



softconsulting

Autor: Lejla Softić, dipl.oec.¹

Kako podatke pretvoriti u dobit?

„Dobiti sto pobjeda u sto bitaka nije vještina. Vještina je pobijediti neprijatelja bez borbe.“

- Sun Tzu

Iskustvo i najbolje prakse iz bankarstva, u kojem sam kao diplomirani ekonomista proaktivno djelovala više od 13 godina, osnivanjem vlastitog [poduzetničkog poduhvata](#), nastojim implementirati i u realnom sektoru, sa nadom da će u godinama koje su pred nama biti realizirano više razvojnih projekata zasnovanih na primjeni digitalnih alata za [poslovno odlučivanje](#). U proteklih 7+ godina, djelujući na tržištu kao poslovni konsultant, saznala sam da većina preduzeća u BiH nedovoljno pažnje posvećuje značaju (finansijskih) podataka, ne samo za poslovno odlučivanje, nego i općenito pri: prikupljanju, pohrani, ažuriranju i upotrebi (finansijskih) podataka za [unapređenje i razvoj poslovanja](#).

Finansijski analitičar² je [finansijski savjetnik](#), koji na osnovu proučavanja tržišta i posebnih tehnika [finansijskih analiza](#) daje podatke o stanju i kretanjima na tržištu i preporuke kod upravljanja investicionim kapitalom. On pomaže (poslovnim) ljudima prilikom ulaganja i donošenja odluka o investiciji. Najčešće svoju djelatnost obavljaju u bankama, osiguravajućim kompanijama, opštim fondovima ili većim preduzećima. Finansijski analitičar je uglavnom usko specijalizovan za određene vrste hartija od vrijednosti i radi za proviziju preko posredničkih kuća i velikih finansijskih institucija.



Da bi se podaci mogli pretvoriti u dobit potrebno je da se u preduzeću definira i sistematizira način: prikupljanja, pohrane, ažuriranja i korištenja (finansijskih) podataka. Pri tome se ne smije zaboraviti da u 21. stoljeću ne samo da se podrazumijeva da su (finansijski) podaci u preduzeću arhivirani u digitalnom obliku, a ne u papirnoj ili drugoj formi, nego se kao finansijski racionalnije rješenje, naročito za MSP³, sve više koriste tzv. cloud alati za digitalizaciju (finansijskog) poslovanja.

Kada je poslovna organizacija i strateški menadžment u MSP postao svjestan značaja (finansijskih) podataka za poslovno upravljanje, neophodno je da angažuje i potrebne kadrove koji će znati koristiti (finansijske) podatke, kako bi se ostvarila odgovarajuća ekonomska korist tj. pozitivan finansijski rezultat iz osnova baza podataka i (finansijskih) podataka u preduzeću.

Danas postoje razni (finansijski) servisi koji se bave prvenstveno [prodajom \(finansijskih\) podataka](#), kao svojom osnovnom djelatnošću. Tako da iz usluga koje ove poslovne organizacije pružaju na tržištu i ostali tržišni akteri treba da postanu svjesni potrebe i mogućnosti profitiranja iz vlastitih (finansijskih) podataka. Profitirati iz vlastitih (finansijskih) podataka moguće je na više načina, a prvi i osnovni način jeste da se primjenom adekvatnih IT alata izvrši zaštita (finansijskih) podataka, kao jednog od oblika

1 SoftConsulting s.p. Tuzla, Trg slobode 16 (BIT Centar), 750000 Tuzla, e-mail: lejla.softic@savjetnik.ba

Izvor za slike: <http://www.kucastil.rs/lifestyle/kako-zaraditi-cak-4-vise-od-uplacenog-iznosa-kroz-osiguranje> i <https://poslovi.infostud.com/zanimanje/Finansijski-analiticar/120>

2 Izvor: <https://poslovi.infostud.com/zanimanje/Finansijski-analiticar/120>

3 Op.a. – Mala i srednja preduzeća



softconsulting

nematerijalne imovine preduzeća. Baze podataka koje sadrže informacije i transakcije sa: dobavljačima, kupcima, bankama, osiguravajućim društvima, medijima, i drugim poslovnim parterima/kontaktima predstavljaju nematerijalnu tzv. „soft“ imovinu preduzeća. koju je potrebno zaštititi od nesavjesne (zlo)upotrebe ili potencijalnih rizika nastalih usljed djelovanja npr. više sile (požar, poplava, zamljotres itd.). Gubitak ovih podataka, uslijed njihove neadekvatne zaštite, može značiti ponekad i trajni prestanak rada preduzeća. Ulaganje u primjenu „cloud“ servisa i pohranu (finansijskih) podataka, kod specijaliziranih poslovnih organizacija u tzv. Podatkovne centre, od posebnog je značaja za sve poslovne organizacije, a naročito za MSP. Ulažući u adekvatnu zaštitu (finansijskih) podataka, poslovne organizacije investiraju svoje finansijske resurse u buduću poslovni rezultat - dobitak ili gubitak podataka potrebnih za svakodnevne poslovne operacije preduzeća.

