

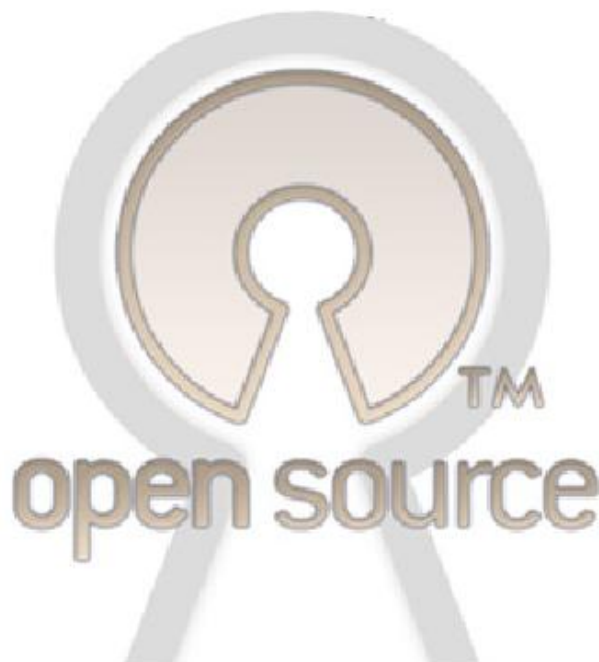


Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Πατρών

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ
ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ ΑΝΟΙΧΤΟΥ ΚΩΔΙΚΑ
ΣΤΙΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΣΑΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
(ΜΜΕ)**



**ΣΠΟΥΔΑΣΤΕΣ
ΧΑΪΚΑΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ ΤΟΥ ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ
ΣΠΗΛΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΝΝΑ ΤΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΥ**

**ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ
ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑΚΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ**

ΠΑΤΡΑ 2011

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το Θέμα της πτυχιακής μας εργασίας είναι η σημασία του ανοιχτού λογισμικού κώδικα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ). Μελετήσαμε και ανατρέξαμε σε οποιεσδήποτε πληροφορίες, που θα μπορούσαν να μας δώσουν τα στοιχεία που θα θέλαμε ώστε να μάθουμε και να καταλάβουμε τι σημαίνει η έννοια ανοιχτός λογισμικός κώδικας. Έτσι μαζεύοντας τα στοιχεία που συγκεντρώσαμε στην πτυχιακή μας εργασία, είδαμε το πόσο σημαντικό είναι για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να χρησιμοποιούν το ανοιχτά λογισμικά. Τα πλεονεκτήματα που έχουν ως προς την όλη εσωτερική πού της επιχείρησης αλλά και την εξωτερική κίνηση της επιχείρησης, π.χ. το πώς θα συγκεντρώνει τους πελάτες της, τους προμηθευτές της και άλλες πολλές διαδικασίες που πρέπει να κάνει μια επιχείρηση.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην πτυχιακή μας εργασία αναλύσαμε το πώς λειτουργούν τα ανοιχτά λογισμικά. Αναφερθήκαμε σε δυο ανοιχτά λογισμικά. Το πρώτο είναι το ERP, και δεύτερο το CRM. Το ERP είδαμε πως έχει να κάνει με το εσωτερικό κομμάτι της επιχείρησης, ενώ το CRM έχει να κάνει με το εξωτερικό κομμάτι της επιχείρησης. Στην συνέχεια αναφέραμε κάποια προγράμματα τα οποία ανήκουν στα ERP ΚΑΙ CRM. Αυτά τα λογισμικά είναι το Compiere και το Orentaps, αναλύσαμε τις δυνατότητες και των δυο αλλά και τις αδυναμίες τους.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το 1944 ο Thomas Watson, ο μετέπειτα Πρόεδρος της International Business Machines (IBM), **είπε ότι θα επαρκούν περίπου πέντε υπολογιστές σε όλο το κόσμο. Πόσο λανθασμένη ήταν η πρόβλεψή του!** Σήμερα βασίζονται στους υπολογιστές όχι μόνο οι περισσότερες επιχειρήσεις, αλλά και πάρα πολλοί άνθρωποι που έχουν υπολογιστές στο σπίτι τους.

Ο υπολογιστής είναι μια συσκευή που εκτελεί υπολογισμούς και επεξεργάζεται πληροφορίες πολύ γρήγορα. Οι υπολογιστές είναι εκπληκτικά εργαλεία, επειδή μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε πολλές διαφορετικές εργασίες. Σκέψου ότι μια γραφομηχανή μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο για να τυπωθεί ένα κείμενο, ένας λογιστής κάνει ισολογισμούς χρησιμοποιώντας ένα λογιστικό βιβλίο. Οι φίλοι επικοινωνούν από απόσταση χρησιμοποιώντας το τηλέφωνο. Ηλεκτρονικά παιχνίδια σε video προσφέρουν διασκέδαση.

Ένας ηλεκτρονικός υπολογιστής μπορεί να κάνει όλα αυτά τα πράγματα και μάλιστα με πολύ μεγαλύτερη ευκολία από ότι αρχικά οι άνθρωποι είχαν φανταστεί.

Είναι δύσκολο λοιπόν να πιστέψεις ότι πριν δεκαπέντε χρόνια ο υπολογιστής ήταν σπάνιοι και ότι μόνο οι μεγάλοι οργανισμοί και επιχειρήσεις είχαν την δυνατότητα να διαθέτουν υπολογιστές. Είχαν πολύ υψηλό κόστος αγοράς, χρήσης και συντήρησης, και απαιτούσαν μεγάλο χώρο εγκαταστάσεων.

Οι υπολογιστές είναι μια από τις πλέον αξιόλογες εφευρέσεις στην ιστορία, και κανείς δεν γνωρίζει στην πραγματικότητα τι θα είναι δυνατόν να προσφέρουν στο μέλλον.

Σκοπός αυτής της εργασίας είναι να γίνει κατανοητή η χρήση του λογισμικού ανοιχτού κώδικα (Open Source Software) από τις Μικρό-Μεσαίες-Επιχειρήσεις που λόγω της ραγδαίας εξέλιξης του, γίνεται όλο και πιο αναγκαίο. Εδώ πρέπει να πούμε ότι οι περισσότερες από τις μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν αποτολμούν να τα εφαρμόσουν λόγω του υψηλού κόστους των αδειών χρήσης του εμπορικού (κλειστού) λογισμικού. Αυτά βέβαια θα τα δούμε αναλυτικότερα στις παρακάτω σελίδες της εργασίας μας.

Περιεχόμενα

| | |
|---|----|
| ΠΡΟΛΟΓΟΣ..... | 2 |
| ΠΕΡΙΛΗΨΗ | 3 |
| ΕΙΣΑΓΩΓΗ | 4 |
| Περιεχόμενα..... | 5 |
| Κεφάλαιο 1 : Λογισμικό..... | 8 |
| Κεφάλαιο 2: Open Source Λογισμικό..... | 9 |
| 2.1 Άδειες Χρήσης τύπου Ανοιχτού Κώδικα..... | 10 |
| 2.2 Σύγκριση Ελεύθερου Λογισμικού και Λογισμικού Ανοιχτού Κώδικα ΕΛ/ΛΑΚ..... | 12 |
| 2.3 Πλεονεκτήματα | 12 |
| 2.4 Μειονεκτήματα | 13 |
| 2.5 Σύγκριση με ιδιόκτητο και κλειστό λογισμικό | 15 |
| Κεφάλαιο 3: Έννοια ERP | 17 |
| 3.1 Η σημασία του ERP..... | 17 |
| 3.2 Η επιλογή ενός OPEN SOURCE ERP | 19 |
| 3.3 Στόχος | 20 |
| 3.4 Πλεονεκτήματα ενός ERP συστήματος | 22 |
| 3.5 Λοιπά οφέλη..... | 23 |
| 3.6 Μειονεκτήματα/ Προβληματισμοί..... | 23 |
| Κεφάλαιο 4 : Χαρακτηριστικά Λειτουργικού Συστήματος για την Εφαρμογή ενός ERP και παρουσίαση ενός ERP | 26 |
| 4.1 Παρουσίαση ενός ολοκληρωμένου συστήματος διαχείρισης επιχειρησιακών πόρων ERP | 26 |
| 4.1.1 Διαχείριση Συναλλασσόμενων (πελάτες, προμηθευτές, τιμολόγια ταμειακές συναλλαγές, αξιόγραφα)..... | 27 |
| 4.1.2 Διαχείριση τιμολογίων συναλλασσόμενων | 29 |
| 4.1.3 Ταμειακές Συναλλαγές..... | 29 |
| 4.1.4 Τράπεζες-Πιστωτικές κάρτες | 30 |
| 4.1.5 Ισοζύγιο συναλλασσόμενων..... | 31 |
| 4.2 Γενική Λογιστική..... | 32 |
| 4.2.1 Ισοζύγιο λογαριασμών λογιστικής..... | 33 |
| 4.2.2 Καρτέλα Λογαριασμού..... | 34 |
| 4.2.3 Σύστημα Διαχείρισης Φπα..... | 35 |
| 4.2.4 Ειδική καρτέλα με όλα τα στοιχεία που απαρτίζουν το σύστημα της λογιστικής..... | 35 |
| 4.2.5 Παρακολούθηση τμημάτων της εταιρίας | 36 |
| 4.3 Αναλυτική Λογιστική | 37 |

| | |
|--|----|
| 4.4 Διαχείριση Αποθηκών | 38 |
| 4.5 Αποθήκη | 38 |
| 4.6 Παρακολούθηση εκκρεμοτήτων ανά πελάτη και σειριακό αριθμό | 40 |
| 4.7 Ταμειακή κατάσταση ημέρας..... | 40 |
| 4.8 Ειδική φόρμα δημιουργίας προσφορών..... | 41 |
| 4.9 Σύγκριση σε όλα τα στοιχεία της αποθήκης | 42 |
| 4.10 Στατιστικά ανά μήνα/εξάμηνο σε όλα τα στοιχεία της αποθήκης | 43 |
| 4.11 Υπόλοιπα ισοζυγίου αποθήκης | 44 |
| 4.12 Καρτέλα είδους | 45 |
| 4.13 Σύνολα αγορών/πωλήσεων με αντίστοιχη γραφική απεικόνιση | 45 |
| 4.14 Πάγια | 47 |
| 4.15 Παραγωγή..... | 47 |
| 4.16 Μισθοδοσία..... | 48 |
| Κεφάλαιο 5: Τα ERP στην αγορά..... | 50 |
| Κεφάλαιο 6: Ο ορισμός του CRM..... | 61 |
| 6.1 Πως λειτουργεί το CRM..... | 62 |
| 6.2 Βασικοί στόχοι του CRM..... | 63 |
| 6.3 e-CRM | 64 |
| 6.4 Πλεονεκτήματα | 65 |
| 6.5 Μειονεκτήματα / Προβληματισμοί..... | 66 |
| Κεφάλαιο 7: Σύγκριση δύο Λογισμικών Ανοιχτού Κώδικα | 67 |
| 7.1 Compiere | 67 |
| 7.1.1 Γλώσσα..... | 68 |
| 7.1.2 Αρχιτεκτονική..... | 68 |
| 7.1.3 Ασφάλεια | 68 |
| 7.1.4 Υποστήριξη..... | 69 |
| 7.1.5 Άδειες Χρήσης..... | 69 |
| 7.1.6 Λοιπά Χαρακτηριστικά | 69 |
| 7.2 Orentaps | 71 |
| 7.2.1 Γλώσσα..... | 71 |
| 7.2.2 Αρχιτεκτονική..... | 72 |
| 7.2.3 Ασφάλεια | 72 |
| 7.2.4 Υποστήριξη..... | 72 |
| 7.2.5 Άδειες χρήσης..... | 73 |

| | |
|----------------------------------|----|
| 7.2.6 Λοιπά χαρακτηριστικά | 73 |
| Κεφάλαιο 8: Επίλογος | 74 |
| Βιβλιογραφία..... | 75 |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 : ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ

Λογισμικό ονομάζουμε μια ακολουθία εντολών που ερμηνεύονται από έναν υπολογιστή, ο οποίος εκτελεί τις ανάλογες ενέργειες. Το λογισμικό υπάρχει σε ποικίλες μορφές και μεγέθη κι είναι κατασκευασμένο για να λύνει διαφορετικά προβλήματα. Το λογισμικό μπορεί να ταξινομηθεί σε:

- **Λογισμικό Ανοιχτού Κώδικα (ΛΑΚ):** Είναι το λογισμικό του οποίου ο πηγαίος κώδικας διατίθεται ελεύθερα για έλεγχο, τροποποίηση ή χρήση σε άλλες εφαρμογές. Δεν σημαίνει ότι το λογισμικό αυτό είναι δωρεάν ή ελεύθερο.

- **Ελεύθερο Λογισμικό (ΕΛ):** Ο ορισμός αυτός δίνεται από το κίνημα Ελεύθερου Λογισμικού (ΕΛ) που εκφράζεται από τον οργανισμό Free Software Foundation και τον Richard Stallman. Για να ονομαστεί κάποια λογισμικό ως “ελεύθερο” πρέπει να ισχύουν ο παρακάτω ελευθερίες:

1. Ελευθερία χρήσης του προγράμματος για οποιονδήποτε σκοπό.
2. Ελευθερία μελέτης και τροποποίησης του προγράμματος.
3. Ελευθερία αντιγραφής του προγράμματος.
4. Ελευθερία βελτίωσης του προγράμματος και επανέκδοσής του, προς το συμφέρον της κοινότητας των χρηστών.

Για να ισχύσουν η 2η και η 4η ελευθερία απαιτείται η πρόσβαση των χρηστών στον πηγαίο κώδικα του λογισμικού.

- **Κλειστού κώδικα:** Είναι εμπορικό και ο κώδικας είναι διαθέσιμος μόνο σε μια μικρή ομάδα ανθρώπων. Απαγορεύεται η αντιγραφή, μεταπώληση, τροποποίηση. Καλύπτετε από εγγύηση σε περίπτωση που το λογισμικό λόγω αστοχιών προκαλέσει οποιοδήποτε πρόβλημα στο χρήστη του. Στην περίπτωση του λογισμικού κλειστού κώδικα, ο τελικός χρήστης δεν αγοράζει το λογισμικό αλλά την άδεια να το χρησιμοποιήσει κάτω από συγκεκριμένους όρους και προϋποθέσεις.

- **Ιδιωτικό Λογισμικό** ή κατά παραγγελία λογισμικό είναι το λογισμικό το οποίο αναπτύχθηκε από κάποιο χρήστη (φυσικό πρόσωπο, οργανισμό, επιχείρηση) το οποίο ο χρήστης κρατά και χρησιμοποιεί και δεν το δημοσιεύει στο κοινό είτε σαν πηγαίο κώδικα είτε σαν εκτελέσιμη εφαρμογή.

- **Εμπορικό Λογισμικό:** το συγκεκριμένο λογισμικό δημιουργήθηκε για πώληση. Μπορεί να είναι είτε ελεύθερο είτε ιδιωτικό.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: OPEN SOURCE ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ

Ο ορισμός δίνεται από το κίνημα του Λογισμικού Ανοιχτού Κώδικα (ΛΑΚ) που εκφράζεται από το Open Source Initiative (OSI) και τον Eric Raymond.

Το Λογισμικό Ανοιχτού Κώδικα (Open Source Software) είναι ένα εναλλακτικό μοντέλο ανάπτυξης και χρήσης λογισμικού, σύμφωνα με το οποίο κάθε παραγόμενο λογισμικό μπορεί να αντιγραφεί, να αναδιανεμηθεί να μεταβληθεί και να βελτιωθεί ώστε να εξυπηρετεί τις ανάγκες του ατόμου ή συνόλου που τον μεταβάλλει. Για την ακρίβεια για να χαρακτηριστεί κάποιο λογισμικό σαν ανοιχτού κώδικα πρέπει να ισχύουν τα παρακάτω:

1. **Ελεύθερη διανομή:** Η άδεια χρήσης δεν περιορίζει τη διανομή του λογισμικού σε πακέτα προγραμμάτων, που προέρχονται από διαφορετικές πηγές το καθένα. Για τη διανομή δεν επιτρέπεται να απαιτηθούν δασμοί.
2. **Πηγαίος κώδικας:** Η διανομή του λογισμικού πρέπει να επιτρέπεται τόσο στη μορφή του πηγαίου κώδικα όσο και σε μεταγλωττισμένη μορφή. Εάν ο πηγαίος κώδικας δεν συμπεριλαμβάνεται στη διανομή, τότε πρέπει να υπάρχει η δυνατότητα να τον αποκτήσει κανείς δωρεάν (π.χ., μέσω του Internet) ή με δικά του έξοδα. Ο πηγαίος κώδικας δεν επιτρέπεται να έχει διατίθεται με ακατανόητο τρόπο ή να βρίσκεται σε κάποια ενδιάμεση μορφή (π.χ. προμεταγλωττισμένος).
3. **Παραγόμενο λογισμικό:** Αλλαγές και παράγωγα πρέπει να επιτρέπονται. Αυτά θα πρέπει να μπορούν να δημοσιοποιούνται με την ίδια άδεια χρήσης.
4. **Ακεραιότητα του πηγαίου κώδικα του συγγραφέα:** Η επαναδιανομή του τροποποιημένου πηγαίου κώδικα επιτρέπεται μόνο με τον περιορισμό ότι η άδεια χρήσης προβλέπει τη χρησιμοποίηση των επανομαζόμενων patches. Η άδεια χρήσης επιτρέπεται να προστατεύει το όνομα του προγράμματος και να επιτρέπει τη διανομή του τροποποιημένου πηγαίου κώδικα μόνο κάτω από διαφορετικό όνομα.
5. **Καμία διάκριση σε βάρος ατόμων ή ομάδων:** Η άδεια χρήσης δεν επιτρέπεται να βλάπτει κάποιο άτομο ή κάποια ομάδα ατόμων.
6. **Κανένας περιορισμός ως προς το πεδίο εφαρμογής:** Το πεδίο εφαρμογής του λογισμικού δεν επιτρέπεται να περιορίζεται από την άδεια χρήσης.
7. **Επαναδιανομή της άδειας χρήσης:** Τα δικαιώματα που αποκτούνται πρέπει να περιέρχονται σε όλα τα άτομα που αποκτούν το λογισμικό, χωρίς αυτά να χρειάζεται να εφοδιαστούν με επιπρόσθετη άδεια χρήσης.
8. **Η άδεια χρήσης δεν επιτρέπεται να περιορίζεται σε ένα ορισμένο πακέτο λογισμικού:** Τα δικαιώματα που αποκτούνται από ένα πρόγραμμα δεν πρέπει να εξαρτούνται από το αν το πρόγραμμα είναι μέρος ενός πακέτου λογισμικού. Αν το πρόγραμμα αφαιρεθεί από το πακέτο τότε αυτό σαν επακόλουθο δεν πρέπει να έχει τον περιορισμό των δικαιωμάτων.
9. **Η άδεια χρήσης δεν επιτρέπεται να εμποδίζει τη συνδιανομή του λογισμικού μαζί με άλλα λογισμικά:** Η άδεια χρήσης δεν πρέπει να περιορίζει τη διανομή του λογισμικού μαζί με άλλα προγράμματα (π.χ., να μην αναγκάζει τα άλλα προγράμματα να είναι ανοιχτού κώδικα).

10. Η άδεια χρήσης πρέπει να είναι ουδέτερη τεχνολογίας: Κανένας όρος της άδειας χρήσης δεν πρέπει να βασίζεται σε μια ορισμένη τεχνολογία, τρόπο ή διεπαφή.

Υπάρχουν διάφορες **άδειες χρήσης**, με πιο διαδεδομένες τις BSD License και MIT License. Η άδεια χρήσης BSD, επιτρέπει τις αλλαγές χωρίς επαναδιανομή του πηγαίου κώδικα. Η δυνατότητα αλλαγών ή βελτιώσεων παρέχεται στον χρήστη μέσω της ελεύθερης διάθεσης και του πηγαίου κώδικα¹ (Source Code). Βασικός χώρος αναζήτησης και απόκτησης διαθέσιμου Open Source Software είναι το Internet.

Τα προγράμματα ανοιχτού κώδικα είναι ότι πιο νέο υπάρχει στη βιομηχανία λογισμικού τα τελευταία χρόνια. Πολλές μεγάλες εταιρίες αναγγέλλουν συχνά τη διάθεση των προϊόντων τους σε δωρεάν εκδόσεις λογισμικού ανοικτού κώδικα.

Το λογισμικό ανοικτού κώδικα βρίσκει εφαρμογή σε πλήθος προγραμμάτων που αναπτύσσονται στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Στις μέρες μας χρησιμοποιείται κατά κόρο για την ανάπτυξη λειτουργικών συστημάτων Linux (Ubuntu, Suse, κλπ), γλωσσών προγραμματισμού (π.χ. Perl, PHP) αλλά και πλήθους εφαρμογών (π.χ. Apache Server, MySQL). Τα συστήματα ανοιχτού λογισμικού λειτουργούν σε λειτουργικά συστήματα επίσης ανοικτού κώδικα, όπως το Linux (Unix). Ορισμένα από αυτά είναι επίσης συμβατά και με άλλα λειτουργικά, όπως τα Windows (πχ. Mozilla Firefox, Open Office).

2.1 Άδειες Χρήσης τύπου Ανοιχτού Κώδικα

Η Πρωτοβουλία Ανοιχτού Κώδικα (Open Source Initiative ή σε συντομογραφία OSI) είναι μια μη κερδοσκοπική επιχείρηση αφιερωμένη στη διαχείριση και προώθηση του open-source λογισμικού (Λογισμικό Ανοιχτού Κώδικα) που παρέχει τον τίτλο πιστοποίησης "OSI Certified". Ο τίτλος αυτός αναφέρεται σε λογισμικό και όχι σε άδεια χρήσης και συνοδεύει κάποιο προϊόν λογισμικού τότε είτε αυτό διανέμεται όντως με άδεια χρήσης open-source.

Οι άδειες χρήσεως του λογισμικού ανοιχτού κώδικα τυποποιούνται σε διάφορες κατηγορίες, ώστε η χρήση, τροποποίηση και διανομή του λογισμικού ανοιχτού κώδικα να ακολουθεί νομικά βάσιμες αρχές. Γενικά δεν υπάρχουν περιορισμοί στη χρήση του λογισμικού ανοιχτού κώδικα στις επιχειρήσεις αφού όλοι οι τύποι αδειών:

Επιτρέπουν την χρήση του λογισμικού στην εκτελέσιμη του μορφή χωρίς κανένα περιορισμό.

Όλες οι άδειες επιτρέπουν τροποποίηση του κώδικα χωρίς κανένα περιορισμό εφόσον το αποτέλεσμα θα χρησιμοποιηθεί εσωτερικά στην επιχείρηση.

Οι GPL και Mozilla τύπου άδειες θέτουν κάποιους περιορισμούς σε περίπτωση που η επιχείρηση σχεδιάζει να διανείμει λογισμικό βασισμένο σε λογισμικό ανοιχτού κώδικα σε πελάτες της.

¹

Στην [πληροφορική](#), πηγαίος κώδικας (ή απλώς κώδικας) είναι οποιαδήποτε σειρά από εντολές ή δηλώσεις σε κάποια ευανάγνωστη (human-readable) [γλώσσα προγραμματισμού](#). Ο όρος πηγαίος κώδικας αναφέρεται συνήθως σε εντολές που γράφονται από κάποιον προγραμματιστή σε μια γλώσσα προγραμματισμού, και όχι σε εντολές που παράγονται αυτόματα από λογισμικό.

Ο πηγαίος κώδικας που αποτελεί ένα [πρόγραμμα](#) συνήθως αποθηκεύεται σε ένα ή περισσότερα [αρχεία κειμένου](#), ή πιο σπάνια σε βάσεις δεδομένων, ενώ εμφανίζεται και ως [κομμάτια κώδικα](#) (code snippets) που τυπώνονται σε βιβλία ή άλλα μέσα.

Ο πηγαίος κώδικας ενός προγράμματος είναι όλα τα αρχεία κώδικα που χρειάζονται για να μετατραπεί το πρόγραμμα από αναγνώσιμη μορφή σε μια ή περισσότερες γλώσσες προγραμματισμού σε εκτελέσιμη μορφή. Ο πηγαίος κώδικας μπορεί να [μεταγλωττιστεί](#) σε εκτελέσιμο κώδικα μηχανής ή να εκτελεστεί ως έχει από κάποιον [διερμηνέα](#)

Ιστορικά εμφανίζονται κυρίως τρεις τύποι αδειών:

1. Academic licenses (MIT Athena, Berkeley, and Apache)

- Δίνουν πλήρη δικαιώματα στον χρήστη του λογισμικού, ακόμα και για να το τροποποιήσει, να το επεκτείνει ή και να το πουλήσει.
- Δεν απαιτούν το απορρέον επεκταμένο λογισμικό να δίδεται με την ίδια άδεια και δεν απαιτούν την κοινοποίηση των αλλαγών ή επεκτάσεων. Με αυτό τον τρόπο εξουσιοδοτούν Ιδιόκτητο λογισμικό να εμπεριέχει τέτοιου τύπου άδειας Ανοιχτού Λογισμικού.
- Το μόνο που απαιτούν είναι να παραμένουν και να αναφέρονται (attribution) τα δικαιώματα του δημιουργού (copyrights).
- Αποκηρύσσονται οποιασδήποτε εγγύησης για την χρήση του λογισμικού.

2. Free software licenses (General Public License and the LGPL)

- Αν ο χρήστης επιθυμεί να τροποποιήσει και διανείμει το λογισμικό, τότε όλες οι αλλαγές πρέπει να κοινοποιούνται και το λογισμικό να διανεμηθεί με την ίδια άδεια.
- Εάν ο χρήστης συμπεριλάβει τέτοιας άδειας λογισμικό μέσα σε λογισμικό που έχει ο ίδιος αναπτύξει, ολόκληρο το απορρέον λογισμικό συμπεριλαμβανόμενου του ιδιόκτητου κώδικα πρέπει να υπαχθεί κάτω από την ίδια άδεια (propagate license).
- Αποκηρύσσονται οποιασδήποτε εγγύησης για την χρήση του λογισμικού.

3. Mozilla-style licenses (Mozilla, and the IBM licenses)

- Απαιτεί παράγωγα που προκύπτουν με την προσθήκη λογισμικού να διανέμονται με την ίδια άδεια
- Επιτρέπει το λογισμικό να συνδυαστεί με άλλο λογισμικό δημιουργώντας ένα μεγαλύτερο προϊόν το οποίο μπορεί να διανεμηθεί με διαφορετικού τύπου άδεια. Υποστηρίζει έτσι την ανάπτυξη ιδιόκτητου λογισμικού, όπως και στην περίπτωση των Academic Licenses.
- Συζητά θέματα πατεντών σχετικά με την άδεια του λογισμικού.
- Αποκηρύσσονται οποιασδήποτε εγγύησης για την χρήση του λογισμικού

Επίσης άλλες δημοφιλείς άδειες χρήσης Ελεύθερου Λογισμικού / Λογισμικού Ανοιχτού Κώδικα (ΕΛ / ΛΑΚ) είναι:

4. Άδεια BSD

- Μία από τις πιο παλιές, απλές και μη δεσμευτικές άδειες χρήσης ελεύθερου λογισμικού.
- Δεν διαθέτει κανένα περιορισμό στον τρόπο διανομής παραγωγών έργων.
- Ο κώδικας μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε έργα κλειστού κώδικα.
- Όσοι λαμβάνουν το έργο μπορούν να πωλούν κλειστές άδειες χρήσης για παράγωγα έργα .
- Δεν παρέχεται καμία άδεια χρήσης πατεντών.

5. Άδεια GPL

- Είναι η πιο ευρέως χρησιμοποιούμενη άδεια χρήσης ελεύθερου λογισμικού.
- Απαιτεί τη διανομή οποιουδήποτε παραγώγου έργου ή βελτίωσης κάτω από την ίδια άδεια.
- Ο κώδικας δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε εφαρμογές κλειστού κώδικα

- Η 1η και 2η έκδοση δεν παρέχουν άδειες χρήσης πατεντών, ενώ η 3η έκδοση παρέχει άμεση άδεια χρήσης πατεντών.
- Η 3η έκδοση επιβάλλει συγκεκριμένους όρους σε περιπτώσεις χρήσης του έργου σε καταναλωτικές συσκευές, σε περιπτώσεις διμερών αποκλειστικών συμφωνιών πάνω σε πατέντες και σε άλλες περιπτώσεις.

6. Άδεια LGPL

- Όμοια με την GPL
- Διαφοροποιείται μόνο στον ορισμό του παράγωγου έργου, επιτρέποντας στους δημιουργούς έργων που χρησιμοποιούν κάποιο API για την χρήση (linking) βιβλιοθηκών που διατίθενται κάτω από την LGPL να τα διανέμουν με διαφορετικές (συμπεριλαμβανομένων και κλειστών) άδειες χρήσης.

