

POJMOVNIK POSLOVNE INTELIGENCIJE
- odgovori veštačke inteligencije –
Sadržaj

1. Poslovna analitika (business analytics)	2
2. Grane poslovne analitike (branches of business analytics).....	2
3. Poslovna inteligencija (Business Intelligence – BI)	3
4. Alat/softver za poslovnu inteligenciju (tool/software BI).....	4
5. Skladište podataka (Data Warehouse-DW)	4
6. Kontroling (Controlling).....	5
7. Alat za kontroling (Tool Controlling).....	5
8. Finansijski kontroling (Financial Controlling)	6
9. Softver za finansijski kontroling (Software Financial Controlling)	7
10. Upravljačko knjigovodstvo (managerial accounting).....	8
11. Plan i Analiza (Plan and analysis).....	9
12. Sistemi za podršku odlučivanju (Decision Support Systems - DSS).....	9
13 . ERP (Enterprise Resource Planning)	10
14. MS Dynamics	11
15. Uvođenje kontrolinga (Introduction of controlling)	12
15.1 . Šta obuhvata projekat uvođenja kontrolinga ?.....	12
15.2. Gde je mesto kontrolinga u organizacionoj strukturi ?.....	12
15.3. Može li se u organizacionoj strukturi napraviti jedna organizaciona jedinica u kojoj bi bili "Analiza" i "Kontroling" centralizovani, a "Plan" bi bio decentralizovan po funkcijama: "Prodaja", "Nabavka", "Proizvodnja", "Finansije"?	13
15.4. Da li bi se centralizovanoj „Anilizi“ i „Kontrolingu“ mogao priključiti „ IT sa ERP-om „?	14
15.5. Kako bi se mogla nazvati ta organizaciona jedinica ?	14
16. Integralna sistemaska podrška (Integral system support)	15
16.1. Da li se u praksi sreće integralna sistemaska podrška zajedno sa Kontrolingom i Planom i analizom i Marketingom u jednoj organizacionoj celini?.....	15
16.2. Da li se toj organizacionoj celini može pridružiti i "informacioni sistem sa ERP-om" ?	16
16.3. Da li se integrisanoj organizacionoj celini može pridružiti i operativna priprema i praćenje proizvodnje?	16
16.4. Da li se pod integralnom sistemskom podrškom, u malim i srednjim firmama, može organizovati integracija funkcija: Marketing, Plan i analiza, Kontroling, Informacioni sistem sa ERP-om, operativna priprema i praćenje proizvodnje ?	17
16.5. Kako se može nazvati ta organizaciona celina?	17

1. Poslovna analitika (business analytics)

Poslovna analitika je disciplina koja se bavi upotrebom podataka, statističkih metoda i tehnologija za proučavanje poslovnih problema, otkrivanje uzoraka, donošenje informisanih odluka i pronalaženje prilika za poboljšanje poslovnih performansi. Poslovna analitika koristi kvantitativne metode i alate kako bi pružila dubinske uvide, predvidjela trendove i podržala strateško i operativno upravljanje organizacijom.

Glavni ciljevi poslovne analitike su:

- **Razumijevanje poslovnih performansi:** Poslovna analitika pomaže organizacijama da razumiju i analiziraju svoje poslovne performanse kroz detaljnu analizu podataka. To uključuje praćenje ključnih pokazatelja performansi (KPI), identifikaciju trendova, analizu efikasnosti i pružanje informacija o performansama kako bi se identifikovali problemi ili prilike za poboljšanje.
- **Predviđanje i prognostika:** Poslovna analitika koristi statističke modele, algoritme mašinskog učenja i tehnike prediktivne analitike kako bi predvidjela buduće događaje, trendove ili rezultate na osnovu dostupnih podataka. Ovo pomaže organizacijama u donošenju informisanih odluka, planiranju i upravljanju rizicima.
- **Otkrivanje uzoraka i segmentacija:** Poslovna analitika istražuje podatke kako bi identifikovala neocigledne veze, uzorke i segmente koji mogu biti korisni za organizacije. To uključuje primjenu tehnika kao što su klasterovanje, segmentacija kupaca, asociiranje i druge metode kako bi se identifikovali profili, preferencije ili potencijalne grupe kupaca.
- **Optimizacija i simulacija:** Poslovna analitika koristi alate za optimizaciju i simulaciju kako bi pronašla najbolje moguće rješenje ili strategiju u određenoj situaciji. Ovo uključuje optimizaciju resursa, planiranje lanca snabdijevanja, simulaciju scenarija ili modeliranje za poboljšanje efikasnosti ili efektivnosti.
- **Vizualizacija podataka:** Poslovna analitika koristi tehnike vizualizacije podataka kako bi predstavila kompleksne informacije na vizuelno privlačan i razumljiv način. Vizualizacija podataka pomaže u brzom razumijevanju i interpretaciji informacija, otkrivanju trendova i komunikaciji rezultata analize sa zainteresovanim stranama.

Poslovna analitika se oslanja na razne tehnologije, kao što su softveri za analitiku, baze podataka, alati za poslovnu inteligenciju (BI) i velike količine podataka (big data), kako bi efikasno prikupila, integrisala i analizirala podatke. Cilj je iskoristiti podatke kao strategijsku imovinu i koristiti analitičke metode za sticanje konkurentne prednosti, donošenje informisanih odluka i ostvarenje poslovnih ciljeva.

2. Grane poslovne analitike (branches of business analytics)

Postoje različite grane analitike koje se koriste za proučavanje i izvlačenje korisnih informacija iz podataka. Evo nekoliko glavnih grana analitike:

- **Deskriptivna analitika:** Deskriptivna analitika fokusira se na opisivanje i sumiranje podataka kako bi se dobili uvidi u prošle događaje, trendove i obrasce. Ova grana analitike koristi

osnovne statističke metode i tehnike vizualizacije podataka kako bi se prikazali osnovni statistički parametri, distribucije, frekvencije i druge karakteristike podataka. Deskriptivna analitika pomaže u razumijevanju trenutnog stanja i pruža osnove za daljnju analizu.

- **Prediktivna analitika:** Prediktivna analitika koristi modele i algoritme kako bi predvidjela buduće događaje ili rezultate na osnovu dostupnih podataka i uzoraka. Ova grana analitike koristi statističke metode, mašinsko učenje, regresiju, klasifikaciju i druge tehnike za identifikaciju korelacija, trendova i uzročno-posljedičnih odnosa. Prediktivna analitika se koristi za predviđanje buduće potražnje, ponašanja kupaca, rizika, performansi i drugih relevantnih varijabli.
- **Preskriptivna analitika:** Preskriptivna analitika ide korak dalje od prediktivne analitike tako što ne samo da predviđa buduće događaje, već i preporučuje najbolje moguće akcije ili strategije za postizanje željenih rezultata. Ova grana analitike koristi optimizacijske modele, simulacije, tehnike odlučivanja i druge alate kako bi identifikovala najbolje akcije ili scenarije u određenim situacijama. Preskriptivna analitika pomaže organizacijama u donošenju informisanih odluka i optimizaciji rezultata.
- **Eksplorativna analitika:** Eksplorativna analitika se koristi za otkrivanje novih informacija, uzoraka ili trendova u podacima. Ova grana analitike koristi tehnike vizualizacije podataka, statističke metode, klasterovanje, segmentaciju i druge alate kako bi identifikovala neocigledne veze ili nove perspektive u podacima. Eksplorativna analitika je korisna u istraživanju i razumijevanju podataka kada nije unaprijed poznato šta se može otkriti.

