IT ekonom:east™

IZDANJE ZA INFORMATIČKO-KOMUNIKACIONE TEHNOLOGIJE

Srbija: Sa ERP-om u EU
Svet: Poslovanje u oblacima

ŠTA KAŽU SRPSKI BIZNISMENI

ZBOG ČEGA NAJBOLJE KOMPANIJE U SRBLJI KORISTE SAP

Saznajte šta o primeni SAP rešenja u kompanijama u kojima rukovode kažu: Goran Ćirić (JP PTT Saobraćaja Srbija), Miodrag Kostić (MK Group), Srđan Grbić (Hemofarm koncern), Nikola Mandić (Direct Group), Dragana Pilipović-Chaffey (SBB), Aleksandar Radosavljević (Carlsberg Srbija) i Miomir Nikolić (Zdravlje-Actavis).

Besplatno preuzmite online brošuru na: www.sap.com/serbia/ibm

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™ SAP

ERP

Najveće svetske kompanije uveliko preseljavaju svoje poslovanje u „računarske oblake" (Cloud Computing). Zašto? Jednostavno: očekuju se veće i uštede i zarade. Zar to nije dovoljan razlog i u klasičnoj ekonomiji?

Trgovanje, u najvećoj meri, poprima elektronsko obličje, naročito u maloprodaji.

Hoće li Srbija da se vine u „digitalne oblake"?

Uzme li se za merilo korišćenje poslovnog softvera (ERP), u nas ga je uvela tek svaka deseta kompanija (11 odsto). Uglavnom sve najveće, državne i privatne, među kojima prednjače trgovinske i prerađivačke.

Privredna komora Srbije i Društvo za informatiku Srbije nedavno su pozvali da se pospeše digitalizacija poslovanja i upravljanja, a da u tom poduhvatu više učestvuju domaći ponuđači čija rešenja ne zaostaju za inostranim.

Predstoji veliko nadmetanje za mala i srednja preduzeća, u kojima su se naši (proizvođači i programeri) najviše ogledali. Skorašnja vladina uredba za nabavku računara i domaćih programa uz olakšice trebalo bi da pojača vetar u njihova jedra. I da ujedno udahne snagu ovdašnjem klonulom IT tržištu.

Ukoliko srpska privreda želi da uhvati priključak sa EU zemljama, ERP ulaganja moraju da rastu prosečnom godišnjom stopom oko 30 odsto u sledećih pet godina.

Izdaje: Novinsko-izdavačko preduzeće, Ekonom:east media group, Beograd, Kosovska 1, **Telefoni:** (011) 33.33.007, 33.74.051 (fax), **Direktor:** Darinka Ivković Stojković, **Zamenik direktora:** Mirjana Beljinac-Kozma, **Glavni i odgovorni urednik:** Milan Ćulibrk, **Urednik izdanja:** Božidar Andrejić, **Urednik-konsultant:** Stanko Stojiljković **Marketing:** Mirjana Beljinac-Kozma (direktor), Jelena Jevtić (team leader), Danijela Lalić, Jelena Šoškić, **DTP:** studio triD, **Štampa:** "Politika a.d.", Beograd, Pančevački put 47, www.emg.rs, **e-mail:** office@emg.rs, desk@emg.rs, pretplata@emg.rs

Na početku digitalnog puta

„Posle decenija tapkanja u mestu, nije realno očekivati revolucionarne promene na kratak rok. Efekti aktivnosti koje danas sprovodimo biće vidljivi u sledeće tri-četiri godine", kaže Jasna Matić, ministarka za telekomunikacije i informatičko društvo

Ana Krajnc

Ključni ciljevi „Digitalne agende" za Srbiju isti su kao i u zemljama EU – otvoreno i konkurentno tržište elektronskih komunikacija, veća dostupnost širokopojasnog interneta, više korisnih sadržaja, od obrazovnih do usluga elektronske uprave, bolji uslovi za elektronsko poslovanje i trgovinu. Specifičnost Srbije, prema rečima Jasne Matić, ministarke za telekomunikacije i informatičko društvo jeste činjenica da se, bez obzira na veliki napredak u protekle dve godine, u mnogo čemu što se tiče informatičkog društva nalazimo na samom početku. Iako je većina zakona usklađena sa evropskim, primena nije dovoljna ili izostaje.

€: Akcija za opremanje škola u Srbiji računarima je u toku. Kad očekujete da će sve biti opremljene kabinetima i internetom?

Jasna Matić: Prema planu projekta „Digitalna škola", sve osnovne škole koje su se prijavile za digitalne kabinete trebalo bi da ih dobiju do kraja tekuće školske 2010/2011. godine.

€: Da li će prednost na tenderu imati domaći proizvođači?

J. Matić: Tender za nabavku opreme je raspisan kao međunarodni, budući da je tako propisano Zakonom o javnim nabavkama, a posao će dobiti one firme koje ponude najbolju cenu.

€: Neki stručnjaci zameraju da je način digitalizovanja škola zastareo, da će Ministarstvo telekomunikacija i informatičkog društva na tom projektu samo izgubiti novac. Da li ste razmatrali i druge, savremenije opcije?

J. Matić: Pre pokretanja projekta sve opcije su uzete u obzir, a najbitniji činioci u odlučivanju bili su veoma ograničena budžetska sredstva, veoma loše stanje infrastrukture u školama, loše telekomunikacione i električne instalacije, nepostojanje lokalne mreže, neobezbeđene prostorije i namera da se računarskim kabinetima opreme sve škole, uključujući isturena odeljenja u ruralnim i teško pristupačnim delovima naše zemlje.

Izabrano tehničko rešenje predstavlja dobar kompromis između želja i mogućnosti, i to je osnova za dalju modernizaciju i proširenja.

€: Koju vrstu pristupa internetu će imati škole?

J. Matić: Telekom Srbija je već obezbedio internet priključak za najveći broj škola. Uglavnom to je fiksni ADSL pristup, a u manjem broju teško pristupačnih mesta bežični. Određeni broj škola povezan je direktno na Akademsku mrežu Srbije optičkim vlaknima, a deo preko ostalih internet i kablovskih provajdera.

Brzine dosta variraju u zavisnosti od primenjene tehnologije i telekomunikacione infrastrukture u različitim delovima zemlje, i to je bilo jedno od bitnih ograničenja pri osmišljavanju tehničkog rešenja.

€: Nedavno istraživanje koje je uradio Ekonom:east magazin pokazalo je da postoje zahtevi za brzim internetom širom Srbije, ali da građani ne mogu da dobiju tu uslugu od operatora jer mnogi delovi zemlje nisu pokriveni nikakvom vezom, a kamoli brzom. Kako država može da utiče na to?

J. Matić: Otvaranjem tržišta, uvođenjem novih operatora, novih investicija i novih tehnologija. Za to je neophodan preduslov bilo nedavno usvajanje novog Zakona o elektronskim komunikacijama, koji treba bitno da olakša ulazak i poslovanje na tržištu.

Na početku mandata ove vlade tržište elektronskih komunikacija bilo je zapostavljeno. Nakon dve godine intenzivnog rada na menjanju takvog stanja, drago mi je što mogu da kažem da će do kraja našeg mandata tržište elektronskih komunikacija biti potpuno otvoreno.

Posle decenija tapkanja, nije realno očekivati revolucionarne promene na kratak rok, ali će učinak aktivnosti koje danas sprovodimo, svakako, biti vidljiv u sledeće tri-četiri godine.

> Glavna prepreka leži u zakonskom okviru i softverskoj infrastrukturi koji treba da omoguće elektronsko povezivanje i poslovanje državnih organa

€: Koliko je Srbija daleko od univerzalnog servisa i interneta od 1 Mbps, zakonom garantovanim svakom građaninu u Finskoj? Iz Ratela kažu da trenutno pregovaraju sa postojećim operatorima

J. Matić: Da bi se obezbedio kvalitetan širokopojasni internet u okviru skupa osnovnih telekomunikacionih usluga koje su dostupne na celoj teritoriji zemlje, univerzalni servis, potrebno je imati otvoreno i konkurentno tržište i ravnomerno razvijenu kvalitetnu telekomunikacionu infrastrukturu.

Bez tih preduslova, bilo kakvo administrativno nametanje minimalnih protoka neminovno bi dovelo do poremećaja na tržištu, jer bi mali broj operatora bio nesrazmerno opterećen, a trošak uspostavljanja odgovarajuće infrastrukture na teritoriji cele zemlje prebačen na sve građane kroz povećanje cena usluga ili budžetskih izdvajanja za subvencije.

€: Kada bi trebalo očekivati da elektronska uprava zaživi i s kakvim se teškoćama ona suočava?

J. Matić: Glavna prepreka leži u zakonskom okviru i softverskoj infrastrukturi koji treba da omoguće elektronsko povezivanje i poslovanje državnih organa. Ministarstvo sa svoje strane nastoji da do kraja mandata zaokruži zakonske i softverske preduslove za dalji razvoj e-uprave. Do sad je osigurana puna primena Zakona o elektronskom potpisu, sa MUP su obezbeđeni besplatni digitalni sertifikati na novim ličnim kartama, a donet je i primenjen Zakon o elektronskom dokumentu. U saradnji sa Ministarstvom za državnu upravu i lo-

Jasna Matić: Novi budžet je dobra prilika da se ponovo pokrenu projekti modernizacije IKT infrastrukture državnih organa

kalnu samoupravu usvojena je Uredba o elektronskom kancelarijskom poslovanju državnih organa, a ovih dana Skupština će izglasati izmene Zakona o državnoj upravi, kojim se uvodi princip da državni organi međusobno razmenjuju podatke, umesto da građani obilaze od šaltera do šaltera.

MTID i Zavod za informatiku i internet su u međuvremenu pustili u rad Portal e-uprave. Do kraja godine sprovešće i tender za uvođenje sistema za elektronsko upravljanje dokumentima u centralnoj pisarnici republičkih organa i tender za uvođenje u rad sistema X-road, koji je dobijen kao donacija vlade Estonije. Ova dva sistema obezbediće efikasnije odvijanje poslovnih procesa i bržu razmenu dokumenata i podataka, kako između građana i uprave, tako i između samih institucija.