7. Πολλαπλή αδειοδότηση

- Αποτελεί ένα αρκετά δημοφιλές επιχειρηματικό μοντέλο
- Ο κάτοχος του copyright, δίνει στους πελάτες του δύο ή περισσότερες επιλογές άδειας διανομής και χρήσης: Ανοιχτού λογισμικού και Κλειστού λογισμικού.
- Προσπαθεί να συνδυάσει τα πλεονεκτήματα του μοντέλου ανάπτυξης ανοιχτού κώδικα με την δυνατότητα χρήσης του έργου υπό άδειες κλειστού κώδικα ή ενσωμάτωσης του σε άλλα έργα κώδικα.
- Απαιτεί ο διανομέας να έχει αποκλειστικό copyright σε όλη την έκταση του έργου.

2.2 Σύγκριση Ελεύθερου Λογισμικού και Λογισμικού Ανοιχτού Κώδικα ΕΛ/ΛΑΚ

Τα δύο κινήματα έχουν πολλά κοινά και προωθούν και τα δύο την ελεύθερη διακίνηση του λογισμικού και την πρόσβαση στον πηγαίο κώδικα, αν και εμφανίζουν κάποιες διαφορές, περισσότερο ιδεολογικές, τα δύο κινήματα έχουν παρόμοια φιλοσοφία διαφέρουν όμως στις περιοχές όπου δίνεται περισσότερη έμφαση. Έτσι το ελεύθερο λογισμικό εστιάζει στην ελευθερία των χρηστών ενώ το λογισμικό ανοιχτού κώδικα στην υψηλή παροχή υπηρεσιών λογισμικού και πως οι εφαρμογές αυτές θα αναπτυχθούν.

Πλέον ο όρος λογισμικό ανοιχτού κώδικα έχει ευρύτερη χρήση καλύπτει και το ελεύθερο λογισμικό και το λογισμικό ανοιχτού κώδικα.

2.3 Πλεονεκτήματα

Το λογισμικό ανοιχτού κώδικα προωθεί την αξιοπιστία και την ποιότητα του λογισμικού, υποστηρίζοντας την ανεξάρτητη αναθεώρηση και ταχεία εξέλιξη του πηγαίου κώδικα. Για να πιστοποιηθεί ένα προϊόν ως προϊόν ανοιχτού λογισμικού, πρέπει η άδεια του προγράμματος να εγγυάται δικαιώματα ελεύθερης ανάγνωσης, διανομής εκ νέου, τροποποίησης και χρήσης του.

Ο όρος λογισμικό ανοιχτού κώδικα έχει διάφορα επίπεδα ερμηνείας. Καταρχήν, το λογισμικό αυτό δημιουργείται και διατηρείται από προγραμματιστές πέρα από εταιρικά και εθνικά όρια, οι οποίοι συνεργάζονται χρησιμοποιώντας τα επικοινωνιακά εργαλεία και τα εργαλεία ανάπτυξης που προσφέρει το διαδίκτυο. Το

λογισμικό ανοιχτού κώδικα παρέχεται δωρεάν από το διαδίκτυο συνεπώς το κόστος απόκτησης και διατήρησης του είναι μηδαμινό, μια μικρή δαπάνη μπορεί να επιβαρύνει το χρήστη για την υποστήριξη ή τη παροχή *documentation* του συστήματος αλλά αυτό δεν αποτελεί κανόνα. Ο χρήστης δε είναι υποχρεωμένος να συμμορφωθεί με τις άδειες που δεσμεύουν τα εμπορικά λογισμικά, οπότε μετά την απόκτηση του είχε τη δυνατότητα να το εγκαταστήσει πολλές φορές και σε διαφορετικές τοποθεσίες ή ακόμη και να το διανέμει.

Τα συστήματα που βασίζονται σε αυτή τη φιλοσοφία, είναι διαλειτουργικά, πλήρως μεταφερόμενα και συνήθως ανεξάρτητα από βάση δεδομένων, λογικό επακόλουθο η μικρή απαίτηση σε υλικό, δυνατότητα χρήσης ήδη υπάρχοντος υλικού άρα εξοικονόμηση πόρων και συνολικά μικρότερο κόστος σε hardware.

Σύμφωνα με αποτελέσματα πολλών ερευνών οι εφαρμογές ανοικτού κώδικα παρέχουν υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και ασφάλεια, η διαδικασία *peer review* καθώς και τα ανοιχτά πρότυπα (*communities standards*) που διέπουν το σύστημα αλλά και το γεγονός ότι ο κώδικας είναι πλήρως ανοιχτός και διαθέσιμος για όλους, οδηγεί στην καλή σχεδίαση του έργου, στη πλήρη απόδοση στη κωδικοποίηση καθώς και στην υψηλή παρεχόμενη ασφάλεια .

Τα προϊόντα που παράγονται κατ' αυτόν τον τρόπο είναι ένα είδος ελεύθερων προϊόντων. Τις περισσότερες φορές, κάθε εφαρμογή συνοδεύεται από μια άδεια που καθιστά σαφές ότι πρόκειται για λογισμικό ελεύθερο στη χρήση, την τροποποίηση και την εκ νέου διανομή του. Οποιαδήποτε νέα διανομή, πρέπει επίσης να παρέχεται με τους ίδιους όρους που ορίζει η άδεια του πρωτότυπου συστήματος. Το γεγονός ότι ο κώδικας των προϊόντων αυτών διανέμεται ελεύθερα, οδηγεί στη γρηγορότερη δημιουργία επιτυχημένων εφαρμογών, με μεγαλύτερη ανταπόκριση στις ανάγκες των χρηστών, οι οποίοι μπορούν εύκολα να χρησιμοποιήσουν και να αξιολογήσουν τις εφαρμογές αυτές. Όσον αφορά δε τους χρήστες, δεν γίνεται διάκριση ανάμεσα σε πρόσωπα ή ομάδες. Τα προϊόντα ανοιχτού λογισμικού είναι διαθέσιμα σε όλους ανεξαιρέτως.

2.4 Μειονεκτήματα

Παρόλα τα θετικά στοιχεία του ωστόσο, το λογισμικό ανοιχτού κώδικα έχει και ορισμένα μειονεκτήματα. Κανείς δεν εγγυάται ότι θα εξελιχθούν οι συγκεκριμένες εφαρμογές. Ένα έργο μπορεί να μην αποκτήσει ποτέ λειτουργικότητα ή και αν αυτό συμβεί, μπορεί να εκφυλιστεί αργότερα εξαιτίας μειωμένου ενδιαφέροντος. Ιδιαίτερα αν δεν έχει οικονομική υποστήριξη από μία ή περισσότερες εταιρείες ή λείπουν οι προγραμματιστές που θα το αναπτύξουν, μπορεί να πάψει να υφίσταται ή σταδιακά να εκλείψει. Συνήθως, ένα τέτοιο πρόγραμμα από τη στιγμή που έχει υπόσταση εφαρμογής εξελίσσεται μόνο του, χωρίς ανάγκη άλλων κινήτρων.

- Δεν υπάρχει κάποιος ουσιαστικά υπεύθυνος για την περαιτέρω εξέλιξη και διανομή των λογισμικών αυτών. Ο καθένας μπορεί να χρησιμοποιήσει ένα τέτοιο σύστημα, να το τροποποιήσει και να το διανέμει κατά βούληση.
- Τα κανάλια που χρησιμοποιούνται για την υποστήριξη ανοιχτών λογισμικών είναι ανεπίσημα. Συνήθως δεν ελέγχονται από κάποιον εγκεκριμένο και κοινώς αποδεκτό φορέα. Το γεγονός αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να μην εγγυάται κανείς για την αξιοπιστία και την εγκυρότητα των πληροφοριών που διανέμονται μέσω των καναλιών αυτών.
- Μικρό μερίδιο αγοράς. Στην Ελλάδα υπάρχουν λίγοι τεχνικοί με πείρα σε συστήματα ανοιχτού κώδικα

- Δεν υπάρχει πάντα επαρκής τεκμηρίωση, ιδιαίτερα για έργα που βρίσκονται σε αρχικό στάδιο
- Αγνοούνται κάποιες εφαρμογές ή ποια είναι η τρέχουσα μορφή τους και τα χαρακτηριστικά τους. Αυτό μπορεί να οφείλεται στην ανεπαρκή διαφήμιση.
- Απουσιάζουν εφαρμογές για ορισμένους τομείς, όπως για οικονομική διαχείριση ή βιομηχανικό και εξειδικευμένο λογισμικό.
- Σε ορισμένες περιπτώσεις η υποστήριξη του υλικού μέρους των υπολογιστών μπορεί να είναι ανεπαρκής.

2.5 Σύγκριση με ιδιόκτητο και κλειστό λογισμικό

Το ανοιχτό λογισμικό αποτελεί μια εναλλακτική λύση ως προς το τύπο ιδιοκτησίας του λογισμικού, συγκεκριμένα αντιτίθεται προς το ιδιόκτητο και κλειστό λογισμικό, τα οποία αποκτούνται ή υποστηρίζονται από μία εταιρία, οπότε και γίνονται εμπορικά. Κατά βάση η διαφορά μεταξύ ανοιχτού και ιδιόκτητου/κλειστού λογισμικού έχει να κάνει με τον έλεγχο και την διαχείριση του λογισμικού. Ενώ η άδεια του ανοιχτού λογισμικού δίνει πλήρη ελευθερία χρήσης, τροποποίησης και αναδιανομής του λογισμικού, η άδεια του ιδιόκτητου και κλειστού λογισμικού περιορίζει την χρήση, την τροποποίηση την αναδιανομή και τις λοιπές δραστηριότητες. Οι προμηθευτές ιδιόκτητου και κλειστού λογισμικού περιορίζουν την πρόσβαση στον πηγαίο κώδικα και τη χρήση του, επειδή η πηγή ενός προγράμματος αποτελεί γνώση και ως γνωστό, η γνώση είναι δύναμη.

Πίνακας 1 Σύγκριση Ανοιχτού και Ιδιόκτητου Λογισμικού

| Χαρακτηριστικό | Ανοιχτό Λογισμικό | Ιδιόκτητο Λογισμικό |
|-----------------------------------|---|---|
| Έλεγχος / Διαχείριση | Ισορροπημένος. Οι καταναλωτές και παραγωγοί εμπορικών προϊόντων έχουν ίση πρόσβαση | Ο κατασκευαστής έχει τον απόλυτο έλεγχο. Συχνά μεγάλες επενδύσεις σε προμήθεια εγκατάσταση και εκπαίδευση δημιουργούν μια κατάσταση που αφαιρεί πλήρως τον έλεγχο από το χρήστη |
| Καινοτομία | Ταχύτατη και πολύπλευρη. Εκμεταλλεύεται την πολύ μεγάλη κοινότητα χρηστών και προγραμματιστών που εργάζονται παράλληλα | Περιορισμένη στα ενδιαφέροντα του κατασκευαστή. Συνήθως εστιάζεται στις λειτουργίες που αναζητά η μεγαλύτερη μερίδα του καταλυτικού κοινού. Χαμηλά επίπεδα καινοτομίας |
| Μακροζωία / Κίνδυνος Εγκατάλειψης | Το λογισμικό θα είναι πάντα διαθέσιμο εφόσον εξυπηρετεί ένα χρήσιμο σκοπό. Όσο περισσότεροι το χρησιμοποιούν τόσο ασφαλέστερη είναι η επένδυση. Δεν υπάρχει μοναδικός παράγοντας αποτυχίας του λογισμικού. | Εξαρτάται από την επιτυχία του κατασκευαστή. Υπάρχει ένας μοναδικός παράγοντας αποτυχία του λογισμικού. |
| Ασφάλεια και αξιοπιστία | Όπως συμβαίνει με τα ακαδημαϊκά και τα επιστημονικά έργα που εξετάζονται από πολλούς επιστήμονες και έχουν ως αποτέλεσμα υψηλής ποιότητας έργα, έτσι και με το μοντέλο του Ανοιχτού Λογισμικού παράγεται λογισμικό που κατά κανόνα αξιοποιεί μια μεγαλύτερη | |

| | | |
|--|---|--|
| | συλλογική νοημοσύνη από ότι το ιδιόκτητο και συνεπώς είναι πιο ασφαλές και πιο αξιόπιστο. | |
| Συνολικό Κόστος Ιδιοκτησία (Total Cost of Ownership - TCO) | | |
| Κόστος απόκτησης | Χαμηλό ή μηδενικό κόστος απόκτησης αρχικής άδειας | Το κόστος των αδειών είναι υψηλό ακόμη και για μικρά εκπαιδευτικά ιδρύματα. Πολλές φορές προβλέπεται και κόστος ετήσιας χρήσης με απροειδοποίητες αυξήσεις |
| Κόστος εγκατάστασης και υποστήριξης | Η υποστήριξη που προσφέρεται από την κοινότητα του ανοιχτού λογισμικού και ο ανταγωνισμός για εμπορική υποστήριξη διατηρούν το κόστος σε χαμηλά επίπεδα. Η ελευθερία επιλογής επιτρέπει στον καταναλωτή να επενδύσει στο ίδιο του τον οργανισμό μειώνοντας και άλλο το κόστος | Το κόστος καθορίζεται από τον κατασκευαστή και από αποκλειστικούς αντιπροσώπους. Δεν υπάρχουν πολλές επιλογές. Εναλλακτικές εταιρίες παροχής υπηρεσιών συνήθως οδηγούσ σε υψηλότερα κόστη. |

Απ' την αρχή το μοντέλο του ιδιόκτητου και κλειστού λογισμικού αφορούσε μια αμειβόμενη άδεια χρήσης, που συμπεριλάμβανε και αμειβόμενες υπηρεσίες. Το μοντέλο του ανοιχτού λογισμικού αποδεσμεύει το λογισμικό από τις υπηρεσίες, δημιουργώντας ξεχωριστές αγορές για το καθένα, με αποτέλεσμα οι καταναλωτές να έχουν περισσότερες επιλογές και προϊόν να είναι πλήρως ανταγωνίσιμο τόσο στις τιμές όσο και στην ποιότητα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΈΝΝΟΙΑ ERP

Τα πληροφοριακά συστήματα αποτελούν βασική προϋπόθεση επιβίωσης της επιχείρησης μέσα σε ένα ολοένα αυξανόμενο ανταγωνιστικό περιβάλλον. Συνιστούν την σπονδυλική στήλη της Διοίκησης κάθε σύγχρονης επιχείρησης. Στο νέο τεχνολογικό περιβάλλον η πληροφορία αποτελεί πολυτιμότερο μέρος του ενεργητικού της επιχείρησης καθώς η εξέλιξη της εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ποιότητα και την ποσότητα των διατιθέμενων πληροφοριών, αλλά και από την ποιότητα και την ποσότητα των επεξεργασιών στις οποίες αυτές υπόκεινται προκειμένου να παραχθεί η απαιτούμενη πληροφόρηση. Δεν αποτελεί υπερβολή η διαπίστωση ότι πολλές επιχειρήσεις δεν θα μπορούσαν να λειτουργήσουν χωρίς ακριβή, έγκαιρη και έγκυρη πληροφορία. Επομένως γίνεται αντιληπτή η κρισιμότητα και η χρησιμότητα της υποδομής που απαιτείται τόσο για την διαχείριση της πληροφορίας όσο και για την απρόσκοπτη ροή της εντός και εκτός της επιχείρησης.

Στο παρελθόν, οι επιχειρήσεις διατηρούσαν διαφορετικά πληροφοριακά συστήματα για τις ποικίλες επιχειρηματικές δραστηριότητες (όπως παραγωγή, marketing, λογιστικές, διεργασίες κτλ.). Σύμφωνα με τη συγκεκριμένη στρατηγική κάθε σύστημα είχε τη δική του μέθοδο για τη συγκέντρωση και αποθήκευση πληροφοριών. Παρόλο που η λογική αυτή ήταν αποτελεσματική στη λήψη αποφάσεων μέσα σε κάθε τμήμα της επιχείρησης εμπόδιζε την επικοινωνία και συνεργασία μεταξύ των διαφόρων τμημάτων με αποτέλεσμα να δυσκολεύει και να καθυστερεί τη λειτουργική ολοκλήρωση της επιχείρησης. Συνεπώς η εταιρία χάνει ένα σημαντικό επιχειρηματικό πλεονέκτημα, την εκμετάλλευση των ικανοτήτων της ως σύνολο.

Στη δεκαετία του 1990 χρησιμοποιήθηκαν διάφορα ERP Enterprise Resource Planning συστήματα με κοινή βάση δεδομένων για να δημιουργήσουν την απαραίτητη επικοινωνία ανάμεσα στα λειτουργικά τμήματα της επιχείρησης. Ένα σύστημα ERP δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να λειτουργήσει συντονισμένα σαν ενιαίο σύνολο καθοδηγούμενη από τις πληροφορίες που δέχεται από το περιβάλλον. Η ενοποίηση των πληροφοριακών συστημάτων μιας επιχείρησης καθίσταται αναγκαία για την ορθή ροή της πληροφορίας.

3.1 Η σημασία του ERP

Τα προγράμματα ERP (Enterprise Resource Planning) αποτελούν Ολοκληρωμένα Πακέτα Λογισμικού που αναλαμβάνουν να ενσωματώσουν όλες ή ορισμένες από τις εσωτερικές διαδικασίες μιας επιχείρησης σε μία ενιαία διαχειριστική πλατφόρμα. Στα ελληνικά αποδίδονται ως Συστήματα Διαχείρισης και Αξιοποίησης Επιχειρηματικών Πόρων ή Ενδοεπιχειρησιακής Οργάνωσης. Η διείσδυσή τους στις μεσαίες και μεγάλες ελληνικές επιχειρήσεις είναι εξαιρετικά ικανοποιητική. Εκεί που παρατηρείται σημαντική υστέρηση είναι στις ελληνικές ΜΜΕ και ιδίως σε εκείνες των οποίων ο ετήσιος τζίρος κυμαίνεται μεταξύ 1 και 5 εκατομμυρίων ευρώ. Μία από τις βασικές αιτίες αυτής της υστέρησης είναι το υψηλό κόστος των συστημάτων ERP. Αυτό αποτρέπει πολλές ΜΜΕ να υιοθετήσουν κάποια σχετική λύση, και παρά τις σημαντικές προοπτικές που υπάρχουν, δύσκολα οι εγχώριοι επιχειρηματίες πείθονται να αναλάβουν το ρίσκο.

Το ERP λειτουργεί σε τρία βασικά επίπεδα. Από πάνω προς τα κάτω αυτά είναι:

Σχεδιασμός (Planning): Περιλαμβάνει το σχεδιασμό της εφοδιαστικής αλυσίδας, το σχεδιασμό παραγωγής καθώς και άλλες διαδικασίες σχεδιασμού, όπως προϋπολογισμούς, πωλήσεις κ.λπ.

Εκτέλεση (Execution): Περιλαμβάνει στοιχεία όπως τα συστήματα παραγωγής, τη διαχείριση των logistics (αποθήκες, παραγγελίες και μεταφορές) καθώς και άλλες διαδικασίες όπως προμήθειες, συντήρηση, διαχείριση ανθρωπίνων πόρων κλπ.

Ανάλυση (Analysis): Περιλαμβάνει την κοστολόγηση (προϊόντος, παραγωγής κ.λπ.), τα χρηματοοικονομικά, καθώς και άλλες διαδικασίες, όπως προϋπολογισμούς και ανάλυση πωλήσεων.

3.2 Η επιλογή ενός OPEN SOURCE ERP

Η επιλογή ενός κατάλληλου ολοκληρωμένου συστήματος διαχείρισης πόρων είναι μία δύσκολη διαδικασία, καθώς πολλές προσπάθειες εγκατάστασης καταλήγουν σε αποτυχία είτε γιατί η εφαρμογή δεν συμβαδίζει με την στρατηγική της επιχείρησης, είτε γιατί προκύπτουν προβλήματα ασφάλειας, λειτουργικότητας, απόδοσης του λογισμικού τα οποία δεν είναι σε θέση να αντιμετωπίσει.

Έτσι λοιπόν προτού προχωρήσει μια επιχείρηση στην εγκατάσταση ενός ERP πρέπει να λάβει υπόψη του ορισμένους παράγοντες και να προβεί σε σειρά συγκεκριμένων ενεργειών

Πίνακας 2 Βήματα επιλογής ενός ERP



3.3 Στόχος

Στόχος ενός συστήματος ERP είναι η ολοκλήρωση των επιμέρους διαδικασιών μέσα στην επιχείρηση στις οποίες εμπλέκονται τα διάφορα τμήματα (λογιστήριο, παραγωγή, πωλήσεις κλπ.), έτσι ώστε να μπορεί αυτή να διεκπεραιώνει τις κύριες επιχειρηματικές δραστηριότητές της. Η "ολοκλήρωση" αποτελεί και τη λέξη-κλειδί, αφού η εγκατάσταση ενός συστήματος ERP δημιουργεί καλύτερες δομές στην επιχείρηση, οι οποίες επιτρέπουν στους εργαζόμενους να εργαστούν αποτελεσματικότερα και πιο παραγωγικά.

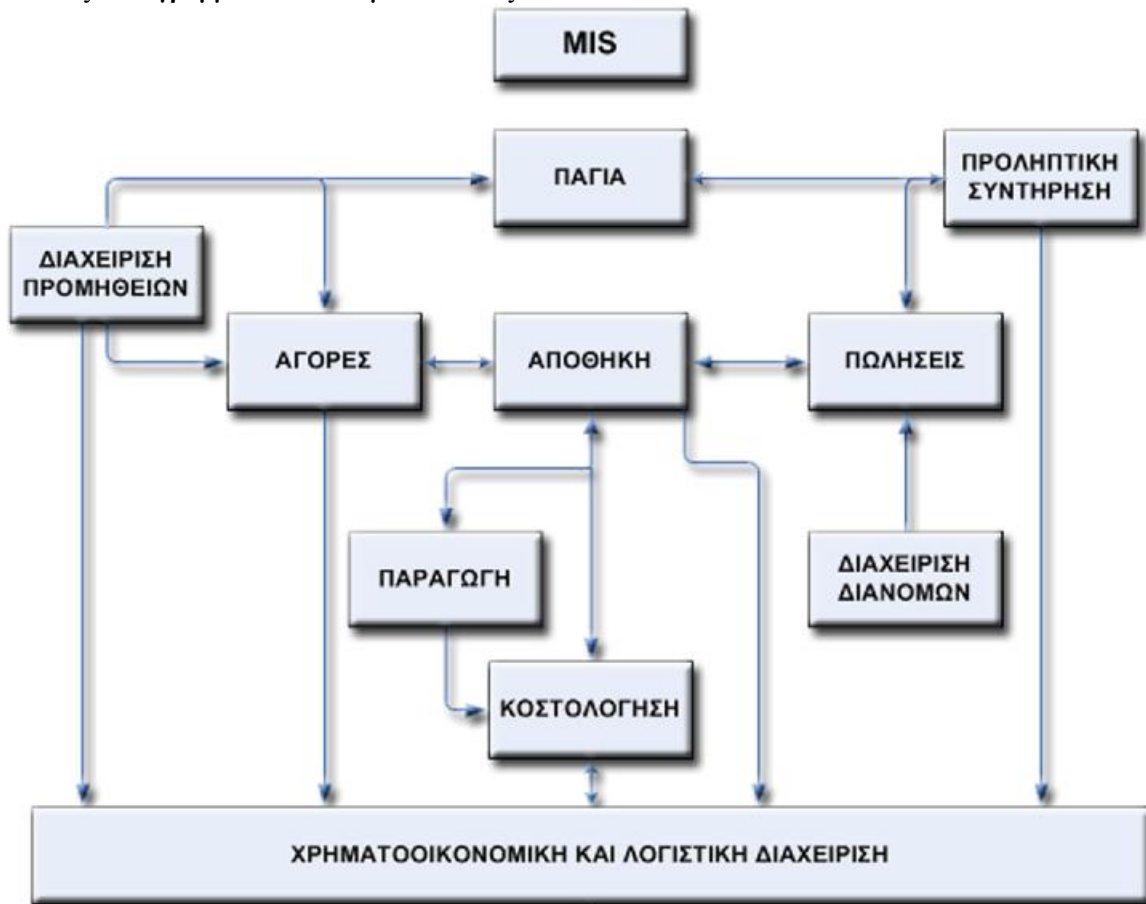
Ένα σημαντικό χαρακτηριστικό των συστημάτων ERP είναι η δυνατότητα να εφαρμοστούν σε modules (υποσυστήματα). Η εταιρία δε χρειάζεται να εκτελέσει μια μεγάλη εφαρμογή αλλά επιλεκτικά υποσυστήματα (modules) αυτής βασισμένες στις λειτουργικές της ανάγκες. Το σύστημα που θα υιοθετήσει μια επιχείρηση πρέπει να ακολουθεί τη στρατηγική το κάθε τμήματος της επιχείρησης και να είναι λειτουργικό τόσο για το εσωτερικό περιβάλλον όσο και για το εξωτερικό περιβάλλον της

Από την οπτική γωνία της διοίκησης, τελικός σκοπός της υλοποίησης ενός συστήματος ERP είναι η αύξηση των κερδών. Ένα τέτοιο σύστημα όμως διαχειρίζεται κυρίως πληροφορίες και επομένως δεν μπορεί να παράγει κέρδη. Τα κέρδη δημιουργούνται από τις ενέργειες των ατόμων που έχουν αποκτήσει γνώσεις μέσα από την αξιολόγηση και αξιοποίηση των πληροφοριών που θα παράγει το σύστημα. Για το λόγο αυτό χρειάζεται προσοχή στην υιοθέτηση του έτσι ώστε να γίνει δυνατή η πλήρης εκμετάλλευση των δυνατοτήτων του πανίσχυρου αυτού εργαλείου.

Με τη χρήση ERP εφαρμογών, ακόμα και οι μικρές επιχειρήσεις επιτυγχάνουν την ολοκληρωμένη και απόλυτα προγραμματιζόμενη αξιοποίηση των πόρων τους, έχοντας πλήρη εικόνα για τους συναλλασσόμενους με την επιχείρηση το ανθρώπινο δυναμικό τους, τα αποθέματα των ειδών, των μηχανών κ.λπ.

Όλα αυτά έχουν ως αποτέλεσμα μία επιχείρηση να λειτουργεί οικονομικά, με ταυτόχρονα απόλυτη αξιοπιστία σε θέματα παροχής υπηρεσιών. Παράλληλα, και αυτό αποτελεί ένα βασικό χαρακτηριστικό των ERP συστημάτων, θα μπορεί να έχει πρόσβαση σε όλο τον όγκο των πρωτογενών εγγραφών προκειμένου να αντλήσει οποιαδήποτε πληροφόρηση επιθυμεί και να την επεξεργαστεί σε συνδυασμό και με άλλες πηγές δεδομένων, τεχνικές που χρησιμοποιούνται από μεγάλες επιχειρήσεις για στήριξη επιχειρηματικών αποφάσεων.

Πίνακας 3 Διάγραμμα 1: Βασικό μοντέλο ενός ERP



3.4 Πλεονεκτήματα ενός ERP συστήματος

- Πληροφορία σε πραγματικό χρόνο: Δημιουργεί συνθήκες εύκολης διάχυσης της πληροφορίας και αποφυγής ανεπιθύμητων καταστάσεων. Η έλλειψη άμεσης και έγκυρης πληροφορίας στο γρήγορα μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον που ζούμε ίσως μεταφράζεται και σε δυσκολία επιβίωσης
- Μείωση χρόνου καταχωρήσεων των δεδομένων: Η πληροφορία εισέρχεται μία φορά και χρησιμοποιείται από ολόκληρη την εταιρία.
- Βελτίωση στις διαδικασίες ενοποίησης (consolidation): Αναφέρεται στις πολυεθνικές επιχειρήσεις ή/και στους ομίλους επιχειρήσεων. Η ενοποίηση των πληροφοριών θα πρέπει να είναι (σε μεγάλο βαθμό) αυτόματη, με τις κατάλληλες μετατροπές στο νόμισμα τα λογιστικά πρότυπα και τις όποιες άλλες ιδιαιτερότητες.
- Ευκολότερη συμμόρφωση σε υποχρεωτικά ή προαιρετικά πρότυπα: Είναι συνηθισμένο φαινόμενο η αδυναμία υιοθέτησης από την επιχείρηση ποικίλων προτύπων, όπως των προτύπων διασφάλισης ποιότητας ISO 9002, IAS κ.λπ. Τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (IAS) μέσα στα επόμενα δύο χρόνια θα είναι υποχρεωτικά για την Ελλάδα καθώς και για όλη την Ευρώπη. Ένα καλό ERP σύστημα, μέσα από τις δυνατότητες μοντελοποίησης, κάνει τη μετάβαση εύκολη και σίγουρη.
- Αύξηση της ικανοποίησης του πελάτη: Αποτελεί ένα πρόβλημα του οποίου η λύση είναι επιτακτική όσο και δαπανηρή. Συχνά απαιτεί αλλαγή σε πλήθος άυλων παραγόντων, όπως στη συμπεριφορά των εργαζομένων. Το λογισμικό ERP βελτιώνει την ικανοποίηση των πελατών με τη βελτίωση άλλων παραμέτρων, όπως την ταχύτερη εκτέλεση των παραγγελιών κ.λπ.
- Μείωση λαθών: Ένας παράγοντας που θεωρείται σχετικά εύκολα μετρήσιμος, έχει άμεση ανταπόκριση σε πλήθος άλλων, όπως στην ικανοποίηση των πελατών και των εργαζομένων, στη μείωση των λειτουργικών εξόδων, στη μείωση των διαφυγόντων κερδών, κ.λπ.