Ove grane analitike često se međusobno preklapaju i kombinuju u praksi kako bi se dobili sveobuhvatni uvidi i podrška za donošenje informisanih odluka. Važno je prilagoditi pristup analitici prema ciljevima, podacima i specifičnim potrebama organizacije.

3. Poslovna inteligencija (Business Intelligence – BI)

Poslovna inteligencija predstavlja skup tehnologija, procesa i softvera za BI koji se koriste za analizu i interpretaciju velikih količina podataka koje organizacija poseduje, radi donošenja boljih poslovnih odluka.

Ova tehnologija omogućava organizacijama da efikasnije prikupe, organizuju, analiziraju i vizualizuju podatke, čime se dobija bolji uvid u poslovanje, a time i bolje donošenje odluka.

Poslovna inteligencija obuhvata procese poput prikupljanja podataka, transformacije podataka, skladištenja podataka, analize podataka i vizualizacije podataka. Korišćenjem softvera za BI, organizacije mogu da identifikuju trendove, prate ključne performanse, identifikuju probleme i prilike za poboljšanje poslovanja.

U suštini, poslovna inteligencija je alat koji organizacijama omogućava da donose bolje informisane poslovne odluke koje su zasnovane na činjenicama i podacima, a ne na pretpostavkama ili intuiciji.

4. Alat/software za poslovnu inteligenciju (tool/software BI)

Alati poslovne inteligencije su softverski alati koji omogućavaju prikupljanje, obradu, analizu i vizuelizaciju poslovnih podataka kako bi se donosile bolje poslovne odluke. Ovi alati uključuju različite vrste softvera, kao što su:

- **Alati za prikupljanje podataka:** ovi alati omogućavaju prikupljanje podataka iz različitih izvora, uključujući baze podataka, aplikacije, web lokacije, društvene medije itd.
- **Alati za obradu podataka:** ovi alati se koriste za čišćenje, transformaciju i integrisanje podataka prije nego što se analiziraju. Uključuju različite vrste softvera, kao što su ETL (Extract, Transform, Load) alati, data integration softver i slično.
- **Alati za analizu podataka:** ovi alati se koriste za analizu velikih količina podataka i otkrivanje trendova, uzoraka i odnosa između podataka. Uključuju softver za poslovnu analizu, softver za rudarenje podataka, alate za mašinsko učenje itd.
- **Alati za vizuelizaciju podataka:** ovi alati omogućavaju vizualizaciju analiziranih podataka putem grafičkih prikaza i interaktivnih tablica i izveštaja. Uključuju različite vrste softvera, kao što su softver za vizuelizaciju podataka, softver za poslovnu inteligenciju, softver za poslovno izveštavanje itd.

Neki od najpopularnijih alata poslovne inteligencije su Microsoft Power BI, Tableau, QlikView, SAP BusinessObjects, IBM Cognos, Oracle Business Intelligence i mnogi drugi.

5. Skladište podataka (Data Warehouse-DW)

Data Warehouse (DW) je centralizovana baza podataka koja se koristi za prikupljanje, skladištenje i analizu velikih količina strukturiranih podataka iz različitih izvora. DW omogućava organizacijama da efikasnije i brže pristupaju podacima i da izvršavaju analize koje su neophodne za donošenje odluka.

DW baza podataka obično se sastoji od nekoliko komponenti, uključujući:

- **Izvori podataka:** to su sistemi iz kojih se prikupljaju podaci. Mogu biti interni, kao što su poslovni sistemi, ERP (Enterprise Resource Planning) sistemi, CRM (Customer Relationship Management) sistemi i drugi, ili eksterni, kao što su podaci o tržištu, podaci o potrošačima i drugi.
- **ETL proces:** to je proces koji se koristi za prikupljanje podataka iz različitih izvora, transformisanje podataka u oblik pogodan za analizu i učitavanje podataka u DW bazu podataka.
- **DW baza podataka:** to je centralizovana baza podataka koja se koristi za skladištenje podataka. Podaci su organizovani na način koji olakšava analizu i izveštavanje.

- **Izveštavanje i analiza:** to su procesi koji se koriste za izvršavanje analiza nad podacima u DW bazi podataka i generisanje izveštaja koji pomažu u donošenju odluka.

DW baze podataka su korisne jer omogućavaju organizacijama da efikasnije i brže pristupaju podacima, da izvršavaju analize koje su neophodne za donošenje odluka i da unaprede poslovne procese. DW baze podataka se obično koriste u poslovnoj inteligenciji i sistemu za podršku odlučivanju kako bi se pomoglo menadžmentu da donosi bolje odluke na osnovu podataka.

6. Kontroling (Controlling)

Kontroling je funkcija u poslovnom menadžmentu koja obuhvata planiranje, kontrolu i analizu finansijskih i nefinansijskih performansi preduzeća, sa ciljem poboljšanja poslovnih procesa i donošenja efikasnijih odluka.

Kontroling se bavi praćenjem finansijskih i nefinansijskih pokazatelja, predviđanjem budućih performansi, identifikacijom problema i pružanjem preporuka za poboljšanje poslovanja. Ova funkcija je ključna za upravljanje rizicima, optimizaciju troškova, poboljšanje procesa i povećanje profita.

Kontroling se obično vrši kroz kontroling departman ili službu, a odgovornosti kontrolera uključuju izradu budžeta, analizu poslovanja, kontrolu rashoda i prihoda, upravljanje projektima, izveštavanje o performansama, implementaciju novih procesa i pružanje saveta menadžmentu.

7. Alat za kontroling (Tool Controlling)

Alat za kontroling, kao što je "BI SWOC Kontroling" koji ste spomenuli, predstavlja softver za kontroling koji se koristi za praćenje, analizu i kontrolu poslovnih performansi i rezultata. Ovi alati omogućavaju kompanijama da prikupljaju, obrađuju i analiziraju podatke kako bi dobili uvid u ključne poslovne metrike i doneli informisane odluke.