€: Dokle se u oblasti elektronskih komunikacija i informatičkog društva stiglo u usklađivanju sa evropskim zakonodavstvom?

J. Matić: Što se tiče donošenja zakona, najveći deo posla je gotov ili se privodi kraju. No, usklađenost sa pravnim tekovinama EU ne podrazumeva samo usvajanje zakona, već i njihovu primenu, tako da je to ono što nas čeka u narednom periodu i na čemu će MTID i Ratel mnogo raditi.

€: Koliko je ekonomska kriza unazadila informatičko-komunikaciono tržište? Zašto država nije preuzela odgovarajuće mere i koga smatrate odgovornim za neprepoznavanje značaja ICT sektora?

J. Matić: Pad u IT sektoru pratio je pad u ostatku privrede pod udarom svetske ekonomske krize, a oporavak IT sektora će pratiti oporavak ukupne privrede. Mere koje je vlada preduzela u toku krize odnosile su se, prevashodno, na pokretanje privrede kroz stimulisanje potrošnje, između ostalog i preko subvencionisanja nabavke informacionih tehnologija.

Nije bilo dobro to što se država odlučila da uštede u budžetu ostvari kroz obustavu najvećeg broja planiranih investicija u modernizaciju sopstvene informaciono-komunikacione infrastrukture. Međutim, najgori deo krize je iza nas i najdrastičnije krizne mere će biti ukinute za nešto manje od tri meseca, kada će biti usvojen budžet za sledeću godinu. Novi budžet je dobra prilika da se ponovo pokrenu projekti modernizacije ICT infrastrukture državnih organa, koji su na početku krize stavljeni na led.

Naravno, potrebno je da vlada kroz snažniju podršku sprovođenju sveobuhvatne reforme propisa, bržem pristupanju STO i EU, stvori uslove za brži razvoj privrede, što će podstaći stabilan i dugoročan rast u domaćem IT sektoru više nego bilo koja jednokratna mera. Neprepoznavanje značaja ICT sektora proističe dobrim delom i iz činjenice da je sektor najveći globalni rast doživeo devedesetih godina, kad je Srbija bila izolovana iz svetskih tokova i kada pitanja ekonomskog rasta i razvoja nisu u Srbiji posmatrana kao naročito značajna. ✖

Bitka za male i srednje

Sva velika preduzeća (sa više od hiljadu zaposlenih) uvela su poslovni softver (ERP), ona koja to do sada nisu uradila neće, najverovatnije, ni u budućnosti. Ukoliko naša ekonomija želi da uhvati priključak sa EU, ulaganja treba da rastu prosečnom godišnjom stopom oko 30 odsto u sledećih pet godina

Milovan Matijević
(Milovan@mineco.com)

Šta se nudi i ko ima prevlast na tržištu poslovnog softvera (ERP) Srbije?

Ukupan broj preduzeća u Srbiji koja koriste poslovno softversko rešenje ERP klase manji je od hiljadu, što predstavlja tek desetak procenata od broja preduzeća sa deset i više zaposlenih.

Od ukupnog broja, petinu (200) čine veliki korisnici. Sva velika preduzeća (poslovni sistemi sa više od 1.000 zaposlenih) koriste ERP, ona koja to do sada nisu uradila neće, najverovatnije, ni u budućnosti. Velika preduzeća bez uvedenih ERP rešenja nalaze se u velikim nevoljama – većina je prošla kroz neuspelu privatizaciju, sada su opet prepuštena brizi države.

Pošto su velika preduzeća zasićena ERP-om, veliki potencijal krije se u malim i srednjim (MSP), zato se svi proizvođači poslovnog softvera bore za taj deo tržišta. U ponudama se utrkuju i internacionalni igrači, kao što su Microsoft i SAP, i najveći domaći, poput AB Softa, IIB-a, Digita, M&I Systems-a i ASW-a. A konkurentnost podižu i regionalni takmaci Datalab i Perftech i desetine manjih lokalnih ERP proizvođača koji pokušavaju da boljim rešenjima dođu do što većeg tržišnog kolača.

Prihod strancima

Potencijal MSP tržišnog segmenta jeste veliki, ali su ograničenja srpskih srednjih preduzeća još veća, tako da se ERP ulaganja odlažu za bolja vremena. Za sada niko od ERP ponuđača nema izrazitu dominaciju.

Koji sektori najviše uvode ERP rešenja? Za šta se odlučuju – za domaća ili strana rešenja?

Tradicionalno se najviše odlučuju preduzeća iz prerađivačke industrije i trgovine. Primat po prihodima od ERP ulaganja imaju strana ERP rešenja, dok po broju izvedenih implementacija još dominira domaća ERP ponuda, što potvrđuje da se veliki korisnici mahom odlučuju za strano ERP rešenje (SAP, Oracle, Microsoftov Navision).

Čime preduzeća treba da se rukovode pri odabiru poslovnih rešenja za sebe? Nekim praktičnim i korisnim savetima kako da dobiju ono što im je potrebno. Ali ni više, ni manje od toga. Tradicija i reference ponuđača su glavna preporuka za izbor najboljih poslovnih rešenja; a valja proveriti kvalitet podrške posle uvođenja. Brzina prilagođavanja ERP rešenja zakonskim izmenama oduvek je bila važna u Srbiji, a promena će biti u predstojećem približavanju EU. Iako su cene sve niže, obavezno treba proveriti odnos cene licence i ostalih troškova (uvođenja, održavanja...).

A koliko koštaju poslovna rešenja za MSP, uvođenje i mesečno održavanje?

Raspon se kreće od 500-2.000 evra po konkurentskom radnom mestu za ERP licencu i uvođenje. Cena zavisi od ponuđača, funkcionalnosti koje se uvode i obima prilagođavanja poslovnog rešenja korisničkim zahtevima. Godišnje održavanje iznosi od 15 do 20 odsto cene licence.

Sa ERP-om u EU

Šta se događa na ovom delu tržišta nakon ekonomske krize?

Srpska IT ulaganja u 2009. bila su za oko 22 odsto manja u odnosu na prethodnu godinu. Dosadašnje procene govore da je segment ERP-a bio malčice vitalniji. Zaustavljanje privrednog oporavka, investicija i stvaranje ekonomske nestabilnosti u 2009. odrazilo se na ulaganja preduzeća u poslovna softverska rešenja. Tako je stvorena brana za ERP ulaganja, iza koje se akumulira potencijalna energija. Posle uklanjanja prepreka brana će popustiti i srpsko ERP tržište će ponovo imati veliku stopu rasta na maloj osnovici.

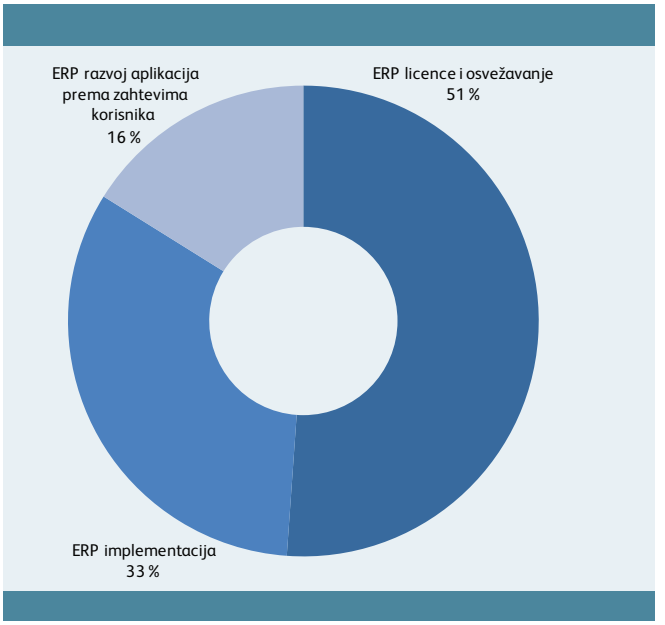
Mora se imati na umu da, ukoliko srpska ekonomija želi da uhvati priključak sa EU zemljama, ERP ulaganja treba da rastu prosečnom godišnjom stopom oko 30 odsto u sledećih pet godina. Preskočena IT ulaganja u 2009. moraju da se nadoknade, u suprotnom preduzeća će izgubiti konkurentnost.

U prethodnoj deceniji Srbija je doživela informatički progres, ali nedovoljan; uprkos tome što

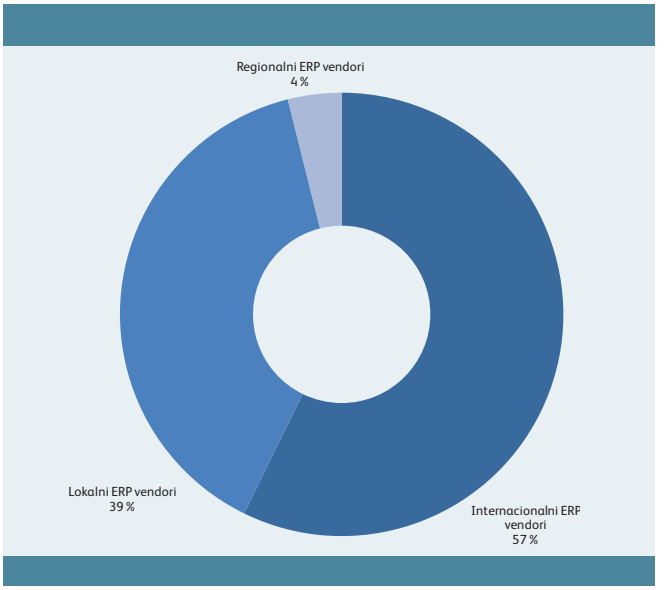
Vodeće ERP kompanije u Srbiji prema poreklu implementiranog rešenja

Pretežno lokalni razvoj	Osnovano	Broj zaposlenih	Sopstveo rešenje	SAP	ORACLE	MICROSOFT
AB SOFT	1990	38	•			
ASW INŽENJERING	1992	31	•			
BREZA SOFTWARE ENG.	1989	20	•			
DIGIT-RAČUNARSKI INŽ.	1990	70	•		•	
ENERGOSOFT	1992	52	•	•		
EUROPOS	1990	42	•			
IIB	1990	20	•			
M & I SYSTEMS CO	1991	60	•			
SAGA INFOTECH	1993	23	•		•	
Pretežno internacionalni razvoj						
ADACTA EXECOM	2003	20				•
AICON	1997	16		•		
B 4 B	2000	11		•		
NPS	2003	22				•
PSC	2003	23				•
S & T SERBIA	1996	75		•		
SPINNAKER NEW TECH.	2001	107				•

Struktura ERP tržišta Srbije



ERP licence i osvežavanje prema poreklu



su se IT ulaganja udvostručavala svakih pet godina. Razlog je u niskoj startnoj osnovici. Da bi srpska ekonomija i društvo napredovali ka EU, ključni uslov jeste da bruto domaći proizvod raste po godišnjoj stopi većoj od šest odsto, što je preduslov za utrostručavanje IT ulaganja na svakih pet godina. S druge strane, treba imati na umu da jedan dinar IT ulaganja razvija društvo i ekonomiju za više od 20 dinara.