3.5 Λοιπά οφέλη

Λειτουργικά:

- Μείωση κόστους παραγωγής
- Βελτίωση της παραγωγικότητας
- Αύξηση ποιότητας παρεχόμενων προϊόντων/υπηρεσιών
- Βελτίωση εξυπηρέτησης πελατών

Διαχείρισης:

- Καλύτερη διαχείριση των πόρων
- Βελτίωση στη λήψη αποφάσεων και σχεδιασμό
- Βελτίωση απόδοσης

Στρατηγικά:

- Υποστήριξη της επιχειρηματικής ανάπτυξης
- Υποστήριξη για μελλοντική επιχειρηματική συμμαχία
- Δημιουργία επιχειρηματικής καινοτομίας
- Διαφοροποίηση προϊόντος
- Δημιουργία εξωτερικών συνδέσμων

Information Technology:

- Δημιουργία ελαστικότητας και ευελιξίας για την επιχείρηση σε μελλοντικές αλλαγές
- Μείωση κόστους της Information Technology
- Βελτίωση της υποδομής της Information Technology

Οργάνωσης:

- Αλλαγή στους συνεργάτες
- Ενδυνάμωση της λειτουργίας του οργανισμού
- Δημιουργία κοινών στόχων

3.6 Μειονεκτήματα/ Προβληματισμοί

Ορισμένες από τις πιθανές επιπτώσεις είναι οι παρακάτω:

- **Έλλειψη εκπαίδευσης προσωπικού** για τη σωστή χρήση των συστημάτων. Πολλές επιχειρήσεις περιορίζουν της συνολικές δαπάνες με την κοπή των προϋπολογισμών κατάρτισης.
- **Έλλειψη εκπαίδευσης στη διοίκηση** με αποτέλεσμα να προτείνει αλλαγές που δε συμβαδίζουν με το νέο σύστημα
- **Η προσαρμογή του συστήματος είναι περιορισμένη**, κάποια προσαρμογή ίσως να απαιτεί αλλαγές της δομής του οργανισμού οι οποίες συνήθως δεν επιτρέπονται
- **Μεγάλο κόστος εγκατάστασης**
- **Δυσκολία χρήσης του νέου συστήματος**
- **Κατάργηση των μεσαίων στρωμάτων διοίκησης** καθώς υπάρχει στο σύστημα η απαραίτητη πληροφόρηση για να μπορεί να ασκεί η ανώτερη διοίκηση τον έλεγχο.

- **Δύσκολη προσαρμογή των συστημάτων στις επιχειρηματικές διεργασίες και ροές εργασιών κάθε οργανισμού**
- **Λάθος υπολογισμός των κρυμμένων δαπανών** (πχ μη υπολογισμός του κόστους ολοκλήρωσης και δοκιμής, κόστος μετατροπής αρχείων, κόστος ανάλυσης στοιχείων).

Σήμερα όμως είναι γνωστό πως ο βασικός διαχωρισμός των λύσεων ERP που διατίθενται στην Ελλάδα είναι

1. μεγάλα πολυεθνικά πακέτα, όπως η Singular, Platinum, Oracle Financials, καθώς και η BPCS τα οποία διαθέτουν υψηλή παραμετρικότητα, ολοκληρωμένη ενσωμάτωση περιφερειακών κυκλωμάτων (παραγωγή, συντήρηση εξοπλισμού, διαχείριση ανθρώπινων πόρων) και τέλος λειτουργικότητα work-flow που την μηχανογραφική υποστήριξη,

2. Ελληνικά πακέτα ERP, όπως τα Atlantis, Singular Enterprise και τα Orama ERP χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν υπάρχουν και άλλες λύσεις σε συγκρίσιμα επίπεδα

Το τελευταίο διάστημα γίνεται μια έντονη προσπάθεια από τους σοβαρούς Οίκους Λογισμικών να στελεχωθούν με σύμβουλους που δεν έχουν τόσο προϋπηρεσία στο λογισμικό όσο στο χώρο του management consulting οι οποίοι θα λειτουργούν σαν μεταφραστές ανάμεσα στα στελέχη της εταιρίας και τους συμβούλους του software επιλύοντας προβλήματα και βρίσκοντας λύσεις.

Πολλοί πελάτες ανακάλυψαν εκ των υστερών ότι τα χρήματα που εξοικονομήθηκαν με έξυπνους φαινομενικά ελιγμούς στην υπογραφή της σύμβασης έργου και στην συνέχεια από διάφορες περικοπές κατά την διάρκεια της υλοποίησης πληρώθηκαν στο πολλαπλάσιο στους μήνες ή στα χρόνια που ακολούθησα, και αυτό γιατί η εκπαίδευση παραβλέπεται συστηματικά και θεωρείται δευτέρων ζήτημα. Όμως η έλλειψη εκπαίδευσης των χειριστών του συστήματος πληρώνεται στην συνέχεια αναγκαστικά σε ημέρες συμβούλων που καλούνται επανειλημμένος για υποστήριξη και βοήθεια όπως:

- Στην εκτέλεση των κάθε είδους περιοδικών διαδικασιών: όπως «κλεισίματα» στην Λογιστική, Βιβλία Αποθήκης, «ασυμφωνίες» που δεν γνωρίζει ο πελάτης πώς να διαγνώσει ή να ελέγξει.
- Σε διορθωτικές ενέργειες στο παραγωγικό σύστημα: Λόγω επαναλαμβανόμενων καταχωρίσεων που προφανώς οφείλονται σε έλλειψη εκπαίδευσης των χειριστών.
- Σε μικρές επεμβάσεις στην παραμετροποίηση ή σε οθόνες του συστήματος που θα μπορούσαν πολύ εύκολα και γρήγορα να πραγματοποιηθούν από τους ανθρώπους της επιχείρησης.

Γενικά, το έλλειμμα σε εκπαίδευση σημαίνει αβεβαιότητα και έλλειψη αυτοπεποίθησης, όπου στην περίπτωση των εγκαταστάσεων ERP η αβεβαιότητα πληρώνεται αδρά.

Ο πελάτης δεν θα πρέπει ποτέ να τσιγκουνευτεί χρόνο και χρήμα σε ότι αφορά θέματα εκπαίδευσης. Στην αρχή ο πελάτης δεν γνωρίζει τίποτα σχετικά με τον τρόπο που λειτουργεί το ERP που μόλις αγόρασε. Οι μόνες πληροφορίες που έχει είναι αυτές κατά την παρουσίαση του πακέτου, την εποχή που βρισκόταν στο στάδιο της επιλογής του ERP. Φυσιολογικό είναι να ακουστούν και πράγματα που είναι εκτός πραγματικότητας. Και τότε ακριβώς αρχίζει το έργο των «Συμβούλων».

Η εκπαίδευση πριν από την λειτουργία του ERP αποσκοπεί στην εξασφάλιση μιας κοινής γλώσσας επικοινωνίας, ώστε να μπορούν τελικά να συνεννοηθούν. Ο πελάτης αρχίζει να μαθαίνει πως λειτουργεί πως λειτουργεί η κάθε εφαρμογή του

συστήματος και οι σύμβουλοι με την σειρά τους έχουν μια πρώτη επαφή με τις επιχειρησιακές διαδικασίες της εταιρίας που πρόκειται να υλοποιηθούν στο ERP. Η περίοδος υλοποίησης ενός ERP ξεκινάει ως εξής:

- Αρχικά αφιερώνονται μια ή το πολύ δυο ημέρες για να καθοριστεί το πλαίσιο υλοποίησης ανά εφαρμογή. Το πρώτο αυτό στάδιο είναι και η πρώτη συνεργασία του συμβούλου με την επιχείρηση.
- Στη συνέχεια δυο έως πέντε ημέρες αρκούν για την εκπαίδευση. Η χρονική αυτή περίοδος είναι πολύ συμπαντική για δυο λόγους: Πρώτον, ο πελάτης μαθαίνει πως λειτουργεί το ERP, όπου χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή,. Δεύτερον, είναι μια θαυμάσια ευκαιρία ο πελάτης να αξιολογήσει τον σύμβουλό του, εάν δηλαδή ο σύμβουλος του είναι ικανός και έμπειρος να χειριστεί τις δυσκολίες που θα προκύψουν κατά την διάρκεια χρήσης του λογισμικού.

Η άποψη μας είναι ότι μια επιχείρηση που προετοιμάζεται για προμήθεια ενός συστήματος ERP πρέπει να έχει αυστηρά κριτήρια για την επιλογή του Σύμβουλου Υλοποίησης γιατί πολύ απλά τον πληρώνει. Τα βασικά χαρακτηριστικά για να ξεχωρίσει κανείς μέσα από το προσφερόμενο πλήθος τον καταλληλότερο είναι τα εξής:

1. Ο Σύμβουλος Υλοποίησης και κυρίως τα στελέχη που θα χρησιμοποιηθούν πρέπει να έχουν στο βιογραφικό τους έναν σημαντικό αριθμό εγκαταστάσεων ERP λογισμικών.

2. Πρέπει να διαθέτει μια εσωτερική οργάνωση και μια αυστηρή μεθοδολογία με βάση την οποία θα υλοποιήσει το έργο. Θα πρέπει να χρησιμοποιεί αποδοτικά εργαλεία με τα οποία: Θα εντοπίζει λεπτομερώς τις ανάγκες της επιχείρησης και θα σχεδιάζει τις διαδικασίες που θα λειτουργήσουν γύρω και μέσα από το ERP.

3. Πρέπει να έχει βαθιά εμπειρία από όλα τα κυκλώματα της επιχείρησης μέσα από έργα ανασχεδιασμού επιχειρηματικών διαδικασιών. Ρόλος του είναι η μεταφορά τεχνογνωσίας από αντίστοιχες περιπτώσεις σε άλλες εταιρίες.

4. Επιπλέον πρέπει να έχει άριστη γνώση των τεχνολογιών πάνω στις οποίες αναπτύσσονται τα ERP (πχ. λειτουργικά συστήματα , hardware) και να παρακολουθεί συνεχώς τις εξελίξεις στο χώρο των συστημάτων ERP. Μόνο βασιζόμενος σε τέτοιες γνώσεις θα μπορεί να μεταφράζει τις επιχειρηματικές στρατηγικές και απαιτήσεις.

Ωστόσο είναι φανερό ότι οι Σύμβουλοι Υλοποίησης είναι προτιμότερο να είναι στελέχη ενός ανεξάρτητου φορέα και όχι στελέχη των δυο άλλων εμπλεκόμενων μερών. Ο λόγος βέβαια είναι απλός: έχουν έννομο συμφέρον ταυτόχρονα το έργο να στεφθεί με επιτυχία και η επιχείρηση να αποκομίσει το μεγαλύτερο δυνατό όφελος από την εγκατάσταση του ERP.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 : ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΕΝΟΣ ERP ΚΑΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΝΟΣ ERP

Το λειτουργικό σύστημα που θα πρέπει να διαθέτει μια επιχείρηση είναι το δημοφιλές Microsoft Windows (εκδόσεις 2000, XP, Vista, 7) ενώ η εφαρμογή για τους application server μπορεί να λειτουργήσει κάτω από το λειτουργικό σύστημα Windows 2000, 2003 και για τους database server σε οποιοδήποτε λειτουργικό σύστημα (Windows 2000, 2003 server ή UNIX servers)

Το ERP είναι φτιαγμένο έτσι ώστε, να μπορεί να εξαγάγει πληροφορίες από την βάση δεδομένων είτε: κατευθείαν μέσω COM/OLE , όπου με απλή επιλογή με το ποντίκι μπορεί ο χρήστης να μεταφέρει το περιεχόμενο οποιουδήποτε πίνακα που βλέπει στην οθόνη του στο Microsoft Excel, σε ένα worksheet, χωρίς να απαιτείται καμία άλλη ενέργεια από μεριάς του ή είτε: εκτυπώνοντας οποιαδήποτε εκτύπωση σε αρχεία κειμένου (ASCII, PDF), τα οποία θα μπορούν να εισαχθούν άμεσα σε πλήθος έτοιμων πακέτων λογισμικού που δέχονται αρχεία ASCII, όπως Microsoft Excel, Word & Access, Lotus 1-2-3 κλπ.

Για τους πελάτες απαιτούνται υπολογιστές με επεξεργαστή τουλάχιστον Pentium 4, και μνήμη τουλάχιστον 1 Gigabyte, Οθόνη 17" με ανάλυση 800x600 στα 256 χρώματα ή καλύτερο και λειτουργικό σύστημα Windows 98 ή μεταγενέστερο. Συνιστάται η χρήση του Windows XP.

Για τον διακομιστή εφαρμογής (application server) όπου είναι απαραίτητος, απαιτείται λειτουργικό σύστημα Windows 2000 Server ή μεταγενέστερο. Εάν η βάση δεδομένων είναι σε λειτουργικό σύστημα Windows 2000 Server ή μεταγενέστερο, τότε ο διακομιστής εφαρμογής μπορεί να εκτελείται στο ίδιο μηχάνημα με αυτό της βάσης δεδομένων. Σε αντίθετη περίπτωση απαιτείται ξεχωριστό μηχάνημα Pentium III 1000 MHZ με μνήμη RAM τουλάχιστον 512 Megabytes ή καλύτερο.

Οι απαιτήσεις σε μνήμη εξαρτώνται από το λειτουργικό σύστημα, και τον αριθμό των χρηστών. Η επιλογή μιας ισχυρής μηχανής αποτελεί βασική προϋπόθεση για την άριστη λειτουργία του συστήματος. Σε κάθε περίπτωση όμως, συνιστάται η ύπαρξη γρήγορου τοπικού δικτύου LAN (100 Megabits-1000) αντί του παλιότερου των 10 Megabits.

4.1 Παρουσίαση ενός ολοκληρωμένου συστήματος διαχείρισης επιχειρησιακών πόρων ERP

Μέσα από την έρευνα που κάναμε διαπιστώσαμε ότι υπάρχουν πολλές δελεαστικές προτάσεις για τον σχεδιασμό των εφαρμογών ενός ERP συστήματος. Ο σχεδιασμός είναι σχεδόν ο ίδιος σε όλες τις εταιρίες που προωθούν το προϊόν τους και διαφέρουν μόνο στον τρόπο που το παρουσιάζουν στο κοινό.

Έτσι λοιπόν ένα ERP αποτελείται από:

1. Γενική λογιστική
2. Αναλυτική λογιστική
3. Διαχείριση αποθηκών
4. Διαχείριση Συναλλασσόμενων
5. Διαχείριση παγίων

6. Παραγωγή
7. Κοστολόγηση προσωπικού
8. Διαχείριση προσωπικού μισθοδοσίας
9. Διαχείριση σχέσεων Συναλλασσόμενων

4.1.1 Διαχείριση Συναλλασσόμενων (πελάτες, προμηθευτές, τιμολόγια ταμειακές συναλλαγές, αξιόγραφα)

- Κωδικοί αλφαριθμητικοί, πλήρως οριζόμενοι από μάσκα με μέγιστο μήκος 15 χαρακτήρων. Τήρηση υποκαταστημάτων.
- Έλεγχος ορθότητας Α.Φ.Μ. κατά την εισαγωγή νέων συναλλασσόμενων
- Πίνακες σχετικών πληροφοριών (υποκαταστήματα- διευρύνσεων, υπευθύνων προσώπων) με αναλυτικά στοιχεία ανά συναλλασσόμενο και με δυνατότητα άμεσης προσπέλασης από κάθε υποσύστημα.
- Ειδικές ανευρέσεις, και ταξινομήσεις
- Τήρηση πολλαπλών ορίων πίστωσης (λογιστικό, από αξιόγραφα, από αξιόγραφα ιδίου)
- Πλήρης ανάλυση οικονομικών πληροφοριών σε όσα νομίσματα έχουν γίνει κινήσεις, υπόλοιπα, ενηλικιώσεις υπολοίπων, εκκρεμή, ληξιπρόθεσμα αξιόγραφα, συνολικό άνοιγμα, υπέρβαση ορίου πίστωσης, μηνιαία στοιχεία χρεώσεων, πιστώσεων και τζίρου, μέσος χρόνος αποπληρωμής, συγκρίσεις χρήσεων.

Πίνακας 4 Διαχείριση Συναλλασσόμενων

Τυπος: ΠΕΛΑΤΕΣ Α.Φ.Μ: 094133195 Κωδικός: 30.00.0013

Επωνυμία: HELLENIC SEAWAYS A.N.E
 Διακριτικός Τίτλος: ΧΕΛΛΗΝΙΚ ΣΗΓΟΥΡΙΣ ΑΝΕ

Οδός: ΑΙΤΩΛΙΚΟΥ Πόλη: ΠΕΙΡΑΙΑΣ Συνοικία:
 Αριθμός: 2 Τ.Κ.: 18545 Νομός: ΑΤΤΙΚΗΣ Χώρα:
 Περιοχή: - -

Εφορία: 1 ΔΟΥ ΠΛΩΙΩΝ Φ.Π.Α:
 Επάγγελμα: ΝΑΥΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ Κωδ.Επάγγελμα:
 Συγκεντρωτική: Υποχρεος Νόμισμα: EURO

Λογ. Γ.Λογ/τικής: 30.00.0013 Περιγραφή: HELLAS FLYING DOLPHINS ΕΛ

| Μέθοδοι Επικοινωνίας | |
|----------------------|---------------|
| Μέθοδος | |
| ΤΗΛΕΦΩΝΟ | 2104199100 |
| ΦΑΧ | 210.41.27.175 |

2005 OPEN SYSTEM SOFTW ED_CUSTOMER2

Πίνακας 5 Διαχείριση Συναλλασσόμενων

Κατηγορία: **Γενικά Σχόλια**

| Α/Α | Σχόλια |
|-----|-------------------|
| 1 | ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ |

2005 OPEN SYSTEM SOFTW ED_CUSTOMER2

- Γραφικές απεικονίσεις επιλεγμένων πληροφοριών.
- Παρακολούθηση, υπολογισμός και αυτόματη δημιουργία κινήσεων συναλλαγματικών διαφορών.
- Πλήρης παρακολούθηση χρηματοπιστωτικής πολιτικής έναντι υπολοίπου και έναντι συγκεκριμένων χρεώσεων (πχ ανεξόφλητα τιμολόγια)
- Διαχείριση κινήσεων (π.χ. εισπράξεις-πληρωμές) και δυνατότητα On-line σύνδεσης με κύκλωμα Γενικής Λογιστικής

- Δυνατότητα ελέγχου πλαφόν καθώς και ημερών πίστωσης.
- Έτοιμες πληροφοριακές καταστάσεις (ισοζύγια, καρτέλες, μηνιαία κίνηση) και στατιστικά (συγκρίσεις 2 ή περισσοτέρων χρήσεων).Καταστάσεων με δυνατότητα επιλογής και ταξινόμησης (κατά κωδικό, επωνυμία, γεωγραφικό κωδικό κατηγορία).

Πίνακας 6 Καταχώρηση και Διαχείριση τιμολογίων

| Λογαριασμός | Περιγραφή | Απολογία | ΦΠ% | Χρέωση | Πίστωση | Θέση | Θέση Κόστους |
|-------------|------------------------|---|-----|--------|---------|------|--------------|
| 64.07.00.00 | ΕΝΤΥΠΑ ΓΡΑΦΕΙΩΝ | ΤΡΙΠΕΡΙΝΑ Τ.Δ.Α 86/3.1 ΒΙΒΛ.ΔΙΑΧ.ΚΑΡΙΕΡ 4 | | 43,27 | | 300 | ΔΙΟΙΚΗΣΗ |
| 54.00.60.04 | ΦΠΑ ΔΑΠΑΝΩΝ ΜΕ 4% | ΤΡΙΠΕΡΙΝΑ Τ.Δ.Α 86/3.1 ΒΙΒΛ.ΔΙΑΧ.ΚΑΡΙΕΡ 4 | | 1,73 | | 0 | ΝΑ ΜΗΝ ΧΡΗΣ |
| 50.00.00.00 | ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ | ΤΡΙΠΕΡΙΝΑ Τ.Δ.Α 86/3.1 ΒΙΒΛ.ΔΙΑΧ.ΚΑΡΙΕΡ 4 | | | 45,00 | 0 | ΝΑ ΜΗΝ ΧΡΗΣ |

4.1.2 Διαχείριση τιμολογίων συναλλασσόμενων

- Καταχώρηση από προκαθορισμένα άρθρα
- Ανοιχτός σχεδιασμός των συναλλαγών και του τρόπου ενημέρωσης που επιφέρουν (κινήσεις).Αιτίες κινήσεις που επιτρέπουν την καταχώρηση αυτών των συναλλαγών και από μη εξειδικευμένους γνώστες λογιστικής για άμεση ενημέρωση των υπολοίπων των προμηθευτών.
- Αυτόματη εξόφληση των τιμολογίων μικροεξόδων.
- Επιλεκτική on-line ενημέρωση Γενικής Λογιστικής.

4.1.3 Ταμειακές Συναλλαγές

- Διαχείριση πολλαπλών τρόπων πληρωμής σε μια κίνηση και άμεση έκδοση απόδειξης(με inkjet, dot matrix laser)
- Επιλογή μεταξύ αυτόματης αρίθμησης ανά σειρά παραστατικών.

- Δυνατότητα συναλλαγής με λογαριασμούς της λογιστικής (π.χ. κατάθεση σε λογαριασμό τραπεζής με έξοδα τραπεζής)
- Πλήρης αντιστοίχιση (ανεξόφλητα τιμολόγια) των συναλλαγών με ταμειακές κινήσεις.
- Ολοκληρωμένη σειρά καταστάσεων ελέγχου και στατιστικών εκτυπώσεων (καρτέλες αξιόγραφων κατά πελάτη ή προμηθευτή, ληξιάρια, βιβλίο εισπρακτέων και πληρωτέων).
- Πλήρης διαχείριση των αξιόγραφων από όλες τις ταμειακές συναλλαγές.
- Άμεση ενημέρωση αρχείων πελατών / προμηθευτών και των σχετιζόμενων πληροφοριών τους (υποκαταστήματα, έργα καρτέλες).
- Άμεση ενημέρωση των σχετικών πινάκων (υπόλοιπα καρτέλες).
- Ανοιχτός σχεδιασμός των συναλλαγών και του τρόπου ενημέρωσης που επιφέρουν (κινήσεις). Διαχείριση οποιουδήποτε τύπου χρηματικού διαθέσιμου (μετρητά, αξιόγραφα, πιστωτικές κάρτες).
- Δυνατότητα καταχώρησης λογαριασμών γενικής λογιστικής (μικροέξοδα)
- Δυνατότητα on-line ενημέρωσης Γενικής Λογιστικής.
- Παρακολούθηση ταμείων μέσω ποικίλων καταστάσεων.

Πίνακας 7 Παρακολούθηση ταμειακών συναλλαγών

Εργασίες Πληροφορίες

Καρτέλα Exit

Ημερομηνία: 26/05/2005 Πράξη: 100 ΕΙΣΠΡΑΞΗ Σειρά: Αριθμός: 725 Εξόφληση Τιμολίων

1 Συναλλογός: 30.00.0057 ΧΑΡΤΟΠΟΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Ε. Εκτύπωση (4)

Υπόλοιπο: 8.885,30 ΧΑΡΤΟΠΟΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Ε.

Απολογία: ΕΝΑΝΤΙ ΛΟΓ/ΣΜΟΥ

Νόμισμα: EURO

2

| Λογ/σμος | Συναλλ/μενος | Περιγραφή Λογαριασμού | Απολογία | Αξία | Θεση | Περιγ |
|-----------------|--|-----------------------|-------------|----------|------|-------|
| 3 ΧΡΕΩΣΗ | | | | | | |
| Κίνηση | Όνομασία | Τραπεζα | Αρ.Επιταγής | Λήξη | Αξία | |
| 92 | ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΠΕ ΠΕΙΡ | 03287955-5 | 15/07/2005 | 3.243,00 | | |
| 92 | ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΠΕ ΕΓΝΑΤΙΑ | 3523197-1 | 30/07/2005 | 4.028,34 | | |
| 92 | ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΠΕ ΕΜΠ | 41085251-1 | 31/07/2005 | 5.350,00 | | |
| 92 | ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΠΕ ΠΙΣΤ | 24123334-8 | 08/08/2005 | 400,00 | | |
| 92 | ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΠΕ FIRSTBB | 02226451-5 | 20/08/2005 | 3.000,00 | | |
| 92 | ΜΕΤΑΧΡΟΝΟΛΟΓΗΜΕΝΕΣ ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΠΕ ΠΙΣΤ | 25395303-1 | 20/08/2005 | 2.091,53 | | |

3 Σύνολο: 30.197,53 ID: 6617

2005 OPEN SYSTEM SOFTWARE ED_TRANS01

4.1.4 Τράπεζες-Πιστωτικές κάρτες

- Πλήρης διαχείριση τραπεζών, τραπεζικών υποκαταστημάτων και τραπεζικών λογαριασμών όλων των τύπων.
- Ειδικό σύστημα διαχείρισης και ελέγχου συναλλαγών με τράπεζες (ανάλυση κίνησης λογαριασμών).
- Ειδική εργασία για εξτρέ τραπεζών και αυτόματη λήξη επιταγών.

Πίνακας 8 Έλεγχος τραπεζικών συναλλαγών

Ανάλυση Τιμολογίων Συναλλασσόμενου

Εξοφλήσεις Λ. Εξοφλήσεις Σ. Επιλογές

Εξόφληση Από 01/01/2005 Έως 13/09/2005 **Ανεξόφλητα** Λογιστικοποιημένα Όλα

Εκδοχή Από 01/01/2005 Μόνο Τιμολόγια Σε Ευρώ

Συναλλμενοι ΠΕΛΑΤΕΣ Ταξινόμηση Ημερομηνία

Κατηγορία Συναλ. Όλοι

Εκδοτής/Αποδεκτής 30.00.0013 HELLENIC SEAWAYS A.N.E ΑΦΜ

| Ημερ. Εξοφλ. | Ημερομηνία | Παραστατικό | Πρόξη | Συναλλασσόμενος | Αξία | Ανεξ. Υπολ. | Προοδευτικό | Ημέρες | Κωδ. συναλ |
|--------------|------------|-------------|------------|------------------------|----------|-------------|-------------|--------|------------|
| 26/8/2005 | 27/8/2005 | 01 74 | ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | HELLENIC SEAWAYS A.N.E | 119,00 | 119,00 | 119,00 | 79 Ημ. | 30000013 |
| 29/8/2005 | 30/8/2005 | 01 79 | ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | HELLENIC SEAWAYS A.N.E | 2.163,42 | 2.163,42 | 2.282,42 | 76 Ημ. | 30000013 |
| 30/8/2005 | 1/7/2005 | 01 5 | ΤΙΜ.ΠΩΛ. | HELLENIC SEAWAYS A.N.E | 2.011,10 | 2.011,10 | 4.293,52 | 75 Ημ. | 30000013 |
| 2/9/2005 | 4/7/2005 | 01 68 | Τ.Π.Υ ΠΡΟΓ | HELLENIC SEAWAYS A.N.E | 489,80 | 489,80 | 4.783,32 | 72 Ημ. | 30000013 |
| 2/9/2005 | 4/7/2005 | 01 69 | Τ.Π.Υ ΠΡΟΓ | HELLENIC SEAWAYS A.N.E | 1.102,06 | 1.102,06 | 5.885,38 | 72 Ημ. | 30000013 |
| 4/9/2005 | 6/7/2005 | 01 82 | ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | HELLENIC SEAWAYS A.N.E | 354,02 | 354,02 | 6.239,40 | 70 Ημ. | 30000013 |
| 5/9/2005 | 7/7/2005 | 01 83 | ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | HELLENIC SEAWAYS A.N.E | 2.046,80 | 2.046,80 | 8.286,20 | 69 Ημ. | 30000013 |
| 11/9/2005 | 13/7/2005 | 01 85 | ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | HELLENIC SEAWAYS A.N.E | 1.356,60 | 1.356,60 | 9.642,80 | 63 Ημ. | 30000013 |

8 Τιμολόγια Μέσος όρος ανεξ. ημερων 71

Σύνολο **9.642,80** **9.642,80**

Υπόλοιπο Καρτέλας **20.533,56**

PRO2_TIMAC

- Παρακολούθηση δόσεων καρτών.
- Ανεξόφλητα τιμολόγια συναλλασσόμενων.
- Ειδικές καταστάσεις για πληρωμή – είσπραξη συναλλασσόμενων.