Evo nekoliko karakteristika i prednosti alata za kontroling:

- **Prikupljanje podataka:** Alat za kontroling omogućava automatsko prikupljanje podataka iz različitih izvora, kao što su ERP (Enterprise Resource Planning) sistemi, CRM (Customer Relationship Management) softver, finansijski sistemi i druge interne baze podataka. Ovo omogućava centralizovan pristup relevantnim informacijama.
- **Analiza podataka:** Alat za kontroling pruža mogućnosti za detaljnu analizu podataka. To uključuje generisanje izveštaja, grafikona, tabela i drugih vizualizacija koje pomažu u razumevanju poslovnih trendova, identifikaciji ključnih problema i otkrivanju prilika za unapređenje poslovanja.
- **Budžetiranje i planiranje:** Ovi alati omogućavaju izradu budžeta, planiranje i praćenje ostvarenja ciljeva. Korisnici mogu postaviti ciljeve, pratiti napredak i upravljati resursima na efikasan način.
- **Kontrola i upravljanje rizicima:** Alat za kontroling pruža mogućnosti za praćenje i upravljanje rizicima u poslovanju. Korisnici mogu identifikovati potencijalne rizike, pratiti njihovu verovatnoću i uticaj, i preduzeti odgovarajuće mere za minimiziranje rizika.

- **Odlučivanje zasnovano na podacima:** Alati za kontroling omogućavaju donošenje informisanih odluka zasnovanih na podacima. Analiza podataka pruža dublji uvid u poslovne performanse i omogućava rukovodiocima da identifikuju efikasne strategije i poboljšaju rezultate poslovanja.

Važno je da alat za kontroling bude prilagođen specifičnim potrebama i zahtevima vaše kompanije. Prilikom odabira alata (aplikacije za kontroling), razmotrite funkcionalnosti, prilagodljivost, podršku korisnicima i kompatibilnost sa ostalim sistemima koji se koriste u vašem poslovanju.

8. Finansijski kontroling (Financial Controlling)

Finansijski kontroling je ključni deo poslovnog kontrolinga koji se fokusira na praćenje, analizu i kontrolu finansijskih performansi i rezultata organizacije. Ovaj proces obuhvata praćenje finansijskih podataka, identifikaciju varijacija u odnosu na planirane ciljeve i preduzimanje odgovarajućih koraka za upravljanje finansijskim rezultatima.

Evo nekoliko ključnih aspekata finansijskog kontrolinga:

- **Budžetiranje i planiranje:** Finansijski kontroling uključuje izradu budžeta i finansijskih planova za određeni period. Budžet predstavlja detaljan plan prihoda i rashoda, dok se finansijski planovi odnose na dugoročne ciljeve i strategije kompanije. Finansijski kontroling prati ostvarenje budžeta i analizira odstupanja kako bi se identifikovali problemi i preduzele korektivne mere.
- **Analiza finansijskih izveštaja:** Finansijski kontroling uključuje analizu finansijskih izveštaja kao što su bilans stanja, bilans uspeha i izveštaj o tokovima gotovine. Ova analiza pruža uvid u finansijsko zdravlje organizacije, identifikuje ključne performanse i identifikuje oblasti za poboljšanje. Finansijski kontroling takođe može uključivati analizu finansijskih pokazatelja kao što su profitna margina, likvidnost i zaduženost.
- **Kontrola troškova:** Finansijski kontroling je odgovoran za praćenje i kontrolu troškova organizacije. To uključuje identifikaciju nepotrebnih troškova, optimizaciju troškova i upravljanje budžetom za efikasno korišćenje resursa.
- **Predviđanje finansijskih rezultata:** Finansijski kontroling koristi finansijske podatke i analitičke metode za predviđanje budućih finansijskih rezultata. Ovo pomaže u planiranju i donošenju informisanih odluka za buduće poslovanje.
- **Izveštavanje i komunikacija:** Finansijski kontroling priprema finansijske izveštaje i prezentacije za rukovodstvo i druge relevantne aktere. Ovi izveštaji pružaju informacije o finansijskim rezultatima, trendovima i analizama kako bi se podržalo donošenje odluka na osnovu finansijskih podataka.
- **Analiza performansi i pokazatelja:** Finansijski kontroling uključuje analizu finansijskih performansi organizacije putem finansijskih pokazatelja. Ovi pokazatelji mogu obuhvatati profitabilnost, likvidnost, zaduženost, efikasnost upotrebe resursa i druge relevantne metrike. Analiza finansijskih pokazatelja omogućava identifikaciju snaga i slabosti organizacije, otkrivanje trendova i uspoređivanje performansi sa konkurencijom.
- **Predviđanje i planiranje budućih finansijskih rezultata:** Finansijski kontroling koristi finansijske podatke i analitičke metode za predviđanje budućih finansijskih rezultata. Ovo uključuje projekcije prihoda, troškova, profita i novčanog toka. Predviđanje budućih

finansijskih rezultata pomaže u planiranju, donošenju odluka i identifikaciji potencijalnih rizika i prilika.

- **Usklađenost i kontrola:** Finansijski kontroling ima ulogu u osiguranju usklađenosti sa finansijskim propisima i internim kontrolama. To uključuje praćenje regulatornih zahteva, primenu internih kontrola finansijskog izveštavanja, identifikaciju potencijalnih rizika i uspostavljanje adekvatnih procedura i politika.

Važno je napomenuti da se finansijski kontroling prilagođava specifičnim potrebama i zahtevima organizacije. On može varirati u zavisnosti od veličine, industrije i poslovnih ciljeva organizacije.

Ukratko, finansijski kontroling obuhvata širok spektar aktivnosti koje se odnose na upravljanje finansijskim resursima organizacije. Kroz budžetiranje, kontrolu troškova, analizu finansijskih izveštaja, planiranje kapitala i investicija, izveštavanje, analizu performansi, predviđanje budućih rezultata i usklađenost, finansijski kontroling pruža podršku u donošenju informisanih odluka i ostvarenju finansijskih ciljeva organizacije.

-

9. Softver za finansijski kontroling (Software Financial Controlling)

Postoji mnogo softverskih rešenja za finansijski kontroling koja mogu pomoći organizacijama u efikasnom upravljanju finansijskim resursima. Evo nekoliko popularnih softvera za finansijski kontroling:

- **SAP S/4HANA:** SAP S/4HANA je integrisano ERP (Enterprise Resource Planning) rešenje koje pruža funkcionalnosti za finansijsko upravljanje, računovodstvo, planiranje i kontrolu troškova. Pruža napredne analitičke mogućnosti i olakšava donošenje informisanih odluka. Oracle E-Business Suite: Oracle E-Business Suite je sveobuhvatno ERP rešenje koje uključuje module za finansijski kontroling, računovodstvo, upravljanje troškovima, budžetiranje, izveštavanje i analitiku. Pruža fleksibilnost i skalabilnost za različite vrste organizacija.
- **Microsoft Dynamics 365 Finance:** Microsoft Dynamics 365 Finance je softversko rešenje koje omogućava finansijski kontroling, računovodstvo, budžetiranje, analitiku i izveštavanje. Integracija sa drugim Microsoft alatima kao što su Excel, Power BI i SharePoint olakšava upravljanje finansijskim podacima.
- **IBM Cognos Controller:** IBM Cognos Controller je softver za finansijski kontroling koji omogućava konsolidaciju finansijskih izveštaja, planiranje, budžetiranje i izveštavanje. Pruža mogućnosti za automatizaciju procesa, unapređenje tačnosti podataka i usaglašenost sa regulatornim zahtevima.
- **Adaptive Insights:** Adaptive Insights je cloud-based softver za budžetiranje, planiranje i analizu performansi. Pruža mogućnosti za finansijski kontroling, projekcije, predviđanje rezultata i izveštavanje. Intuitivan interfejs i fleksibilnost olakšavaju upotrebu i prilagođavanje specifičnim potrebama organizacije.