Šta se može očekivati na ERP tržištu do 2015. godine?

Možemo da zaključimo da srpsko ERP tržište ima potencijal izuzetnog rasta do 2015. godine, kada bi moglo da dostigne vrednost od oko 50 miliona evra samo u licencama. Očekivanja od usluga projektovanja, uvođenja i održavanja ERP softvera su otprilike ista.

Ali da bi se to ostvarilo, bruto domaći proizvod mora da raste po godišnjoj stopi većoj od šest odsto. ✖

Poslovanje u oblacima

Ne postavlja se pitanje da li će ova tehnologija biti prihvaćena, već kada će biti dominantna. Procena je da će do 2020. godine, dakle u samo jednoj dekadi, ova tehnologija preobratiti današnje stanje stvari.

Dr Petar Kočović
(petar.kocovic@gartner.com)

Računarstvo u oblacima (Cloud Computing) danas je osnovni pokretač razvoja svih aplikacija u IT svetu. Mogli bismo da napravimo upoređenje sa operativnim sistemom DOS: danas je računarstvo u oblacima adekvatno verziji 1.0 operativnog sistema DOS.

Ne postavlja se pitanje da li će ova tehnologija biti prihvaćena, već kada će biti dominantna. Procena je da će do 2020. godine, dakle u samo jednoj dekadi, ova tehnologija preobratiti današnje stanje stvari. Za to se brinu najveći: Google, Microsoft, IBM, Cisco, Oracle i ostali.

Ova tehnologija je bila i biće u srcu elektronskog poslovanja. Takođe ne treba zanemariti i sledeće: globalizacija, mobilnost, društvene mreže i pojava društvenog računarstva (Facebook-a i sličnih alatki) i sve veći broj softvera kao usluga (Software as a Service, SaaS), već uveliko utiču na prethodno izrečeno.

Veće uštede i zarade

Evo, u stvari, potpunog spiska osnovnih komponenti: Cloud/veb platforme, upravljanje digitalnim pravima potrošača, analitika sadržaja, mreže za isporuku sadržaja, arhitektura za isporuku sadržaja, upravljanje profitablinošću potrošača, elektronski računi, otkrivanje falsifikata, kompanijski portali, intergacija kao usluga (IaaS), onlajn video, vizualizacija bogatstva informacija, veb analitika...

Prodaja se zasniva na elektronskoj trgovini na zahtev, alatima koji počivaju na veb 2.0 tehnologijama, softveru koji se bazira na open source-u, upravljanju porudžbinama, pojačanju virtuelnog okruženja kupca.

Ali da vidimo dokle se stiglo?

Sada je u opticaju veliki broj prodajnih sajtova koji u sebi imaju baze podataka. Svi u centar događaja stavljaju kupca, pa je okruženje na tim sajtovima okrenuto privlačenju njihove pažnje. Transakcije, elektronske usluge i oglašavanje i razmena podataka sa ostalim softverskim modulima razvijeni su do savršenstva. Elektronsko fakturisanje je sastavni deo mnogih sajtova. Sve više aplikacija se prebacuje na mobilne uređaje, a tome naročite doprinosi razvoj operativnih sistema za mobilne telefone i pojava velikog broja različitih uređaja koje izbacuje kompanija Apple, a ima prefiks „I".

Pomenutoj listi treba dodati društvene mreže i mikroblogove. U sledećih pet godina posebna pažnja biće na: „personal menadžmentu" – vreme personalizacije sajtova je već prošlo. Očekuje se razvoj marketinga po društvenim grupama, optimizacija kampanja, razvoj virtuelnih pomoćnika...

A gde su tu pare?

Ubeđivanja više nema! Elektronska trgovina u svim svojim pojavnim oblicima značajan je resurs za veće uštede i zarade. Elektronska trgovina ulazi u sve strategije elektronskih trgovaca, od najmanjih do najvećih. Elektronska trgovina je u SAD, prema podacima Američkog biroa za trgovinu, u 2009. godini dostigla 3,9 procenata celokupne maloprodaje.

Elektronsko snabdevanje

Prognoze su da će do 2014. godine da raste prosečnom stopom od 18,4 posto i dostići će devet milijardi američkih dolara. U ovoj godini prvo mesto drži neprikosnoveno E-bay, Amazon je odmah iza. Ali, nisu samo američke kompanije u uspešne – ni evropske i azijske ne zaostaju mnogo kada je u pitanju promet.

Prema prognozama, američke kompanije će dominirati do 2014. i porašće do 4,2 milijarde američkih dolara. Kada govorimo o regionima, najveću stopu rasta zabeležiće region Azija/Pacifik sa 39 procenata rasta do 2014. godine.

Najzaslužniji za ovaj rast biće usluge elektronske trgovine (E-commerce), kao što su mašine za preporuku proizvoda i vidžeti za društvene mreže, koji će dramatično unaprediti poslovanje i velikih i malih kompanija.

Početkom 2010. maloprodavci su i dalje pokušavali da opstanu na tržištu u najdužoj recesiji koju mnogi pamte. Većina nije videla nikakve pozitivne pomake u svom poslovanju. Jedina svetla tačka bila je elektronska trgovina. Maloprodavci su svoje strategije protezali i duže od jednostavnih transakcija. Oni su koristili onlajn kanale da kreiraju okruženje, obrazuju svoje kupce u vezi s karakteristikama proizvoda, obezbede povratnu spegu od kupaca i, na kraju, da prodaju nešto.

Ceo problem se sveo na troškove. Ovakvi sistemi su skupi za izgradnju i održavanje. Manji maloprodavci vide svoje napore u oblasti elektronske trgovine kao troškove neminovne za poslovanje u 21. veku. Ali mali maloprodavci te troškove nisu mogli da podnesu, pa su mnogi probegli uslugama koje obuhvataju računarstvo u oblacima. Trendovi upotrebe ovih tehnologija prikazani su u tabeli.

Treba reći i sledeće: u poređenju s tradicionalnom maloprodajom, očekuje se „bum" u oblasti elektronske. To znači da će u godinama koje dolaze glavni pravac maloprodajnog snabdevanja biti, upravo, elektronska trgovina. Iz gornje tabele se vidi da će svi regioni zabeležiti dvocifren rast. Ali najveću pažnju treba obratiti na region Azija/Pacifik – tamo se očekuje porast od, čak, 38,9 procenata. ✖

	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Amerika	2,095	2,417	2,543	3,071	3,469	4,236
Evropa	1,574	1,691	2,152	2,587	3,025	3,745
Azija/Pacifik	199	214	558	803	931	1,029
Ceo svet	3,868	4,322	5,253	6,461	7,425	9,010

SBB, najveći nacionani kablovski operator, najavio pokretanje integrisanih poslovnih rešenja za svoje klijente

SBB – Srpske kablovske mreže prepoznale su potrebu za osnivanjem zasebne platforme namenjenu poslovnim korisnicima. Kompanija ima nameru da nastavi praksu razvoja uvođenjem najnaprednijih tehnologija i servisa na tržište u Srbiji, sada i pod brendom "SBB Solutions". Zahvaljujući sopstvenoj infrastrukturi podržanoj vrhunskom tehnologijom i servisima, SBB Solutions moći će da pruži usluge neophodne za moderno poslovanje u svim segmentima biznisa - preduzetnicima, malim i srednjim preduzećima, velikim kompanijama i javnom sektoru.

SBB je izgradio nezavisnu optičku mrežu poslednje generacije koja se proteže na 2500km i preko fiber-optic okosnice unutar gradova, međugradskih veza i linkova koji na pet tačaka prelaze granicu, obezbeđuje direktnu vezu sa velikim evropskim čvorištima, garantovani protok i neprekidnu raspoloživost. Ovakva, prva alternativna mreža, omogućava i spajanje različitih tehnologija u celinu i, time, najnaprednije usluge prenosa podataka, slike ili govora. Osim fiber-optic i HFC mreže, tu je i wireless, kao ekstenzija razvijene mreže SBB-a prisutne u 28 gradova u Srbiji.

SBB Solutions osnovan je sa ciljem da bude logična nadogradnja multiservisne platforme SBB-a prisutne u 28 gradova u Srbiji, koja bi pod jednim imenom objedinila servise namenjene poslovnim korisnicima. Fiber to the Business (FTTB), umrežavanje kancelarija na različitim lokacijama, zaštita kompanijske mreže od napada s Interneta, lak i bezbedan pristup korporativnim podacima od kuće i s putovanja (teleworking), kao i integrisana telefonija samo su neke od pogodnosti. Prilagođeni, kreirani po meri klijenta internet i voice paketi, konfiguracija, održavanje i adminstracija opreme i servisa, usluge data centra, neprekidna podrška, garantovani SLA (Servise Level Agreement) i QoS (Quality of Service), stavljaju SBB Solutions na prvo mesto kada su u pitanju pouzdana, efikasna i fleksibilna rešenja za poslovne telekomunikacije koje SBB već nudi ovom tržištu.