4.1.5 Ισοζύγιο συναλλασσόμενων

- Άμεση ενημέρωση της καρτέλας των συναλλασσόμενων.
- Άμεση παρακολούθηση του υπολοίπου της προηγούμενης χρήσης χωρίς να απαιτείται κίνηση απογραφής.

Πίνακας 9 Ισοζύγιο συναλλασσόμενων

Αξιογράφα Σε Κινήσεις Συναλ/μενων

Διαχείριση Εγγραφών

1. Αξιογράφα Εισπρακτέα Στο Χερτοφυλακίο Τράπεζα Όλες
Επιπαγή-Συν/τική Επιπαγή Ληπτής Όλοι

2. Από 13/9/2005 Έως 31/12/2005

| Ημερ. Εγγρ. | Τράπεζα | Αριθμός | Αξία | Λήξη | Εκδότης | Λήπτης | Τρ. Εξ. | Τελ. Κίνηση | Παρκό | Πρόξη |
|-------------|----------|------------|-----------|------------|---------------------|--------------------|-----------|-------------|-------|----------|
| 20/9/2005 | ΠΕΙΡΑΙΩΣ | 00001578-4 | 998,92 | 20/9/2005 | ΧΑΡΤΟΠΟΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α | ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΕΙΣΠΡ/ 92 | 28/7/2005 | -18 | | ΕΙΣΠΡΑΞΗ |
| 22/9/2005 | ΠΙΣΤΕΩΣ | 26153864-1 | 499,80 | 22/9/2005 | ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΑ ΝΑΥΤΙΛ. | ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΕΙΣΠΡ/ 92 | 26/8/2005 | A21 | | ΕΙΣΠΡΑΞΗ |
| 28/9/2005 | ΠΙΣΤΕΩΣ | 26017495-5 | 950,00 | 28/9/2005 | ΧΑΡΤΟΠΟΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α | ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΕΙΣΠΡ/ 92 | 28/7/2005 | -18 | | ΕΙΣΠΡΑΞΗ |
| 31/12/2005 | ΑΓΡΟΤΙΚΗ | 9662958-8 | 42.000,00 | 31/12/2005 | ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΣ | ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΕΙΣΠΡ/ 92 | 1/4/2005 | 0 | | ΑΠ. ΕΠΙΤ |
| 31/12/2005 | ΑΓΡΟΤΙΚΗ | 9662959-9 | 50.000,00 | 31/12/2005 | ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΣ | ΕΠΙΤΑΓΕΣ ΕΙΣΠΡ/ 92 | 1/4/2005 | 0 | | ΑΠ. ΕΠΙΤ |

3. Πρόξη Συναλλμενος Ημερ. Εγγραφής Τρ. Εξόφλησης Αιτιολογία

Σύνολο **94.448,72** UP Down

Αξιογράφο Ημερ. Εγγρ. 20/9/2005 Αρ. Επιτ. 00001578-4 Τράπεζα ΠΕΙΡΑΙΩΣ Αξία 998,92 Εγγραφή

Εγγραφή Όλων

4.2 Γενική Λογιστική

- Διαρκής έλεγχος για τα υπόλοιπα κατά την καταχώρηση λογιστικών εγγράφων.
 - Χρήση αυτοματοποιημένων (πρότυπων) άρθρων για ταχεία καταχώριση τυποποιημένων εγγράφων.
 - Αυτόματος ισοσκελισμός τη στιγμή της καταχώρισης εγγράφων.
 - Ενημέρωση καταστάσεων Κ.Ε.Π.Υ.Ο με μια μόνο εγγραφή, σε περιπτώσεις πωλήσεων, αγορών. Και δαπανών τοις μετρητοίς.
 - Αυτόματες εγγραφές κλεισίματος και ανοίγματος χρήσης με ταυτόχρονη μεταφορά του λογιστικού σχεδίου στην νέα χρήση.
 - Πλήρης σειρά λογιστικών εκτυπώσεων (π.χ. υπόλοιπα Λογαριασμών, καταστάσεις ελέγχου).
 - Θεωρημένα Ημερολόγια , Γενικά –Αναλυτικά Καθολικά, ισοζύγια.
 - Ειδικές εκτυπώσεις για την συμπλήρωση του Φ.Π.Α.
 - Ισολογισμός, Αποτελέσματα χρήσης.
 - Τήρηση χρεώσεων, πιστώσεων και υπολοίπων σε πολλά νομίσματα καθώς και εκτύπωση αναλυτικής καρτέλας κινήσεων.
 - Στατιστικές οικονομικών χρήσεων ανά λογ/σμό
 - Απευθείας σύνδεση με όλα τα υποσυστήματα.
 - Δυνατότητα εκτύπωσης καρτελών και ημερολογίων αντισυμβαλλομένων.
 - Ταυτόχρονη παρακολούθηση 2 λογιστικών σχεδίων.
 - Υποστήριξη εγγράφων σε οποιοδήποτε νόμισμα.
 - Πλήρης διαχείριση προϋπολογισμών με δυνατότητα σύγκρισης και ποσοστών απόκλισης προϋπολογισθέντων-πραγματοποιηθέντων.
 - Τήρηση κέντρων κόστους και σύνδεσης με λογ/σμό.
 - Παρακολούθηση εσόδων-εξόδων έργων.
 - Ειδικό κωδικό στατιστικής για την παρακολούθηση των εξόδων.
 - Ενημέρωση παγίων από το σύστημα της λογιστικής.
 - Τήρηση βιβλίου εσόδων- εξόδων.
 - Ενημέρωση υποσυστημάτων συναλλασσόμενων από την λογιστική.
-
- 4.2.1 Διαχείριση κινήσεων λογιστικής
 - Παρακολούθηση κινήσεων ανά χρήστη, ημερομηνία εισαγωγής εγγράφων
 - Δημιουργία συναλλαγματικών διαφορών.
 - Open items σε όλους τους λογαριασμούς.

Πίνακας 10 Παρακολούθηση κινήσεων

Διαχείριση Εγγραφών - Μεταβολή Εγγραφής

Ημερομηνία: 02/01/2003 Παραστατικό: 1 904 Πρέξη: ΣΥΜΦΗΦΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΛΕΣ

| Α/Α | Λογαριασμός | Περιγραφή | Συναλμένος | Αιτιολογία | Χρέωση | Πίστωση |
|-----|-------------|------------------------------|------------|-----------------------------|--------|---------|
| 1-1 | 64.90.00.06 | ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ ΠΛΟΙΩΝ | | ΚΟΠΗ ΠΡΩΤΟΧΡΟΝΙΑΤΙΚΗΣ ΠΙΤΑΣ | 150,00 | |
| 2-1 | 30.00.00.00 | ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΛΟΙΩΝ | 30.00.1459 | ΚΟΠΗ ΠΡΩΤΟΧΡΟΝΙΑΤΙΚΗΣ ΠΙΤΑΣ | | 150,00 |

Σύνολο Παραστατικού: Χρέωση 150,00 Πίστωση 150,00

Διαφορά: 0

Λογαριασμός: 64.90.00.06 Περιγραφή: ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ ΠΛΟΙΩΝ Υπόλοιπο: 0 Κ.Φ.Π.Α: 0 Χρέωση: 150,00 Πίστωση: 0

Συναλ.: Συναλ. Αιτιολογία: ΚΟΠΗ ΠΡΩΤΟΧΡΟΝΙΑΤΙΚΗΣ ΠΙΤΑΣ

Βεση Κόστους: 253 F. CAT III Κ. Στατιστ.: 0

Συμπλήρωση (1)
 Νέο Group (2)
 Εξόφληση Τιμλών (4)
 Open Items (5)
 Αναλυτική Λογική (Z)
 Δξίγραφα
 Πανία (6)

2003 HFD ED_TRANS11

4.2.1 Ισοζύγιο λογαριασμών λογιστικής

Πίνακας 11 Παρακολούθηση κινήσεων

Ισοζύγιο Λογαριασμών

Ισοζύγιο Έως: 09/2005 Περίοδος Από: 09/2005 Έως: 09/2005

Από λογ/σμο: 6 Έως: 6

Βαθμός: 3 Βαθμός Άθροισης: 3 Εμφανισή Απογραφής Απο τον πρώτο Μήνα. Καρτέλα Λογαριασμού

| Λογαριασμός | Περιγραφή | Περίοδος | | Έτος | | Υπόλοιπο | Απογραφή | |
|---------------|-------------------------------|----------|---------|------------------|---------------|------------------|----------|---------|
| | | Χρέωση | Πίστωση | Χρέωση | Πίστωση | | Χρέωση | Πίστωση |
| 64.05.0000. | ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ & ΕΦΗ | | | 583,78 | | 583,78 | | |
| 64.05.0001. | ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΩΝ | | | 240,00 | | 240,00 | | |
| 64.05.0003. | ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΣΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΟΡ | | | 450,78 | | 450,78 | | |
| 64.05.0007. | ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ ΓΙΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΛΟ | | | 352,16 | | 352,16 | | |
| 64.07. . . | ΕΝΤΥΠΑ & ΓΡΑΦΙΚΗ ΥΛΗ | | | 1.682,24 | | 1.682,24 | | |
| 64.07.0000. | ΕΝΤΥΠΑ (ΓΡΑΦΙΚΑ-ΒΙΒΛΙΑ ΚΛΠ. Υ | | | 1.062,08 | | 1.062,08 | | |
| 64.07.0002. | ΕΞΟΔΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΥΠΟΛΟΓ | | | 278,90 | | 278,90 | | |
| 64.07.0003. | ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΗΛΕΚΤΡ | | | 341,26 | | 341,26 | | |
| 64.13. . . | ΕΞΟΔΑ - ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝ | | | 1.436,57 | | 1.436,57 | | |
| 64.13.0001. | ΕΞΟΔΑ - ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ ΗΛΕΚΤΡΟΝ | | | 1.436,57 | | 1.436,57 | | |
| 64.20. . . | ΕΞΟΔΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ | | | 990,00 | | 990,00 | | |
| 64.20.0001. | ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ | | | 990,00 | | 990,00 | | |
| 64.98. . . | ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ | | | 1.521,87 | 260,00 | 1.261,87 | | |
| 64.98.0001. | ΚΟΙΝΟΧΡΗΣΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ | | | 821,77 | | 821,77 | | |
| 64.98.0002. | ΔΙΑΦΟΡΑ ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ ΥΛΙΚΑ ΑΝ | | | 74,09 | | 74,09 | | |
| 64.98.0006. | ΕΞΟΔΑ ΑΥΤΟΚ.ΥΕΑ 9421 | | | 374,84 | 260,00 | 114,84 | | |
| 64.98.0099. | ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ | | | 251,17 | | 251,17 | | |
| 65. . . | ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ | | | 511,89 | | 511,89 | | |
| 65.01. . . | ΤΟΚΟΙ & ΕΞΟΔΑ ΛΟΙΠΩΝ ΜΑΚΡΟΠ | | | 37,15 | | 37,15 | | |
| 65.01.0001. | ΤΟΚΟΙ & ΕΞΟΔΑ ΛΟΙΠΩΝ ΜΑΚΡΟΠ | | | 37,15 | | 37,15 | | |
| 65.06. . . | ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΛΟΙΠΩΝ ΒΡΑΧΥ | | | 30,48 | | 30,48 | | |
| 65.06.0000. | ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ ΒΡΑΧΥΣΜΩΝ ΥΠ | | | 30,48 | | 30,48 | | |
| 65.98. . . | ΛΟΙΠΑ ΣΥΝΑΦΗ ΜΕ ΤΙΣ ΧΡΗΜΑΤ/Σ | | | 444,26 | | 444,26 | | |
| 65.98.0099. | ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ ΤΡΑΠΕΖΩΝ | | | 444,26 | | 444,26 | | |
| Σύνολο | | | | 67.439,17 | 260,00 | 67.179,17 | | |

PR_LOGISOG

4.2.2 Καρτέλα Λογαριασμού

- Άμεση διαχείριση των κινήσεων από την καρτέλα.
- Καρτέλες-ισοζύγια με επιλεκτική συμμετοχή εταιριών.

Πίνακας 12 Διαχείριση – Καρτέλες ισοζυγίων

Καρτέλα Λογαριασμού

Εργασίες Πληροφορίες

Printer
Σύνολα
12 Μηνή
Επιλογές
Π.Π.
Exit

Λογαριασμός: 30.00.0013... HELLAS FLYING DOLPHINS
 Εμφάνιση Συνόλων Ανά Μήνα

Χρήση: 2005
 Από: 01/09/2005 Έως: 31/12/2005
 Εμφάνιση Ποσών σε Νόμισμα

| Ημερομηνία | Πραξη | Παραστατικό | Αιτιολογία | Χρέωση | Πίστωση | Υπόλοιπο |
|------------|----------------|-------------|-------------------------------------|------------|------------|------------|
| 31/08/2005 | | | ΑΠΟ ΜΕΤΑΦΟΡΑ | 128.342,72 | 110.091,52 | 18.251,... |
| 01/09/2005 | 285 Τ.Π.Υ ΠΡΟΓ | 02 369 | ΤΠΥ 01 00089/ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ | 489,80 | | 18.741,... |
| 01/09/2005 | 285 Τ.Π.Υ ΠΡΟΓ | 02 370 | ΤΠΥ 01 00090/ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ | 1.102,06 | | 19.843,... |
| 02/09/2005 | 255 ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | 02 374 | ΤΔΑ 01 00098/ΠΩΛΗΣΗ | 52,36 | | 19.895,... |
| 06/09/2005 | 255 ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | 02 377 | ΤΔΑ 01 00100/ΠΩΛΗΣΗ | 238,00 | | 20.133,... |
| 06/09/2005 | 255 ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | 02 379 | ΤΔΑ 01 00101/ΠΩΛΗΣΗ | 117,81 | | 20.251,... |
| 09/09/2005 | 255 ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | 02 385 | ΤΔΑ 01 00103/ΠΩΛΗΣΗ | 201,41 | | 20.452,... |
| 09/09/2005 | 255 ΔΑ ΤΙΜ.ΠΩΛ | 02 386 | ΤΔΑ 01 00104/ΠΩΛΗΣΗ | 80,92 | | 20.533,... |

Αιτιολογία: ΤΔΑ 01 00098/ΠΩΛΗΣΗ

Απογραφή: ... **Σύνολο** 130.625,08 110.091,52 20.533,56

| Λογαριασμός | Περιγραφή | Χρέωση | Πίστωση |
|-------------|-----------------------------|--------|---------|
| 70.00.0019. | ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΜΕ 19 | | 44,00 |
| 54.00.7019. | ΦΠΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ | | 8,36 |

Β.Κόστος Τμήμα: ΦΠΑ

4.2.3 Σύστημα Διαχείρισης Φπα

Πίνακας 13 Διαχείριση ΦΠΑ

| | | | | α1 επι % | α2 πρ. | διαφ | | | επι % | α2 πρ | διαφ | |
|------------------|------------|-----------|-----------|-----------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| I ΕΚΡΟΕΣ | 301 | | 8 | 331 | | | 351 | | 8 | 371 | | |
| | 302 | | 4 | 332 | | | 352 | | 4 | 372 | | |
| | 303 | 84.712,20 | 18 | 333 | 16.095,32 | 16.083,53 | 11,79 | 353 | 77.901,38 | 18 | 373 | 14.801,26 |
| II ΕΚΡΟΕΣ | 304 | | 6 | 334 | | | 354 | | 6 | 374 | | |
| | 305 | | 3 | 335 | | | 355 | | 3 | 375 | | |
| | 306 | | 13 | 336 | | | 356 | | 13 | 376 | | |
| Σύνολο | 307 | 84.712,20 | | 337 | 16.095,32 | 16.083,53 | 11,79 | 357 | 828,21 | 377 | 135,46 | 135,46 |
| | 308 | | | | | | 358 | 78.729,59 | 378 | 14.936,72 | 14.936,72 | |
| | 309 | | | | | | | | | | | |
| | 310 | | | | | | 401 | | | | | |
| Σύνολο | 311 | 84.712,20 | | | | | 402 | 11,79 | 404 | | | |
| | | | | | | | 403 | | | | | |
| | | | | | | | 411 | | 413 | | | |
| | 341 | | | 343 | | | 412 | | 420 | 14.948,51 | | |
| | 342 | | | 344 | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | 501 | | | Χρ. 511 | 1.146,81 | | | | | | | |
| | 502 | | | Πρ. 512 | | | | | | | | |
| | 503 | | | Σύν. 513 | | | | | | | | |

4.2.4 Ειδική καρτέλα με όλα τα στοιχεία που απαρτίζουν το σύστημα της λογιστικής

Πίνακας 14 Ειδική καρτέλα στοιχείων

| | | | | α1 επι % | α2 πρ. | διαφ | | | επι % | α2 πρ | διαφ | |
|------------------|------------|-----------|-----------|-----------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|-----------|
| I ΕΚΡΟΕΣ | 301 | | 8 | 331 | | | 351 | | 8 | 371 | | |
| | 302 | | 4 | 332 | | | 352 | | 4 | 372 | | |
| | 303 | 84.712,20 | 18 | 333 | 16.095,32 | 16.083,53 | 11,79 | 353 | 77.901,38 | 18 | 373 | 14.801,26 |
| II ΕΚΡΟΕΣ | 304 | | 6 | 334 | | | 354 | | 6 | 374 | | |
| | 305 | | 3 | 335 | | | 355 | | 3 | 375 | | |
| | 306 | | 13 | 336 | | | 356 | | 13 | 376 | | |
| Σύνολο | 307 | 84.712,20 | | 337 | 16.095,32 | 16.083,53 | 11,79 | 357 | 828,21 | 377 | 135,46 | 135,46 |
| | 308 | | | | | | 358 | 78.729,59 | 378 | 14.936,72 | 14.936,72 | |
| | 309 | | | | | | | | | | | |
| | 310 | | | | | | 401 | | | | | |
| Σύνολο | 311 | 84.712,20 | | | | | 402 | 11,79 | 404 | | | |
| | | | | | | | 403 | | | | | |
| | | | | | | | 411 | | 413 | | | |
| | 341 | | | 343 | | | 412 | | 420 | 14.948,51 | | |
| | 342 | | | 344 | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | |
| | 501 | | | Χρ. 511 | 1.146,81 | | | | | | | |
| | 502 | | | Πρ. 512 | | | | | | | | |
| | 503 | | | Σύν. 513 | | | | | | | | |

4.2.5 Παρακολούθηση τμημάτων της εταιρίας

Πίνακας 15 Παρακολούθηση ισοζυγίων

Ισοζύγιο Τμημάτων

Ημερομηνία Από 1/1/2004 Έως 14/9/2005 Τμήμα Όλα

Λογαριασμός Από 0 Έως 99

| Τμήμα | Περιγραφή | Χρέωση | Πίστωση | Υπόλοιπο |
|-------|-------------------------------------|---------------|---------|---------------|
| 00 | 0 | 114,80 | | 114,80 |
| 01 | ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΕΚΤΑΚΤΩΝ | 656.524,04 | 405,00 | 656.119,04 |
| 02 | ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ ΕΤΗΣΙΑΣ | 829.801,26 | | 829.801,26 |
| 03 | ΑΝΤΑΛΛΑΚΤΙΚΑ | 3.247,00 | | 3.247,00 |
| 04 | ΓΕΦΥΡΑ | 252.459,57 | | 252.459,57 |
| 05 | ΕΚΤΑΚΤΕΣ ΕΠΙΣΚ- ΣΥΝΤΗΡ. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΥ | 352.063,94 | | 352.063,94 |
| 06 | ΕΚΤΑΚΤΕΣ ΕΠΙΣΚ.-ΣΥΝΤΗΡ. ΤΕΧΝΙΚΟΥ | 1.937.604,28 | | 1.937.604,28 |
| 07 | ΕΤΗΣΙΕΣ ΕΠΙΣΚ.-ΣΥΝΤΗΡ. ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΟΥ | 1.291.114,57 | | 1.291.114,57 |
| 08 | ΕΤΗΣΙΕΣ ΕΠΙΣΚ.- ΣΥΝΤΗΡ. ΤΕΧΝΙΚΟΥ | 4.787.161,27 | | 4.787.161,27 |
| 09 | ΚΑΤΑΣΤΡΩΜΑ | 234.092,16 | | 234.092,16 |
| 10 | ΛΟΙΠΑ | 227.695,59 | | 227.695,59 |
| 11 | ΛΙΠΑΝΤΙΚΑ | 1.592.514,56 | | 1.592.514,56 |
| 12 | ΜΗΧΑΝΗ | 637.394,37 | | 637.394,37 |
| 13 | ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΟ | 308.917,72 | | 308.917,72 |
| 14 | ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ | 32.900.925,85 | | 32.900.925,85 |

PR01_TRANS11LOGST

Πίνακας 16 12μηνη παρακολούθηση

12 μνη Ανάλυση Λογ/σμου

30000057 ΧΑΡΤΟΠΟΙΑ ΘΡΑΚΗΣ

| Μήνας | Χρέωση | Πίστωση | Προοδευτική | | Υπόλοιπο |
|------------------|-----------|-----------|-------------|-----------|-----------|
| | | | Χρέωση | Πίστωση | |
| Απογραφή | 703,21 | | 703,21 | | 703,21 |
| Ιανουάριος 2005 | | | 703,21 | | 703,21 |
| Φεβρουάριος 2005 | 1.652,00 | | 2.355,21 | | 2.355,21 |
| Μάρτιος 2005 | 26.045,78 | 21.450,89 | 28.400,99 | 21.450,89 | 6.950,10 |
| Απρίλιος 2005 | 14.315,70 | | 42.716,69 | 21.450,89 | 21.265,80 |
| Μαΐος 2005 | 13.994,40 | 30.197,53 | 56.711,09 | 51.648,42 | 5.062,67 |
| Ιούνιος 2005 | 1.826,65 | 4.431,57 | 58.537,74 | 56.079,99 | 2.457,75 |
| Ιούλιος 2005 | | 1.997,65 | 58.537,74 | 58.077,64 | 460,10 |
| Αυγουστος 2005 | 8.425,20 | | 66.962,94 | 58.077,64 | 8.885,30 |
| Σεπτέμβριος 2005 | | | 66.962,94 | 58.077,64 | 8.885,30 |
| Οκτώβριος 2005 | | | 66.962,94 | 58.077,64 | 8.885,30 |
| Νοέμβριος 2005 | | | 66.962,94 | 58.077,64 | 8.885,30 |
| Δεκέμβριος 2005 | | | 66.962,94 | 58.077,64 | 8.885,30 |
| Ισολογισμός | | | 66.962,94 | 58.077,64 | 8.885,30 |
| Λήξη | | | 66.962,94 | 58.077,64 | 8.885,30 |

PR_DODEKAM

4.3 Αναλυτική Λογιστική

- Πλήρης εσωλογιστική υποστήριξη των λογαριασμών της Ομάδας 9 του λογιστικού Σχεδίου.
- Μήκος κωδικών λογαριασμών της Αναλυτικής Λογιστικής μέχρι και 24 ψηφία και δυνατότητα παρακολούθησης μέχρι και του λογαριασμού της λογιστικής και του κέντρου κόστους που έχουν προέλθει οι εγγραφές.

Πίνακας 17 Παρακολούθηση αναλυτικής λογιστικής

| Λογαριασμός | Περιγραφή | Χρέωση | Πίστωση | Αντίθετος |
|-------------|------------------------------------|--------|---------|-----------|
| 92.01.0000. | ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ | 415,65 | | |
| 90.06.0000. | ΟΡΓΑΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΚΑΤ'ΕΙΔΟΣ ΛΟΓΙΣΜΕΝΑ | | 415,65 | |

Συνολο 415,65 415,65
Γενική Λογική 415,65

Λογαριασμός: 90.06.0000. ΟΡΓΑΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΚΑΤ'ΕΙΔΟΣ ΛΟΓΙΣΜΕΝΑ
Αντίθετος: ...
Χρέωση: Πίστωση: 415,65
Αιτιολογία: Τ.Δ.Α. 221 ΜΑΚΡΟ ΑΕ/ΕΙΔΗ S.M. Συμπλήρωση

- Δυνατότητα αντικρίσματος λογαριασμών σε οποιαδήποτε βαθμίδα.
- Αυτόματη δημιουργία άρθρων Αναλυτικής Λογιστικής από εγγραφές της γενικής λογιστικής.
- Αυτόματη ενημέρωση από λοιπά υποσυστήματα.
- Δυνατότητα απευθείας εγγραφής.
- Δυνατότητα μεταβολής της κατανομής (ποσών- λογαριασμών Αναλυτικής) τη στιγμή της καταχώρησης εγγραφών Γενικής Λογιστικής.
- Δυνατότητα πλήρους διαχωρισμού εργασιών Αναλυτικής Λογιστικής από την Γενική Λογιστική.

4.4 Διαχείριση Αποθηκών

Πωλήσεις/ Αγορές/ Παραγγελιοληψία/ Αιτήσεις αγορών –Προσφορές

- Ελεύθερος σχεδιασμός του τρόπου ενημέρωσης που επιφέρουν τα παραστατικά πώλησης σε πελάτες, αποθήκη, Γενική Λογιστική.
- Απεριόριστο πλήθος σειρών παραστατικών.
- Ελεύθερη διαχείριση και έκδοση παραγγελιών, επιβεβαιώσεων, τιμολογίων, αποδείξεων, λιανικής, δελτίων αποστολής, ενδοδιακινήσεων, δελτίων ανάλωσης σε πολλές σειρές.
- Δυνατότητα οριστικών και προσωρινών κινήσεων.
- Επιλογή μεταξύ αυτόματης αριθμησης ανά σειρά παραστατικών.
- Άμεση προσπέλαση στο αρχείο υποκαταστημάτων – διευθύνσεων κάθε πελάτη.
- Πλήρης παρακολούθηση και εκτύπωση προσφορών.
- Παρακολούθηση ανεκτέλεστων ή μερικώς εκτελεσμένων παραγγελιών
- Παρακολούθηση εκκρεμών δελτίων αποστολής / δελτίων παραλαβής.
- Συγκεντρωτική ή επιλεκτική τιμολόγηση απεριορίστων εκκρεμών δελτίων αποστολής.
- Αυτοματοποιημένες εργασίες μαζικής περιοδικής τιμολόγησης
- Άμεση πρόσβαση σε καρτέλες ειδών ή πελατών κατά την καταχώριση ή έκδοση παραστατικών.
- Δυνατότητα δοτής καταχώρισης Φ.Π.Α. (σε περιπτώσεις καταχώρισης χειρόγραφων παραστατικών με λανθασμένες ενδείξεις).
- Αυτόματος έλεγχος και προειδοποίηση για υπέρβαση ορίου πίστωσης πελάτη
- On-line έλεγχος αποθεμάτων ανά είδος, χώρο και μονάδα.
- Διαχείριση πολλαπλών τύπων σχολίων τιμολογίων χωρίς πληκτρολόγηση, με χρήση προσχεδιασμένων προτύπων.
- Εκτύπωση παραστατικών σε οποιοδήποτε έντυπο και με οποιαδήποτε γραμμογράφηση.
- Πλήθος στατιστικών εκτυπώσεων πωλήσεων ή παραγγελιών με συνδυασμένες πληροφορίες (πελάτες κατά προϊόν , προϊόντα κατά πελάτη) για οποιοδήποτε ημερολογιακό διάστημα, σειρά ή σειρές παραστατικών, ομάδα προϊόντων ή πελατών.
- Δυνατότητα ανευρέσεις πελάτη με βάση το serial Number είδους που έχει αγοράσει.
- Δυνατότητα ελέγχου ημερών πίστωσης ανά πελάτη κατά τη διαδικασία της τιμολόγησης.

4.5 Αποθήκη

- Ανεξάρτητη διαχείριση απεριορίστων αποθηκευτικών χώρων.
- Τήρηση τιμών αγοράς και πώλησης.
- Αυτοματοποιημένες διαδικασίες ανάλωσης – παράγωγης προϊόντων και πρώτων –βοηθητικών υλών.
- Αναλυτική τήρηση αριθμών σειράς κατά είδος.

- Ολοκληρωμένη παρακολούθηση αγορών, πωλήσεων και λοιπών διακινήσεων κάθε είδους σε ποσότητες και αξίες.
- Αυτόματη παρακολούθηση μη τιμολογηθέντων ειδών (διακινήθεντα με Δελτία Παραλαβής ή Αποστολής).
- Δυνατότητα παρακολούθησης Αγορών και Πωλήσεων ανά ημέρα ή και για οποιοδήποτε ημερολογιακό διάστημα.
- Πλήθος έτοιμων εκτυπώσεων όπως: καταστάσεις υπολοίπων, ημερολόγια, ισοζύγια, αναλυτικά καθολικά, αναλυτικά ισοζύγια, πληροφοριακές εκτυπώσεις.
- Έκδοση ετικετών και δημιουργία barcode από τα παραστατικά παραλαβής
- Παρακολούθηση εμπορευμάτων ανταλλακτικών αναλώσιμων.