Pohrana i zaštita (finansijskih) podataka nije svrha samoj sebi. Svrha (finansijskih) podataka je da se oni (is)koriste za adekvatno upravljanje u preduzeću. Za preduzeće ne može biti nevažno da li će svoju novu poslovnu jedinicu (filijalu, maloprodaju, poslovnicu i sl.) odlučiti da otvori u manje ili više naseljenom geografskom području, a da bi to mogla da učini potrebno je da u vlastitoj bazi podataka ima (finansijske) podatke o npr. broju stanovnika po pojedinim gradovima/regijama i potrošnji. Finansijski isplativa investicijska odluka o otvaranju nove poslovne jedinice, može se donijeti u poslovnoj organizaciji na osnovu izvršenog [istraživanja tržišta](#) i odgovarajuće [cost—benefit analize](#), za koje je neophodno raspolagati i odgovarajućim (finansijskim) podacima u preduzeću.

[Unapređenje prodaje](#) preduzeće ne može postići ukoliko ne koristi (finansijske) podatke iz realiziranih transakcija sa kupcima odnosno odgovarajuće (finansijske) podatke iz vanjskih baza podataka o npr. potencijalnim kupcima. Da li i na koji način će se u preduzeću donijeti odluka da se koriste (finansijski) podaci za unapređenje prodaje, zavisiti će od strateškog opredjeljenja menadžmenta da se poslovne odluke (ne)donose na osnovu (finansijskih) podataka.

Pregovaračka moć kupaca jedna je od odrednica tržišnog djelovanja u visoko konkurentskim uvjetima poslovanja, ali ukoliko prodavci znaju adekvatno (is)koristiti finansijske podatke, kako bi argumentirali isplativost njihovih produkata/usluga, pri zadovoljavanju konkretnih tržišnih potreba, tada će njihovi prodajni rezultati biti puno uspješniji. U 21. stoljeću nemoguće je poslovati na način da prodajno osoblje u preduzeću ne posjeduje, ne zna ili ne koristi odgovarajuće finansijske podatke za npr. analizu prodajnih navika kupaca na određenom tržištu. Sa druge strane, prodavci koji uspješno koriste i analiziraju podatke o npr. prodajnim navikama kupaca, na određenom tržištu, mogu prije i kvalitetnije da zadovolje određene potrebe kupaca ili cijelog tržišta.

Koristiti ili ne koristiti finansijske podatke?...nije više pitanje koje sebi mogu ili smiju dozvoliti da postave strateški menadžeri. Kako profitabilno koristiti finansijske podatke?....pitanje je koje svaki strateški menadžer treba da sebi postavi, ukoliko želi da pozitivno posluje u 21. stoljeću, koje je veoma dinamično. Cilj ovog teksta nije ponuditi sve odgovore na pitanje: Kako podatke pretvoriti u dobit?, nego prije svega skrenuti pažnju strateškom i finansijskom menadžmentu o potrebi zaštite (finansijskih) podataka, a zatim i o potrebi efikasnog upravljanja sa (finansijskim) podacima u preduzeću.

Finansijski podaci su nematerijalna imovina preduzeća. Vrednovanje nematerijalne imovine preduzeća je zadatak finansijskih menadžera, a za to postoje odgovarajući međunarodni računovodstveni standardi. Znajući ove činjenice, finansijski i strateški menadžment ne smije zanemariti značaj finansijskih podataka za upravljanje poslovanjem, bez obzira da li za poslovno odlučivanje koriste samo interne baze podataka ili kombinaciju internih i eksternih baza podataka. Aktivno korištenje finansijskih podataka za poslovno odlučivanje prvi je korak koji je potrebno poduzeti kako bi se podaci pretvorili u dobit. Konačno opredjeljenje je na donosiocu odluke: da li će nastaviti raditi na „stari“ način ili će izvršiti potrebne promjene i poslovno odlučivanje zasnovati na korisnim finansijskim podacima?