

Savremeni poslovni informacioni sistemi iliti Hvala ti Billy!!! 2. deo

Goran Bujić

Razvoj svesti

No vratimo se prosečnom srpskom biznismenu sa početka priče iz prošlog broja Omega magazina. Naveli smo osnovni faktor koji utiče na kreiranje njegove svesti – nova Mečka. Ali, da li je samo to bilo dovoljno. Naravno da nije! U stvari to je samo posledica nečeg što ih je paralelno sa registracijom *Windows*-a nateralo da počnu da razmišljaju o ispravnosti ulaganja u IT i prednosti koje im ovo donosi. Fiskalne kase! “Najnoviji izum” naših stručnjaka. Ne znam koliko je prosečnom čitaocu poznato, ali model poslovanja uz pomoć fiskalnih kasa, o kojem se kod nas priča godinama, je zaživeo u svega nekoliko zemalja sveta, i to verovali ili ne – u Italiji i Meksiku.

Taj sistem Vas tera da trošite i tera Vas da poslužete “na belo”.

Da, da! A zašto, pitate se. Pa zato što je u ostalim zemljama zapadne Evrope princip VAT-a, odnosno PDV-a odavno zaživeo. Ovde stvarno nemam nameru da objašnjavam šta je VAT, niti se osećam merodavnim da to mogu objasniti, ali je izvesno da će nas to “snaći” još koliko ove godine. Zbog toga ću navesti samo suštinu, onako laički, kako ja to shvatam: to je

poreski sistem u kojem plaćate porez samo na razliku u ceni odnosno na dodatnu vrednost, tako da Vam se od Vaše poreske osnovice odbija sve ono gde ste već platili porez, odnosno sve ono što ste kupili preko računa. (Nepopularan način kupovine u Srbiji!!!) Taj sistem Vas tera da trošite i tera Vas da poslužete “na belo”. E to, tamo na zapadu, živi i često ćete čuti da je neki tamo



prijatelj koji (lepo) živi u Nemačkoj pred Božić morao da kupi i svog petog BMW-a(!!!). Pa naravno – čoveku je draže da ima još jednog BMW-a nego da plaća porez državi. Pa gde su tu fiskalne kase u celoj priči? Njihova uloga je da naviknu ovaj naš narod da kupuje sve preko računa, da se poslovanje utera u normalne tokove i da država dobije realan oslonac za utvrđivanje nećijih dugovanja. Možda ovo zvuči kao politički propagandna priča, ali je to realno stanje na kojem normalan svet funkcioniše. Kako te fiskalne kase utiču na našu svest? Pa jedan uticaj sam već naveo, “belo poslovanje”, a drugi je da su sada svi primorani da kupuju te fiskalne kase, pri tome za njih odvoje 250 – 500 EUR (ima i skupljih verujte), a da pri tome one nemaju drugu funkciju do proste evidencije prometa. Pa uz to se onda mora dodati i neki softver (80 – 2500 EUR) koji će sve te podatke da “iskoristi” i obradi, koji će funkcionisati na nekom računaru(250 – 600 EUR), koji će na sebi imati neki operativni sistem (110 – 1500 EUR)!!! Račun sami izvedite.

Nigde u svetu ulaganje u IT nije trošak – već investicija.

Pošto ste ga izveli shvatate da to nije nimalo naivno. Tu se već negde nazire, naravno u zavisnosti od broja računara, nešto malo veće od novog Mercedesa. Naravno da sa moje strane to izgleda dobro – od toga živim, ali budimo realni – pa to je mnogo para. Naravno da jeste! A znate li zašto? Pa zato što se ovaj proces samo kod nas posmatra kao trošak! Nigde u svetu ulaganje u IT nije trošak – već investicija. Da, ulaganje u razvoj. Isto kao i ulaganje u

novu proizvodnu liniju, poslovne zgrade ili bilo šta drugo. Svuda u svetu ovaj proces prate krediti banaka i on se mnogo lakše podnosi. Eto to je još jedna odlika našeg trenutnog stanja IT tržišta.

Eureka

Polako dolazimo do tačke bez povratka. Najzad će naš biznismen iz navedenog primera shvatiti da na IT ne gleda kroz cenu novog Mercedesa ili kao na bacanje para u bunar. Ne, on se mora zapitati šta je to u šta pare ulaže i koliko će mu to para doneti. Baš tako! Jer IT to i jeste i to mora i biti – ili ušteda ili novi profit. Zato se taj naš biznismen mora dobro zapitati šta će taj novi informacioni sistem doneti njegovoj firmi. Da pogledamo kako je taj proces izgledao do sada: prvo se raspitate da li neko poznaje nekog programera. Ukoliko imate sreće pojavaće se nečiji rođak u kojeg neko Vama blizak ima potpuno poverenje i za koga on garantuje i reći Vam kako ima savršen program za Vas. Ukoliko nemate sreće moraćete da idete od konkurenta do