Πίνακας 18 Διαχείριση παραστατικών-αγορών-πωλήσεων

DEMO A.E Εκδοση - Διαχείριση Παραστατικών - Μεταβολή Εγγραφής

Εργασίες Λοιπά Πληροφορίες Είδη Εκτυπώσεις

Ημερομηνία 18/06/2004 1 Πράξη 253 ΔΕΛΤΙΟ ΑΠΟΣΤΟΛΗΣ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ (Πώλησης) Σειρά . Αριθμός 515

Συν. λ. μ. 30.00.1614 ΤΡΙΚΟΥ ΚΩΝ. ΕΛΕΝΗ Υπολοιπο

| Κωδ.Είδους | Υπολ. | Περιγραφή | Ποσότητα | Τιμ.Μονάδος | Εκπιτ% | Εκπιτωση | Αξία | Πωλ. |
|--------------|-------|-----------------------------------|----------|-------------|--------|----------|--------|------|
| UPS-NON-0001 | 1 | UPS Opti 1000VA LM | 1 | 144,07 | 0 | 0 | 144,07 | 1 |
| HDD-WES-0002 | 4 | HDD WD IDE JB 080 GB | 1 | 67,8 | 0 | 0 | 67,80 | 1 |
| HDD-SEA-0009 | | HDD Seagate 2.5" 40 GB Momentus | 1 | 110,17 | 0 | 0 | 110,17 | 1 |
| EXT-RAI-0004 | 5 | Case 2.5" Icy Box IB-250U USB 2.0 | 1 | 42,37 | 0 | 0 | 42,37 | 1 |

Συνολα
 Ποσότητα 4 Α.Ειδών 4 Αξία 364,41
 Έκπιτωση Γεν. Έκπιτωση
 Αξία ΦΠΑ 65,59 Αυξ.Μειωσ. Συναολική Αξία 430,00

Μετρητά
 Επτι Πιστ. 0

| ... | Περιγραφή | Τραπεζα | Αριθμος | Δοσ | Αξια |
|------|-------------------|---------|---------|-----|--------|
| 801 | ΜΕΤΡΗΤΑ | | | 1 | 170,00 |
| 8031 | ΜΗΧΑΝΗΜΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ | | | 1 | 260,00 |

2004 DEMO A.E ED02_DOCTM

- Παρακολούθηση serial number, πολλαπλοί τρόποι είσπραξης στο παραστατικό.
- Εισαγωγή παραστατικών αγορών- πωλήσεων από την ίδια οθόνη.
- Εμφάνιση πληροφοριών ανάλογα με την αιτία κίνησης.
- Εμφάνιση κέρδους παραστατικού κατά την διάρκεια της πώλησης.
- Έκδοση ακυρωτικού με μία κίνηση.
- Σύστημα σημειώσεων στα παραστατικά και δημιουργία υπενθυμίσεων.

4.6 Παρακολούθηση εκκρεμοτήτων ανά πελάτη και σειριακό αριθμό

Πίνακας 19 Παρακολούθηση εκκρεμοτήτων

Ευρετήριο Εκκρεμοτήτων

Από Ημερομηνία: 16/6/2005 Τελ. Κίνηση: Παραλαβες

Πελάτης: Αριθμός: Όλοι

Είδος: Όλα

| Αριθμός | Όνοματεπώνυμο | Ημερομηνία | Τελ. Κίνηση | Σχόλια |
|---------|------------------------------|------------|---------------------|-------------------------|
| 2896 | ΤΣΑΜΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ | 28/06/2005 | Παραλαβη απο πελατη | |
| 2900 | ΕΥΓΕΝΙΟΥ ΑΦΡΟΔΙΤΗ | 30/06/2005 | Παραλαβη απο πελατη | ΔΕΝ ΜΠΑΙΝΕΙ ΣΤΑ WINDOWS |
| 2902 | ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ Ο.Ε | 30/06/2005 | Παραλαβη απο πελατη | |
| 2909 | ΜΠΕΚΟΣ ΚΩΣΤΑΣ | 01/07/2005 | Παραλαβη απο πελατη | BAD TRACKS |
| 2912 | ΡΟΥΜΕΛΙΩΤΗΣ ΠΩΡΓΟΣ | 02/07/2005 | Παραλαβη απο πελατη | DEN TYPOUNEI |
| 2914 | ΤΣΙΑΠΕΡΑΣ Γ. ΠΑΝΤΕΛΗΣ | 02/07/2005 | Παραλαβη απο πελατη | ΔΙΚΗ ΜΑΣ |
| 2867 | ΧΑΤΖΗΣ ΒΑΣΙΛΗΣ | 16/06/2005 | Παραλαβη απο πελατη | |
| 2872 | INFO QUEST ΑΕΒΕ | 17/06/2005 | Παραλαβη απο πελατη | |

| Αποθ | ΕΚ | Ημερομηνία | Σε | Αριθμός | Πραξη | Συναλλμενος | Περιγραφή είδους | Κωδικος Είδους | Σ |
|------|----|------------|----|---------|----------------|----------------------|---|----------------|---|
| 01 | 3 | 2/7/2005 | . | 188 | 210 ΔΠΠ ΕΛΕΝΧΟ | ΤΣΙΑΠΕΡΑΣ Γ. ΠΑΝΤΕΛΗ | KVR MEMORY KVR400X64C3A/512;MEM-51-K43A | K512-4559 | |
| 01 | 2 | 2/7/2005 | . | 24 | 254 ΠΙΣΤ ΤΙΜ. | ΤΣΙΑΠΕΡΑΣ Γ. ΠΑΝΤΕΛΗ | KVR MEMORY KVR400X64C3A/512;MEM-51-K43A | | |

Εμφάνιση Παραστατικού Στοιχεία Συναλλμενου Καρτέλα Είδους

PR_doekremo

4.7 Ταμειακή κατάσταση ημέρας

Πίνακας 20 Ταμειακή ενημέρωση

Ταμειακή Κατάσταση

Από: 4/1/2005 Έως: 4/1/2005 Εκτύπωση: ΣΥΝΟΛΑ ΗΜΕΡΑΣ

Εμφάνιση Μονο Συνολα Ταμείο Όλα

| | | |
|---|----------|----------|
| ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ | | 379,34 |
| ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΤΙΜΟΛΟΓΙΑ | | |
| ΑΠΟΔ. ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ | | |
| Σύνολο Ομάδας | | 2.983,79 |
| ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ - ΠΛΗΡΩΜΕΣ | | |
| ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΜΕΤΡΗΣΕΙΣ | 2.554,45 | |
| ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ ΜΕΤΡΗΣΗΣ | | |
| ΑΠΟΔΕΙΞΗΣ ΠΑΡΟΧΗΣ ΜΕΤΡΗΣΗΣ | | |
| ΤΙΜΟΛΟΓΙΑ ΜΕ ΜΕΤΡΗΣΗ | 201,00 | |
| ΠΙΣΤΩΤΙΚΑ ΜΕΤΡΗΣΕΙΣ | 762,43 | |
| ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΠΛΗΡΩΜΕΣ | | |
| Σύνολο Ομάδας | 3.517,88 | |
| ΛΟΙΠΕΣ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ | | |
| ΕΙΣΠΡΑΞΗ ... 6 EUROBANK ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΤΔΑ Νο 6 ΕΛΛΗΝΙΚΟ | 45,00 | |
| Α.Α.Π. ... 1 EUROBANK Α.Α.Π. Νο 15 ΠΕΛΑΤΗΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ Ε | 19,00 | |
| Α.Α.Π. ... 1 EUROBANK Α.Α.Π. Νο 15 ΠΕΛΑΤΗΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ Ε | 18,00 | |
| Α.Α.Π. ... 1 EUROBANK Α.Α.Π. Νο 59 ΠΕΛΑΤΗΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ Ε | 52,00 | |
| Α.Α.Π. ... 1 EUROBANK Α.Α.Π. Νο 34 ΠΕΛΑΤΗΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ Ε | 30,00 | |
| Υποσύνολο ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΜΕ ΚΑΡΤΑ | 194,00 | |
| ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΜΕ ΕΠΙΤΑΓΗ | | |
| Σύνολο Ομάδας | 194,00 | |
| Υπολοιπό Ταμείου | 3.517,88 | |
| ΑΝΑΛΥΣΗ ΛΙΑΝΙΚΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ | | |
| ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΜΕΤΡΗΣΕΙΣ | 2.554,45 | |
| ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΕΠΙ ΠΙΣΤΩΣΗ | | |
| ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΜΕ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ | 149,00 | |
| ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ ΛΙΑΝΙΚΗΣ | -99,00 | |
| Σύνολο Ομάδας | 2.604,45 | |

PR_TRANS03

4.8 Ειδική φόρμα δημιουργίας προσφορών

Πίνακας 21 Ειδική καρτέλα προσφορών

| Κατηγορία | Υποκατηγορία | BO | ST | Είδος | T/T Χωρίς ΦΠΑ | T/T Με ΦΠΑ |
|--------------|----------------|-----|----|---------------------------------------|---------------|------------|
| Case | Midi Tower | 3 | | Midi Tower 3RS R202 Black | 42,02 | 50,00 |
| | | 2 | | Midi Tower 3RS R202 Silver | 42,02 | 50,00 |
| Modding | Full Tower | 5 | | Midi Tower 400WV | 33,61 | 40,00 |
| | | A.H | | Midi Tower AeroCool Jr Black | 58,82 | 70,00 |
| Cooler | Desktop Case | 1 | | Midi Tower AeroCool Jr Silver | 58,82 | 70,00 |
| | | A.H | | Midi Tower AeroCool Magic 3D Silver | 71,43 | 85,00 |
| Cable | Server Case | 4 | | Midi Tower Avance B031 Black | 42,02 | 50,00 |
| | | 2 | | Midi Tower CS Black | 25,21 | 30,00 |
| CPU - Mboard | External Case | 4 | | Midi Tower Casetek 1016 B | 37,82 | 45,00 |
| | | 10 | | Midi Tower Casetek 1018 B | 75,63 | 90,00 |
| Hardware | Removable | A.H | | Midi Tower Casetek 1020-S LCD | 105,04 | 125,00 |
| | | A.H | | Midi Tower Coolermaster Cavalier 1B | 70,59 | 84,00 |
| Drive | Case Accessory | 1 | | Midi Tower Coolermaster Cavalier 1S | 70,59 | 84,00 |
| | | 1 | | Midi Tower Coolermaster Centurion 530 | 64,71 | 77,00 |
| Network | | 2 | | Midi Tower Lian Li PC 60 | 113,45 | 135,00 |
| | | 7 | | Midi Tower Lian Li V1000 Plus B | 197,48 | 235,00 |
| Peripheral | | 5 | | Midi Tower Lian Li V1000 Plus S | 193,28 | 230,00 |
| | | 1 | | Midi Tower Lian Li V1100 Plus B | 231,09 | 275,00 |
| Monitor | | 1 | | Midi Tower Lian Li V1100 Plus S | 226,89 | 270,00 |
| | | 1 | | Midi Tower Lian Li V1200 B | 243,70 | 290,00 |
| Printer | | 5 | | Midi Tower Mercury Black | 42,02 | 50,00 |
| | | 2 | | Midi Tower Mercury Silver | 42,02 | 50,00 |
| Software | | 1 | | Midi Tower Pasat CS-555 Black | 71,43 | 85,00 |
| | | | | | | |

| Επιλεγμένα Είδη | | | |
|-----------------|----------|---------------|------------|
| Είδος | Ποσότητα | T/T Χωρίς ΦΠΑ | T/T Με ΦΠΑ |
| | | | |

- Ειδική φόρμα δημιουργίας προσφορών.
- Αποθήκευση προσφορών στο σύστημα και αυτών σε word.
- Αποθήκευση πελατών προσφορών σε ξεχωριστό πίνακα (CRM)

Πίνακας 22 Ειδική καρτέλες προσφορών

Προσφορές - Νέα Εγγραφή

Εργασίες Πληροφορίες

(Alt+1) Ημελνα: 08/09/2005 Σειρά: Αριθμός: 125 Κατάσταση: Ανεκτέλεστα
 Συναλλμενος: 319 HERMES - HARISIADIS E.P.E. Σχόλια: --Export to Word--
 Πωλητής: 002 ΜΠΑΚΟΓΙΑΝΝΗΣ ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ

| Α/Α | | Είδος | | Ποσότητες - Αξίες | | | | | | | |
|------------|-------------|-----------|------------------------|-------------------|---------|---------|--------|---------------|---------|------------|---------------|
| Κωδ. Αποθ. | Κωδ. Προσφ. | Περιγραφή | Ποσ. | Τ. Αγοράς | % Κερδ. | Τ. Μον. | Σύνολο | Κέρδος | Εκπι(%) | Ποσό Εκπι. | Αξία |
| 5 | 1991 | 1991 | NB ACER 5022WLMi,TUR64 | 1 | 876,48 | 0,97 | 885,00 | 885,00 | 8,52 | 0,00 | 885,00 |

(Alt+2) T.Ειδ.: SOFT-HARD Τύπος Γραμμής: Γραμμή Βοηθητική Περιγραφή: TURION 64BIT, 1600 MHZ, 512 MB, 2048 MB, 60.00 GB, RADEON X600, Operating System WIN_XP_HG Features : Gigabit LAN, Crystal Brite, DVD Double Παραγγελία: Εκτύπωση Στη Παραγγελία

2005 OPEN SYSTEM SOFTW ED_QOUTI

4.9 Σύγκριση σε όλα τα στοιχεία της αποθήκης

Πίνακας 23 Συνολικά στοιχεία ανά έτη

Συνολα Ανά Έτη

Επιλογές Φίλτρο Exit

Αναζήτηση ανα: Καθαρισμός όλων

1ο Έτος: 2003 2ο Έτος: 2004 3ο Έτος: 2005

1 Μήνας: Μήνας Από: 01 Έως: 09

2 Εμφάνιση: Αξία

3 Τύπος Ειδων: SOFT-HARD

4 Θέση Άθροισης: Πωλησεις

| Μήνας | Αξία 2003 | Μεταβολή | Μετ % | Αξία 2004 | Μεταβολή | Μετ % | Αξία 2005 |
|----------------|-----------|------------|--------|------------|------------|--------|------------|
| 01 Ιανουάριος | 12.394,00 | -3.478,00 | -28,06 | 8.916,00 | -7.046,50 | -79,03 | 1.869,50 |
| 02 Φεβρουάριος | 7.683,50 | 20.075,80 | 261,28 | 27.759,30 | -22.101,80 | -79,62 | 5.657,50 |
| 03 Μάρτιος | 10.402,00 | 36.695,00 | 352,77 | 47.097,00 | -17.948,30 | -38,11 | 29.148,70 |
| 04 Απρίλιος | 4.121,00 | 10.153,00 | 246,37 | 14.274,00 | -5.161,26 | -36,16 | 9.112,74 |
| 05 Μαΐος | 36.223,75 | -31.990,75 | -88,31 | 4.233,00 | 1.899,00 | 44,86 | 6.132,00 |
| 06 Ιούνιος | 11.876,00 | 4.256,87 | 35,84 | 16.132,87 | 2.815,38 | 17,45 | 18.948,25 |
| 07 Ιούλιος | 2.680,00 | 14.223,76 | 530,74 | 16.903,76 | 59.370,74 | 351,23 | 76.274,50 |
| 08 Αύγουστος | 1.040,00 | 8.501,50 | 817,45 | 9.541,50 | 2.008,50 | 21,05 | 11.550,00 |
| 09 Σεπτέμβριος | 8.950,00 | 5.720,10 | 63,91 | 14.670,10 | -11.487,85 | -78,31 | 3.182,25 |
| ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ | 95.370,25 | 64.157,28 | 67,27 | 159.527,53 | 2.347,91 | 1,47 | 161.875,44 |

PRST05_TRASTOV

4.10 Στατιστικά ανά μήνα/εξάμηνο σε όλα τα στοιχεία της αποθήκης

Πίνακας 24 Συνολικά στοιχεία αγορών

Αγορές ανά Μήνα/Εξάμηνο

Από 01/2005 Έως 12/2005 Αξία Εμφάνιση ανά Ομάδα ειδών Α

Ανά 2 Μήνες Εμφάνιση Αγορες

Ταξινόμηση Περιγραφή

Ποσα σε χιλιαδες Ευρω. Εμφάνιση Ποσοστών Είδος Όλα Τα Είδη Αναζήτηση

| Ομάδα ειδών Α | Σύνολο | 1/2005-2/2005 | 3/2005-4/2005 | 5/2005-6/2005 | 7/2005-8/2005 | 9/2005-10/2005 | 11/2005-12/2005 |
|---------------|--------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|-----------------|
| Componets | 55.204 | 2.662 | 2.016 | 7.376 | 42.988 | 162 | |
| Computer | 39.473 | 3.656 | 5.413 | 7.667 | 20.253 | 2.484 | |
| Consumables | 1.390 | 596 | 197 | | 596 | | |
| Monitors | 13.527 | | 1.911 | 4.093 | 7.323 | 199 | |
| Networking | 653 | 179 | 315 | -192 | 207 | 144 | |
| Others | 126 | 42 | | | 29 | 55 | |
| Peripherals | 3.911 | 1.940 | 900 | 307 | 685 | 80 | |
| Printers | 2.574 | 547 | 325 | 1.423 | | 279 | |
| Software | 19.705 | 231 | 5.462 | 4.459 | 9.553 | | |
| Ups | 1.701 | | 409 | 297 | | 994 | |
| ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ | 2.101 | 626 | 796 | 567 | | 111 | |

PR_DOCTM01_QUART

4.11 Υπόλοιπα ισοζυγίου αποθήκης

Πίνακας 25 Κατάσταση υπολοίπων αποθήκης

| Κατάσταση Υπολοίπων Αποθήκης | | | | | | | | | | | |
|--|--------------------------------------|----------|------------|-----------------|------------|-------------|-----------|-----------------|----------|----------|----------|
| Τυπος: SOFTHARD Απο: 01/2005 Εως: 20/09/2005 FIFO | | | | | | | | | | | |
| Απο Κωδικό: Εως Κωδικό: ωωωω | | | | | | | | | | | |
| Αποθήκη: <input checked="" type="checkbox"/> ΦΩΚΙΑΝΟΥ 46 ΑΘΗΝΑ Εμφάνιση Εγγραφών Με Υπόλοιπο | | | | | | | | | | | |
| Εμπ. Καταστ: <input checked="" type="checkbox"/> ΚΕΝΤΡΙΚΗ | | | | | | | | | | | |
| 2. Υπόλοιπα Είδους 3. Καρτελα Είδους 4. Εισαγωγές 5. Serial Number Υπόλοιπα Αποθηκών | | | | | | | | | | | |
| Είδος | Περιγραφή | ΕΚ | Υπόλοιπο | | Εισαγωγές | | Εξαγωγές | | | Ε.Α.Χ. | Α |
| | | | Ποσot. | Αξία | Ποσot. | Αξία | Ποσot. | Αξία | Κόστος | | |
| | ΧΩΡΙΣ ΚΩΔΙΚΟ | 2 | 476 | 6,00 | 489 | 6,00 | 13 | 5.592,97 | 0 | 0 | 1 |
| 000839 | ΟΔΗΓΟΣ ΔΙΣΚΕΤΑΣ 3,1/2 | 2 | 3 | 13,35 | 10 | 45,30 | 7 | 38,14 | 31,95 | 0 | 1 |
| 009894 | ΚΑΛΩΔΙΟ JUNIO IDE CABLE | 2 | 2 | 2,00 | 20 | 20,04 | 18 | 20,85 | 18,03 | 0 | 1 |
| 0113592 | PrinterCable IBM 5,0m Molassy equip | 2 | 3 | 5,70 | 3 | 5,70 | | | 0 | 0 | 1 |
| 0121152 | C5e RJ45 Plus e.pre- inert bar | 2 | 50 | 13,00 | 50 | 13,00 | | | 0 | 0 | 1 |
| 0123007 | D-SUB 9F Connector solder type | 2 | 5 | | 5 | | | | 0 | 0 | 1 |
| 0124523 | Modular Adapter D-Sub 9 MailRJ45 Fer | 2 | 10 | 8,00 | 10 | 8,00 | | | 0 | 0 | 1 |
| 0133322 | USB 1.1 KPNVERTER SERIALL USB - B | 2 | 2 | 17,38 | 2 | 17,38 | | | 0 | 0 | 1 |
| 0205414 | Patchcable c5e FTP 5,0m grey equip | 2 | 5 | 11,26 | 5 | 11,26 | | | 0 | 0 | 1 |
| 0403421 | I-NSTcABLE FTP 4P24 100M CSE EQUIP | 2 | 1 | 25,50 | 1 | 25,50 | | | 0 | 0 | 1 |
| 054561 | COMPEX SWITCH 8*10/100 (PS22088) | 2 | 2 | 32,67 | 2 | 32,67 | | | 0 | 0 | 1 |
| 0605510 | Patch Cable c6/HF S/STP grey 1,0m | 2 | 10 | 17,00 | 10 | 17,00 | | | 0 | 0 | 1 |
| 0605518 | Patch Cable c6/HF S/STP grey 15m | 2 | 5 | 54,00 | 5 | 54,00 | | | 0 | 0 | 1 |
| 0605519 | Patch Cable c6/HF S/STP grey 20m | 2 | 5 | 71,25 | 5 | 71,25 | | | 0 | 0 | 1 |
| 061136 | MODEM USROBOTICS EXTERNAL SERI | 2 | 3 | 147,01 | 4 | 196,02 | 1 | 52,00 | 49,01 | 0 | 1 |
| 069053 | SW MS-DSP OS WINDOWS XP PROFES | 2 | 1 | 104,84 | 3 | 326,22 | 2 | 882,00 | 221,38 | 0 | 1 |
| Συνολο Υπολοίπου Ποσοτητα | | | 657 | 4.385,16 | | | | | | | |

PR_TRASTOV

4.12 Καρτέλα είδους

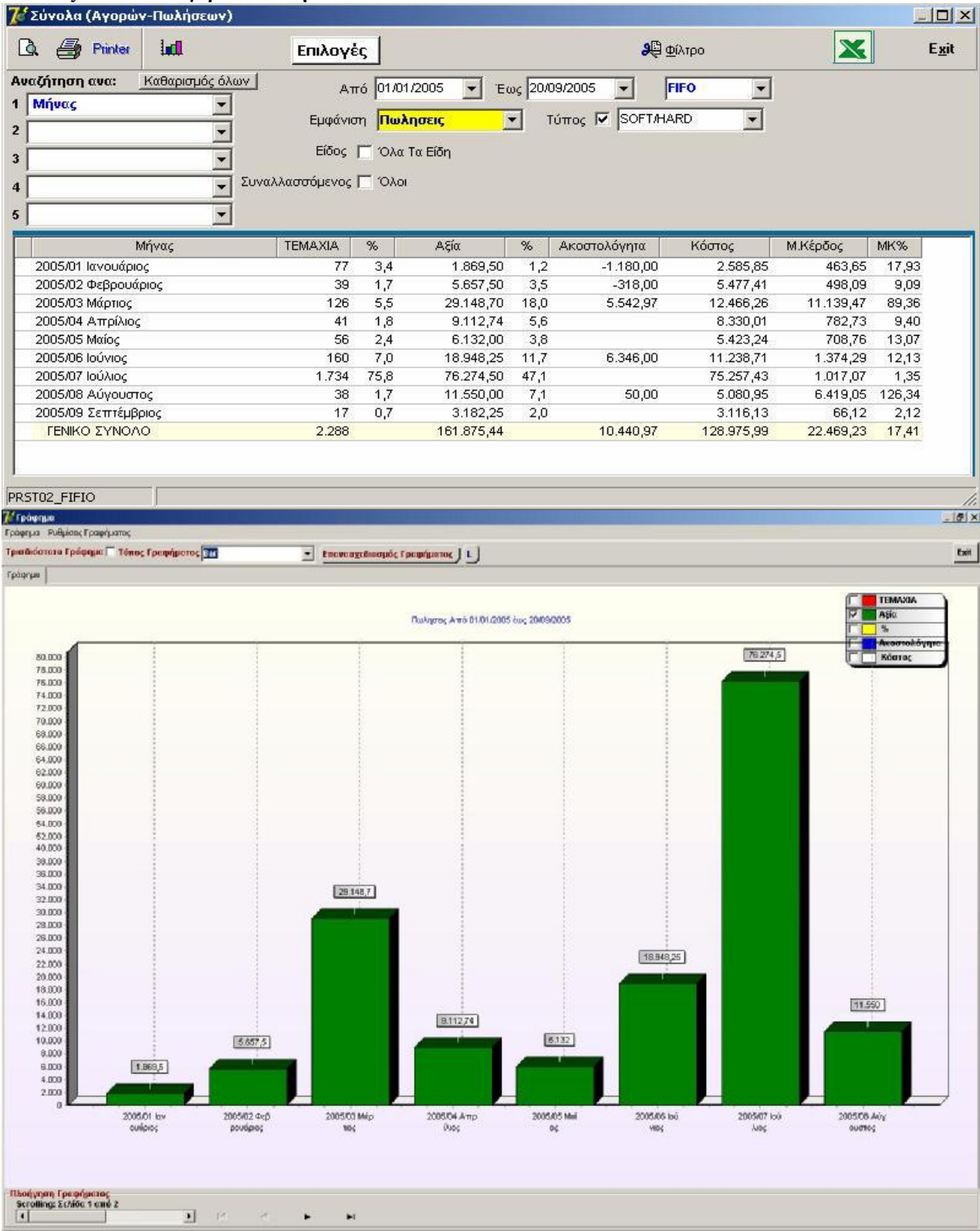
Πίνακας 26 Συνολικά στοιχεία ανά έτη

| Καρτέλα Ειδών | | | | | | | | | | | |
|-------------------|-----------------|-------------------|------------------------|----------------------------|-------------|-----------------------|------------|--|------------|---------------|--|
| Τυπος: SOFT-HARD | | Χρηση: 2005 | | Απο: 01/01/2005 | | Εως: 31/12/2005 | | FIFO | | Exit | |
| Απο Ειδος: 051575 | | Εως Ειδος: 051575 | | Αποθήκη: ΦΩΚΙΑΝΟΥ 46 ΑΘΗΝΑ | | Εμπ. Καταστ: ΚΕΝΤΡΙΚΗ | | Περιγραφή: SW MS-DSP OFFICE XP PRO ENGLISH | | Ειδος: 051575 | |
| Ημερομηνία | Πραξη | Παραστατικο | Συναλμμενος | Εισαγ. Ποσ. | Εισαγ. Αξια | Εξαγ. Ποσ. | Εξαγ. Αξια | Υπολ. Ποσ. | Τ. Μονάδος | Μ. Τίμη | |
| 4/2/2005 | 200-Δ.Α.Τ.ΑΓ | ΥΟ 582918 | INFO QUEST ΑΕΒΕ 500000 | 1 | 230,88 | | | 1 | 230,88 | 230,88 | |
| 7/2/2005 | 255-Δ.Α ΤΙΜ ΠΩΛ | 01 10 | ΝΙΚΠΟ Α.Ε 30000002 | | | 1 | 240,00 | | 240,00 | 230,88 | |
| 11/3/2005 | 200-Δ.Α.Τ.ΑΓ | ΥΟ 600080 | INFO QUEST ΑΕΒΕ 500000 | 1 | 234,38 | | | 1 | 234,38 | 232,63 | |
| 17/3/2005 | 255-Δ.Α ΤΙΜ ΠΩΛ | 01 28 | ΧΑΡΤΟΠΟΙΑ ΘΡΑΚΗΣ Α.Ε | | | 1 | 985,00 | | 985,00 | 232,63 | |
| Κοστος Εξαγωγων | | | | 465,26 | 2 | 465,26 | 2 | 1.225,00 | | | |
| Αξια Υπολοίπου | | | | | | | | | | | |

- Άμεση διαχείριση των κινήσεων από την καρτέλα
- Καρτέλες -ισοζύγια με επιλεκτική συμμετοχή εταιριών

4.13 Σύνολα αγορών/πωλήσεων με αντίστοιχη γραφική απεικόνιση

Πίνακας 27 Σύνολο αγορών - πωλήσεων



4.14 Πάγια

Πίνακας 28 Αρχείο παγίων

| Ημερομηνία | Κίνηση | Αξία | Συναλλμενος |
|------------|----------------------|------------|----------------------|
| 31/12/2000 | ΑΞΙΑ ΕΝΑΡΞΗΣ | 185.665,43 | ΝΙΚΠΟ ΑΕ |
| 10/10/2001 | ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ ΒΕΛΤΙΩΣΕΙΣ | 10.271,46 | ΚΑΡΡΑΣ Δ.Ι. Ε.Π.Ε. |
| 9/9/2002 | ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ ΒΕΛΤΙΩΣΕΙΣ | 440 | ΤΣΙΡΙΚΟΣ Ν.& Γ. ΑΕΒΕ |

| Περιγραφή Ποσοστού | Ποσοστό | Λογ. Χρέωσης | Λογ. Αναλυτικής |
|----------------------|---------|--------------|-----------------|
| ΚΑΝΟΝΙΚΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ | 12 | 66.02.0000. | 91.05.0000. |
| ΠΡΟΣΘΕΤΕΣ ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ | 4,8 | 66.02.0000. | 91.05.0000. |

- Αναλυτική τήρησης πληροφοριών για κάθε πάγιο
- Ολοκληρωμένη διαχείριση κινήσεων με καρτέλα κατά πάγιο
- Αναλυτική τήρηση αποσβέσεων παρελθουσών χρήσεων.
- Γέφυρα σύνδεσης με την Γενική Λογιστική.
- Παρακολούθηση παγίων εκμετάλλευσης.
- Πλήρης σειρά εκτυπώσεων (βιβλίο παγίων, αποσβέσεις περιόδου και χρήσης, καταστάσεις αποσβεσθέντων)

4.15 Παραγωγή

- Δυνατότητα διαφορετικού κωδικού παραγόμενου είδους από τον κωδικό αποθήκης.
- Συνταγολόγιο ανά κωδικό είδους / χρώμα.

