

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Почетне позиције



Концетрација пословања и конкуренције у целом ИТ сектору

Око 6000 привредних друштава са 50+ запослених

Од којих је 15-20% употребљава страни ЕРП софтвер. Како величина фирме расте тако се и проценат употребе страних софтвера повећава.

Сви остали користе неки домаћи ЕРП или књиговодствени софтвер.

ИТ приход од корисника ЕРПа из ове групе фирми чини већину ИТ прихода ЕРП дела ИТ сектора Србије.

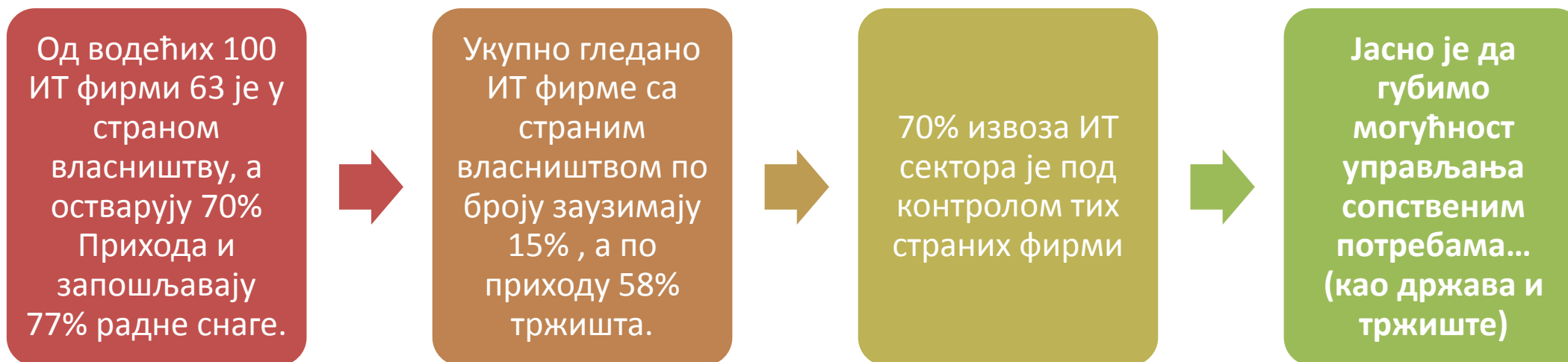
Још око 25.000 друштава са мање од 50 запослених, за које можемо рећи да су праве фирме.

Од којих већина не користи прави ЕРП, већ разне књиговодствене програме

100.000+ фризера, адвоката, малих ординација, сервиса... се не разматрају, јер по пословним ИТ услугама њих углавном покривају књиговодствене агенције, а не директно увођачи пословног софтвера

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Тренутна расподела на целокупном тржишту ИТ Србије



Концетрација пословања и конкуренције у целом ИТ сектору

Ино ИТ производне фирме су које су ушле до сада, ушле су или директно или преко партнера за имплементације. **Не очекује се долазак нових великих овог типа у домену пословног софтвера**

Међутим долазе нови велики у домену инфраструктуре тј клауда који нуде и софтверска решења као услугу и праве индиректни притисак

Ипак имамо и **нове ентитете које улазе директно у домен пословног софтвера**, али не са својим решењима.

То су **углавном финансијски фондови** који немају боју, укус и мирис. Вођени су искључиво економским показатељима и то на месечном, и кварталном нивоу...

Фазно смо смакнути у пословним дешавањима 5-10 година у односу на глобална кретања, те је довољно само преписивати како је било код других

Нисмо довољно велики да приступ нашем тржишту био прилагођен контексту нашег стања или пажљив у смислу велике бриге за корисником

Недостатак фундаменталних, али и посебних знања свеукупног кадра не само у ИТ сектору.

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Начини и средства доласка до циља концентрације –

Сопствени раст уз максимизацију профита



Концетрација пословања и конкуренције у целом ИТ сектору

Униформисање приступа тржишту уз повећање обима

Типизација услуга и функционалности софтвера уопште

Консолидација цена

Све мања обавеза испоручивања резултата за пружену услугу

средства

Они велики који су већ на тржишту ће посредством најма апликативних сервиса у облаку у највећој мери спровести горње процеси, јер нуде „предвидиве и то само оперативне трошкове и већу прилагодљивост“

Они нови који долазе ће куповати локалне ИТ фирме, свакако горњи начини приступа тржишту и они задржавају јер су то модели који се већ увелико примењују на матичним тржиштима.