Telekomunikaciona rešenja SBB Solutions-a, namenjena biznis korisnicima, prave se po meri njihovog poslovanja, prilagođena vrsti i obimu njihove delatnosti i njihovih potreba. Najsavremenije od tih rešenja biće i "Managed service" koji podrazumeva da je briga o korisniku, od servisa pa do IT opreme, prepuštena operatoru. Ovakvu praksu SBB već primenjuje u domenu poslovanja sa privatnim korisnicima, gde im, uz sam servis, daje i opremu na korišćenje (modem, ruter, digitalni risiver, itd.). Takve servise, koji su trend u razvijenom svetu, mogu da pruže samo veliki operatori sa sopstvenom, nezavisnom infrastrukturom i vrhunskom opremom koja postaje deo samog servisa. Osnivanjem SBB Solutionsa, kompanija SBB pokazuje da ima nameru da iskoristi i svoju multiservisnu platformu i sve druge resurse i ponudi najbolju uslugu.

Kao deo grupe u vlasništvu evropskog investicionog fonda MidEuropa i EBRD (Evropske banke za obnovu i razvoj), SBB će zajedno sa kompanijama Telemach u Sloveniji i Bosni i Hercegovini ponuditi telekomunikaciona rešenja na nivou regiona.

www.sbbsolutions.rs

Dušan Bošnjak, direktor kompanije IIB

Srpski softver bolji od stranog

„Država i javni sektor su glavni pobornici stranih rešenja, a sve najveće poslove država je usmerila strancima. U toku je akcija 'kupujmo strano - sahranimo Srbiju'. Nekoliko srpskih softverskih paketa je znatno bolje od regionalnih proizvoda", tvrdi Dušan Bošnjak.

Vesna Lapčić

Kakav je kvalitet domaćeg poslovnog softvera (ERP)?

Dušan Bošnjak: Poslovni softveri, ERP klase, veoma su složeni proizvodi, razvijaju se decenijama i u njih se ulaže mnogo multidisciplinarnih znanja. Imao sam sreću da, početkom 90-ih, učestvujem u stvaranja prvog srpskog ERP-a. Danas postoje zreli srpski softverski proizvodi u koje je uloženo više od 50 godina rada. Nažalost neki nedovršeni paketi često stvaraju sliku da su srpski softveri skromnijih mogućnosti, pogotovo u poređenju sa uspešnim stranim paketima, što naravno nije tačno. Nekoliko srpskih softverskih paketa je znatno bolje od regionalnih proizvoda sa tržišta SFRJ.

€: Može li se nadmetati sa inostranim?

D. Bošnjak: Srpski ERP-ovi mogu da se nose sa najboljim regionalnim i globalnim ERP-ovima, jer se znatno brže uvode, a prilagođeni su našim zakonima i uslovima poslovanja. Ekipe koje ih podržavaju raspolažu sa zavidnim znanjima, dok strane softvere podržavaju ekipe, manjeg potencijala, koje se često kriju iza brenda kojeg uvode. Mislim da prosečan korisnik, kad god odabere strani proizvod, greši na svoju štetu.

€: Zašto se ova vrsta programa kod nas malo koristi?

D. Bošnjak: Proizvodi su skupi, složeni i zahtevaju strogost u poslovanju. Naše firme su većinom na ivici opstanka i najčešće su u „o ruk" fazi te ne mogu da „stanu na loptu", tako da mnogi pokušaji uvođenja propadaju.

Dušan Bošnjak: Država ne treba da podržava dužnike

€: Koje su najveće prepreke na tom putu?

D. Bošnjak: Pored trajnog nedostatka sredstava tu je obrazovanje i svest rukovodećih ljudi. Oni investiciju u ERP tretiraju kao nepotreban trošak ne shvatajući važnost raspolaganja informacijama.

€: Iz kojih se pobuda korisnici, kompanije i uprave, radije opredeljuju za inostrane?

D. Bošnjak: Država i javni sektor su glavni pobornici stranih rešenja, a sve najveće poslove država je usmerila strancima. Privrednici, međutim, od softvera očekuje da reši probleme i opravda ulaganje, a srpski softveri to većinom bolje čine. Naravno i u privredi ima muke jer se često radi po onoj narodnoj „videla žaba gde se konj potkiva pa i ona digla nogu". Šalu na stranu, uzor nameću strane kompanije, koje koriste „svetske" softvere, kroz reklame i kupljene članke. Strane kompanije raspolažu veštinom i velikim budžetom za prodaju, pa im poklanjaju poverenje najčešće zbog brendomanije koja je kod Srba stvorila veru u kvalitet stranih proizvoda.

€: Ko na tome dobija?

D. Bošnjak: Država i javni sektor dobijaju skup softver, skupo uvođenje i neprilagođenost po-

slovanju, a često i bačene pare. Oni koji odlučuju dobijaju političke poene, a strane firme apoene. To polako dovodi do ukrupnjavanja tržišta, na štetu domaće proizvodnje i to u grani u kojoj imamo svetsku klasu kvaliteta. U toku je akcija „kupujmo strano - sahranimo Srbiju“.

e: Koliko su državni organi i ustanove voljni da podrže domaća rešenja i dostignuća?

D. Bošnjak: Imali smo skup na ovu temu u Privrednoj komori Srbije, bile su gotovo sve veće domaće IT kuće, ali ne i vodeći resorni ministri. To nešto govori. Ne treba nama država puno da pomaže, dovoljno bi bilo da nam ne odmaže na svakom koraku.

e: Ima li ikakve koristi od uredbe o subvencionisanju kamata za nabavku računara i domaćih programa?

D. Bošnjak: Za moju kompaniju nema, jer mi već prodajemo softver na više beskamatnih rata. Možda će koristiti lošije stojećim kućama. Više bi nam značilo da država prestane da podržava dužnike.

e: Kakvo je iskustvo vaše kompanije u zaspošljavanju mladih informatičkih stručnjaka?

D. Bošnjak: Zaposlili smo dosta mladih, u toku je smena generacija i biće još zapošljavanja.

e: Ima li posla za njih u našoj zemlji?

D. Bošnjak: Kad bi, na primer, Beograd kupio softver za javna preduzeća od srpskih razvojnih kompanija, bilo bi posla koliko volite, inače ima posla za mlade u Americi, Sloveniji...

e: S kojim rešenjima se nadmećete na našem tržištu?

D. Bošnjak: UPIS.Net, UPIS. Partner i Kompas su naši proizvodi ERP klase, namenjeni velikim, srednjim i malim firmama. UPIS:Net je poznat kao prvi srpski ERP, jer je već 20 godina uspešan na tržištu. Jedini je koji nema neuspešnih uvođenja, a u samom je vrhu po prodaji i kvalitetu. Pored ovih ERP-ova imamo i dosta komplementarnih poslovnih rešenja.

e: Čemu su ona namenjena?

D. Bošnjak: Namenjena su unapređenju prodaje uz pomoć weba i mobilnog softvera, upravljanju dokumentacijom i podršci odlučivanju uz pomoć alata poslovne inteligencije.

e: Možete li time prodreti, barem, u zemlje bivše SFRJ?

D. Bošnjak: Prodrli smo, ali samo kod nekih. Hrvatska i Slovenija formiraju poslovne navike prema političkim, tako da od njih, uglavnom, samo može da se kupi, a ne i da im se proda.

e: Šta biste preporučili ili preduzeli da ste u prilici da donosite odluke za celu Srbiju?

D. Bošnjak: Bio bih pouzdan partner privredi, a ne strateški dužnik. Pomagao bih razvojne projekte visokih tehnologija.

e: Koliko je ekonomska kriza pogodila vaše poslovanje?

D. Bošnjak: Veoma, naša privreda je krizu shvatila po konceptu „uzimaj, ne plaćaj“. Država je veliki dužnik pa zato i podržava dužnički koncept.

e: Vidite li naznake oporavka?

D. Bošnjak: Ne vidim, jer su privredom zavladali poslovni nemoral i zakon jačega.

e: U čemu su preimućstva malih porodičnih kompanija?

D. Bošnjak: Porodična kompanija drži sva tehnološka znanja kod sebe, tako da odliv kadrova bitno ne ugrožava poslovanje. Izrađuje proizvode znatno višeg kvaliteta koji postaju robne marke, kako bi obezbedili dug život sebi i proizvodu. Ne važi „uzmi šta možeš za mandata“.

e: A nedostaci?

D. Bošnjak: Kod kriznih situacija svi smo na istom „valovu“, ugrožavamo sopstveno postojanje, a samim tim i korisnike naših proizvoda. Međutim, kako svakodnevno vidimo, ni najveći nisu oslobođeni ovih muka. ✖

Čitanje je važno, a ne knjiga

Goran Stanković

O nevažnosti dileme digitalno ili papirnato

Uvek je dobro početi od početka. Knjiga u sadašnjem nostalgično-papirnatom obliku postoji od sredine II milenijuma, kao urolana kozja koža ili mukotrpno istanjena biljna pulpa još kojih 2000 godina unazad, a pre toga čitali smo ureze na ispečenoj glini ili kamenim pločama. Knjige su valjda i urezi na grnčariji vinčanske kulture, iako ne znamo šta piše. A sve to vreme smo čitali. Stoga je današnja dilema, digitalna, elektronska, onlajn knjiga protiv klasične, papirnate, više područje komercijale nego duhovnosti.

Klasična knjiga još, i to ubedljivo, dominira. Ali, „Amazon" je tokom ovog leta objavio da je prvi put broj prodatih e-izdanja za njihov Kindle čitač nadmašio prodaju tradicionalnih knjiga. Ulična mudrost kaže: ne potcenjuj jačeg od sebe. Svakom svoje, i biće mir na svetu. „Gugl", pre njih ozbiljniji „Projekt Gutenberg" (i slični) omogućavaju besplatno digitalno korišćenje knjiga kojima su istekla autorska prava. Za 50 ili 70 godina će isteći prava za pisce koji ne razmišljaju o e-izdanjima svojih knjiga. Oni koji danas o tome vode računa, dovijaju se i preganjaju oko naplate. Opet komercijala, a ne kulturologija.