Πίνακας 29 Αρχείο παραγόμενων ειδών

- Δελτία παραγωγής, ανάλυση Α, Β Υλών.
- Σύνδεση με αποσβέσεις παγίων
- Βιβλίο παραγωγής ετοιμών

4.16 Μισθοδοσία

Πίνακας 30 Μισθοδοσία εργαζομένων

- Τήρηση αναλυτικών στοιχείων εργαζομένου, φωτογραφίες.
- Βιογραφικά, εκπαιδεύσεις, τμήματα, θέση εργασίας.
- Καταχώρηση ημερησίων παρουσιών και αυτόματος υπολογισμός μισθοδοσίας.

Πίνακας 31 Διαχείριση – Εγγραφές εργαζομένων

Διαχείριση Εργαζομένων - Μεταβολή Εγγραφής

10 ΜΠΡΑΝΤΙΤΣΑ ΚΑΛΑΙΟΠΗ Εκτύπωση Εργαζομένου

1 Γενικά 2 Άλλα Στοιχεία 3 Πρόσληψη 4 Οργανόγραμμα

Αναπροσαρμογή: 01/10/2002 Πρόσληψη: 1/10/2002 Αποχώρηση: Αντιγραφή

Ειδικότητα: ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ ΓΡΑΦΕΙΟΥ Κατ.Λογιστικής: ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ Κατ.Μισθ/σας: Κατ.Σύμβασης: ΥΠΑΛΛΗΛΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

5 Γενικά 6 Στοιχεία Λεπτομερειών 7 Λοιπα Στοιχεία

Αναπροσαρμογές Μισθού

| Αναπροσαρμογή | Ελεγχος Σύμβασης |
|---------------|------------------|
| 01/10/2002 | 1.008,11 |
| 01/01/2003 | 1.008,11 |
| 30/04/2004 | 1.118,20 |
| 30/09/2004 | 1.162,95 |

| Αμοιβή | Ονομασία | Ποσό |
|--------|-------------------|--------|
| 01.001 | ΜΙΣΘΟΣ | 962,86 |
| 04.011 | ΕΠΙΔΟΜΑ ΟΘΟΝΗΣ | 103,80 |
| 04.026 | ΕΠΙΔΟΜΑ ΠΟΛΥΕΤΙΩΝ | 96,29 |

Επίδ.Ισολ/σμού: 0
Επίδοτηση Εργ.Εισφοράς: 0

Σύνολο Αμοιβών: 1.162,95

Τ.Η. Τίτλος:

| Ασφ.Κλάση | Ονομασία | Ποσό | Μέλη | Αρ.Μητρώου | Υποκ/μα | Ονομασία Υποκ. | Έναρξη | Λήξη |
|-----------|-------------------------|------|------|------------|---------|-----------------|----------|------|
| 01.001 | ΙΚΑ ΜΙΚΤΑ | 0 | 0 | 3953764 | 1 | ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Α.Π.Α | | |
| 02.002 | ΤΑΝΠΥ ΝΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ | 0 | 0 | 152271 | 1 | ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Α.Π.Α | | |
| 10.000 | ΠΑ.ΣΕ. ΝΤ 0,25 | 0 | 0 | | 1 | ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Α.Π.Α | 1/1/2004 | |

2004 HFD ED_EMPLO

- Αναλυτική παρακολούθηση όλων των ταμείων.
- Κοστολόγηση προσωπικού ανά είδος
- Δημιουργία Α.Π.Δ., βεβαίωση εργοδότη, σύνδεση με τράπεζες για πληρωμές
- Υπολογισμός αναδρομικών κρατήσεων-αποδοχών.

Πίνακας 32 Διαχείριση μισθοδοσίας

Διαχείριση Μισθοδοσίας - Μεταβολή Εγγραφής

Εργαζόμενος: 00.0290 ΘΩΜΑΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ Περίοδος: ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑ ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2004

1/12/2000 Μισθωτός

Από: 1/1/2004 Έως: 31/1/2004

Ημέρες: 25 Ώρες: 0 Θ.Κ.: 301 ΔΙΑΘΕΣΗ

1 Δημιουργία Αμοιβών
2 Δημιουργία Κρατήσεων

Ημέρες Ασφάλισης: 25 Ημέρες Δώρου: 25

| Αμοιβή | Ονομασία | Ημέρες | Ώρες | Ημ.Ασφ | Ποσό | Σύνολο | Σχό. |
|--------|-------------------|--------|------|--------|--------|--------|------|
| 01.001 | ΜΙΣΘΟΣ | 25 | 0 | 25 | 818,33 | 818,33 | |
| 04.011 | ΕΠΙΔΟΜΑ ΟΘΟΝΗΣ | 25 | 0 | 25 | 99,79 | 99,79 | |
| 04.026 | ΕΠΙΔΟΜΑ ΠΟΛΥΕΤΙΩΝ | 25 | 0 | 25 | 40,92 | 40,92 | |
| 01.009 | ΑΔΕΙΕΣ | 5 | | 0 | | | |

| Ασφ.Κλάση | Ονομασία | Πόσο Εργαζ. | Πόσο Εργοδ. |
|-----------|-------------------------|-------------|-------------|
| 01.001 | ΙΚΑ ΜΙΚΤΑ | 124,68 | 240,34 |
| 02.002 | ΤΑΝΠΥ ΝΕΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ | 28,77 | 28,77 |
| 10.000 | ΠΑ.ΣΕ. ΝΤ 0,25 | 2,05 | 2,05 |
| 99.001 | ΦΟΡΟΣ ΜΙΣ.ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ | 13,35 | |

Αμοιβές: 959,04
Κρατήσεις: 168,85
Καθ.Αποδοχές: 790,19
Πληρωτέο: 790,19

Μισθός / Ημερομίσθιο: 959,04 / 38,36

2004 HFD ED_PA_YROLL

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΤΑ ERP ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Σήμερα στην αγορά κυκλοφορούν ευρέως οι λύσεις των ERP από πολλές εταιρείες που υπόσχονται ότι καλύπτουν όλες τις ανάγκες κάθε είδους επιχείρησης. Τα σημερινά σύγχρονα εργαλεία ανάπτυξης λογισμικού σε συνδυασμό με τις εξελιγμένες σχεσιακές βάσεις δεδομένων και την καθιερωμένη πλέον πλατφόρμα λειτουργίας των Windows, είναι γεγονός ότι οδήγησαν τις περισσότερες εταιρείες πληροφορικής στην κατασκευή λογισμικών ανοιχτής αρχιτεκτονικής, με εντυπωσιακές δυνατότητες γρήγορης και παραμετροποιημένης πληροφόρησης, επικοινωνίας μέσω intranet - internet κ.λπ.

Όμως, αυτό έγινε από τις μεγάλες εταιρείες πληροφορικής κυρίως για δική τους διευκόλυνση και δικά τους οικονομικά οφέλη. Ανέπτυξαν ένα λογισμικό σύστημα με έναν πυρήνα που να καλύπτει τις γενικές ανάγκες των περισσότερων εταιρειών, κυρίως εμπορικών και παροχής υπηρεσιών, και ενσωμάτωσαν στο λογισμικό τους «έξυπνα» εργαλεία για να μπορούν κάποιοι ειδικοί προγραμματιστές να συμπληρώνουν προγράμματα (ρουτίνες) σύμφωνα με τη λεγόμενη παραμετροποίηση του εκάστοτε πελάτη και των ιδιαίτερων απαιτήσεών του.

Έτσι τα οφέλη για τις εταιρείες πληροφορικής είναι πολλαπλά:

- Απευθύνονται σε ένα ευρύ καταναλωτικό κοινό κυρίως εμπορικές επιχειρήσεις (γιατί ο μεταποιητικός τομέας και η βιομηχανία είναι πολύ μικρό μερίδιο αγοράς για να δικαιολογήσει επενδύσεις) με το ίδιο προϊόν το οποίο βεβαίως καλύπτει σχεδόν όλες τις γενικές απαιτήσεις. Άλλωστε, πολλές από τις διαδικασίες που καλύπτει ένα πακέτο ERP είναι κοινές σε κάθε εταιρία (λ.χ. επεξεργασία παραγγελιών, τιμολόγηση, ισολογισμοί κ.ά.).
- Μεγάλος αριθμός πωλήσεων σημαίνει αυξημένα κέρδη για όλους και μεγάλα περιθώρια μείωσης της τιμής πώλησης. Είναι κανόνας της αγοράς για κάθε προϊόν που γίνεται μαζικής παραγωγής και κατ' επέκταση μαζικής κατανάλωσης. Όμως, ειδικά για τα λογισμικά και αναλόγως βέβαια τον τομέα εφαρμογής τους, η αρχική τιμή αγοράς της άδειας χρήσης του λογισμικού είναι πλασματικά μικρή σε σχέση με το συνολικό κόστος υλοποίησης που σταδιακά πληρώνει ο πελάτης (κόστος παραμετροποίησης κ.λπ.).
- Το προϊόν τους πωλείται και από μεταπωλητές (συνήθως μικρότερου μεγέθους εταιρείες πληροφορικής ή ατομικές επιχειρήσεις - dealers), οι οποίοι αναλαμβάνουν την παραμετροποίηση την εγκατάσταση και την εκπαίδευση του πελάτη, αφού προηγηθεί δική τους εκπαίδευση και εκμάθηση της χρήσης όλων των εργαλείων του ERP. Σε τελική ανάλυση δεν κρίνεται το λογισμικό της κατασκευάστριας εταιρείας αλλά το αποτέλεσμα της παραμετροποίησης των μεταπωλητών της.
- Οι εταιρείες που πουλάνε τις άδειες χρήσης του λογισμικού, στην ουσία δηλαδή του πυρήνα που προαναφέραμε και των εργαλείων παραμετροποίησης, δεν έχουν να συντηρούν και να εξελίσσουν συνεχώς το λογισμικό τους υπό την πίεση των απαιτήσεων των τελικών πελατών τους. Συνήθως δε γνωρίζουν ούτε καν που εγκαταστάθηκε το λογισμικό τους ούτε σε τι φύσεως επιχείρηση έχει εφαρμοστεί. Το τελικό προϊόν λογισμικό που χρησιμοποιεί ο εκάστοτε πελάτης αποκτά συγκεκριμένη ταυτότητα έπειτα από την παραμετροποίηση που του γίνεται από τους μεταπωλητές, οι οποίοι έχουν και την ευθύνη της επιτυχούς

παράδοσης του έργου.

- Πρακτικά, όλα τα παραπάνω, συνεπάγονται και χαμηλό κόστος συντήρησης του προϊόντος τους για τις κατασκευάστριες εταιρείες λογισμικού γενικής χρήσης, αφού περιορίζονται στο να καλύπτονται με νέες εκδόσεις μόνο τις πιθανές αλλαγές του φορολογικού κώδικα και βεβαίως τις υποχρεώσεις τους που απορρέουν από τα συμβόλαια συντήρησης.

BETOLINK ERP της PROTEM

BETOLINK ERP
Το πιο σύγχρονο και απόλυτα εξειδικευμένο πληροφοριακό σύστημα για τη μηχανογράφηση των Βιομηχανιών Ετοιμού Σκυροδέματος

- BETOLINK Enterprise**
 - ✓ Διαχείριση Συμβάσεων Έργων
 - ✓ Διαχείριση Πωλήσεων-Αγορών
 - ✓ Διαχείριση Παραγγελιών
 - ✓ Διαχείριση Παγίων
 - ✓ Γενική & Αναλυτική Λογιστική
 - ✓ M.I.S. πληροφοριακό σύστημα
- BETOLINK Pro**
 - ✓ Διαχείριση Παραγωγής Βάσει Κ.Τ.Σ. & EN 206-1
 - ✓ Ημερήσιος προγραμ/σμός
 - ✓ Σύνδεση με αυτοματισμό & έκδοση παραστατικών.
 - ✓ Αναλώσεις Α΄ Υλών
- BETOLINK Weighing Station**
 - ✓ Σύνδεση με γεφυροπλάστιγγα
 - ✓ Αυτόματη καταγραφή διακινούμενων Α΄ υλών & ετοιμών.
- BETOLINK Laboratory**
 - ✓ Διαχείριση εργαστηρίου ποιοτικού ελέγχου
 - ✓ Σύνδεση με πρέσα θραύσης δοκιμίων
- BETOLINK VMS**
 - ✓ Διαχείριση & συντήρηση πάγιου εξοπλισμού - οχημάτων
 - ✓ Διαχείριση προμηθειών
 - ✓ Αποθήκη ανταλλακτικών
 - ✓ Σύνδεση με αντλία καυσίμων -καταγραφή καταναλώσεων
- BETOLINK e-plus**
 - ✓ Διαχείριση και παρακολούθηση όλων των κυκλωμάτων μέσω internet
 - ✓ Πλήρης on-line & real time επεξεργασία των δεδομένων της βάσης του Betolink ERP

PROTEM
information systems

Διαφημιστική μακέτα της PROTEM

Ποια τα πλεονεκτήματα του BETOLINK ERP της PROTEM:

Η PROTEM είναι ένας ελληνικός όμιλος τριών κατασκευαστικών εταιρειών, απόλυτα εξειδικευμένος στη βιομηχανία σκυροδέματος, που τα τελευταία 17 χρόνια έχει συνεργαστεί με περισσότερες από 200 βιομηχανίες σκυροδέματος. Παίρνοντας εμπειρία από τον τρόπο λειτουργίας κάθε μεγέθους εταιρείας με τις

οποίες συνεργάστηκαν, ήταν αναγκασμένοι να καλύπτουν διαρκώς τις νέες απαιτήσεις των πελατών τους, έτσι αποκτήσαν σταδιακά μια εξειδικευμένη τεχνογνωσία. Ανέπτυξαν λοιπόν αυτοματοποιημένες διαδικασίες που προσαρμόζονται εύκολα στις πραγματικές ανάγκες κάθε βιομηχανίας σκυροδέματος και ταυτόχρονα σχεδίασαν εξοπλισμό και λογισμικά συστήματα για να διευκολύνουν την εφαρμογή όλων αυτών των διαδικασιών.

Σε μια παραγωγική βιομηχανία, όπως είναι το έτοιμο σκυρόδεμα, υφίσταται η ανάγκη για διαρκή αυτοματοποίηση φάσεων ή τμημάτων της παραγωγής. Ένα λογισμικό σύστημα ERP που προορίζεται να αποτελέσει τον πυρήνα μιας ενιαίας μηχανοργάνωσης, θα πρέπει να έχει τις προβλέψεις εκείνες που θα του επιτρέπουν την σταδιακή επέκτασή του και την αποτελεσματική διασύνδεσή του με μελλοντικές hardware-software λύσεις. Είναι αδιανόητο να σκέφτεται κανείς το μέλλον της μηχανοργάνωσης στην επιχείρησή του, χωρίς να θεωρεί την παραγωγή άρρηκτα συνδεδεμένη με το λογιστήριο, την κοστολόγηση, το M.I.S. της εταιρείας και τον ποιοτικό έλεγχο.

Η ΠΡΟΤΕΜ παρουσιάζει τις δοκιμασμένες και εφαρμοσμένες στην πράξη λύσεις μηχανοργάνωσης που καλύπτουν όλο το φάσμα δραστηριοτήτων μιας βιομηχανίας σκυροδέματος και συζητάει με τον πελάτη το βέλτιστο (από τα πολλά προτεινόμενα) σενάριο που να ταιριάζει με τη δική του φιλοσοφία, τις υφιστάμενες διαδικασίες του αλλά και το γνωστικό επίπεδο του προσωπικού του. Το τελευταίο είναι ένας πολύ σημαντικός παράγοντας επιτυχίας οποιουδήποτε συστήματος ERP.

Επιτυχημένο ERP είναι αυτό που "μιλά τη γλώσσα" του χρήστη. Αυτό που έχει κατασκευαστεί γι' αυτόν, με βάση τις επιχειρησιακές διαδικασίες, και όχι μόνο για την εκπλήρωση των διαδικασιών του λογιστηρίου.

Το BETOLINK ERP έχει τις προδιαγραφές για να γίνει αποδεκτό από τους χρήστες ενός βιομηχανικού κλάδου που σε καμία περίπτωση δε φημίζεται για την υψηλή κατάρτιση των εργαζομένων σε θέματα πληροφορικής. Από εκεί και πέρα, χρειάζεται η κατάλληλη εκπαίδευση των χρηστών, η οποία πρέπει να τους παρουσιάζει το σύστημα και τις λειτουργίες του με βάση τις λειτουργίες της επιχείρησής και όχι με βάση τις δεσμευτικές επιλογές κάποιων μενού του λογισμικού.

Έτσι, οι χρήστες θα δουν το ERP ως διευκόλυνση της εργασίας που έκαναν πριν και όχι ως κάτι ριζικά διαφορετικό.

Το ERP της ΠΡΟΤΕΜ είναι κομμένο και ραμμένο στα μέτρα της βιομηχανίας σκυροδέματος. Καλύπτει απόλυτα ακόμη και τις πιο απαιτητικές εταιρείες και για το λόγο αυτό το έχουν υιοθετήσει οι κορυφαίες βιομηχανίες του κλάδου.

Το μόνο μειονέκτημά του είναι ότι *δεν μπορεί να εφαρμοστεί σε άλλου είδους επιχειρήσεις, με εξαίρεση τις συγγενείς επιχειρήσεις του κλάδου της βιομηχανίας δομικών υλικών.*

Ίσως κάποτε χρειαστεί να «παραμετροποιήσουμε» το ERP μας για να καλύψει τις ανάγκες και κάποιου άλλου τομέα. Είναι καθαρά θέμα εμπορικής πολιτικής της εταιρείας μας. Τότε όμως σίγουρα το νέο προϊόν λογισμικού δε θα λέγεται BETOLINK (λέει ο υπεύθυνος της εταιρείας πωλήσεων της ΠΡΟΤΕΜ)

Είναι μια οικονομικά συμφέρουσα λύση το BETOLINK ERP;

Τα λογισμικά (modules) της οικογένειας BETOLINK ERP της ΠΡΟΤΕΜ ενσωματώνουν εξ αρχής δυνατότητες τέτοιες που τους επιτρέπουν την διασύνδεσή τους (απόλυτα αμφίδρομη και on-line επικοινωνία) με διάφορους αυτοματισμούς (hardware). Ο υποψήφιος πελάτης πιθανόν να μη κατανοεί αυτό το πλεονέκτημά μας εξ αρχής ή να μην αντιλαμβάνεται το πρόσθετο κόστος που θα

κληθεί να πληρώσει σε άλλες εταιρείες αν κάποτε απαιτήσει να ενσωματώσουν αυτές τις δυνατότητες.

Το ERP της ΠΡΟΤΕΜ δεν επιφυλάσσει κρυφές χρεώσεις στον πελάτη ούτε απροσδόκητα κοστολόγια που εμφανίζονται στην πορεία του έργου και σχετίζονται με εργατώρες παραμετροποίησης, ενδιάμεσα λογισμικά διασύνδεσης (γέφυρες) και πολλά άλλα που γνωρίζουν καλά μόνο όσες εταιρείες έχουν αλλάξει μηχανογραφικά συστήματα.

Οι υπηρεσίες που χρεώνει στο πελάτη η ΠΡΟΤΕΜ έχουν το μικρότερο κόστος συμμετοχής στο συνολικό έργο. Ουσιαστικά, ο όρος παραμετροποίηση και κατά συνέπεια το κόστος γι' αυτές τις υπηρεσίες σχετίζεται μόνο με το τμήμα της οικονομικής διαχείρισης και είναι αναπόφευκτο αφού έχει να κάνει κυρίως με τον τρόπο τήρησης της γενικής και της αναλυτικής λογιστικής της εκάστοτε επιχείρησης.

POSEIDON ERP:

Το πληροφοριακό σύστημα Poseidon ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις για ενιαία διαχείριση των δεδομένων του Κ.Ε.Κ. και καλύπτει την ανάγκη

ανταλλαγής πληροφοριών μεταξύ των τμημάτων και των λειτουργιών του Κ.Ε.Κ. Διαχειρίζεται αξιόπιστα μεγάλο όγκο πληροφοριών και δεδομένων από πολλές πηγές προέλευσης. Αποτελεί ένα δυνατό μηχανισμό πληροφόρησης για λήψη αποφάσεων και σχεδιασμό σε κάθε επίπεδο και βοηθά στην εκτέλεση τους. Είναι επεκτάσιμο και ανοιχτό για την απρόσκοπτη κάλυψη των απαιτήσεων με την αξιοπιστία του Internet. Το ΠΟΣΕΙΔΩΝ διατηρεί αναλυτικό μητρώο ανέργων - καταρτιζομένων και εργαλεία καταχώρησης, παρακολούθησης και προώθησης εργασίας.



Διαφημιστική μακέτα της POSEIDON ERP

Εργαλεία διαχείρισης ανέργων:

Πίνακας 33 Αναλυτική παρακολούθηση ανέργων

Καταρτιζόμενοι Προγράμματος

| ΕΠΙΘΕΤΟ | ΟΝΟΜΑ | ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΟΣ | ΠΟΛΗ | ΝΟΜΟΣ | ΤΗΛΕΦΩΝΟ |
|---------|---------|--------------|------|-------|----------|
| test | ΧΡΗΣΤΟΣ | | | | |

Στοιχεία Ταυτότητας | Άλλα Στοιχεία | Συμπληρωματικά

Επίθετο : test Όνομα : ΧΡΗΣΤΟΣ Φύλλο : ΑΝΔΡΑΣ

Όνομα Πατρός : Όνομα Μητρός : Νομός : Τηλέφωνο

ΗΜ/ΝΙΑ Γέννησης : Πόλη : ΠΕΡΙΟΧΗ:

Αρ. Ταυτότητας : Διεύθυνση :

ΑΦΜ: Τ.Κ. :

ΔΟΥ: Χώρα :

Κωδικός ΙΚΑ:

Ενέργειες - Ενημέρωση Ανέργου

Βιογραφικό Καταχώρηση Νέου Καταρτιζόμενου Αμοιβές Καταρτιζομένων

Record: 1 of 1

Πίνακας 34 Λίστα καταρτιζομένων προγράμματος

Καταρτιζόμενοι Προγράμματος

| ΕΠΙΘΕΤΟ | ΟΝΟΜΑ | ΟΝΟΜΑ ΠΑΤΡΟΣ | ΠΟΛΗ | ΝΟΜΟΣ | ΤΗΛΕΦΩΝΟ |
|---------|---------|--------------|------|-------|----------|
| test | ΧΡΗΣΤΟΣ | | | | |

Στοιχεία Ταυτότητας | Άλλα Στοιχεία | Συμπληρωματικά

Επίθετο : test Όνομα : ΧΡΗΣΤΟΣ Φύλλο : ΑΝΔΡΑΣ

Όνομα Πατρός : Όνομα Μητρός : Νομός : Τηλέφωνο

ΗΜ/ΝΙΑ Γέννησης : Πόλη : ΠΕΡΙΟΧΗ:

Αρ. Ταυτότητας : Διεύθυνση :

ΑΦΜ: Τ.Κ. :

ΔΟΥ: Χώρα :

Κωδικός ΙΚΑ:

Ενέργειες - Ενημέρωση Ανέργου

Βιογραφικό Καταχώρηση Νέου Καταρτιζόμενου Αμοιβές Καταρτιζομένων

Record: 1 of 1


Πίνακας 35 Εργαλεία διαχείρισης ανέργων

Βιογραφικό Καταρτιζομένου

Βιογραφικά Στοιχεία Καταρτιζομένου


Όνομα : ΧΡΗΣΤΟΣ
Επίθετο : test

ΤΗΛΕΦΩΝΟ:



| | | | |
|-------------|----------------|----------------|----------------------------|
| Σπουδές | Κατάρτιση | Ξένες Γλώσσες | Επαγγελματική Εμπειρία |
| Πληροφορική | Κάρτα Ανεργίας | Λοιπά Στοιχεία | Επιδόσεις στο πρόγραμμα |

Ενέργειες -
Ενημέρωση Ανεργού



Πίνακας 36 Λίστα καταρτιζόμενων προγράμματος

Βιογραφικό Καταρτιζομένου

Βιογραφικά Στοιχεία Καταρτιζομένου

Όνομα : ΧΡΗΣΤΟΣ
Επίθετο : test

ΤΗΛΕΦΩΝΟ:

Σπουδές Κατάρτιση Ξένες Γλώσσες **Επαγγελματική Ευπείρια**

Πληροφορική Κάρτα Ανεργίας Λοιπά Στοιχεία **Επιδόσεις στο πρόγραμμα**

Ενέργειες - Ενημέρωση Ανεργού

Πίνακας 37 Άμεση επικοινωνία μέσω Internet

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ - Microsoft Internet Explorer

Address http://www.keeee.gr/contact/Default.htm

Άμεση επικοινωνία :

Επιλέξτε το θέμα από την λίστα :

ΚΕΚ ΕΕΕ

Άλλο:

Τα σχόλια σας :

Στοιχεία Επικοινωνίας :

Όνομα :
E-mail
Τηλέφωνο
FAX
Ιδιότητα :

Άλλο :

Παρακαλώ επικοινωνήστε μαζί μου

VINCI

Πρόγραμμα δράσης της Ευρωπαϊκής Κοινότητας για την επαγγελματική κατάρτιση

Επικοινωνία με συνεργάτες, Εκπαιδευτές, Καταρτιζόμενους και Επιχειρήσεις μέσω Internet

HOSPITALITY ERP:

PROT@ERP .net
ΤΟ ΠΡΩΤΟ
HOSPITALITY ERP
τεχνολογίας
Microsoft .NET

Η πλήρης εκμετάλλευση της τεχνολογίας του internet και των απομακρυσμένων θέσεων εργασίας, είναι πλέον διαθέσιμη για χρήση στα Ξενοδοχεία, για την οργάνωση των Αποθηκών και των Λογιστηρίων τους με ότι τελειότερο έχει να επιδείξει σήμερα η Τεχνολογία .NET

Διαφημιστική μακέτα της PROT@ERP.NET

Η εφαρμογή αποτελεί την πρόταση της HIT και της Entersoft για την υλοποίηση του συνολικού έργου των ολοκληρωμένων Πληροφοριακών Συστημάτων όλων των ξενοδοχειακών Μονάδων και Αλυσίδων για το BACK-OFFICE και στηρίζεται αποκλειστικά στην τεχνολογία της Microsoft.Net. HOSPITALITY ERP



Το HOSPITALITY ERP εφαρμόζεται για μεγάλες, μεσαίες και μικρές ξενοδοχειακές μονάδες αφού τα πλεονεκτήματά του είναι αρκετά, αναφέρουμε τα σημαντικότερα προσφέρει:

- Υψηλού επιπέδου πληροφόρηση, δίνει δηλ. μέσω πολλών εκτυπώσεων και αναφορών πλούσια ενημέρωση στον χρήστη του.
- Οργάνωση & Διαχείριση ψηφιακών εγγράφων ,το HOSPITALITY ERP είναι

πλήρες οργανωμένο για την οργάνωση, ταξινόμηση διαχείριση και συσχέτιση ψηφιακών εγγράφων και εικόνων.

- Άμεση απόκριση τα ταχεία υλοποίηση, με το μηχανισμό το HOSPITALITY ERP το λογισμικό ενημερώνεται και εγκαθίσταται αυτόματα μέσω internet με τις νέες εκδόσεις αλλά και με πιθανά νέα modules που θα έχει προμηθευτεί κάθε ξενοδοχειακή μονάδα. Έτσι με αυτό τον μηχανισμό μειώνεται σημαντικά το κόστος συντήρησης και κτήσης.
- Πρωτοποριακό και εύχρηστο περιβάλλον εργασίας, το HOSPITALITY ERP είναι σχεδιασμένο σύμφωνα με τα πιο σύγχρονα πρότυπα και προδιαγραφές που αφορούν στον επιχειρηματικό λογισμικό.

