaču. Ovakvo je, ukratko rečeno, ispoštovan MRP proces planiranja nabavke, te optimizovanje zaliha. Neka da se pre poručivanja ulazi u proces odabira najpovoljnijeg dobavljača preko kreiranja upita dobavljačima i ocenjivanja nji-

hovah ponuda. Ovaj deo procesa se izuzetno lako UPISMENjava upotrebom DMS sistema i sistema za upravljanje procesima. Stalne dobavljače možemo lako kontrolisati definisanjem nabavnih komercijalnih uslova koji prilikom poručivanja i na prijem automatski daju očekivanu/ugovorenu kalkulaciju. Ne samo da je moguće raditi automati-

UPIS, i nakon trideset godina poslovanja, možemo nazvati pravim „domać(insk)im“ ERP-om jer je plod domaće pameti i brige o korisnicima.

zovanu kontrolu fakturnih već i vanfakturnih rabata – tako kroz naš sistem unapred kreiramo očekivana knjižna pisma, po svim parametrima dobavljača, potpuno paralelno sa stvarnim knjižnim pismima dobijenim od dobavljača. Rezultat ovog načina rada su automatizovane korekcije dokumenta (korekcije zaliha, povraćaji) ili pak potvrda ispravnosti dokumenta dobavljača.

Na pomenute definisane uslove nabavke dalje se nadovezuju mehanizmi prodajnih uslova

cijalnim politikama u nabavci i prodaji s velikim brojem artikala, kupaca i dobavljača.

Vratićemo se još malo na upravljanje zalihama materijala, robe i proizvoda koje, uz neophodnost praćenja sledljivosti i upravljanje zalihama, uzimajući u obzir i rokove trajanja, predstavlja ozbiljnu i izazovnu oblast. U većim magacinima veoma je

važno i lokacijski pratiti položaj robe, što je sve podržano kroz sam UPIS ili pak njegovu specijalizovanu nadgradnju za mobilno praćenje rada u magacinu. Celokupan proces proizvodnje i rada u magacinu praćen je odgovarajućom štampom bar-kod etiketa te njihovim skeniranjem po GS1-128 standardu.

Ne spomenusmo da zalihe, pored ranije navedenih načina, mogu da se automatski dopunjuju do kritičnih zaliha (minimalnih, optimalnih i maksimalnih – koje se opet mogu računati po različitim algoritmima) i sl. **Ažurnost** celokupne robno-materijalne dokumentacije u sistemu glavni je preduslov bilo kakvog upravljanja zalihama.

Ažurnost u proizvodnji možemo pospešiti upotrebom UPIS. MES (Manufacturing Execution System) softvera, koji nam, u ovom smislu, pomaže da se poslovi lansiranja naloga, trebovanja i predaje poluproizvoda ili gotovih proizvoda i škarta odvijaju na radnom mestu, bez štampanja suvišnih papira (koji se nekada „slučajno“ izgube ili nisu previše tačni). Upotrebom MES dela UPIS-a takođe stičemo uvid i u zastoje u radu i njihove uzroke te možemo kontrolisati uska grla procesa proizvodnje u širem smislu, ali i upravljati izvršenjem operacija i njihovim normiranjem.

Obračun cene koštanja obuhvata sve relevantne indirektno troškove (zasnovano na modelima raspodele po troškovima rada, sirovina, po proizvedenim količinama, normiranom vremenu), kao i naknadne troškove u vezi s proizvodnjom (zaduženja/odobrenja dobavljača za materijal, fakture za proizvodne usluge) i njihovu raspodelu na nosioce troška – proizvode i to tačno one na koje se odnose. Kod obračuna komercijalne cene koštanja, naknadno dobijeni troškovi prodaje i administracije mogu da se razbijaju tačno na proizvode na koje se odnose, a po vrsti troška definiše se model razbijanja po proizvedenim ili prodanim količinama proizvoda.

U trgovačkom domenu gledano, UPIS na nivou kupca, te pojedinačnih ili grupa artikala, može evidentirati sve troškove nastale u marketinškim, logističkim i trgovačkim aktivnostima. Osim direktnih troškova (nabavna vrednost prodate robe, ili po stvarnoj ceni koštanja za vlastite proizvode, sve vrste popusta, transport), na artikle i partnere naknadno se raspoređuju korek-



“Kad znamo, svi znamo isto, a kad ne znamo, svako ne zna drugačije” (Duško Radović)

cije troškova, prihoda, vrednosti zalih (knjižna pisma kupcima i od dobavljača) i svi pripadajući indirektni troškovi (nabavke, prodaje, marketinga, skladištenja). Kao rezultat, u pregledu **profitabilnosti** artikala, kao i u pregledu profitabilnosti partnera, utvrđuje se kolika je stvarna neto ostvarena zarada po svakom pojedinačnom artiklu ili partneru.

Krov svega je sistem izveštavanja koji nam obezbeđuje neophodne informacije za upravljanje celokupnim poslovanjem. Pored UPIS-ovog snažnog osnovnog sistema izveštavanja s više od 4000 izveštaja, **UPIS API** teži onome što sistem **poslovne inteligencije** i treba da

bude – ne samo deskriptivna analitika nego i preskriptivna, koja koristi alate za statističke segmentacije entiteta u poslovanju i daljih analiza sa ciljem dobijanja kvalitetnih zaključaka za buduće aktivnosti, proračun trendova i sl. Kada je kompanija sistem od više pravnih lica, tada je IIB-ov sistem automatizovane **finansijske konsolidacije** vrlo efikasan alat koji značajno štedi resurse kompanije.

Sve ovo znači da su poslovi **“kontrolinga”** već sistematičizovani i podržani kvalitetno obrađenim podacima i informacijama.

Ne spomenusmo dovoljno podršku maloprodaji, gde na

terenu više od 500 kasa biva upravljano **UPIS.KASA** softverom sa skoro beskonačnim skupom akcija te nekoliko programa lojalnosti, zatim funkcionalnu celinu transporta i održavanja, ali i da se sva papirna dokumentacija u potpunosti može elektronski arhivirati integracijom sa **DMS** sistemom. Tako se svi procesi, poput nabavke, plaćanja, razvoja proizvoda, koji nisu uvek potpuno strukturirani i prožimaju se kroz ERP, DMS ili neku drugu aplikaciju, mogu automatizovati i držati pod kontrolom upotrebom softvera za **upravljanje procesima**.

IIB svojom bitnom prednošću smatra i sposobnost da direktno UPIS ERP koristi prilikom povezivanja sa uređajima, kao što su vage, razni merni uređaji i

mašine koji imaju veze s poslovnim procesom, zatim sistem etiketiranja materijala i proizvoda i njihovog očitavanja, kao i upotreba mobilnih uređaja koji rade direktno u UPIS-u za razne brze evidencije u magacinu, proizvodnji i sl. Na nekim instalacijama UPIS čak ima glavnu ulogu kao orkestrator u povezivanju procesa između raznih softvera trećih strana.

Kvalitetan softver je prilično neupotrebljiv bez dobre metodologije uspostavljanja, potekle iz prakse i dokazane u praksi. Ipak, najveću snagu IIB-a čini iskusan tim konsultanata koji iza sebe ima veliki broj uspešno realizovanih projekata u Srbiji, Makedoniji, BiH, Hrvatskoj, Crnoj Gori, Angoli, Zambiji, Mozambiku...

→ iib.rs