konkurenta i da se raspitujete šta on koristi od softvera u svojoj firmi. Kako bilo u veoma ste nezavidnoj poziciji. Zašto? Pa u najvećem broju slučajeva naletćete na nekompletne softvere sa gomilom bagova koji se uglavnom bave isključivo knjigovodstvom. Onda Vam za sve ostale aspekte Vašeg poslovanja ostaje da u ruke uzmete Word (oni napredniji i Excel) i da se beskonačno mnogo puta bavite strukturom i izgledom svoje profakture, fakture, otpremnice i ko zna čime još ne. Nije da Word i Excel nisu pogodni za to, ali razmislite: Da li Vam to stvarno treba? Pogledajte to samo kroz svetlo sledeće konstatacije: da bi ste tu fakturu proknjižili, odnosno provukli kroz svoj knjigovodstveni softver, na koji ste inače veoma ponosni (ukoliko spadate u one srećnike koji sa raznim pojavnim oblicima ovih softvera nisu imali problema), tu istu fakturu koju ste napravili u Word-u morate prekućati u knjigovodstveni softver koji uz sve to još uvek funkcioniše pod DOS-om. Koliko posla oko jedne fakture!?! A da ne govorimo o nekim naprednijim mogućnostima, kao na primer planiranju proizvodnje, zaliha, analizama prodaje, nabavke itd... To su samo retki imali kao opciju.

Pa šta nam je činiti? Jedino rešenje koje se nameće jeste korišćenje pravih poslovnih informacionih sistema. Kao prvo njihovo područje delovanja je cela organizacija, a ne samo jedan njen deo. Znači ovi softveri se neće baviti samo knjigovodstvom već svim aspektima poslovanja. Drugo, ti softveri će jednom uneti podatak obraditi i preraditi nebrojeno puta kako bi smanjili broj unošenja podataka. Znači napraviće od podatka informaciju i tu informaciju ćete biti u mogućnosti da iskoristite svuda gde ju je moguće iskoristiti. Prost primer bi predstavljao sledeći tok: Uneli ste ponudu koju ste poslali kupcu. Zatim po potvrđi te ponude od strane kupca kreirali ste profakturu i stavili rezervaciju za tu robu koju je kupac naručio.



Po utvrđivanju uplate od strane kupca za tu robu kreirate otpremnicu i fakturu (ukoliko sve teče po planu) i robu ste poslali na određeno mesto. Naravno ovo sve treba i da utiče na Vaš lager, odnosno da signalizira nabavci da je potrebno naručiti još artikala određene vrste. Na kraju sve to podrazumeva i određena knjiženja (ukoliko poslušate “na belo”). Ukoliko nisam nešto propustio to bi bio jedan polovičan poslovni obrt (nisam uključio nabavku). Koliko podataka!?! Ali pogledajmo koliko tu stvarno ima podataka: prvo tu su podaci o artiklima koje kupac naručuje (šifre, količine, cene...), zatim tu su podaci o kupcu i na kraju eventualno podaci o našem magacinu iz kojeg roba izlazi. I to su manje-više svi podaci koji sačinjavaju čitavo brdo dokumenata koje smo pomenuli. Ti podaci se u normalnim sistemima samo preslikavaju od upotrebe do upotrebe i unose samo jednom. To je normalni IS za poslovanje jednog preduzeća ili to jedan takav sistem treba da obezbedi. Odnosno to je ono što jedan prosečan biznismen treba da shvati da promatra pri investiciji u nov informacioni sistem. Njegovo uvođenje mu mora doneti uštedu u procesu rada i pravovremenu informaciju u procesu odlučivanja koja će mu najverovatnije uvećati profit ukoliko inicira donošenje ispravne poslovne odluke.

Upravo smo poslednjih meseci svedoci prave ekspanzije takvih integralnih rešenja i to verovali ili ne iz inostranstva. Nije istina da kod nas nema dobrih programera (verujte jedni smo od boljih) ili

da nema dobrih ideja (većina rešenja koja sad ulaze na naše tržište su konceptualno veoma loša barem sa nekog aspekta), nego jednostavno nije bilo uslova u zadnjih nekoliko godina da se takva integralna rešenja razvijaju. Ima nekoliko sjajnih rešenja koja stvarno zadovoljavaju i moj ukus ali

Niko nije u svetu napravio nijedno dobro rešenje bez para i bez ulaganja u razvoj.

su ona iste cene kao i neka svetska tako da gube trku zbog imena. Ostaće i za njih deo kolača sigurno, ali ne onoliko koliko ona svojim kvalitetom zaslužuju. A zašto? Pa iz prostog razloga što niko nije u svetu napravio nijedno dobro rešenje bez para i bez ulaganja u razvoj. A to je ono što se ovde godinama radi: preživljava se i krpe se rešenja da bi se udovoljilo nekim specifičnim zahtevima onih naručilaca koji su to spremni da plate. Ozbiljan razvoj softvera u svetu bi podrazumevao dobru ideju i

neko početno rešenje koje dokazuje mogućnost izvedbe te ideje. A zatim na scenu bi stupila berza putem koje, naravno ukoliko je rešenje stvarno dobro, bi se obezbedio dovoljan kapital za razvoj tog rešenja. I to rešenje onda ima sve uslove da ugleda svetlost dana i to kompletno u svom punom sjaju, a ne delimično unapred osuđeno na propast.

Sve u svemu ona su na našem tržištu prisutna. I nude mnoštvo istih i različitih funkcionalnosti u kojima će svako od nas prepoznati neku svoju potrebu. Eto to je ono što treba da bude zvezda vodilja u investiranju (a ne kupovini) u Informacione tehnologije i nova rešenja.