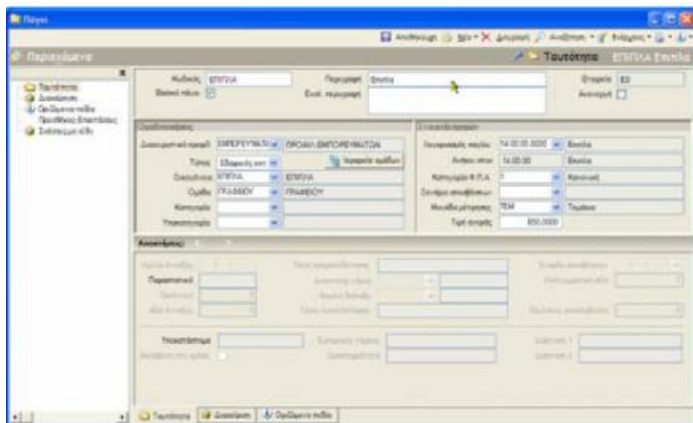
Γενική –Αναλυτική Λογιστική

- Έτοιμο Λογιστικό Σχέδιο μέχρι τους υποχρεωτικούς λογαριασμούς
- Δυνατότητα ανάπτυξης άπειρων βαθμίδων στο λογιστικό σχέδιο με διαφορετικό βαθμό ανάλυσης ανά ομάδα
- Αυτόματη αρίθμηση του τελευταίου τμήματος του κωδικού που προκύπτει από τους ανωτερωβάθμιους
- Μέγιστο ποσό εγγραφής λογαριασμού
- Εικόνα 12μήνου για εγγραφές κανονικές, δοκιμαστικές και προβλέψεων για τρέχουσα, προηγούμενη και επόμενη χρήση.

Πίνακας 38 Δυνατότητα ανάπτυξης λογιστικού σχεδίου

| Κωδικός | Τίτλος | Συγκεντρωτικός | Ανεπηρε |
|------------|--|-------------------------------------|--------------------------|
| > 60.00.05 | Αποδοκές ασθένειας | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.00.06 | Αποδοκές κανονικής άδειας | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.00.07 | Επιδόματα κανονικής άδειας | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.00.08 | Αποζημιώσεις μη χορηγημένων αδειών | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.00.09 | Ποσοστά για πωλήσεις και αγορές | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.00.10 | Εκτακτες αμοιβές | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.00.11 | Αμοιβές επόχης έδρας | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01 | Αμοιβές ημερομίσθου προσωπικού | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01.00 | Τακτικές αποδοκές ημερομίσθου προσωπικού | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01.02 | Αμοιβές υπερμικτής απασκόλησης | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01.03 | Δώρα εορτών (Χριστουγέννων και Πάσχα) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01.04 | Αποδοκές επίσημων αργιών | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01.05 | Αποδοκές ασθένειας | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01.06 | Αποδοκές κανονικής άδειας | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01.07 | Επιδόματα κανονικής άδειας | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 60.01.08 | Αποζημιώσεις μη χορηγημένων αδειών | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

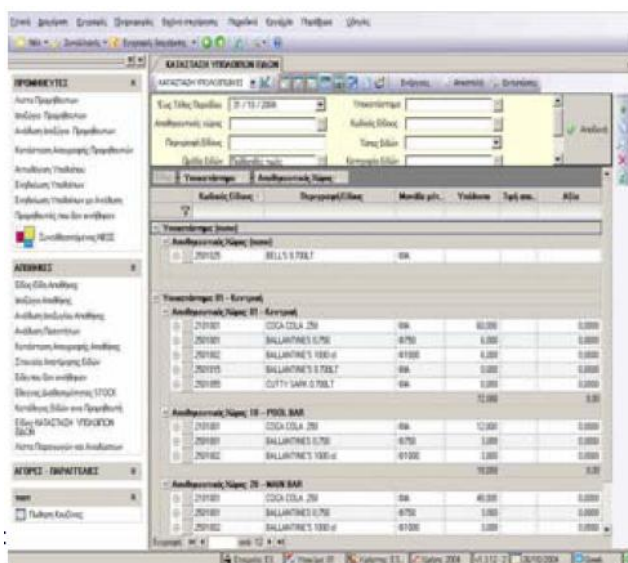
Πίνακας 39 : Πληροφοριακά στοιχεία παγίου



ΠΑΓΙΑ

-Καρτέλα Παγίου με πληροφοριακά στοιχεία για το είδος του παγίου τη θέση του, το τμήμα, την υπηρεσία την κατάσταση του, σχόλια και χαρακτηρισμοί που διευκολύνουν την ομαδοποίηση του σε καταστάσεις και αναφορές

- Αναλυτικά στοιχεία κτήσης, σύνδεση με το συγκεκριμένο προμηθευτή και παραστατικό κτήσης
- Κατηγοριοποίηση παγίων.
- Απόσβεση προσθηκών ανεξάρτητα από την απόσβεση του παγίου στοιχείου στο οποίο προστίθεται.
- **ΑΠΟΘΗΚΕΣ-ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ**



- Η εφαρμογή διαθέτει γενικό κατάλογο ειδών(δηλ. φωτογραφίες, σχόλια, και διάφορες πληροφορίες)
- Ανάλυση εισαγωγών, εξαγωγών και υπολοίπων κατά αποθήκη και κατά περίοδο
- Ανάλυση ποσοτήτων και αξιών κατά είδος εγγραφής (αγορές, διορθωτικές, διακινήσεις, αποστολές η παραλαβές χωρίς τιμολόγιο κτλ.)

Πίνακας 40 Διαχείριση αποθήκης

- Άμεση εικόνα της κατανομής διαθέσιμου αποθέματος κατά είδος και κατά θέση μέσα στην αποθήκη.
- Ενδοδιακινήσεις μεταξύ αποθηκών με εσωτερικά σημειώματα ή θεωρημένα δελτία ποσοτικής διακίνησης ακόμη και την ώρα της τιμολόγησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: Ο ΟΡΙΣΜΟΣ ΤΟΥ CRM



Ο έντονος ανταγωνισμός, η παγκοσμιοποίηση, η τυποποίηση των προϊόντων σε ορισμένους κλάδους και οι γενικότερες επιχειρηματικές συνθήκες έχουν ωθήσει τις επιχειρήσεις στην εστίαση του πολυτιμότερου ίσως στοιχείου τους, τους πελάτες. Έτσι λοιπόν δημιουργήθηκε το γνωστό CRM (Customer Relationship Management).

Υπάρχουν διάφορες εννοιολογικές προσεγγίσεις του CRM. Για μερικούς είναι ένας τρόπος να αποκτηθούν και να διατηρηθούν οι πελάτες. Για άλλους είναι ένας τρόπος να αυτοματοποιηθούν οι λειτουργίες των πωλήσεων και η εξυπηρέτηση των πελατών. Η πρώτη προσέγγιση βασίζεται στην αντιμετώπιση του ανταγωνισμού που οδηγεί τις επιχειρήσεις να επικεντρώνονται στους πελάτες τους. Η δεύτερη βασίζεται στην ενοποίηση εφαρμογών όπως είναι η αυτοματοποίηση των πωλήσεων και η εξυπηρέτηση πελατών που ενοποιούνται στις επιχειρησιακές εφαρμογές.

Η έννοια του πελάτη στο CRM περιλαμβάνει προμηθευτές, ενδιάμεσους, συνεταιίρους, επενδυτές, υπαλλήλους και άλλους με τους οποίους ερχόμαστε σε επαφή. Κάθε μια από τις παραπάνω ομάδες έχει συγκεκριμένες και μοναδικές απαιτήσεις όταν συναναστρέφεται με την επιχείρηση. Οι πελάτες πρέπει να αντλούν πληροφορίες για προϊόντα και υπηρεσίες και να κάνουν αγορές. Χρειάζεται λοιπόν να εντοπίζουμε κάθε δραστηριότητα των πελατών έτσι ώστε να γίνονται προσφορές σε συμπληρωματικά προϊόντα και τυχόν νέα που θα παραχθούν.,

Το CRM δεν είναι σύστημα τεχνολογιών, είναι ένα σύστημα διοίκησης, που όμως βοηθά σημαντικά στην τεχνολογία. Η τεχνολογία επιτρέπει την ενοποίηση και αξιοποίηση του τεράστιου όγκου πληροφόρησης που λαμβάνουν οι επιχειρήσεις για τους πελάτες τους και την περαιτέρω αποδοτική μετατροπή αυτής της πληροφόρησης σε γνώση για τους πελάτες τους. Επιπλέον η τεχνολογία επιτρέπει στις επιχειρήσεις να επικοινωνούν με τους πελάτες τους με αποτέλεσμα η ίδια η συναλλαγή να γίνεται πιο εύκολη.

Η ανάγκη λοιπόν του CRM είναι προφανής αν αναλογιστεί κανείς το κόστος απώλειας πελατών. Το κόστος αυτό έχει δύο συνισταμένες: ²η μία αφορά το κόστος νέων πελατών (στη θέση αυτών που χάθηκαν) και στο οποίο έρευνες έχουν αποδείξει ότι μπορεί να είναι και δέκα φορές μεγαλύτερο από το κόστος διατήρησης των υπάρχοντων πελατών. Η δεύτερη αφορά τα διαφυγόντα κέρδη, δηλαδή η διατήρηση των πελατών μπορεί να προκαλέσει αύξηση στα κέρδη της επιχείρησης μέχρι και 86%.

Τα πληροφοριακά συστήματα CRM διακρίνονται σε τρία μέρη:

- Λειτουργικό CRM (Operational CRM)
- Αναλυτικό CRM (Analytical CRM)
- Συνεργατικό CRM (Collaborative CRM)

² Έρευνα του Πανεπιστημίου του Harvard.

- Το λειτουργικό χειρίζεται και συντονίζει τις αλληλεπιδράσεις των πελατών με την επιχείρηση, το marketing, τις πωλήσεις και την εξυπηρέτηση. Χρησιμοποιεί το τηλέφωνο το fax και το e-mail
- Το αναλυτικό βοηθά ώστε να χρησιμοποιηθούν αποτελεσματικότερα οι πηγές πληροφόρησης ώστε να κατανοηθεί καλύτερα η συμπεριφορά των πελατών. Εξάγει στοιχεία για τον πελάτη και τις προτιμήσεις του.
- Το συνεργατικό βοηθά στη συνεργασία με προμηθευτές, πελάτες και συνεργάτες ώστε να κατανοηθούν καλύτερα οι ανάγκες των πολιτών.

6.1 Πως λειτουργεί το CRM

Η λειτουργία του CRM αποτελείται από τρία στάδια: Την αποτίμηση/ διαγνωστική ανάλυση, το σχεδιασμό και την υλοποίηση / εφαρμογή.

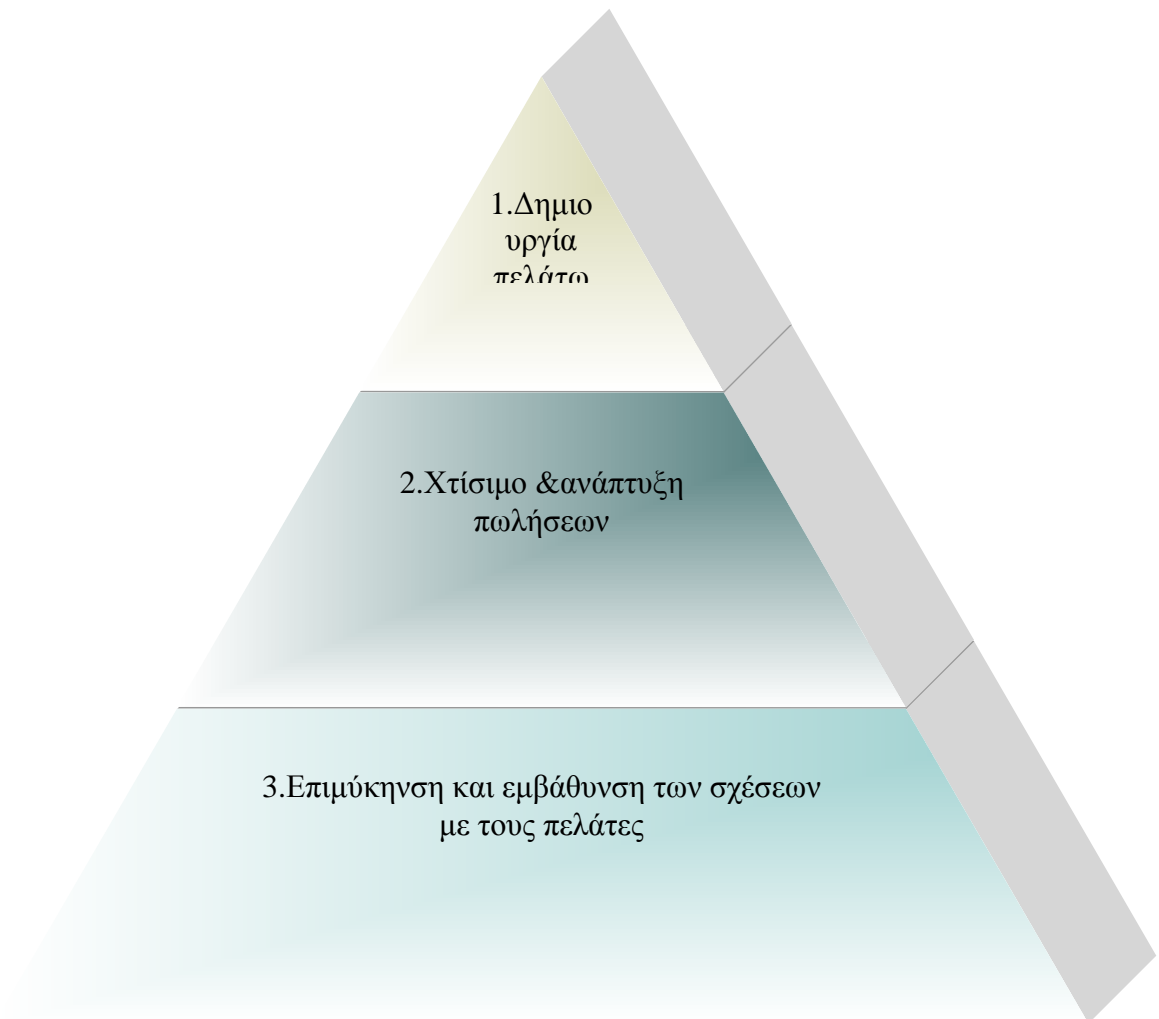
Στο πρώτο στάδιο η πληροφόρηση που έχει συλλέξει η επιχείρηση τόσο από δικά της δεδομένα μέσω της επικοινωνίας με τους πελάτες της, όσο και από άλλες πηγές (δημογραφικά, ψυχογραφικά δεδομένα) χρησιμοποιούνται για την δημιουργία μοντέλων συμπεριφοράς των πελατών

Στο επόμενο στάδιο, αποφασίζονται οι καλύτερες πρακτικές προσέγγισης για τον κάθε πελάτη σύμφωνα με τα στοιχεία που προέκυψαν από το προηγούμενο στάδιο.

Τέλος, στο στάδιο της υλοποίησης γίνεται εφαρμογή των προηγούμενων αποτελεσμάτων. Σε αυτό το σημείο το τελευταίο αναδειχονται δύο σημεία: το πρώτο είναι το θέμα της αποτελεσματικής επικοινωνίας της καμπάνιας που ακολουθείται και το δεύτερο η συλλογή δεδομένων σχετικά με τον τρόπο που ανταποκρίθηκαν οι πελάτες στα ερεθίσματα ώστε να χρησιμοποιούν στην φάση της αποτίμησης με στόχο τη συνεχιζόμενη βελτίωση της λειτουργίας της επιχείρησης. Και στα δύο σημεία είναι πολύτιμη η συμβολή της τεχνολογίας μέσω των καναλιών επικοινωνίας που διαθέτει η επιχείρηση.

6.2 Βασικοί στόχοι του CRM

Οι βασικοί στόχοι του CRM είναι οι ακόλουθοι:



Οι παραπάνω στόχοι επιτυγχάνονται με:

- Τη συλλογή στοιχείων για τον πελάτη
- Τη μορφοποίηση των πληροφοριών αυτών σε γνώση
- Τη διοχέτευση της γνώσης σε όλα τα στελέχη της επιχείρησης
- Την ένταξη των πελατών στο σχεδιασμό και την ανάπτυξη των προϊόντων
- Την καλύτερη εξυπηρέτηση τους χωρίς αύξηση κόστους γι' αυτούς
- Την κάλυψη των αναγκών τους καλύτερα από τον ανταγωνισμό

Η ιδέα του CRM επικεντρώνεται στο ότι βοηθά τις επιχειρήσεις να χρησιμοποιούν τεχνολογία και ανθρώπινους πόρους για να αποκτήσουν πλεονεκτήματα όσο αφορά στη συμπεριφορά των πελατών και στη αξία αυτών.

Μία επιχείρηση έχοντας μια αποτελεσματική CRM στρατηγική μπορεί να αυξήσει τα έσοδα της με το να:

- Παρέχει υπηρεσίες και προϊόντα που αντιπροσωπεύουν ακριβώς αυτό που επιζητούν οι πελάτες.
- Προσφέρει καλύτερες και ποιοτικότερες υπηρεσίες.
- Πουλήσει προϊόντα πιο αποτελεσματικά.
- Βοηθήσει τους πωλητές να κλείσουν συμφωνίες πιο γρήγορα.
- Διατηρήσει υπάρχοντες πελάτες και να ανακάλυψη νέους.

Μια επιχείρηση χρειάζεται το CRM όταν δεν έχει ξεκάθαρη εικόνα για το ποιοι είναι οι πελάτες της και ποιες είναι οι ανάγκες και οι επιθυμίες τους. Επίσης το CRM βοηθά το τμήμα marketing να προσδιορίσει τα χαρακτηριστικά των καλών πελατών της επιχείρησης, στοχεύοντας έτσι σε καλύτερές διαφημιστικές εκστρατείες.

Η επικοινωνία με τον πελάτη βοηθά τους πωλητές να δημιουργήσουν καλύτερες σχέσεις ενώ είναι σε θέση έχοντας φυσικά όλες τις πληροφορίες γι' αυτούς να καλύψουν κατά το καλύτερο δυνατό και έγκαιρα τις ανάγκες τους. Η διαχείριση των λογαριασμών των πελατών γίνεται ευκολότερη γιατί οι πληροφορίες για αυτούς είναι συγκεντρωμένες, ταξινομημένες και στη διάθεση όλων των υπαλλήλων.

Παρόλο αυτά όμως για την άμεση επιτυχία όλων αυτών το CRM χρησιμοποιεί μερικές πρακτικές οι οποίες είναι:

1.Προγράμματα «επιμήκυνσης» ζωής (life cycle): Η λήξη της ζωής ενός προϊόντος δίνει την ευκαιρία για μία νέα πώληση. Π.χ. μία εταιρία παρακολουθεί τότε λήγει η εγγύηση όσων προϊόντων πούλησε και επικοινωνεί με τους πελάτες της για να τους δώσει την δυνατότητα να αλλάξουν το παλαιό προϊόν με κάτι νεότερο με έκπτωση.

2.Προγράμματα συνάφειας (Cross-selling): Η πώληση ενός είδους μπορεί να οδηγήσει στην πώληση συναφών ειδών. Π.χ. μία εταιρία πώλησης παιδικών επίπλων ενημερώνει μετά από 4-5 χρόνια τους πελάτες βρεφικών κρεβατιών για τα παιδικά έπιπλα της.

3.Προγράμματα αύξησης αξίας του πελάτη (Up-selling): Η πώληση ενός είδους μπορεί να οδηγήσει στην πώληση επιπλέον ποσότητας του ίδιου είδους.

4.Προγράμματα απενεργοποίησης (Reactivation): Είναι τα προγράμματα που έχουν σκοπό να «ενεργοποιήσουν» τους παλαιούς πελάτες που έχουν πολύ καιρό να δώσουν παραγγελία. Αυτό συνήθως γίνεται με ειδικές προσφορές.

6.3 e-CRM

Πριν από την έλευση του Internet το CRM αποτελούσε δραστηριότητα μόνο για μεγάλες επιχειρήσεις λόγω του κόστους και τις πολυπλοκότητας. E-CRM είναι το ηλεκτρονικό μέρος της συνολικής δραστηριότητας CRM μιας εταιρίας και περιλαμβάνει τη διαδικτυακή έκδοση κλασικών εφαρμογών CRM όπως: Συλλογή πληροφοριών για παράδειγμα ιστορικό αγορών ,διατήρηση πελατών μέσω καλύτερης εξυπηρέτησης. Είναι η πιο γνωστή λειτουργία του CRM που ξεκινά από την διάχυση της πληροφορίας για τον κάθε πελάτη ξεχωριστά ώστε οποιοσδήποτε εργαζόμενος να μπορεί να τον εξυπηρέτηση. Προχωρά στη δημιουργία επικοινωνίας με τον πελάτη (π.χ. απαντήσεις που πρέπει να δίνονται στον πελάτη για κάθε πιθανή ερώτηση ή παράπονο του. Μετατροπή των επισκεπτών σε αγοραστές. Ένα e-shop έχει την δυνατότητα να καταγράψει το χρόνο και τις επισκέψεις που κάνει ένας πελάτης. Μέσω της διαδικασίας του e-shop βλέπουμε :

1. πόσο χρόνο πρέπει να αφιερώσει ο πελάτης για τη αγορά
2. πόσο πρόθυμος είναι ο κάθε πελάτης για νέες αγορές, ώστε να του κατευθύνει μηνύματα για προσφορές και εκπτώσεις.

Μέσω του e-shop έχουνε την δυνατότητα να στέλνουμε e-mail σε γνωστούς, προτείνοντας έτσι συγκεκριμένα προϊόντα. Το e-mail είναι το μόνο από όλα τα εργαλεία του διαδικτύου, το οποίο μας επιτρέπει να έρθουμε σε επαφή με τον υποψήφιο πελάτη, αντί να περιμένουμε πότε θα μας επισκεφτεί εκείνος. Γι' αυτό όλο και περισσότερες επιχειρήσεις το χρησιμοποιούν για αποστολή διαφημιστικών e-mails ώστε να προωθήσουν τις υπηρεσίες και τα προϊόντα τους.

Παρόλα τα πλεονεκτήματα του , το e-CRM δεν μπορεί να δώσει σε όλα τα προβλήματα λύσεις για τον απλούστατο λόγο ότι οι περισσότεροι πελάτες αν και διαθέτουν πρόσβαση στο Internet προτιμούν ανάλογα με την χρονική περίοδο και την διάθεση τους διαφορετικά μέσα επικοινωνίας όπως το παραδοσιακό ταχυδρομείο, το σταθερό τηλέφωνο, το κινητό ακόμα και το fax. Έτσι λοιπόν το e-CRM δεν μπορεί να θεωρηθεί αυτόνομη δραστηριότητα αλλά μέρος της συνολικής εταιρικής επικοινωνίας.

Όσο περνάει ο καιρός όμως όλο και περισσότερες δραστηριότητες πραγματοποιούνται μέσω διαδικτύου άρα και κατά συνέπεια τόσο μεγαλώνει και το «βάρος» του e-CRM στο CRM της επιχείρησης.

6.4 Πλεονεκτήματα

Όπως αναφέραμε το CRM βοηθά στην κερδοφορία της επιχείρησης μέσω της προσέλκυσης και διατήρησης των καλύτερων πελατών. Αναπτύσσοντας στενότερες σχέσεις με τους πελάτες μια επιχείρηση ικανοποιεί με τον καλύτερο τρόπο τις απαιτήσεις τους με αποτέλεσμα ένας ικανοποιημένος πελάτης να μπορεί να γίνει πιστός πελάτης

Είναι πολύ σημαντικό μία επιχείρηση να απασχολεί άτομα που επιδεικνύουν επαγγελματισμό στις σχέσεις με τους πελάτες έχοντας ταυτόχρονα και γνώσεις τεχνολογιών. Επομένως υπάρχουν σημαντικά πλεονεκτήματα από μία αποτελεσματική Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων.

Αυτά περιλαμβάνουν:

- Μειωμένα κόστη αφού πραγματοποιούνται οι σωστές ενέργειες.
- Αυξημένη ικανοποίηση πελατών αφού παίρνουν ακριβώς αυτό που θέλουν.
- Αύξηση στο νούμερο των πελατών.
- Μέγιστη δυνατή αύξηση των ευκαιριών (π.χ. ,αυξανόμενες υπηρεσίες).
- Αυξημένη πρόσβαση σε μία πηγή από πληροφορίες της αγοράς και των ανταγωνιστών.

Τέλος πρέπει να πούμε πως για να πετύχουμε όλα τα παραπάνω προϋπόθεση είναι η επιλογή ενός επιτυχημένου λογισμικού CRM, το οποίο πρέπει να υποστηρίζει την επικοινωνία με τον πελάτη, να διαχειρίζεται και να παρέχει κρίσιμες πληροφορίες σχετικά με τους πελάτες και την επιχείρηση. Έτσι λοιπόν τα βασικά στοιχεία που πρέπει να αξιολογούνται κατά τον σχεδιασμό και την επιλογή ενός CRM είναι τα ακόλουθα:

- Ικανότητα ενοποίησης των διαδικασιών επικοινωνίας και εξυπηρέτησης.
- Ευελιξία και προσαρμοστικότητα.

- Αποτελεσματική διαχείριση (δεδομένων, πελατών).
- Διαθεσιμότητα της πληροφόρησης.
- Ακρίβεια δεδομένων.
- Ασφάλεια συναλλαγών
- Χρόνος εγκατάστασης
- Υποστήριξη από την ανώτερη διοίκηση.

Σημαντικό πάντως είναι πως όταν αποφασιστεί η εγκατάσταση ενός τέτοιου συστήματος να γίνεται αρχικά διαγνωστική ανάλυση των λειτουργιών διαφόρων τμημάτων όπως Πωλήσεων, Marketing, Εξυπηρέτησης πελάτη κ.λπ. αλλά και το ενδεχόμενο ανασχεδιασμού συγκεκριμένων επιχειρηματικών διεργασιών.

6.5 Μειονεκτήματα / Προβληματισμοί

Παρά τα πολλά πλεονεκτήματα και την πολύτιμη βοήθεια ενός λογισμικού CRM, ένα τέτοιο σύστημα δεν παύει να έχει και λόγους για αποτυχία. Μερικοί λόγοι αποτυχίας είναι οι παρακάτω:

- Μη αποδοχή του συστήματος από τους χρήστες του. Το πρόβλημα αυτό είναι ιδιαίτερα έντονο για τους ανθρώπους των πωλήσεων.
- Οι διαδικασίες που τηρούνται δεν είναι πάντα σαφώς καθορισμένες και αποτυπωμένες.
- Η επιχείρηση αδυνατεί να προσαρμοστεί στην ταχύτητα που απαιτεί η αναδιοργάνωση λόγω της εφαρμογής του CRM.
- Συστήματα CRM τα οποία στοχεύουν στις πωλήσεις και προϋποθέτουν εξωτερικές πωλήσεις μπορεί να δημιουργήσουν διαχειριστικά προβλήματα λόγω της κινητικότητας των πωλητών.
- Αντικρουόμενα ενδοεπιχειρησιακά συμφέροντα εμποδίζουν την υιοθέτηση του CRM
- Επιλογή λάθους μεθοδολογίας υλοποίησης και διαχείρισης του CRM.
- Υπέρβαση του αρχικού προϋπολογισμού με αποτέλεσμα τη διακοπή του project.

Ένας ακόμη σημαντικός λόγος αποτυχίας μπορούμε να πούμε ότι είναι η δυσπιστία του προσωπικού γι αυτό ακριβώς το λόγο η εταιρία πρέπει να καθησύχαση το προσωπικό:

- Εξηγώντας τους λόγους που επιβάλουν την υιοθέτηση του CRM
- Εξηγώντας τις ωφέλειες για την επιχείρηση και γι αυτούς
- Βοηθώντας το προσωπικό να συμμετέχει στην υλοποίηση του έργου
- Εκπαιδεύοντας το προσωπικό ώστε να μην φοβηθεί το νέο περιβάλλον λειτουργίας.

Ασφαλώς όμως και τα μεγάλα προβλήματα έχουν τις λύσεις τους έτσι για να αποφευχθούν οι παραπάνω κίνδυνοι και να μπορέσει μία επιχείρηση να βελτιστοποιήσει τα αποτελέσματα της εφαρμογής του CRM θα πρέπει:

- Να γίνει σαφές στη διοίκηση της επιχείρησης τι είναι το CRM και πως αυτό θα βοηθήσει την εταιρία.
- Το έργο να έχει την αμέριστη υποστήριξη της διοίκησης.
- Να είναι ξεκάθαρο το πώς η εφαρμογή του CRM θα ικανοποιήσει τις ανάγκες

των πελατών της εταιρείας και πως θα μετρηθούν τα αποτελέσματα.