Ovi softveri su samo neki od mnogih dostupnih rešenja za finansijski kontroling. Važno je odabrati softver koji najbolje odgovara potrebama organizacije, uzimajući u obzir funkcionalnosti, skalabilnost, integraciju sa drugim alatima i tehničku podršku. Preporučuje se istraživanje i konsultacija sa stručnjacima kako bi se pronašlo najbolje rešenje za specifične potrebe organizacije.

10. Upravljačko knjigovodstvo (managerial accounting)

Upravljačko knjigovodstvo je grana računovodstva koja se fokusira na prikupljanje, analizu i interpretaciju finansijskih informacija kako bi se pružila podrška upravljanju i donošenju odluka u organizaciji. Ova vrsta knjigovodstva ima internu svrhu i usmjerena je na interne korisnike, poput menadžera, direktora i drugih internih dionika.

Upravljačko knjigovodstvo pruža detaljne informacije o troškovima, performansama, prihodima i drugim finansijskim pokazateljima koji su ključni za upravljanje poslovanjem organizacije. Glavni cilj upravljačkog knjigovodstva je pružiti relevantne informacije i analize koje pomažu u planiranju, donošenju odluka, postavljanju ciljeva, kontrolisanju troškova i poboljšanju poslovnih performansi.

Evo nekoliko ključnih aspekata upravljačkog knjigovodstva:

- **Troškovna računovodstvena analiza:** Upravljačko knjigovodstvo pruža analizu troškova kako bi se identifikovali i razumjeli troškovi proizvodnje, distribucije, marketinga, istraživanja i razvoja i drugih poslovnih aktivnosti. To pomaže u identifikaciji efikasnih metoda upravljanja troškovima, optimizaciji resursa i utvrđivanju cijena proizvoda ili usluga.
- **Budžetiranje i planiranje:** Upravljačko knjigovodstvo je ključno za izradu budžeta i finansijskih planova organizacije. Pruža podršku u identifikaciji ciljeva, planiranju prihoda i rashoda, alokaciji resursa i postavljanju performansi na temelju kojih se mogu mjeriti postignuća.
- **Analiza performansi:** Upravljačko knjigovodstvo pruža analitičke metode i alate za praćenje i procjenu performansi organizacije, odjela ili projekata. Ovo uključuje identifikaciju ključnih pokazatelja performansi (KPI), analizu varijacija, uspoređivanje stvarnih rezultata sa planiranim i identifikaciju uzroka odstupanja.
- **Odlučivanje o investicijama:** Upravljačko knjigovodstvo pruža analize i modele za procjenu isplativosti investicija i odlučivanje o investicionim projektima. Ovo obuhvata kalkulacije troškova kapitala, analizu povrata investicija (ROI), neto sadašnju vrijednost (NPV) i druge tehnike za procjenu vrijednosti investicija.
- **Strategijsko upravljanje:** Upravljačko knjigovodstvo podržava proces strategijskog upravljanja pružajući informacije o tržištu, konkurenciji, trendovima i drugim faktorima koji utiču na dugoročnu uspješnost organizacije. To pomaže u identifikaciji strategija, razumijevanju utjecaja poslovnih odluka i postavljanju dugoročnih ciljeva.

Upravljačko knjigovodstvo je ključno za upravljanje i donošenje informisanih odluka u organizaciji, pri čemu se fokusira na interne potrebe i ciljeve. Ove informacije se koriste za usmjeravanje aktivnosti, planiranje resursa i optimizaciju poslovnih performansi.

11. Plan i Analiza (Plan and analysis)

"Plan i analiza" je proces koji se koristi u upravljanju preduzećem kako bi se izvršio plan poslovanja i analizirale performanse preduzeća. To uključuje planiranje budžeta, predviđanje budućih performansi, identifikovanje ključnih performansi (KPI-ova), praćenje i analizu stvarnih performansi preduzeća i donošenje odluka zasnovanih na rezultatima analize.

Planiranje budžeta uključuje procenu prihoda i troškova preduzeća u toku određenog vremenskog perioda (npr. godinu dana) i razvijanje plana kako bi se osiguralo da prihodi preduzeća pokrivaju troškove i postižu profitabilnost. Predviđanje budućih performansi pomaže preduzeću da planira poslovanje na osnovu očekivanih tržišnih uslova, konkurencije i drugih faktora koji utiču na poslovanje.

Identifikovanje ključnih performansi omogućava preduzeću da identifikuje najvažnije metrike koje treba pratiti kako bi se procenile performanse preduzeća. Ove metrike mogu uključivati prihod, troškove, marže, zadovoljstvo kupaca, stopu odlazaka kupaca, produktivnost zaposlenih i drugo.

Praćenje i analiza stvarnih performansi preduzeća omogućava preduzeću da prati kako se stvarne performanse upoređuju sa planiranim performansama i kako se ostvaruju KPI-ovi. Na osnovu ove analize, menadžment preduzeća može da donese odluke o tome da li je potrebno izvršiti izmene u planu poslovanja kako bi se poboljšala efikasnost i profitabilnost preduzeća.

Ukratko, "Plan i analiza" je proces koji uključuje planiranje budžeta, predviđanje budućih performansi, identifikovanje ključnih performansi, praćenje i analizu stvarnih performansi preduzeća i donošenje odluka zasnovanih na rezultatima analize. To je važan deo upravljanja preduzećem koji pomaže menadžmentu da donosi bolje informisane odluke i poboljšava performanse preduzeća.

12. Sistemi za podršku odlučivanju (Decision Support Systems - DSS)

DSS su softverski alati i tehnologije koje se koriste za podršku procesu donošenja odluka u organizacijama. DSS-i su dizajnirani da korisnicima pruže informacije i alate koji će im pomoći da donose odluke koje su bolje informisane i koje su u skladu sa poslovnim ciljevima.

DSS-i se sastoje od skupa softverskih alata i tehnika za analizu podataka, modeliranje i simulaciju, kao i drugih funkcija koje pomažu korisnicima da razumeju i rešavaju probleme. Oni omogućavaju korisnicima da pristupe velikim količinama podataka i da ih analiziraju na način koji im najbolje odgovara.

DSS-i se koriste u različitim oblastima, kao što su finansije, marketing, operacije, upravljanje lancem snabdevanja i drugi. Koriste se za rešavanje različitih vrsta problema, kao što su predviđanje budućih trendova, optimizacija procesa, identifikacija prilika za povećanje prihoda ili smanjenje troškova.