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Шта следи после концентрације пословања и конкуренције



Концетрација пословања и конкуренције у целом ИТ сектору

Пад квалитета услуге уз значајно повећање цене

Одела по мери нестају (и производи и услуге)

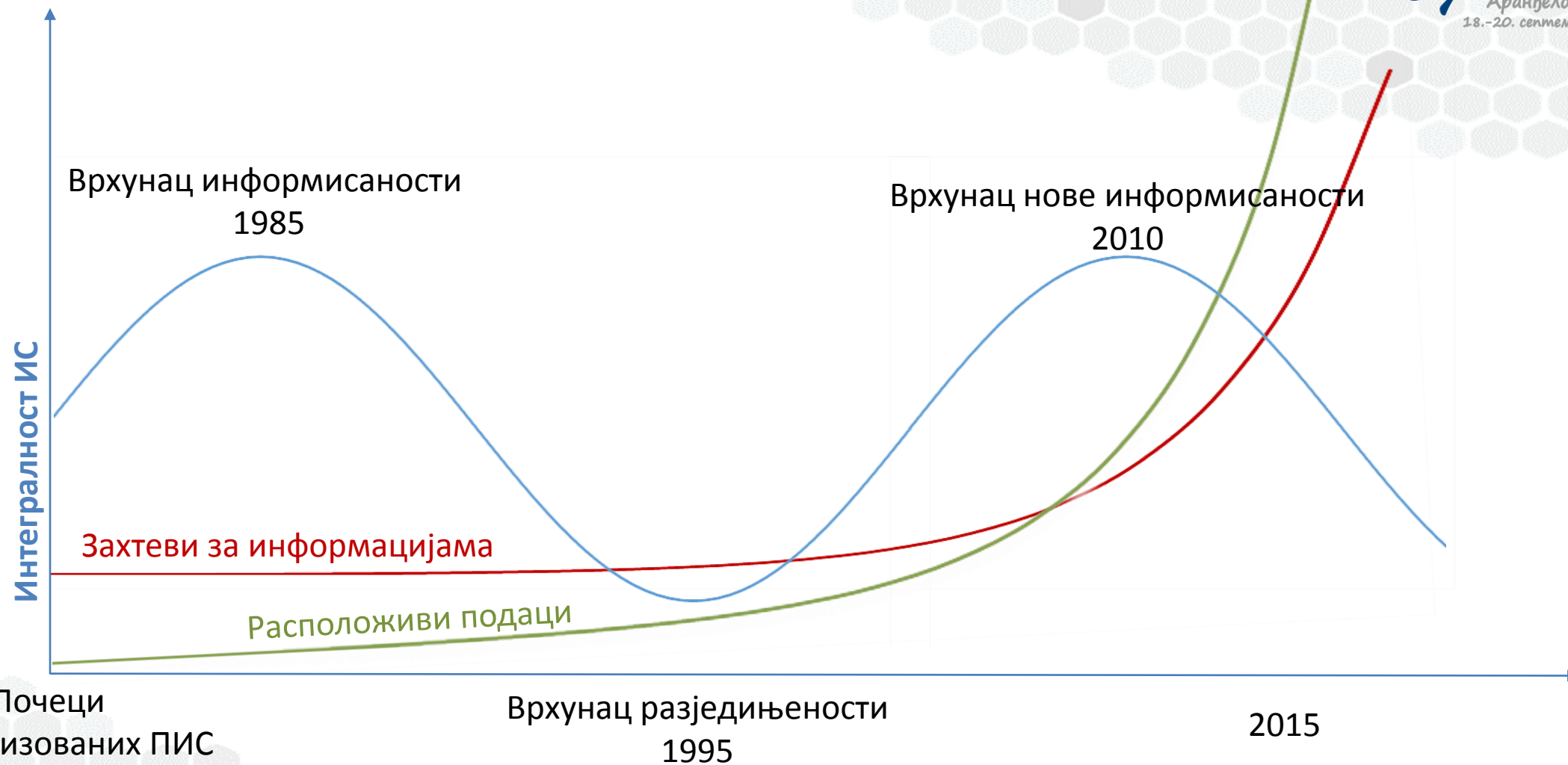
Свако прилагођавања носи подизање трошкова и улазак у одређене ризике, што новопостављени пословни модел управљања не предвиђа

Корисници ће имати релативно широку понуду, али сведену на принцип узми или остави.