- Να δημιουργηθεί ένας προϋπολογισμός για την υλοποίηση του έργου ο οποίος θα συμπεριλάβει όλα τα άμεσα αλλά και τα έμμεσα κόστη (π.χ. «αντίσταση» από το προσωπικό)
- Να γίνει εκτενής προεργασία πριν την υλοποίηση του συστήματος για να μειωθούν τα πιθανά επιχειρηματικά ρίσκα και ειδικότερα στην προετοιμασία του προσωπικού με εκπαίδευση και κάθε είδους άλλη βοήθεια.
- Να καταγραφούν οι δυνάμεις και οι αδυναμίες της εταιρίας για την υλοποίηση ενός τέτοιου έργου.
- Η εκτέλεση του έργου να γίνει σε φάσεις ώστε να εξασφαλισθούν κάποιες εύκολες μικρές νίκες οι οποίες θα δημιουργήσουν θετικό κλίμα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7: ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΔΥΟ ΛΟΓΙΣΜΙΚΩΝ ΑΝΟΙΧΤΟΥ ΚΩΔΙΚΑ

Στο τέλος αυτής της εργασίας αποφασίσαμε να συγκρίνουμε δύο ανοιχτά λογισμικά ERP + CRM το Compiere και το Opentaps για να εξετάσουμε την καταλληλότητα τους για χρήση μέσα σε μια επιχείρηση. Η επιλογή των λογισμικών έγινε όταν επισκεφτήκαμε την σελίδα www.sourceforge.net όπου είναι ένας διαδικτυακός τόπος με εκατοντάδες Λογισμικά Ανοιχτού Κώδικα και διαπιστώσαμε τον αυξημένο αριθμό των downloads.

Σκοπός του είναι να διευκολύνει την ανάπτυξη των Λογισμικών Ανοιχτού Κώδικα και την συνεργασία μεταξύ των απασχολούμενων. Περιλαμβάνει πλήθος υπηρεσιών που επιταχύνουν την ανάπτυξη αυτών των Λογισμικών.

7.1 Compiere

Το Compiere είναι μία ολοκληρωμένη εφαρμογή λογισμικού ανοιχτού κώδικα με ενσωματωμένο Σχεδιασμό Επιχειρηματικών Πόρων (ERP) και Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων (CRM) που συνδυάζει την δύναμη των πωλήσεων, την διανομή, την αποθήκευση, το ηλεκτρονικό εμπόριο, και την λογιστική σε μία μόνο εφαρμογή. Είναι προσαρμόσιμο στις ανάγκες της κάθε επιχείρησης και έτοιμο να αντιμετωπίσει τις απαιτήσεις της παγκόσμιας αγοράς.

Στόχος του είναι η ολοκλήρωση των επιμέρους διαδικασιών μέσα στην επιχείρηση στις οποίες εμπλέκονται διάφορα τμήματα όπως το λογιστήριο, η παραγωγή, οι πωλήσεις κ.λπ., έτσι ώστε να μπορεί αυτή να διεκπεραιώνει τις κύριες επιχειρηματικές δραστηριότητες της.

Το Compiere απευθύνεται σε ΜΜΕ με ενδεικτικό ετήσιο τζίρο από 1,5 εκατομμύρια ευρώ μέχρι και 150 εκατομμύρια ευρώ και μπορεί να εξυπηρετήσει γενικώς όλες τις επιχειρήσεις με έμφαση σε αυτές των διανομών, της εφοδιαστικής αλυσίδας και τα δίκτυα franchise. Το Compiere είναι μία επιχειρηματική λύση ανοιχτού κώδικα που προσφέρει μία εναλλακτική λύση έναντι άλλων ιδιόκτητων προϊόντων.

Η Compiere διαθέτει δεκάδες συνεργάτες σε ολόκληρο τον κόσμο. Στην Ελλάδα η Proxima είναι αυτή που έχει αναλάβει την υποστήριξη των επιχειρήσεων για λογαριασμό της Compiere.



7.1.1 Γλώσσα

ΤΟ Compiere είναι γραμμένο σε java. Η java επιτρέπει σε οποιονδήποτε υπολογιστή να έχει πρόσβαση και να χρησιμοποιεί μια εφαρμογή στο διαδίκτυο. Μερικά από τα χαρακτηριστικά της java είναι τα εξής:

- Είναι απλή
- Είναι μεταγλωττισμένη
- Είναι ασφαλής

7.1.2 Αρχιτεκτονική

Οι πρώτες εκδόσεις του συστήματος βασίστηκαν στην model-view-controller αρχιτεκτονική. Η τωρινή αρχιτεκτονική είναι ένας συνδυασμός μιας fat-client αρχιτεκτονικής δευτέρου και τρίτου επιπέδου (2-tier και 3 tier). Χρησιμοποιεί μια ισχυρή java εφαρμογή πελατών την java webstart.

7.1.3 Ασφάλεια

Το σύστημα παρέχει ουσιαστική και ευέλικτη βοήθεια για να καλύψει τις ανάγκες των χρηστών. Η ασφάλεια της λειτουργικότητας βασίζεται σε ρόλους χρηστών (Users Roles) με έλεγχο πρόσβασης σε οθόνες (Windows), αναφορές (Reports) και διεργασίες (Processes). Η ασφάλεια των δεδομένων για τις πληροφορίες που υπάρχουν στον Client διατηρούνται σε επίπεδο βάσης δεδομένων σύμφωνα με το πλαίσιο ασφάλειας. Αυτό είναι ένα επιπρόσθετο επίπεδο ασφάλειας μετά την σύνδεση των χρηστών στη βάση. Προτού επιτραπεί η

πρόσβαση σε οποιαδήποτε στοιχεία οι χρήστες πρέπει να συνδεθούν μέσω μιας τυποποιημένης διαδικασίας παρέχοντας συγκεκριμένο όνομα χρήστη, κωδικό, ρόλο και προαιρετικά προτίμηση γλώσσα εργασίας. Όλα τα συνθηματικά είναι αποθηκευμένα σε κρυπτογραφημένη μορφή

7.1.4 Υποστήριξη

- Training. Αρκετά σεμινάρια εκπαίδευσης διοργανώνονται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Οι ημερίδες εκπαίδευσης αφορούν εξειδικευμένα τμήματα του Compiere όπως ανάλυση της λειτουργίας της τεχνολογίας, της εγκατάστασης του συστήματος, οδηγίες για την παραμετροποίηση και προσαρμογή του συστήματος καθώς προσφέρονται και on-line μαθήματα για αυτούς που αδυνατούν να παρευρεθούν στα σεμινάρια.
- Ετήσια διοργάνωση conference των συνεργατών του Compiere
- Μεγάλος αριθμός τεχνολογικών συνεργατών της Compiere όπως Apache, Mac ,Sybase, Microsoft, IME και άλλες
- Παγκόσμιο Δίκτυο εταιρικών συνεργατών (περίπου 100 συνεργάτες). Στην Ελλάδα υπάρχουν δύο συνεργάτες της Compiere στην Θεσσαλονίκη η Proxima και στην Αθήνα η OpenWay.
- Τεκμηρίωση, λεπτομερείς οδηγός για τους χρήστες του συστήματος (800 περίπου σελίδες) διατίθεται έναντι αμοιβής, δεν υπάρχει ολοκληρωμένος οδηγός για το project παρά μόνο διάσπαρτες πληροφορίες μέσα στην ιστοσελίδα.

7.1.5 Άδειες Χρήσης

Το Compiere διέπεται από την GNU General Public License η οποία είναι πιθανόν η δημοφιλέστερη άδειά χρήσης ελεύθερου λογισμικό, και η άδεια που προστατεύει το μεγαλύτερο ποσοστό του ελεύθερου λογισμικού που υπάρχει μέχρι σήμερα. Η άδεια αυτή δε θεωρείται ιδιαίτερα περιοριστική. Συγκεκριμένα δίνει στους κατόχους ενός προγράμματος τα ακόλουθα δικαιώματα:

- Να τρέξουν το πρόγραμμα για οποιανδήποτε λόγο.
- Να μελετήσουν τη λειτουργία ενός προγράμματος και εφόσον ξέρουν να το τροποποιήσουν
- Να διανέμουν κόπιες
- Να βελτιώνουν το πρόγραμμα και να δημοσιοποιούν τις αλλαγές στο κοινό

7.1.6 Λοιπά Χαρακτηριστικά

Το σύστημα για την αυξημένη λειτουργικότητα και την επέκταση του συστήματος διαθέτει επίσης:

- Μετάφραση σε περισσότερες από 20 γλώσσες (Αγγλικά, Γαλλικά, Ισπανικά, Γερμανικά, Κινέζικά, Ιταλικά, Πορτογαλικά, Ρουμανικά κ.α.)
- Εύκολη μετάφραση ολόκληρου του συστήματος, το Compiere επιτρέπει διαφορετικούς χρήστες να έχουν τα reports και τις screens μεταφρασμένα στην δική τους γλώσσα
- Αποτίμηση του κόστους με χρήση διαφορετικών μεθόδων (σταθερό κόστος,

μέσο κόστος ,FIFO, LIFO)

- Παρέχει ένα εργαλείο μετατροπής νομίσματος με πολλές δυνατότητες όπως, μετατροπή και πραγματοποίηση συναλλαγών σε ξένο νόμισμα, προβολή ισοτιμίας και παράλληλος υπολογισμός σε διαφορετικά νομίσματα.
- Δυνατότητα εξαγωγής Excel, HTML XML Text PDF PS Word Business
- Το σύστημα επιτρέπει τη εισαγωγή XML με συνέπεια να μπορείτε να φορτώσετε τα δεδομένα άμεσα
- Παραλαβή και αποστολή e-mail και εύκολη διαχείριση επισυναπτόμενων αρχείων
- Δυνατότητα επέκτασης των λειτουργιών του συστήματος
- Ηλεκτρονική ανταλλαγή των οικονομικών στοιχείων μεταξύ οργανισμών, επιχειρήσεων ,καταναλωτών μέσω διαδικτύου

Για την αποδοτική εφαρμογή ενός τέτοιου συστήματος απαιτείται άρτια λειτουργικότητα ώστε να προσφέρει μια καθαρή εικόνα όλων των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων μίας εταιρίας έτσι λοιπόν το Compiere προσφέρει μια σειρά εύχρηστων λειτουργιών. Όπως

- **Προτιμολόγηση προσφορές:** δυνατότητα δημιουργίας και εκτύπωσης των προσφορών προς τους πελάτες με μία ειδική τιμή
- **Παραγγελίες πωλήσεων:** δημιουργία δελτίων αποστολής και τιμολογίων τα οποία αποτελούν απόδειξη ότι η παραγγελία εκπληρώνεται.
- **Δελτία αποστολής:** με την παραγγελία πώλησης δημιουργείται αυτόματα δελτίο αποστολής.
- **Τιμολόγια πελατών:** τα τιμολόγια παράγονται άμεσα βασισμένα στην παραγγελία πώλησης ή στο δελτίο αποστολής.
- **Παραλαβές εμπορευμάτων:** η παραλαβή των υλικών γίνεται με την δημιουργία μίας σχετικής αναφοράς και στη συνέχεια αντιπαραβάλλονται με τις παραγγελίες ή τα τιμολόγια των προμηθευτών.
- **Τιμολόγια προμηθευτών:** τα τιμολόγια προμηθευτών εισάγοντας αυτόματα στο σύστημα από τις παραγγελίες αγοράς.
- **Πληρωμές:** οι πληρωμές δημιουργούνται με βάση τους όρους πληρωμής
- **Κανονισμοί πληρωμών:** οι όροι πληρωμών μπορούν τροποποιηθούν οποιαδήποτε στιγμή. Το Compiere υποστηρίζει τους εξής όρους πληρωμών:
 1. Cash(Τοις μετρητής)
 2. On Account (Επί πιστώσει)
 3. Credit Card(με πιστωτική κάρτα)
 4. Cheque(Επιταγές)
 5. Direct Debit transfer(Άμεση μεταφορά χρημάτων)
- **Κατάλογος προϊόντων :**ο κατάλογος των προϊόντων καθορίζει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των χρηστών. Υπάρχει δυνατότητα εισαγωγής και ενημερώσεις των τιμών. Τα προϊόντα είναι ομαδοποιημένα έτσι ώστε να είναι εύκολη η αναζήτηση.
- **Κανόνες λογιστικής:** οι διάφορες καταχωρήσεις φτιάχνονται αυτόματα με βάση τους κανόνες του συστήματος οι οποίοι μπορούν να επεκταθούν από τους χρήστες. Με κάθε εγγραφή παράγεται αυτόματα και ο κατάλληλος λογιστικός κωδικός .
- **Ημερολόγια:** οι λογιστικές καταχωρήσεις δημιουργούνται αυτόματα

Διαχείριση πελατειακών σχέσεων δεν είναι μία ανεξάρτητα ενότητα στο σύστημα. Οι λειτουργίες του CRM είναι ένα αναπόσπαστο σημείο της επιχειρηματικής διαδικασίας, παρέχει όλες τις ενέργειες που έχουν σχέση με τους πελάτες όπως :

- **Παρακολούθηση αιτημάτων και ενεργειών:** Το Compiere υποστηρίζει τους παρακάτω τύπος αιτημάτων .
- **Πληροφορίες:** αίτημα για πηγές από το δίκτυο ή από το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο.
- **Χρέωση:** αίτημα για απόδοση επιστροφής κόστους.
- **Λογαριασμός:** αίτημα για έναν συγκεκριμένο πελάτη, προμηθευτή, δελτίο αποστολής ή πληρωμή
- **Εγγύηση:** αίτημα σχετικά με ένα προϊόν ή μια υπηρεσία.
- **Βοήθεια:** αιτήσεις για εξυπηρέτηση πελατών.
Έτσι ανάλογα με τον τύπο, το αίτημα μπορεί να μετατραπεί αυτόματα σε ένα έγγραφο (προσφορά, διαταγή, τιμολόγιο)
- **Διαχείριση της εκστρατείας Marketing:** η διατήρηση των πελατών είναι κρίσιμο ζήτημα για κάθε επιχείρηση. Γι' αυτό το λόγο το Compiere στέλνει mails ή αιτήσεις. Κριτήρια είναι οι τελευταίες πωλήσεις, ο όγκος πωλήσεων, τα προϊόντα που αγοράστηκαν, κ.λπ.
Online ενημερώσεις: το σύστημα επιτρέπει σε εξουσιοδοτημένα άτομα πχ πελάτες, προμηθευτές, υπαλλήλους να έχουν πρόσβαση σε πληροφορίες σχετικά με τους εταιρικούς συνεργάτες

7.2 Opentaps

Το Opentaps είναι το ακρώνυμο του « open source enterprise application suite» είναι ένα ολοκληρωμένο ERP+ CRM σύστημα, είναι πετυχημένο και χρησιμοποιείται σε περίπλοκες επιχειρηματικές εφαρμογές. Το πρόγραμμα προσφέρει πλήρη εμπορική και λογιστική υποστήριξη (παραγγελίες, τιμολόγια, πωλήσεις κ.λπ.) ενώ περιέχει ενσωματωμένες εφαρμογές για τη διαχείριση των πελατειακών σχέσεων και των σχέσεων με τους συνεργάτες των διαδικασιών της εφοδιαστικής αλυσίδας (διαχείριση αποθηκών, διανομές) καθώς επίσης και εφαρμογές ανάλυσης διαδικασιών σε πραγματικό χρόνο.

Στόχος του είναι η βελτίωση των πρόσθετων εφαρμογών που δημιουργούν μεγαλύτερη πρόσθετη αξία για τον χρήστη.

7.2.1 Γλώσσα

Το Opentaps είναι γραμμένο σε JAVA, υπάρχει επίσημη μετάφραση του συστήματος σε 6 γλώσσες και το γραφικό περιβάλλον μπορεί να μεταφραστεί άμεσα και εύκολα από τους χρήστες σε παραπάνω από 30 γλώσσες.

7.2.2 Αρχιτεκτονική

Η αρχιτεκτονική πάνω στη οποία βασίζεται το Orentaps είναι η SOA η οποία αντιλαμβάνεται την επιχείρηση σαν ένα σύνολο από συνδεδεμένες υπηρεσίες βασισμένη σε ανοιχτά πρότυπα μετατρέποντας έτσι τις επιχειρηματικές διαδικασίες σε πιο αποτελεσματικές, αποδοτικές και συνεργατικές. Βασίζεται στην απλή έννοια ενός εντελώς ανοιχτού περιβάλλοντος στο οποίο χρήστες υπηρεσιών ή πελάτες επικοινωνούν προκειμένου να αποκτήσουν πρόσβαση σε ένα σύνολο υπηρεσιών. Το Orentaps ERP + CRM υιοθετεί το μοντέλο της 3-tier αρχιτεκτονικής στις εφαρμογές του.

7.2.3 Ασφάλεια

Οι υπηρεσίες ασφάλειας στο Orentaps ελέγχουν την πρόσβαση στις διάφορες λειτουργίες του συστήματος. Η λογική της ασφάλειας βασίζεται στη δημιουργία ID για την σύνδεση των χρηστών τις άδειες πρόσβασης (Security Permissions) και τις ομάδες αδειών πρόσβασης (security groups) Η εφαρμογή καθορίζει την πρόσβαση των χρηστών σε συγκεκριμένες λειτουργικές περιοχές του συστήματος.

Η ασφάλεια στο Orentaps είναι πολύ επίπεδη μπορεί να βρίσκεται είτε στο επίπεδο διεπαφής χρήστη είτε στο επίπεδο Business Logic. Στην πρώτη περίπτωση η ασφάλεια είναι άμεση όπου διαφορετικές σελίδες απαιτούν συγκεκριμένες άδειες. Στο επίπεδο επιχειρησιακής λογικής κάθε υπηρεσία μπορεί να απαιτήσει συγκεκριμένες άδειες.

7.2.4 Υποστήριξη

- Διοργάνωση σεμιναρίων και μαθημάτων καθώς και ετήσια διοργάνωση συνεδρίων.
- Τεκμηρίωση μεγάλος αριθμός εγχειριδίων ανάπτυξης τεχνολογικών οδηγιών και οδηγιών για τελικούς χρήστες είναι διαθέσιμο στο διαδίκτυο.
- Pilot Implementation οδηγίες για την εφαρμογή του Orentaps. Παράλληλη λειτουργία με το υπάρχον ERP σύστημα. Πειραματική εφαρμογή ώστε να ανιχνευθούν οι ανάγκες τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και η ασφάλεια της επιχείρησης.
- Certified Implementation ανεξάρτητη προσφερόμενη υπηρεσία από την Open Strategies χορηγό του Orentaps. Στόχος της είναι να βοηθήσει στη εξασφάλιση των προτύπων και των καλών πρακτικών έτσι ώστε να διασφαλιστεί η μακροχρόνια επιτυχία του συστήματος. Η υπηρεσία παρέχει πληροφορίες σχετικά με απαιτήσεις και σύνολά χαρακτηριστικών γνωρισμάτων προσαρμογές και ασφάλεια.
- Χορηγός και βασικός υπεύθυνος ανάπτυξης για το Orentaps είναι η Open Source Strategies Inc μία εταιρία συμβούλων στρατηγικής και τεχνολογίας για τις επιχειρηματικές εφαρμογές ανοιχτού κώδικα. Είναι επίσης χορηγός του Ofbiz ενός επιτυχημένου και εξαιρετικά δημοφιλούς open source erp συστήματος. Σκοπός της Open Source Strategies Inc είναι η συνεχή βελτίωση της ανάπτυξης

του Orentaps.

7.2.5 Άδειες χρήσης

Για το Orentaps τρεις είναι οι άδειες χρήσης που χρησιμοποιούνται κυρίως. Η *Apache License V2.0* η *GNU General Public License (GPL)* και η *MIT License*

Η Apache License V2.0, είναι μία πολύ αναλυτικά διατυπωμένη άδεια, που ενώ επιτρέπει την αναδιανομή και τροποποίηση του λογισμικού, απαιτεί αυτή να γίνεται υπό την ίδια άδεια, να δείχνονται αναλυτικά ποια αρχεία του πηγαίου κώδικα πείραξε ο χρήστης και απαγορεύει τη χρήση υλικού που σχετίζεται με πατέντες λογισμικού καθώς και τη χρήση ονομάτων και συμβόλων του αρχικού συγγραφέα για διαφημιστικούς σκοπούς. Τέλος απαλλάσσει το δημιουργό από κάθε ευθύνη σχετική με την χρήση του προγράμματος.

Η MIT License, επιτρέπει την τροποποίηση και την αναδιανομή του προγράμματος με οποιονδήποτε τρόπο, υπό οποιαδήποτε άδεια, για οποιονδήποτε σκοπό. Γενικά, πρόκειται για μια πολύ ελεύθερη άδεια.

7.2.6 Λοιπά χαρακτηριστικά

Το σύστημα παρέχει πληθώρα εργαλείων που βοηθούν στην εύκολη προσαρμογή και χρήση του:

- Επίσημη μετάφραση του συστήματος σε 6 γλώσσες.
- Το γραφικό περιβάλλον μπορεί να μεταφραστεί άμεσα και εύκολά από τους χρήστες σε παραπάνω από 30 γλώσσες
- Υποστήριξη πολλαπλών μεθόδων αποτίμησης κόστους.
- Δυνατότητα παραγγελίας μέσω διαδικτύου σε πολλές γλώσσες.
- Δυνατότητα δημιουργίας PDF, εισαγωγή και εξαγωγή αρχείων XML.
- Δυνατότητα επιλογής φόρου προστιθέμενης αξίας ανάλογα με τη εθνικότητα του πελάτη και εύκολη μετατροπή στα εθνικά πρότυπα της εταιρίας.
- Μετατροπές νομίσματος.

Ο εργονομικός τρόπος σχεδίασης του Orentaps επιτρέπει στον χρήστη να πλοηγηθεί γρήγορα και εύκολα σε μεγάλο όγκο πληροφοριών καθιστώντας έτσι την διεκπεραίωση των σύνθετων εργασιών σε απλά και σύνθετα βήματα. Το πρωτοποριακό περιβάλλον εργασίας συνδυάζει και οργανώνει τα στοιχεία με τέτοιο τρόπο ώστε να επιτυγχάνεται ο γρήγορος εντοπισμός των απαραίτητων πληροφοριών και η άμεση επεξεργασία τους. Τέλος η κάθε επιλογή είναι διαφορετικά χρωματισμένη διαχωρισμός πολύ σημαντικός αφού σε αντίθετη περίπτωση ο χρήστης θα μπορούσε να μπερδευτεί και να καθυστερήσει στην εύρεση της σωστής επιλογής.

Το Orentaps είναι ένα ολοκληρωμένο πακέτο εφαρμογών σχεδιασμένο να διαχειριστεί όλες τις πτυχές των δραστηριοτήτων μιας επιχείρησης από την απόκτηση πελατών μέχρι την εισαγωγή παραγγελιών, τη δημιουργία τιμολογίων, τις λογιστικές κινήσεις κτλ.

Μερικές από τις εφαρμογές είναι οι παρακάτω:

Accounting:

Ο Accounting Manager χρησιμοποιείται για την διαχείριση των λογιστικών στοιχείων (τιμολόγια, πληρωμές κτλ). Μερικές από τις λειτουργίες του είναι:

- Διαχείριση των λογαριασμών πίστωσης: οι οποίοι μπορούν να χρησιμοποιηθούν από τους πελάτες για αγορές με πίστωση
- Διαχείριση τιμολογίων και πληρωμών: τα τιμολόγια μπορούν να έχουν τρεις μορφές Αγορές, Πωλήσεις και Επιστροφές
- Συναλλαγές με πιστωτικές κάρτες

Facilities:

Η εφαρμογή Facilities Manager ασχολείται με τη διαχείριση της αποθήκης, των αποθεμάτων και των δελτίων αποστολής. *Μερικές από τις λειτουργίες του είναι:*

- Η δημιουργία ή ενημέρωση των εγκαταστάσεων, έλεγχος καταγραφή και μεταφορά αποθεμάτων
- Δημιουργία και παρουσίαση των αποστολών, παραλαβών, φορτώσεων. Τα έγγραφα αυτά χρησιμοποιούνται για να καταγράφουν τις εισερχόμενες παραλαβές από τους προμηθευτές και τις εξερχόμενες αποστολές προς τους πελάτες
- Δημιουργία, παρουσίαση και καταχώρηση όλων των συναλλαγών.

Manufacturing:

Η εφαρμογή manufacturing αποτελεί ένα ευέλικτο υποσύστημα που επιτρέπει την ολοκληρωμένη διαχείριση της παραγωγικής δραστηριότητας σε όλα τα επίπεδα. Περιλαμβάνει τις εξής λειτουργίες:

- Διαχείριση της παραγωγής των manufacture προϊόντων. Παρακολουθείτε η έναρξη της παραγωγής, ά ύλες, καταγραφή βημάτων παραγωγής έκδοση τελικών αποθεμάτων εμπορευμάτων
- Καθορισμός των ημερολογίων με πληροφορίες για τα πάγια περιουσιακά στοιχεία. Αυτές οι πληροφορίες χρησιμοποιούνται έπειτα για να καθορίσουν τη διαθεσιμότητα των παγίων όταν δημιουργείται η διαδικασία παραγωγής.

Order:

Η εφαρμογή order manager αφορά την οργάνωση των προσφορών προς τους πελάτες και των παραγγελιών, τη διαχείριση των επιστροφών και των έλεγχο αποθεμάτων. Περιλαμβάνει:

- Παρακολούθηση των αιτημάτων των πελατών για προσφορές.
- Δημιουργία και διαχείριση των προσφορών προς τους πελάτες (δυνατότητα ηλεκτρονικής αποστολής).
- Αναφορές για τις αγορές και τις πωλήσεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8: ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Απ' όλα τα παραπάνω συμπεραίνουμε ότι είναι προφανής και αναπόφευκτη η ανάγκη εγκατάστασης λογισμικού ανοιχτού κώδικα σε μία επιχείρηση, διότι ικανοποιεί τις ανάγκες της δημιουργώντας ένα ενιαίο πλαίσιο λειτουργίας και επικοινωνίας.

Η υιοθέτηση ενός ανοιχτού λογισμικού περιλαμβάνει τον πολλαπλασιασμό της ευελιξίας των τμημάτων της επιχείρησης, την εξοικονόμηση πόρων (κυρίως ανθρώπινων) λόγω της καλύτερης αξιοποίησης τους, την μεγιστοποίηση της

διαδικασίας λήψης αποφάσεων, καθώς και τη διάχυση πληροφοριών και αρμοδιοτήτων σε όλη την επιχείρηση. Επιπλέον εξασφαλίζεται καλύτερη ποιότητα και ταχύτητα εξυπηρέτησης των πελατών, ελαχιστοποίηση των αποθεμάτων, μείωση του κόστους των προμηθειών και αυτοματοποίηση των λογιστικών εργασιών.

Άρα μπορούμε να πούμε ότι τα πλεονεκτήματα από την εφαρμογή ενός συστήματος ERP συμπεριλαμβανόμενου και του C.R.M είναι ιδιαίτερα σημαντικά, ειδικά αν η ανάλυση των απαιτήσεων και η σχεδίαση έγινε συστηματικά και όχι αποσπασματικά και σίγουρα πριν από τη επιλογή και την εγκατάσταση του E.R.P. Αυτός ο παράγοντας αποτελεί και την προϋπόθεση επιτυχίας υλοποίησης του συστήματος.

Τέλος μπορούμε να πούμε ότι τα συστήματα E.R.P C.R.M θεωρούνται ως η αναγκαία πληροφοριακή υποδομή αποδοτικής λειτουργίας και υποστήριξης των επιχειρηματικών αποφάσεων μιας εταιρίας..

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Karl Fogel, “Producing Open Source Software: How to Run a successful free software project” O’ Relly Publishing, 2006.
- Ellen Monk, Bret Wagner, “Concepts in Enterprise Resource Planning: Third Edition” Cengage Learning, 2009.
- Andries L. Pretorius, “Community Experience Distilled: Compiere 3 an Essential and concise guide to understanding and implementing Compiere” PACKT Publishing, 2010.
- Ιωάννου Γεώργιος, “Όλοκληρωμένα Συστήματα Διαχείρισης Επιχειρηματικών Πόρων (ERP)” Εκδόσεις Σταμούλη, 2006.
- Κοσμάτος Δημήτριος, “CRM Διαχείριση Πελατειακών Σχέσεων: Η Στρατηγική Επιλογή” Εκδόσεις Κλειδάριθμος, 2004.

ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

- ΕΛ/ΛΑΚ Ελεύθερο Λογισμικό/ Λογισμικό Ανοιχτού Κώδικα, www.ellak.gr
- Free Software Foundation, www.fsf.org
- Protém Group, www.protemgroup.gr
- Opentaps, www.opentaps.org
- Open Source Initiative, <http://www.opensource.org>
- Sourceforge, www.sourceForge.net