U suštini, DSS-i su namenjeni da podrže proces donošenja odluka u organizacijama pružajući korisnicima alate i informacije koje su im potrebne da bi doneli bolje i informisanije odluke koje su u skladu sa poslovnim ciljevima.

13 . ERP (Enterprise Resource Planning)

ERP je softverski sustav koji se koristi za upravljanje ključnim poslovnim procesima i resursima unutar organizacije. To je integrirano informacijsko rješenje koje objedinjuje različite funkcionalnosti i podatke kako bi podržalo glavne operativne procese, planiranje resursa i upravljanje poslovanjem.

Glavna svrha ERP sustava je omogućiti organizacijama da učinkovito upravljaju svojim resursima, procesima i informacijama na sveobuhvatan način. Ovi sustavi obuhvaćaju širok spektar poslovnih funkcija, uključujući financije, računovodstvo, prodaju, nabavku, proizvodnju, ljudske resurse, upravljanje zalihama i druge.

Neki ključni elementi i značajke ERP sustava uključuju:

- **Centralizirana baza podataka:** ERP sustavi koriste jedinstvenu centraliziranu bazu podataka koja omogućuje organizacijama da dijele podatke i informacije između različitih funkcionalnih odjela i procesa. To osigurava dosljednost podataka i omogućuje bolje integrirane poslovne procese.
- **Automatizacija poslovnih procesa:** ERP sustavi automatiziraju poslovne procese i rutinske zadatke, smanjujući potrebu za ručnim unosom podataka i povećavajući učinkovitost i produktivnost. Primjerice, moguće je automatski generirati račune, upravljati inventarom, pratiti narudžbe i sl.
- **Analitika i izvještavanje:** ERP sustavi pružaju mogućnosti za analizu podataka i generiranje izvještaja koji pomažu organizacijama u praćenju performansi, donošenju informiranih odluka i identifikaciji trendova u poslovanju. Ovi izvještaji pružaju uvid u financijske rezultate, prodaju, zalihe, proizvodnju i druge aspekte poslovanja.
- **Integracija s drugim sustavima:** ERP sustavi se često integriraju s drugim informacijskim sustavima i aplikacijama, poput CRM (Customer Relationship Management) sustava, logističkih sustava, e-trgovine, bankovnih sustava i druge. To omogućuje organizacijama da usklade poslovne procese i podatke na različitim platformama i aplikacijama.
- **Prilagodljivost i skalabilnost:** ERP sustavi su prilagodljivi organizacijskim potrebama i mogu se skalirati kako bi podržali rast i promjene u poslovanju. Korisnici mogu konfigurirati postavke, dodavati nove module ili funkcionalnosti prema potrebama

14. MS Dynamics

MS Dynamics je skraćenica za Microsoft Dynamics, obitelj poslovnih aplikacija i rješenja koju razvija Microsoft. Microsoft Dynamics obuhvaća niz ERP (Enterprise Resource Planning) i CRM (Customer Relationship Management) softverskih rješenja namijenjenih organizacijama svih veličina i različitih industrija.

Microsoft Dynamics nudi integrirane alate i funkcionalnosti za upravljanje ključnim poslovnim procesima kao što su financije, računovodstvo, upravljanje zalihama, prodaja, marketing, korisnička podrška i još mnogo toga. Sustavi Microsoft Dynamics su skalabilni i prilagodljivi, omogućavajući organizacijama da ih prilagode svojim specifičnim potrebama.

Neki od najpopularnijih proizvoda u okviru Microsoft Dynamics obitelji uključuju:

- **Microsoft Dynamics 365:** To je skup integriranih oblak baziranih aplikacija koje objedinjuju ERP i CRM funkcionalnosti. Microsoft Dynamics 365 nudi rješenja kao što su Dynamics 365 Finance, Dynamics 365 Sales, Dynamics 365 Customer Service i druge.
- **Microsoft Dynamics NAV:** To je ERP sustav koji je namijenjen malim i srednjim poduzećima. Dynamics NAV pruža funkcionalnosti za upravljanje financijama, nabavkom, prodajom, skladištem i drugim poslovnim procesima.
- **Microsoft Dynamics AX:** To je ERP sustav koji je usmjeren na srednje i velike organizacije. Dynamics AX pruža napredne funkcionalnosti za upravljanje složenim poslovnim procesima, uključujući financije, proizvodnju, upravljanje lancem opskrbe i druge.
- **Microsoft Dynamics CRM:** Ovo je rješenje za upravljanje odnosima s klijentima koje omogućuje organizacijama da prate, upravljaju i poboljšavaju svoje interakcije s klijentima.

Microsoft Dynamics je popularan izbor za organizacije širom svijeta zbog svoje fleksibilnosti, integriranosti s drugim Microsoftovim alatima poput Office paketa, te podrške i široke mreže partnera koji pružaju implementaciju i podršku za ove sustave.

15. Uvođenje kontrolinga (Introduction of controlling)

15.1 . Šta obuhvata projekat uvođenja kontrolinga ?

Projekat "Uvođenje kontrolinga" može obuhvatiti sljedeće elemente:

- **Definisanje ključnih indikatora performansi (KPI):** Identifikacija i uspostavljanje mjerljivih parametara koji odražavaju uspješnost organizacije ili određenih procesa. To mogu biti finansijski pokazatelji (kao što su prihodi, profit, marže) ili nefinansijski pokazatelji (kao što su broj proizvedenih jedinica, zadovoljstvo kupaca, produktivnost radne snage).
- **Implementacija sistema izvještavanja:** Uvođenje mehanizama za prikupljanje, obradu i analizu podataka kako bi se generisali relevantni izvještaji i informacije za menadžment. Ovo može uključivati upotrebu softverskih alata ili informacionih sistema za generisanje izvještaja, finansijsku analizu, upravljanje budžetom i sl.
- **Praćenje budžeta i troškova:** Uspostavljanje procesa praćenja finansijskih troškova i budžeta, identifikacija odstupanja od planiranih vrijednosti i analiza uzroka. To omogućava efikasno upravljanje finansijskim resursima, identifikaciju potencijalnih ušteda i optimizaciju troškova.
- **Analiza performansi:** Korištenje analitičkih metoda i tehnika za procjenu performansi organizacije, procesa ili projekata. To može uključivati benchmarking (uspoređivanje sličnih organizacija), trend analizu, varijacionu analizu, analizu isplativosti i sl.
- **Podrška donošenju odluka:** Pružanje relevantnih informacija i analiza menadžmentu kako bi se podržalo donošenje ključnih odluka. To može uključivati pripremu finansijskih projekcija, scenarija, analizu rizika i ulaganja, procjenu novih poslovnih prilika i sl.
- **Edukacija i razvoj:** Obuka i edukacija zaposlenih o osnovama kontrolinga, finansijskom upravljanju i analitičkim vještinama kako bi se osigurala pravilna primjena kontrolinga u organizaciji.