Klasična knjiga pruža nobl čitanje. Knjiga je samo čitaočeva, i on će je jedinstveno žvrljati, podvlačiti i zavrtati joj „uši". Elektronska knjiga je čista demokratija, svi dobijaju isto, sa ili bez plaćanja. Zato je profesor Jan Borhers iz Ahena napravio elektronski čitač koji se lista kao papirnata knjiga, jer želi da e-knjiga što više liči na papirnatu, da omogući isti tip interakcije.

Klasična knjiga predstavlja metaforu za biblioteku, istovremeno strogo nagoveštavajući, kao Kafkin čuvar na vratima zakona, da je put do znanja dug i težak, doduše i isplativ. I zaista, koliko truda da se dođe do željene knjige, negde u prašnjivim rafovima svetskih biblioteka! Sa e-knjigom, sve je cool. Na nekom forumu, traži se „e book sa bilijarskim trikovima i savetima, na srpskom ili engleskom, svejedno". Opet, svakom svoje.

Sveštenićko, hijeratičko, alfabetsko čitanje prepustićemo znalcima i čitaocima od ukusa, i njihovim dubokim uzletima u tišini šušketanja papira, a pulp romane, laganija štiva takoreći, celokupnu litaraturu svakidašnjih zanata i veština preostatku čitalačke većine, ili što bi rekla jedna forumašica, „skinula sam par stvari, prebacila na plajer, pa sad čitam na putu od kuće do posla i obrnuto". Tako ćemo postati Džekovi svih zanata, iz one TV serije o serijskom ubici, koji progoni policajku umetničke senzibilnosti.

Nismo ni mi u Srbiji daleko. Slabo plaćamo bilo kome, ali to je zato što slabo i čitamo. Po našim sajtovima retko važe autorska prava, a zanimljiva i veoma izdašna zbirka besplatih e-knjiga se nalazi na www.baneprevoz.com. Dakle, ne samo rastko.org.rs ili nb.rs, već i prilično temeljit sajt koji poseduje, između ostalog, i knjige Adolfa Hitlera.

Po američkom i srpskom zakonodavstvu, fali još pet godina, pa da i te knjige budu e-legalne. ✖

Država treba da podrži izvoznike

„Nadležne institucije u Srbiji nisu prepoznale koliko je moguće ovaj deo privrede izvozno upotrebiti, a on je jedini koji nimalo ne zaostaje za Evropom i svetom. U zemljama okruženja država subvencioniše i do 50 odsto troškova izvoza IT rešenja. Bez podrške države, teško da možemo da budemo konkurentni, bar u prvim nastupima", smatra Vladislav Miletić, direktor MFC Mikrokomerca

Stevan Veljović

Vladislav Miletić: Građanin je primoran da ide sa šaltera na šalter

Proces digitalizacije dokumenata u Srbiji nalazi se na samom početku, mogućnost da se pređe na digitalni format dokumenata nije masovno iskorišćena. Kako za Ekonom:east kaže Vladislav Miletić, direktor MFC Mikrokomerca, pokušaj države da pređe na elektronsko upravljanje tera pojedine institucije da razvijaju servise za građane i da razmenjuju podatke s drugim državnim institucijama, a uslov za to je da rade s digitalnim dokumentima.

Koliko će se čekati da cela zemlja stane ispred jednog, elektronskog šaltera, zavisiće od toga kada će početi da funkcioniše centralni registar, koji treba da objedini servise za građane, servise institucija prema institucijama i da pročisti i koncentriše baze podataka koje su sada distribuirane među različitim službama. „Sada svaka državna institucija ima svoje baze s drugačijom strukturom podataka, od kojih se dve trećine preklapaju, a građanin je primoran da ide sa šaltera na šalter da bi dobio još jednu potvrdu. Za tim nema potrebe, svi podaci već postoje u institucijama", navodi Vladislav Miletić.

e: Koje su insitucije do sada pokazale najveći interes za razvoj tih servisa?

V. Miletić: Po prirodi posla, Ministarstvo za telekomunikacije predvodi taj proces. Ono, međutim, može samo da dâ okvir i strategiju, da ponudi jedinstveni portal, a sami servisi zavise od toga koliko je dobro strukturirana baza podataka u određenoj instituciji, a tu stvari stoje drugačije. Na primer, i RZZO i Fond PIO su pokušali sa jedinstvenim prijavama na osiguranje, ali će sada sa Centralnim registrom to morati da se menja. Te institucije nemaju još jedinstveno strukturirane podatke. Možda MUP ima najbolje sređene podatke, ali za sopstvene potrebe.

e: Koliko zemlja može da uštedi uvođenjem elektronske vlade i elektronskog arhiviranja?

V. Miletić: Može mnogo da uštedi, pre svega na vemenu. Za dobijanje nekog dokumenta treba jedan dan da odete u jednu instituciju da prikupite potvrde, onda u najvećoj mogućoj brzini odete u drugu da sačekate red, bez obzira na to da li se radi

o pasošu, ličnoj karti, uputu za lekara specijalistu... Sve su to usluge koje mogu da budu obavljene elektronskim putem. Ako jedan radni dan pomnožite sa onoliko ljudi koliko se obraća tim institucijama, puta osam sati, i kad izračunate prosečnu zaradu u Srbiji i jedan dan tog osiguranika, dobijaju se astronomski iznosi.

Najzanimljiviji bankama i državnoj upravi

€: Na kakvo je interesovanje naišlo otvaranje prve IT franšize u nas – prvog data centra pod nazivom „Spajder"?
V. Miletić: S dve strane je naišlo na veliko interesovanje: kod banaka koje su htele da primene i primenjuju usluge našeg data centra i kod velikog broja državnih institucija koje koriste tu uslugu, jer su potpuno uverene u bezbednost obrade dokumentacije u takvom sistemu. Veliki broj regionalno raspoređenih firmi je zainteresovano za franšizu i krenuli smo u zaključivanje franšiznih ugovora.

€: Koliko su kompanije zainteresovane da primene takva rešenja?
V. Miletić: Kompanije teraju državu da primenjuje elektronsko poslovanje zbog ušteda koje ono donosi. Interesovanje postoji i za digitalno arhiviranje, koje donosi velike uštede u prostoru, ali takvu praksu moraju da podrže i institucije nadležne za kontrolu poslovanja, kao što je Poreska uprava. Firme moraju da budu sigurne da će ono što su uradile i što čuvaju u digitalnom formatu, zaista, biti referentno u bilo kakvom sudskom sporu, kontroli, predaji izveštaja. Zakon to dozvoljava, ali ga treba primenjivati.
€: Gde je taj interes najveći?
V. Miletić: Banke su prve prepoznale profit u takvom načinu poslovanje. Posle dolaze državne institucije kod kojih je u toku smanjenje broja zaposlenih i racionalizacija poslovanja. A tek onda komercijalne firme i, na kraju, državna adminstracija koja, po prirodi, mora da bude naterana na promene.
€: S kojim sigurnosnim izazovima se suočavaju korisnici prelazeći na digitalno poslovanje i arhiviranje?
V. Miletić: Ne postoji ništa stopostotno sigurno, pa ni dokumentacija na papiru. U digitalnom svetu svaki pristup se evidentira, svaka aktivnost i svaki incident i kroz nivoe bezbednosti postiže se mnogo veća sigurnost nego kada je dokument na papiru. Pristup fizičkoj arhivi s papirima, koliko god ga obezbeđivali, moguće je lakše falširati nego u dobro organizovanom elektronskom skladištu podataka.
€: Pomaže li država domaćim IT kompanijama u prodoru na strana tržišta?
V. Miletić: Gotovo nikako, to nam mnogo nedostaje. Nadležne institucije nisu prepoznale koliko je moguće ovaj deo privrede izvozno upotrebiti, a on je jedini koji nimalo ne zaostaje za Evropom i svetom. Koristimo iste alate i mašine koji se koriste u svetu, ali primenjujemo i domaće iskustvo i pravila našeg ambijenta.
Potrebna nam je podrška države da naša rešenja podignemo na najveći mogući nivo i da s tim kapacitetom krenemo da izvozimo. Iskustvo iz okruženja, Slovenije ili Hrvatske na primer, pokazuje je da država subvencioniše i do 50 odsto troškova izvoza IT rešenja. Bez toga teško da ćemo moći da budemo konkurentni, bar u prvim nastupima. ×