Паралелно са губитком сопственог ИТ, али и пословно стручног кадра Корисник ће да прихвати и још да буде срећан што има решење

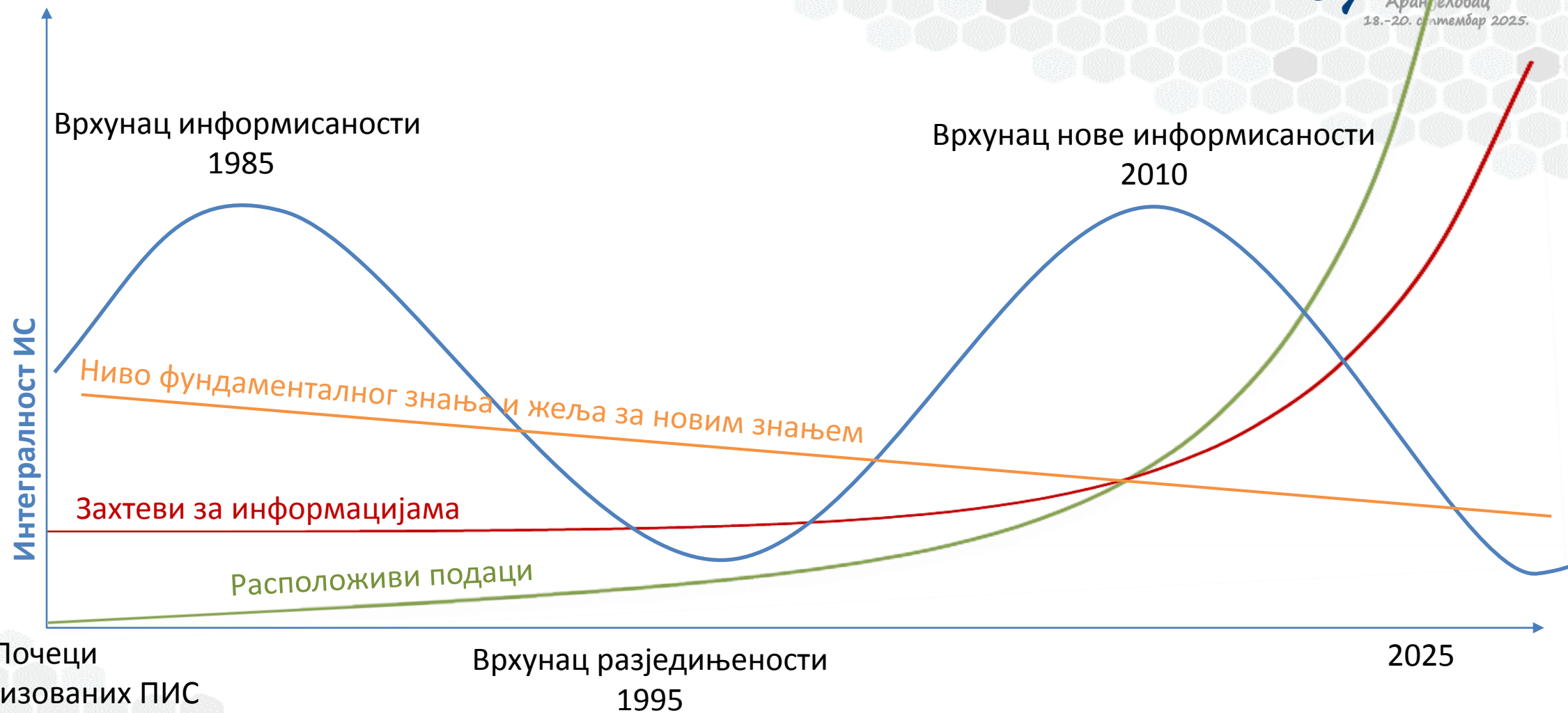
Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Глобална кретања - Интегралност ИС = Информисаност



Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Глобална кретања – Интегралност ИС = Информисаност



Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Подршка као главни критеријум избор ЕРП система – сазревање тржишта



Аранђеловац
8.-20. септембар 2025.

Критеријум за прву куповину

- **Цена ЕРП система**
- **Једноставност имплементације новог система**
- **Једноставност коришћења**
- **Могућност система да задовољи пословне потребе**
- **Функционалност система**
- **Систем ради са постојећом опремом**
- **Потенцијал континуираног развоја решења**
- **Подршка локалног партнера**
- **Квалитетна документација**
- **Праћење перформанси система од стране произвођача**

Критеријум за другу куповину

- **Подршка локалног партнера**
- **Праћење перформанси система од стране произвођача**
- **Могућност система да задовољи пословне потребе**
- **Потенцијал континуираног развоја решења**
- **Цена ЕРП система**
- **Квалитетна документација**
- **Функционалност система**
- **Једноставност коришћења**
- **Једноставност имплементације новог система**
- **Систем ради са постојећом опремом**