Napomena: Ovi elementi su općenite prirode, a sam projekat "Uvođenje kontrolinga" će se prilagoditi specifičnim potrebama, ciljevima i kontekstu organizacije u kojoj se sprovodi.

15.2. Gde je mesto kontrolinga u organizacionoj strukturi ?

U organizacionoj strukturi, funkcija kontrolinga obično se smješta na razini višeg menadžmenta, u zavisnosti od veličine i kompleksnosti organizacije. Tačno mjesto kontrolinga može se razlikovati između organizacija, ali ovdje su tri česta modela uključivanja kontrolinga u organizacionu strukturu:

- **Centralizovani model:** U centralizovanom modelu, kontroling funkcija se smješta unutar centralnog odeljenja ili divizije i odgovorna je za pružanje podrške i usluga svim ostalim dijelovima organizacije. Ovo odeljenje obično se naziva "Kontroling centar" ili "Centralni kontroling". Centralizovani model omogućava koncentrisanje ekspertize i uspostavljanje standarda, ali može biti manje fleksibilan u pružanju lokalizovane podrške i specifičnih potreba različitih dijelova organizacije.
- **Decentralizovani model:** U decentralizovanom modelu, kontroling funkcija se smješta u svakom pojedinačnom odeljenju ili poslovnoj jedinici organizacije. Ovo omogućava blisku saradnju i podršku lokalnim menadžerima koji su odgovorni za te jedinice. Svaka jedinica ima

svoje kontroling timove koji pružaju specifične analitičke i finansijske usluge, prate i analiziraju performanse te jedinice. Ovaj model omogućava prilagođavanje lokalnim potrebama i specifičnostima, ali može dovesti do nedoslednosti i manjeg stepena centralizacije.

- **Hibridni model:** Hibridni model kombinuje elemente centralizacije i decentralizacije. U ovom modelu, postoji centralno odeljenje kontrolinga koje pruža usluge širokom spektru organizacijskih jedinica, ali takođe postoje i kontroling timovi u određenim odeljenjima ili poslovnim jedinicama koji pružaju lokalizovanu podršku. Hibridni model kombinuje prednosti oba prethodno pomenuta modela, omogućavajući balans između centralizovane kontrole i lokalne prilagođenosti.

Važno je naglasiti da je tačno mjesto kontrolinga u organizacijskoj strukturi subjektivno i može se prilagoditi potrebama i specifičnostima svake organizacije. U nekim organizacijama, kontroling može biti dio finansijskog odeljenja, dok se u drugim organizacijama može smjestiti u posebno odeljenje koje izvještava direktno izvršnom menadžmentu ili direktoru finansija.

15.3. Može li se u organizacionoj strukturi napraviti jedna organizaciona jedinica u kojoj bi bili "Analiza" i "Kontroling" centralizovani, a "Plan" bi bio decentralizovan po funkcijama: "Prodaja", "Nabavka", "Proizvodnja", "Finansije"....?

Da, moguće je organizovati strukturu organizacije na način koji ste opisali, sa centralizovanim "Analizom" i "Kontrolingom", dok je "Planiranje" decentralizovano po funkcijama kao što su "Prodaja", "Nabavka", "Proizvodnja", "Finansije" itd. Ovaj pristup kombinuje elemente centralizacije i decentralizacije kako bi se postigla ravnoteža između efikasnosti i prilagodljivosti.

U ovakvoj strukturi, organizaciona jedinica za "Analizu" i "Kontroling" bi se smjestila na centralnom nivou, a bila bi odgovorna za pružanje analitičke podrške i kontrolnih funkcija za sve ostale funkcije u organizaciji. Ova centralizovana jedinica bi bila odgovorna za prikupljanje i analizu podataka, pripremu finansijskih izvještaja, praćenje performansi, identifikaciju odstupanja od ciljeva i pružanje informacija i preporuka menadžmentu.

S druge strane, "Planiranje" bi bilo decentralizovano i smješteno u svakoj funkcionalnoj jedinici kao što su "Prodaja", "Nabavka", "Proizvodnja" i "Finansije". Svaka funkcionalna jedinica bi bila odgovorna za izradu i upravljanje vlastitim planovima u skladu sa specifičnim ciljevima i zahtjevima te funkcije. To bi omogućilo fleksibilnost i prilagodljivost planova na nivou svake funkcionalne jedinice, uz istovremeno obezbjeđivanje usklađenosti s ciljevima organizacije putem centralizovane "Analize" i "Kontrolinga".

Važno je napomenuti da je dizajn organizacione strukture subjektivan i može varirati u zavisnosti od veličine organizacije, industrije, ciljeva i drugih faktora. Odluka o strukturi trebala bi biti usklađena s potrebama i ciljevima organizacije kako bi se postigla optimalna ravnoteža između centralizacije i decentralizacije.

15.4. Da li bi se centralizovanoj „Analizi“ i „Kontrolingu“ mogao priključiti „IT sa ERP-om „?

Da, moguće je povezivanje centralizovane "Analize" i "Kontrolinga" sa IT-jem koji uključuje ERP (Enterprise Resource Planning) sistem. ERP sistem je softversko rješenje koje integriše različite funkcionalne oblasti organizacije, kao što su finansije, prodaja, nabavka, proizvodnja, ljudski resursi, i omogućava praćenje i upravljanje resursima i aktivnostima organizacije na sveobuhvatan način.

Uvođenje ERP sistema u organizaciju pruža mnoge prednosti, kao što su centralizovano skladištenje podataka, poboljšana efikasnost i transparentnost poslovnih procesa, bolje praćenje i upravljanje rezultatima i resursima. Kada je ERP sistem povezan sa centralizovanim "Analizom" i "Kontrolingom", omogućava se pristup kritičnim podacima i informacijama organizacije na jednom mjestu.

IT tim odgovoran za ERP sistem može raditi u saradnji sa centralizovanim "Analizom" i "Kontrolingom" kako bi osigurao da se potrebni podaci pravilno prikupljaju, obrađuju i analiziraju. ERP sistem može pružiti relevantne podatke o finansijama, prodaji, nabavci, proizvodnji i drugim aspektima organizacije, što omogućava analitičarima i kontrolorima da provode dubinsku analizu, praćenje performansi i identifikaciju odstupanja.

Kroz integraciju ERP sistema sa centralizovanim "Analizom" i "Kontrolingom", organizacija može ostvariti veću efikasnost, tačnost i integrisan pristup podacima. Ovo omogućava brže donošenje informisanih odluka i bolje upravljanje resursima i performansama organizacije.

Važno je osigurati da postoji dobra saradnja između IT tima, tima za "Analizu" i "Kontroling", kao i drugih relevantnih dionika, kako bi se osiguralo usklađivanje, podrška i optimalno korištenje ERP sistema u kontekstu analize i kontrole organizacije.