IT tržište u padu

U prvoj polovini godine to iznosi deset odsto

Pod okriljem manifestacije „Fabrika znanja", u organizaciji kompanije „Komtrejd", nedavno je održan okrugli sto s temom „Gde je Srbija na tehnološkoj mapi Evrope".
Milovan Matijević, IT analitičar, istakao je u uvodnoj napomeni da je Srbija od 2005. do 2008. godine imala brz razvoj informatičkog sektora i visoke stope rasta IT tržišta. Međutim, 2009. godine, kombinovani uticaj svetske ekonomske krize i domaćih privrednih teškoća doveo je do pada IT tržišta za 22 odsto. IT ulaganje po stanovniku opalo je sa 74 na ispod 60 evra, tako da je sad 4,5 puta manje od ulaganja u Sloveniji i tri puta manje od ulaganja po stanovniku u Mađarskoj.
U prvoj polovini ove godine beleži se dalji pad od 10 posto. Svi ovi podaci pokazuju da Srbija još nije pristupila ozbiljnijem prevazilaženju tehnološkog jaza u kome se nalazi skoro dve decenije, iako za to ima sve potrebne resurse.
Veselin Jevrosimović, predsednik „Komtrejda", rekao je da je ta kompanija u 2009. godini imala pad prometa, ali da zbog reorganizacije za optimalan rad pod uslovima krize očekuje rast prometa od 5 procenata i skoro 100 odsto rast profita. U toku ove godine, daleko bolje poslovne rezultate postiže na tržištu EU i SAD nego u regionu, što potvrđuje da je naš region još u dubokoj investicionoj krizi.
„Komtrejd" svoje softverske proizvode prodaje na zapadnom tržištu koje je izbirljivo u pogledu kvaliteta, ali je prijemčivo za ekonomična rešenja. Na razvoju IT rešenja kontinirano radi oko 1200 inženjera, što ovu kompaniju čini najvećim proizvođečem softvera u jugoistočnoj Evropi.
Profesor dr Branko Kovačević, rektor Beogradskog univerziteta, rekao je da u Srbiji godišnje diplomira oko 1.000 IT stručnjaka, ali da je to nedovoljno jer su potrebe veće, a mnogi koji su diplomirali na tehničkim fakultetima i dalje odlaze u inostranstvo. Prema nekim procenama, 70.000 stručnjaka iz Srbije živi i radi u inostranstvu, dok je Srbija u njihovo školovanje uložila 12 milijardi dolara. On je, takođe, ukazao na to da se Beogradski univerzitet trudi da unapredi svoju poziciju u svetu i uđe na čuvenu Šangajsku listu najboljih univerziteta.
Profesor dr Veljko Milutinović je ukazao da iz godine u godinu ima sve više naučnih projekata iz ICT oblasti i da su na prestižnim evropskim FP7 projektima posebno uspešni Institut „Mihajlo Pupin", Institut za fiziku, „Erikson Srbija" i Elektrotehnički fakultet. Profesor Milutinović smatra da Beogradski univerzitet može uskoro da se nađe na Šangajskoj listi uz upotrebu poznatih mehanizama koji povećavaju naučnu produktivnost. Po njegovom mišljenju, u ovom trenutku veću prepreku predstavlja ocenjivanje društvenih fakulteta nego što je slučaj s diplomama inženjerskih profila.
Miloš Bugarin, predsednik Privredne komore Srbije, primetio je da bi se stvaranjem povoljnijih uslova za IT sektor u zemlji zadržalo mnogo kvalitetnih mladih ljudi i, čak, ostvarila značajna sredstva od izvoza kvalitetnog softvera i informatičkih usluga. Elektronska trgovina u Srbiji je nerazvijena, a ona bi mogla da podstakne brži razvoj nekih privrednih delatnosti. Teškoću predstavljaju složene procedure i previsoki porezi, što pokazuje nerazumevanje države. ×

Na zadnjem sedištu auta

Bliska budućnost poslovnih ljudi „u stalnom pokretu" već je tu, ako pogledate kancelarije, aerodrome, konferencije, VIP događaje ili luksuzne automobile. Šta ovdašnji top-menadžeri drže u šaci?

Darko Bogojević

Jedne od globalnih realnosti koja nije zaobišla Srbiju dotakli smo se u prošlom broju, vizionarskim tekstom na temu: Da li je u digitalnoj eri stari, dobri PC – prevaziđen? Ako se odgovor na ovo pitanje u kancelarijskim okruženjima tek nazire, prizori na aerodromima, konferencijama, VIP događajima ili zadnjim sedištima luksuznijih automobila – govore da je bliska budućnost onih „u stalnom pokretu" već tu. To što se i ovde na mestima karakterističnim za „rukovodeći kadar" mobilni telefoni, i njima nalik ručne sprave, potežu češće nego laptop računari, nije rezultat manjih potreba ili tehnološkog zaostajanja ovdašnjih upravljača za stranim. U pitanju je mešavina adekvatnog odgovora na realne potrebe ovakvih pozicija i trendova, potpomognutih elementom veće pristupačnosti sve naprednijih tehnologija.

Činjenica je, međutim, da i ovdašnji top-menadžeri, kada svoje vrhunske laptope ostave u automobilima, mogu sebi da priušte i dodatnu tehnologiju, bez obzira na to koliko je zaista koriste. U vreme dovoljno rasprostranjenih mobilnih 3G/UMTS brzih mreža mobilnih operatera, to se u srpskim aršinima čak i očekuje od viših rukovodilaca, dok se u razvijenijim zemljama u takav scenario bez problema uklapaju i regularni poslovni korisnici.

Poruke svuda

Sve izraženijom i kvalitetnijom integracijom funkcija za komunikaciju i funkcija računara u praktičnijim i prenosivijim ručnim tehnološkim napravama, u prvi plan probili su se „pametni telefoni" (smartphones). Po pravilu dizajnom reprezentativni i dovoljno snažni za zadatke komunikatora, računara, GPS navigatora i slično, dostupni su u pravom varijetetu formi i operativnih sistema – počev od ravnih, sa ekranima osetljivim na dodir, preklopnih, načičkanih gustim pakovanjem dugmića tastatura, kombinovanih.

U nedostatku javnih pokazatelja o navikama ove kategorije korisnika, prema nezvaničnim procenama na vrhu top-liste ručnih tehnologija ovdašnjih top-menadžera najčešće su „Blekberi", „Aj-fon" i moćne „Nokije". Zajednička karakteristika im je da, i pored toga što na nivou bazične infrastrukture ili naprednih ser-

Rast internet oglašavanja

Za svoj deo kolača na srpskom tržištu bori se sve više kompanija koje su se specijalizovale za internet marketing, među kojima su najveće Httpool, Huge Media, Fast bridge, Webmedia Agency. Huge Media je u junu 2010. postala i prvi zvanični Google AdWords sertifikovani partner u Srbiji.

Internet koristi 1,8 milijardi ljudi širom sveta. Iako je televizija svuda i dalje najdominantniji medij za slanje reklamnih poruka, internet se sve više probija na toj sceni, na račun štampanih medija. Tako je u SAD prošle godine internet zauzimao oko osam odsto tržišta oglašavanja, a procenjuje se da će 2012 dostići oko 20 odsto. U Velikoj Britaniji internet oglašavanje već dostiže 20 odsto od celog tržišta.

U ukupnom oglašavanju u Srbiji internet zauzima, prema podacima iz 2009. svega 1,6 odsto ukupnog oglašavanja, a televizija blizu 60 odsto. Iako i dalje nerazvijeno tržište, internet oglašavanje je tokom krize, za razliku od ostalih, doživelo rast. Jeftinije je, a sve više kompanija počinje da razume njegove prednosti, pogotovo što i broj internet korisnika raste.

Prema istraživanju Republičkog zavoda za statistiku 2,2 miliona ljudi u Srbiji (31 odsto ukupne populacije) redovno koristi internet. Procenjuje se da će penetracija do kraja 2010. dostići 40 odsto.

Za svoj deo kolača na srpskom tržištu bori se sve više kompanija koje su se specijalizovale za internet marketing, među kojima su najveće Httpool, Huge Media, Fast bridge, Webmedia Agency. Huge Media je u junu 2010. postala i prvi zvanični Google AdWords sertifikovani partner u Srbiji.

visa i podrške nisu u potpunosti podržani kao i u ostatku sveta, sasvim solidno zadovoljavaju potrebe za komunikacijom – omogućavaju klasičan i prenos glasa u vidu podataka, razmenu kratkih poruka, čitanje i sastavljanje elektronske pošte, uz podrazumevane funkcije za organizovanje, razmenu i sinhronizovanje podataka sa kompanijskim serverima, pa čak i podršku za zahtevnije programe ili namenske aplikacije za specifične poslovne zadatke.

„Blekberi" tehnologija popularna je, pre svega, zbog fokusa na tzv. „push e-mail komunikaciju". Za razliku od tradicionalnih e-mail servisa, gde korisnik šalje zahtev za proveru elektronske pošte, push tehnologija omogućuje da se korisnicima nova pošta prosledi direktno na telefon ili drugi uređaj, čim stigne na server. Na serveru se automatski obavlja i sinhronizacija pošte i kalendara između više uređaja. To što cenovno ovde nije isplativa kao u zemljama izvorne Backberry tehnologije (serveri originalno locirani u Kanadi), u takvoj popularnosti je po svoj prilici dobro nadomešteno adekvatnom kompilacijom „MS Exchange tehnologije" i marketinškom promocijom koju duguje ovdašnjim mobilnim operaterima.

Igra na sigurno

„Aj-fon" (Iphone) je, s druge strane, svojevrstan globalan fenomen koji se prosto prelio najpre na one koji tehnologiju doživljavaju kao statusni simbol, što posebno u svetu rukovodilaca nije za potcenjivanje. To ima svoju cenu i očigledan kompromis napravljen je, na primer, nedostatkom „Epl" servisa koje „ostatak sveta" ima na raspolaganju. Uostalom, „Epl" je kompanija čiji ste ili ludački verni fan ili niste – verovatno jedina koja u modernom potrošačkom društvu potrošaču nameće sopstvena pravila igre, insistira na potpuno zatvorenom sistemu koji čine uređaji, distribucija sadržaja i sam sadržaj, i to s ogromnim uspehom.

Kod boljih poznavalaca telefona među menadžerima, posebno onih koji ne daju primat statusnom simbolu, veoma su popularni modeli „Nokijine" poslovne serije „E". Ima ih i sa standardnim i sa QWERTY rasporedom tastera na tastaturi. Oni redom podržavaju i „Nokia mesidžing", što je u stvari usluga koja podržava i „MS Exchange" server i sve obične on-lajn servise elektronske pošte. Bez ulaženja u mogućnosti ili kvalitet svih prethodno navedenih brendova, potonji je verovatno najstandardniji na srpskom tržištu i među ovdašnjim poslovnim svetom krasi praktične menadžere.

S druge strane, u situacijama u kojima kreiranje sadržaja igra ključnu ulogu – kao što je to pisanje teksta – mini-laptopi malih formata i tablični računari su nezamenljiv alat top-menadžera, čak i u prilikama koje zahtevaju veliku komociju i mobilnosti. Štaviše, iako sporo i sa velikim kašnjenjem u odnosu na razvijene zemlje, sve popularniji su tablični računari zbog nepobitne praktičnosti i specifične ergonomske prilagođenosti korisnicima. Osim pisanja olovkom i dodira prstima, sada već regularno omogućuju prepoznavanje rukopisa na srpskom, a istovremeno predstavljaju i svojevrstan tehno-statusni simbol, delom zbog utiska a delom i zbog cene koja obično nije mala.