15.5. Kako bi se mogla nazvati ta organizaciona jedinica ?

Organizaciona jedinica koja obuhvata centralizovanu "Analizu", "Kontroling" i IT sa ERP-om može se nazvati na različite načine, a naziv bi trebao biti usklađen s unutrašnjim terminologijom i potrebama organizacije. Evo nekoliko mogućih naziva za tu jedinicu:

- **Poslovna analitika i kontroling:** Ovaj naziv ukazuje na fokus jedinice na analitičke aktivnosti i kontrolu poslovnih performansi organizacije, uz uključenost IT-a i ERP sistema.
- **Služba za finansijsku analizu i kontroling:** Ovaj naziv se usredsređuje na analizu finansijskih podataka i kontrole, pri čemu je IT i ERP sistem ključan dio procesa.
- **Odeljenje za upravljanje performansama i IT:** Ovaj naziv ističe fokus na upravljanje performansama organizacije, sa naglaskom na IT i ERP sistem kao podršku.
- **Sektor za analitiku i informacioni kontroling:** Ovaj naziv ističe kombinaciju analitike i informacija u kontekstu kontrolinga, pri čemu IT i ERP sistem pružaju potrebne informacije.
- **Jedinica za analizu, kontroling i ERP:** Ovaj naziv jasno ukazuje na sve tri komponente - analizu, kontroling i ERP sistem - i njihovu povezanost unutar jedne organizacione jedinice.
- **Centralizovana analitičko-kontrolna jedinica:** Ovaj naziv naglašava centralizovanu prirodu jedinice koja obuhvata analitiku i kontroling, zajedno sa integracijom IT-a i ERP sistema. Važno je da naziv organizacione jedinice bude jasan, razumljiv i prepoznatljiv za internu upotrebu i komunikaciju unutar organizacije. Prilikom odabira naziva, preporučljivo je uzeti u obzir kulturu organizacije i terminologiju koja se već koristi u sličnim jedinicama.

16. Integralna sistemska podrška (Integral system support)

Sistemska integralna podrška u firmi se odnosi na sveobuhvatan pristup upravljanju i podršci različitim funkcijama i procesima unutar organizacije. Ova podrška obuhvata različite sisteme, alate, tehnologije i prakse koje se koriste kako bi se olakšalo efikasno i efektivno poslovanje.

Osnovna ideja sistemske integralne podrške je da se različiti delovi organizacije integrišu i podrže jedni druge kako bi se postigao bolji rezultat i ispunili ciljevi organizacije. Ova podrška može se odnositi na sledeće aspekte:

- **Informacioni sistemi:** Uključuje implementaciju i upravljanje informacionim tehnologijama i sistemima koji podržavaju različite funkcije unutar firme. To može uključivati ERP (Enterprise Resource Planning) sisteme, CRM (Customer Relationship Management) sisteme, sisteme za upravljanje zalihama, finansijske sisteme i druge relevantne informacione sisteme. Cilj je da se obezbedi integrisan pristup informacijama, optimizuje protok podataka i olakša efikasno donošenje odluka.
- **Procesni pristup:** Sistemska integralna podrška podrazumeva uspostavljanje jasnih i efikasnih poslovnih procesa koji povezuju različite funkcije i aktivnosti unutar organizacije. Ovo uključuje identifikaciju ključnih poslovnih procesa, mapiranje i dokumentovanje tih procesa, identifikaciju tačaka poboljšanja i implementaciju mera za optimizaciju procesa.
- **Upravljanje performansama:** Ova podrška se odnosi na implementaciju sistema za praćenje, merenje i upravljanje performansama organizacije. To može uključivati postavljanje ciljeva, definisanje ključnih pokazatelja performansi (KPI-jeva), redovno praćenje performansi, identifikaciju odstupanja i preduzimanje korektivnih mera radi postizanja ciljeva.
- **Komunikacija i saradnja:** Sistemska integralna podrška podrazumeva uspostavljanje efikasnih kanala komunikacije i unapređenje saradnje među različitim timovima i funkcijama unutar organizacije. To može uključivati uspostavljanje sistema za deljenje informacija, redovne sastanke, timsku saradnju, usklađivanje ciljeva i razmenu znanja i ideja.
- **Kontinuirano poboljšanje:** Sistemska integralna podrška podrazumeva kontinuirano poboljšanje procesa, funkcija i performansi organizacije. To se postiže primenom pristupa kao što su Lean Management, Six Sigma ili Total Quality Management (TQM), koji promovišu stalno traženje načina za poboljšanje efikasnosti, smanjenje otpada i povećanje zadovoljstva kupaca.

U suštini, sistemska integralna podrška u firmi ima za cilj da stvori kohezivno okruženje u kojem se različiti delovi organizacije međusobno podržavaju i rade zajedno ka postizanju ciljeva organizacije na efikasan i efektivan način.

16.1. Da li se u praksi sreće integralna sistemska podrška zajedno sa Kontrolingom i Planom i analizom i Marketingom u jednoj organizacionoj celini?

Da, u praksi se često sreće integrisana sistemska podrška koja obuhvata funkcije kao što su kontroling, planiranje i analiza, i marketing, sve u okviru jedne organizacione celine. Ova integracija omogućava bolju koordinaciju i sinergiju između različitih funkcija i procesa u organizaciji.

Kontroling je odgovoran za praćenje performansi, merenje rezultata, identifikaciju odstupanja od ciljeva i pružanje relevantnih informacija za upravljanje. Kontroling obezbeđuje analitičku podršku menadžmentu i pomaže u donošenju informisanih odluka zasnovanih na podacima.

Planiranje i analiza se bave formulisanjem ciljeva, razvojem planova i strategija, kao i analizom trenutnog stanja i budućih projekcija. Ove funkcije pružaju osnovu za donošenje odluka, alokaciju resursa i upravljanje promjenama u organizaciji.

Marketing je odgovoran za identifikaciju i razumevanje potreba i želja kupaca, razvoj marketinških strategija, promociju proizvoda/usluga i izgradnju odnosa sa kupcima. Marketing igra ključnu ulogu u stvaranju tržišne vrednosti i postizanju konkurentske prednosti.

Integracija ovih funkcija u okviru jedne organizacione celine može doneti brojne prednosti. To može olakšati razmenu informacija, koordinaciju aktivnosti, bolje razumevanje interakcija i uticaja između različitih funkcija, efikasnije upravljanje resursima i postizanje sinergijskih efekata.

Važno je napomenuti da stepen integracije ovih funkcija može varirati u zavisnosti od veličine, industrije i specifičnosti organizacije. U nekim manjim firmama ili startapima može biti prisutan veći stepen integracije, dok se u većim organizacijama može javiti razdvajanje ovih funkcija u zasebne departmane ili timove.

16.2. Da li se toj organizacionoj celini može pridružiti i "informativni sistem sa ERP-om" ?

Da, informativni sistem sa ERP (Enterprise Resource Planning) funkcionalnostima se može pridružiti integriranoj organizacionoj celini koja obuhvata kontroling, planiranje i analizu, marketing, i ostale relevantne funkcije. ERP je sistemski pristup koji integriše različite operativne procese i funkcije organizacije u jedinstveni informativni sistem.