Trenutno je koncept konvertibilnih tablet/laptop računara varijanta „igre na sigurno" koju prepoznaju i praktikuju dovoljno iskreni menadžeri koji pored notebook-a godišnje popune i po nekoliko rokovnika. ✖

Kratak period implementacije

DIGIT: Budući korisnici će imati prednost kroz efikasnije upravljanje troškovima poslovanja, bolju kontrolu obaveza i potraživanja, kroz povećanje kvaliteta i brzine realizacije poslova

Dušan Krstajić

€: Opišite ukratko svoje rešenje: kako izgleda, koliko se razlikuje od sličnih, čemu služi?

Dušan Krstajić: DIGIT je ICT kompanija sa značajnim referencama u domenu izgradnje kompletnih i kompleksnih informacionih sistema u svim oblastima poslovanja. U ponudi imamo dva softverska rešenja – FIS i EDIS. Oba proizvoda su rezultat skoro dve decenije razvoja, baziraju se na najnovijoj Oracle tehnološkoj platformi, u njih su ugrađena pravila i zahtevi modernog poslovanja, najbolja iskustvena praksa i znanja vodećih poslovnih eksperata iz domaćih i ino kompanija.

FIS je ERP rešenje koje pokriva, integriše i omogućava efikasno upravljanje svim poslovnim procesima i resursima preduzeća. FIS je danas prepoznatljivo ERP rešenje sa značajnim referencama u skoro svim delatnostima. Činjenica da danas niz najboljih kompanija svoje poslovanje u potpunosti bazira na FIS ERP sistemu je najbolja potvrda kvaliteta rešenja. Bez obzira na veličinu preduzeća u složenom tržišnom ambijentu uspeh danas podrazumeva postojanje dobrog ERP sistema koje menadžerima obezbeđuje kvalitetne podatke za analizu i odlučivanje.

EDIS je rešenje za obračun potrošnje električne energije, gasa, vode i komunalija. EDIS pokriva poslove nabavke, prodaje, tarifni sistem, ugovaranje, očitavanja, obračun, reklamacije kupaca, utuženja, manipulacije sa mernim uređajima, finansijska praćenja i analize.

Oba rešenja se primenjuju u web okruženju na klijentskim radnim stanicama na kojima je instaliran neki od standardnih browsera, dok su aplikativni programi, baza i podaci centralizovani na serverima i storage. Važna karakteristika DIGIT-ovih rešenja jeste relativno kratak period implementacije.

€: Koriste li se takvi i slični pristupi u svetu (navedite najubedljiviji primer)?

D. Krstajić: Na tržištu ne postoji uspešna kompanija, a da u svom poslovanju ne koristi navedena rešenja. Kompanije danas investiraju u rešenja koja su višestruko dokazana, koja imaju najbolji odnos cene i kvaliteta i koja ne zahtevaju dug period implementacije. DIGIT-ovi proizvodi su dugi niz godina u ozbiljnoj tržišnoj utakmici sa najpoznatijim inostranim, a i domaćim rešenjima.

€: Kolike se uštede ostvaruju njegovom primenom? Za koje vreme se otplati uloženi novac?

D. Krstajić: Kvantifikovanje direktnih ušteda zahteva ozbiljnu ekonomsku analizu svakog pojedinačnog kupca. U nekim slučajevima se može reći da su uštede nemerljive i mnogostruke, jer pre uvedenog sistema neki troškovi se u preduzeću nisu ni sagledavali pa je novac jednostavno curio bez kontrole kroz materijal ili aktivnost zaposlenih. Takođe je teško ekonomski izmeriti povećanje zadovoljstva kupaca, dobavljača i zaposlenih, ili podizanje opšteg kvaliteta poslovanja.

€: Kakvu prednost će imati vaši korisnici na tržištu?

D. Krstajić: Budući korisnici će imati prednost kroz efikasnije upravljanje troškovima poslovanja, bolju kontrolu obaveza i potraživanja, kroz povećanje kvaliteta i brzine realizacije poslova.

€: Nabrojte domaće kompanije i ustanove koje ga već koriste (i na kojim poslovima)?

D. Krstajić: Naša rešenja koriste domaće i inostrane kompanije koje posluju u Srbiji, a imamo i značajnih instalacija u Crnoj Gori. DIGIT-ovo rešenje pokriva sve poslovne i proizvodne procese u kompanijama Galenika-Fitofarmacija, Zorka Color, Vindija, Darex, Fabrika ulja Banat, Dunav Grocka, Plantaže „13 jul", Luka Bar, Fabrika maziva Kruševac i drugi.

Naša rešenja su prisutna i u privrednim društvima koja se nalaze u sastavu EPS-a, kao što su Termoelektrane i kopovi Kostolac, Hidroelektrana Đerdap, Centar Kragujevac, Elektrosrbija Kraljevo.

Pojedine delove našeg sistema koristi Telekom Srbija na poslovima nabavke, upravljanja zalihama, osnovnim sredstvima, zaradama i vozilima i kompanije Telenor i Politika u upravljanju kadrovima i zaradama.

Domaće 100 posto

Ivan Dimov, direktor Biznis Kompas d.o.o.

€: Opišite ukratko svoje rešenje: kako izgleda, koliko se razlikuje od sličnih, čemu služi?

Ivan Dimov: Osnova našeg rešenja je „KOMPAS" - sveobuhvatan ERP softverski paket namenjen unapređenju poslovanja i podizanju konkurentnosti malih preduzeća koja se bave proizvodnim, trgovinskim i uslužnim delatnostima. Uz paket, sastavni deo rešenja su i neophodne prateće usluge instalacije, uvođenja, obuke i održavanja ovog sistema.

KOMPAS je 100 posto domaći proizvod koji se stalno razvija tako da je u potpunosti prilagođen poslovanju preduzeća na ovom tržištu i usklađen sa važećim zakonskim propisima. U osnovi rešenja je renomirani domaći ERP softver UPIS, koji je razvilo preduzeće IIB doo, unapređen i redizajniran prema potrebama malih preduzeća.

Uprošćeno, to je poslovni softver koji omogućava rukovodiocima da u svakom trenutku vide sve što se dešava u njihovoj firmi – daje uvid u celokupno poslovanje, znatno skraćuje vreme

Sa svetskim liderima

Nenad Kukić, Division Director Energoprojekt-Energodata a.d.

donošenja odluke, što rad čini znatno efikasnijim. Takođe, uz pomoć njega se otkriva i gde su „prazni hodovi“ u poslovanju, što su podaci na osnovu kojih menadžeri u firmama mogu dosta da uštede.

e: Koriste li se takvi i slični pristupi u svetu (navedite najubedljiviji primer)?

I. Dimov: U razvijenijim poslovnim okruženjima preduzeća uveliko ostvaruju brojne konkurentske prednosti korišćenjem ERP poslovnih sistema – njihovi menadžeri u roku od nekoliko minuta raspolažu svim potrebnim informacijama, izveštajima i analizama o poslovanju, bez potrebe da kontaktiraju knjigovođe i čekaju na kompletiranje dokumentacije, što je kod nas, nažalost, uobičajena praksa.

U Americi gotovo sve kompanije sa „Fortune“ liste “Top 500” koriste ERP sisteme – a ovaj trend se sa segmenta velikih preduzeća već „preslikao“ i na srednja i mala. Prema podacima sajta www.ERP.com, preko 80% preduzeća srednje veličine prepoznaje koristi od smanjenja troškova, optimizacije resursa i procesa koje ERP rešenja mogu da im donesu, i voljno je da investira u uvođenje ovakvog rešenja.

Mala preduzeća nisu izuzetak, što potvrđuje i primer Slovenije, u kojoj između 50-60 posto malih preduzeća već koristi neki standardni sistem ERP klase.

e: Kolike se uštede ostvaruju njegovom primenom? Za koje vreme se otplati uloženi novac?

I. Dimov: Praćenjem svetskih standarda u poslovanju preduzeća mogu značajno da uštede i profitiraju. Teško je generalizovati procente ušteda zato što to u mnogome zavisi od načina na koji menadžment upravlja resursima konkretnog preduzeća.

Period povraćaja inicijalne investicije u firmama koje nisu imale sređene poslovne procese može da bude i samo nekoliko meseci, dok je prosečan period u kome mala preduzeća mogu da otplate ulaganja oko 1,5 godine.

e: Kakvu prednost će imati vaši korisnici na tržištu?

I. Dimov: Konkretna prednost koju korisnici KOMPASa ostvaruju u odnosu na slična rešenja su povoljnija cena u istom rangu funkcionalnosti, u koju je pored programa uključeno i uvođenje, instalacija i obuka – dakle, nema skrivenih i nepredviđenih troškova. Sledeće prednosti su kratak period implementacije, zahvaljujući tome što je rešenje unapred predefinisano, kao i izuzetno bogato i dokumentovano uputstvo i pomoć na srpskom jeziku sa namenskim vodičima za pojedine zadatke.

Još jedna velika prednost je i to što korisnik od samog proizvođača ima pokrivene sve faze u životnom ciklusu rešenja – softver, implementaciju, podršku i održavanje.

e: Nabrojte domaće kompanije i ustanove koje ga već koriste (i na kojim poslovima)?

I. Dimov: Među korisnicima KOMPAS rešenja su brojna trgovinska i proizvodna preduzeća, najčešće sa prometom između 50 i 200 milion dinara godišnje. ✖

e: Opišite ukratko svoje rešenje: kako izgleda, koliko se razlikuje od sličnih, čemu služi?

Nenad Kukić: Energoprojekt - Energodata sarađuje sa nizom svetskih lidera u informatičkoj tehnologiji kao što su CA Technologies , ORACLE , MICROSOFT, NCR, SKYTEC AG, SAP BusinessObjects itd.

U ovoj anketi bismo izdvojili Security Solutions kompanije CA Technologies koja obuhvata kontrolu identiteta, kontrolu pristupa i kontrolu informacija.

e: Koriste li se takvi i slični pristupi u svetu (navedite najubedljiviji primer)?