ERP sistemi omogućavaju organizacijama da integrišu podatke i procese iz različitih funkcionalnih oblasti kao što su nabavka, proizvodnja, prodaja, finansije, ljudski resursi i sl. Ova integracija omogućava bolju koordinaciju, sinhronizaciju i pristup relevantnim informacijama širom organizacije.

U okviru integrirane organizacione celine, ERP sistem pruža podršku za efikasno upravljanje resursima, optimizaciju procesa, automatizaciju rutinskih zadataka, analizu podataka, izveštavanje i donošenje informisanih odluka. Informativni sistem sa ERP-om može biti ključni alat za ostvarivanje integralne systemske podrške i olakšavanje integracije različitih funkcija unutar organizacije.

Važno je napomenuti da implementacija ERP sistema zahteva odgovarajuću konfiguraciju, prilagođavanje i upravljanje kako bi se zadovoljile specifične potrebe organizacije. Integracija ERP sistema sa drugim funkcijama i procesima unutar organizacije zahteva pažljivo planiranje i koordinaciju kako bi se postigla uspešna integracija i optimalna iskorisćenost sistema.

16.3. Da li se integriranoj organizacionoj celini može pridružiti i operativna priprema i praćenje proizvodnje?

Da, operativna priprema i praćenje proizvodnje se takođe mogu pridružiti integriranoj organizacionoj celini koja obuhvata kontroling, planiranje i analizu, marketing, informativni sistem sa ERP-om i ostale relevantne funkcije. Operativna priprema i praćenje proizvodnje su ključni aspekti upravljanja proizvodnim procesom i efikasnim isporukama proizvoda ili usluga.

U okviru integrirane organizacione celine, operativna priprema obuhvata planiranje proizvodnje, raspored resursa, upravljanje zalihama, planiranje nabavke i drugih aktivnosti koje su neophodne za

pripremu proizvodnog procesa. To se može sprovesti uz podršku ERP sistema ili drugih relevantnih alata za planiranje i upravljanje proizvodnjom.

Praćenje proizvodnje se odnosi na nadgledanje i kontrolu procesa proizvodnje kako bi se osigurala efikasnost, kvalitet i pravovremena isporuka. Ovo uključuje praćenje performansi proizvodnje, nadzor nad radnim nalogima, praćenje vremena izrade, upravljanje kvalitetom i druge aktivnosti vezane za praćenje i upravljanje proizvodnim procesom.

Integracija operativne pripreme i praćenja proizvodnje sa ostalim funkcijama unutar organizacione celine omogućava bolju koordinaciju, efikasnost i sinhronizaciju proizvodnih aktivnosti. Ova integracija omogućava bolje upravljanje resursima, optimizaciju proizvodnih operacija, praćenje performansi i donošenje informisanih odluka na svim nivoima organizacije.

Važno je napomenuti da implementacija i integracija operativne pripreme i praćenja proizvodnje zahteva pravilno planiranje, resurse, tehnologije i sisteme kako bi se postigla efikasnost i postizanje ciljeva organizacije u oblasti proizvodnje.

16.4. Da li se pod integralnom sistemskom podrškom, u malim i srednjim firmama, može organizovati integracija funkcija: Marketing, Plan i analiza, Kontroling, Informacioni sistem sa ERP-om, operativna priprema i praćenje proizvodnje ?

Da, pravilno ste shvatili. U malim i srednjim firmama može se organizovati integracija funkcija kao što su marketing, planiranje i analiza, kontroling, informacioni sistem sa ERP-om, operativna priprema i praćenje proizvodnje unutar integralne systemske podrške.

Integracija ovih funkcija omogućava organizaciji da efikasno upravlja različitim aspektima poslovanja, od marketinga i plasiranja proizvoda na tržište, do planiranja resursa, analize performansi, praćenja proizvodnje i upravljanja kvalitetom.

Kombinovanje ovih funkcija unutar integrisane organizacione celine omogućava bolju koordinaciju, sinhronizaciju i međusobnu podršku različitih procesa i aktivnosti. To može rezultirati efikasnijim upravljanjem resursima, boljim donošenjem odluka, smanjenjem gubitaka i poboljšanjem ukupnih performansi organizacije.

Važno je napomenuti da konkretna struktura i integracija ovih funkcija mogu varirati u zavisnosti od specifičnosti i potreba svake organizacije. Organizacija treba da prilagodi integraciju i konfiguraciju ovih funkcija prema svojim ciljevima, veličini, industriji i drugim relevantnim faktorima.

16.5. Kako se može nazvati ta organizaciona celina?

Organizaciona jedinica koja integriše funkcije marketinga, planiranja i analize, kontrolinga, informacionog sistema sa ERP-om, operativne pripreme i praćenja proizvodnje može se nazvati na različite načine, ovisno o specifičnim terminima i preferencijama organizacije. Evo nekoliko mogućih naziva za tu organizacionu jedinicu:

- **Upravljanje poslovnim performansama:** Ovaj naziv ističe fokus na analizi, kontrolingu i planiranju kako bi se upravljalo i poboljšalo poslovne performanse organizacije. Integracija funkcija marketinga, informacionog sistema sa ERP-om i operativne pripreme dodatno podržava ovu svrhu.

- **Služba za strateško planiranje i analitiku:** Ovaj naziv naglašava značaj funkcija planiranja, analize i strategije u organizaciji. Integracija sa funkcijama marketinga, informacionog sistema sa ERP-om i operativne pripreme ukazuje na holistički pristup u donošenju informisanih odluka i planiranju.
- **Odeljenje za operativnu izvrsnost:** Ovaj naziv ističe fokus na optimizaciji operativnih procesa i postizanju izvrsnosti u organizaciji. Integracija funkcija marketinga, planiranja i analize, kontrolinga, informacionog sistema sa ERP-om i operativne pripreme ukazuje na širu odgovornost odeljenja.
- **Sektor za integrirano upravljanje poslovnim procesima:** Ovaj naziv naglašava integraciju funkcija i procesa kako bi se postigla sinergija i efikasnost u organizaciji. Odeljenje obuhvata marketing, planiranje i analizu, kontroling, informacioni sistem sa ERP-om i operativnu pripremu i praćenje proizvodnje.
- **Centralizovana jedinica za poslovnu podršku:** Ovaj naziv ukazuje na centralizovanu funkcionalnu jedinicu koja pruža podršku različitim poslovnim funkcijama. Integracija marketinga, planiranja i analize, kontrolinga, informacionog sistema sa ERP-om i operativne pripreme i praćenja proizvodnje naglašava širok spektar usluga koje se pružaju organizaciji.

Važno je da naziv organizacione jedinice bude jasan, razumljiv i prepoznatljiv za interne potrebe i komunikaciju. Preporučljivo je da naziv bude usklađen s unutrašnjom terminologijom organizacije i odražava ulogu i odgovornosti jedinice.