N. Kukić: U svetu ova rešenja, na primer za kontrolu identiteta, koristi više od 1000 kompanija, 6 od vodećih 10 banaka, 4 od 5 globalnih kompanija za telekomunikacije. Korisnici us Toyota, BMW, CANON, SONY, BT, BNP Paribas..

e: Kolike se uštede ostvaruju njegovom primenom? Za koje vreme se otplati uloženi novac?

N. Kukić: Dobar primer je British Telecom sa preko 25 miliona autorizacija dnevno, 20 miliona dolara uštede u 3 godine i preko 18 miliona korisnika.

e: Kakvu prednost će imati vaši korisnici na tržištu?

N. Kukić: Jedan od zahteva za savremene informacione sisteme je rešenje zaštite. Znači za finansijske institucije, upravu, itd. Ovakvo rešenje predstavlja preduslov za savremeno poslovanje.

e: Nabrojte domaće kompanije i ustanove koje ga već koriste (i na kojim poslovima)?

N. Kukić: U toku je osavremenjivanje postojećeg sistema zaštite u osiguravajućoj Kompaniji DDOR Novi Sad sa uvođenjem ovog rešenja. ✖

Rešenje za poslovanje

Srđan Tomašević, direktor sektora za biznis prodaju SBB

e: Opišite ukratko svoje rešenje: kako izgleda, koliko se razlikuje od sličnih, čemu služi?

Srđan Tomašević: SBB je izgradio nezavisnu optičku mrežu poslednje generacije koja se proteže na 2500 km i preko fiber-optic okosnice unutar gradova, međugradskih veza i linkova koji na pet tačaka prelaze granicu, obezbeđuje direktnu vezu sa velikim evropskim čvorištima, garantovani protok i neprekidnu raspoloživost. Ovakva, prva alternativna mreža, omogućava i spajanje različitih tehnologija u celinu i, time, najnaprednije usluge prenosa podataka, slike ili govora. Osim fiber-optic i HFC mreže, tu je i wireless, kao ekstenzija razvijene mreže SBB-a prisutne u 28 gradova u Srbiji.

Fiber to the Business (FTTB), umrežavanje kancelarija na različitim lokacijama, zaštita kompanijske mreže od napada s Interneta, lak i bezbedan pristup korporativnim podacima od kuće i s putovanja (teleworking), kao i integrisana telefonija samo su neke od pogodnosti. Prilagođeni, kreirani po meri klijenta internet i voice paketi, konfiguracija, održavanje i adminstracija opreme i servisa, usluge data centra, neprekidna podrška, garantovani SLA (Servise Level Agreement) i QoS (Quality of Service), stavljaju SBB Solutions na prvo mesto kada su u pitanju pouzdana, efikasna i fleksibilna rešenja za poslovne telekomunikacije koje SBB već nudi ovom tržištu.

e: Koriste li se takvi i slični pristupi u svetu (navedite najubedljiviji primer)?

S. Tomašević: Telekomunikaciona rešenja SBB Solutions-a, namenjena biznis korisnicima, prave se po meri njihovog poslovanja, prilagođena vrsti i obimu njihove delatnosti i njihovih potreba. Najsavremenije od tih rešenja biće i "Managed service" koji podrazumeva da je briga o korisniku, od servisa pa do IT opreme, prepuštena operatoru. Ovakvu praksu SBB već primenjuje u domenu poslovanja sa privatnim korisnicima, gde im, uz sam servis, daje i opremu na korišćenje (modem, ruter, digitalni risiver, itd.).

Takve servise, koji su trend u razvijenom svetu, mogu da pruže samo veliki operatori sa sopstvenom, nezavisnom infrastrukturom i vrhunskom opremom koja postaje deo samog servisa. Osnivanjem SBB Solutionsa, kompanija SBB pokazuje da ima nameru da iskoristi i svoju multiservisnu platformu i sve druge resurse i ponudi najbolju uslugu.

e: Kolike se uštede ostvaruju njegovom primenom? Za koje vreme se otplati uloženi novac?

S. Tomašević: Komunikacija, kao deo poslovanja, svakodnevna je potreba i za nju treba imati dobrog partnera, koji će te potrebe i pratiti. SBB Solutions će ponuditi pouzdano i optimalno rešenje kroz integrisane telekomunikacije i opremu, idući za potrebama svojih biznis klijenata bez obzira na vrstu delatnosti i promene njihovih potreba.

e: Kakvu prednost će imati vaši korisnici na tržištu?

S. Tomašević: SBB privatnim korisnicima omogućava najnaprednije servise u oblasti televizije i interneta, a stečeno iskustvo preneće na SBB Solutions u nameri da ponudi još kvalitetnije servise. Svaki klijent imaće uskoro i priliku da dođe u Show Room, gde će isprobati i, uz tim konsultanata, odabrati neke od usluga koje SBB Solutions nudi u ovom segmentu tržišta.

Kao deo grupe u vlasništvu evropskog investicionog fonda MidEuropa i EBRD (Evropske banke za obnovu i razvoj), SBB će zajedno sa kompanijama Telemach u Sloveniji i Bosni i Hercegovini ponuditi telekomunikaciona rešenja na nivou regiona.

e: Nabrojte domaće kompanije i ustanove koje ga već koriste (i na kojim poslovima)?

S. Tomašević: NIS, DHL, Raiffeisen banka, Banca Intesa, EFG Banka, Reuters, Adria media, Crveni krst Srbije, Delta Sport, Zavod za javno zdravlje Beograd, samo su neki od mnogobrojnih klijenata koji su ukazali poverenje SBB Solutions-u. Analizirajući potrebe svakog klijenta, SBB Solutions pruža prilagođene servise i manjim preduzećima, kao i velikim kompanijama i javnom sektoru. ×

Trgovanje iluzijama

Virtuelni proizvod je postojao i njime se trgovalo još od davnina

Dr Božidar Radenković

„Ovde se arče; snovi na parče; skoro k´o novi; polovni snovi" (Prodavica snova, Riblja čorba)

Virtuelne tvorevine, kao što su vera, ljubav, umetnost, zabava, iluzija, greh, oproštaj, za ljude predstavljaju dodir s večnošću uvek su imale dobru cenu. Papske indulgencije (oproštajnice grehova) bile su veoma cenjena i skupa roba. Virtuelni proizvod je postojao i njime se trgovalo još od davnina.

Informatičke tehnologije i tehnologije virtuelne realnosti omogućuju kreiranje funkcionalnih i potpuno virtuelnih prozvoda, naročito u industriji zabave. Internet je izbrisao granice prenosa informacija. Elektronsko bankarstvo je donelo virtuelni novac. Veb i tehnologije elektronskog poslovanja omogućile su da proces prodaje bude u potpunosti virtuelan.

Poslovanje današnjice se svelo na generisanje, obradu i razmenu informacija. Informacija može da nadživi čoveka. Time je čovek u jednoj važnoj sferi svog bivstvovanja i delanja postao bliži večnosti.

Međutim, i pored sve te virtuelizacije, čovek je ostao zarobljen u telu materijalnom i propadljivom. Trudi se da kroz veštačku inteligenciju i „mozak na čipu" premosti ovo poslednje ograničenje na putu ka večnosti. To za sada ne ide baš lako, tako da čovek današnjice živi u rascepu između svog realnog postojanja i svog delanja u digitalnom svetu. Postao je dvojna ličnost. Anomalije i vrline ljudske prenosi i na virtuelni svet elektronskog poslovanja.

Elektronsko poslovanje danas predstavlja jednu ogromnu trgovinu iluzijama. Baš kao u pesmi „Riblje čorbe". To nije ništa loše. Jer, kako reče dragi prijatelj Đorđe Lazin: „Život je samo šansa za iluziju".

Buduće forme elektronskog poslovanja treba tražiti u večnosti, na mestima gde ljudske duše prebivaju. Često se pitam da li u raju ima neke dinamike, emocija, razmene, nekog oblika elektronskog poslovanja? Ili je možda elektronsko poslovanje samo privilegija bivstvujućih u paklu? ×

SOFTWARE.
HARDWARE.
COMPLETE.

ORACLE

oracle.com/sun
ili pozovite +381 11 2016800

Copyright © 2010, Oracle and/or its affiliates. All rights reserved. Oracle and Java are registered trademarks of Oracle and/or its affiliates.
Other names may be trademarks of their respective owners.

Upravo smo potrošili skoro 80 miliona evra na istraživanje rešenja za sutrašnje probleme sa serverima

~~€95~~ BESPLATNO

~~€55~~ BESPLATNO

~~€95~~ BESPLATNO

~~€55~~ BESPLATNO

~~€95~~ BESPLATNO

~~€55~~ BESPLATNO

~~€95~~ BESPLATNO

~~€55~~ BESPLATNO

~~€95~~ BESPLATNO

Zašto ne biste proveli nekoliko minuta sa nama?

Razgovarali smo sa hiljadama klijenata od Birmingema do Pekinga i videli različita rešenja koja su klijenti primenjivali tokom planiranja njihovih data centara. U mnogim slučajevima, smanjenje prometa i budžeta imalo je za posledicu nepostojanje plana.

Da li Vi i Vaše osobije znate deset najčešćih grešaka u planiranju koje treba izbegavati? Najlakši način da poboljšate hlađenje a da ne potrošite niti jedan cent?

Pronađite odgovore na ova i mnoga druga pitanja - u najnovijem izboru White Paper članaka. Već danas iskoristite prednosti naših vrednih istraživanja, uštedite novac i poštedite se glavobolja u budućnosti.

U narednih 30 dana BESPLATNO preuzmite White Paper i iskoristite priliku da OSVOJITE iPad™!

APC by Schneider Electric

Posetite Web lokaciji www.apc.com/promo i unesite šifru 77031v

Pozovite +381 272 4090 • E-mail apchutech@apc.com

©2012 Schneider Electric. sva prava zadržana. Schneider Electric i APC su žigovi i zaštićeni žigovi Schneider Electric. S poštovanjem kod, registrovani u SAD i drugim zemljama. Sve ostali žigovi su svojina njihovih vlasnika. APC by Schneider Electric, 1117 Budapest Hauptstrasse Kopie u. S/B, HUNGARY. APCFREF_RS