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

УПИС обим лиценци тј ширење функционалности, повећање сложености

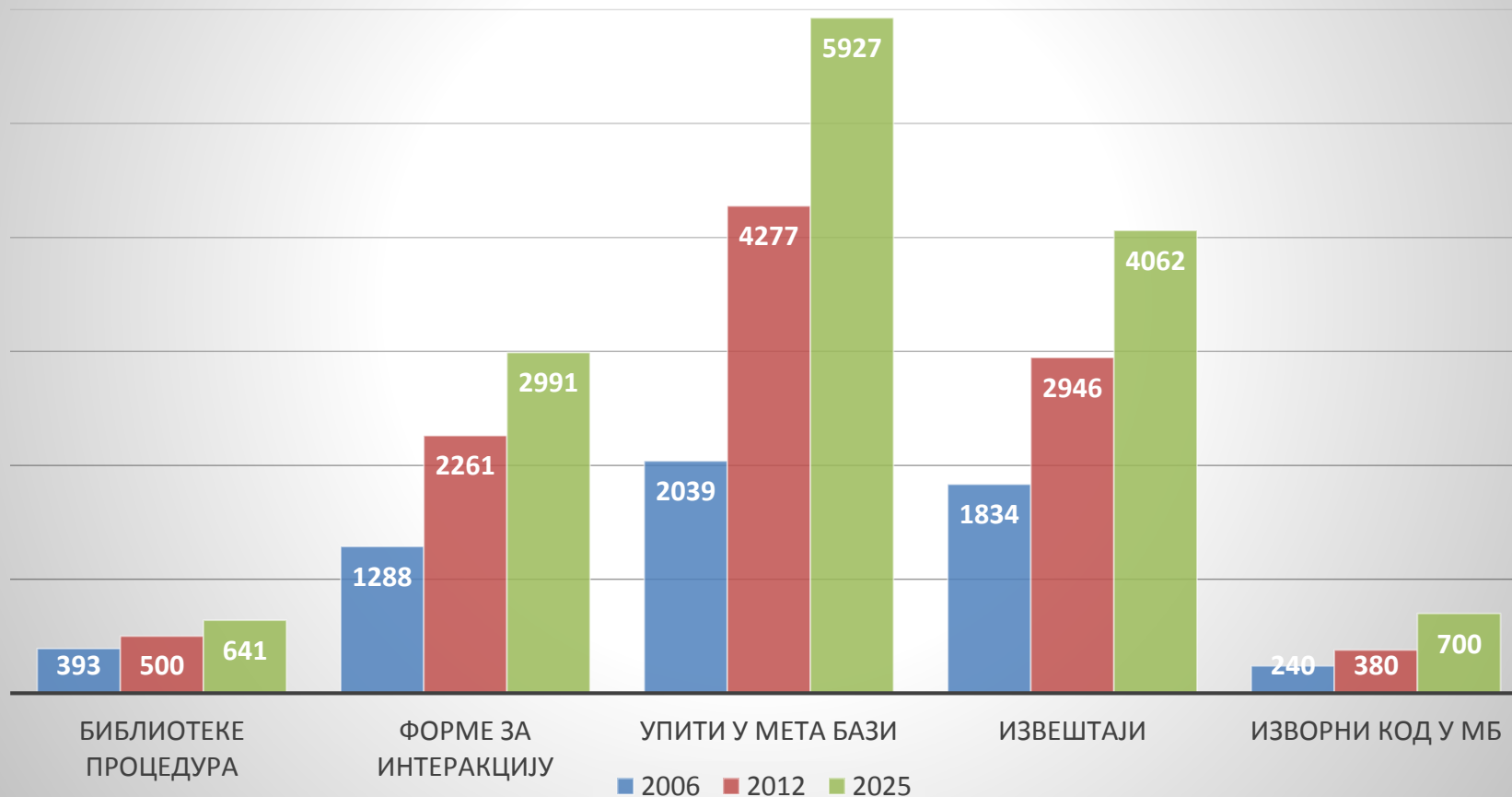


Од 2006. када сматрамо да је УПИС попримио више него конкурентан обим и од када је формиран нови начин лиценцирања по кориснику обухват и детаљност софтвера је порастао више од дупло, гледано обим програмског кода.

У ЕРПУ нема много нових појмова, али ниво детаљности праћења, валидација, аутоматизација и извештавања је порастао вишеструко.

УПИС је сада знатно КОМПЛЕКСНИЈИ него пре 5, 10, 15 или 20 година.

Велики УПИС (УПИС.Плус, УПИС.Нет)



Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Обим услуга увођења - нове фирме

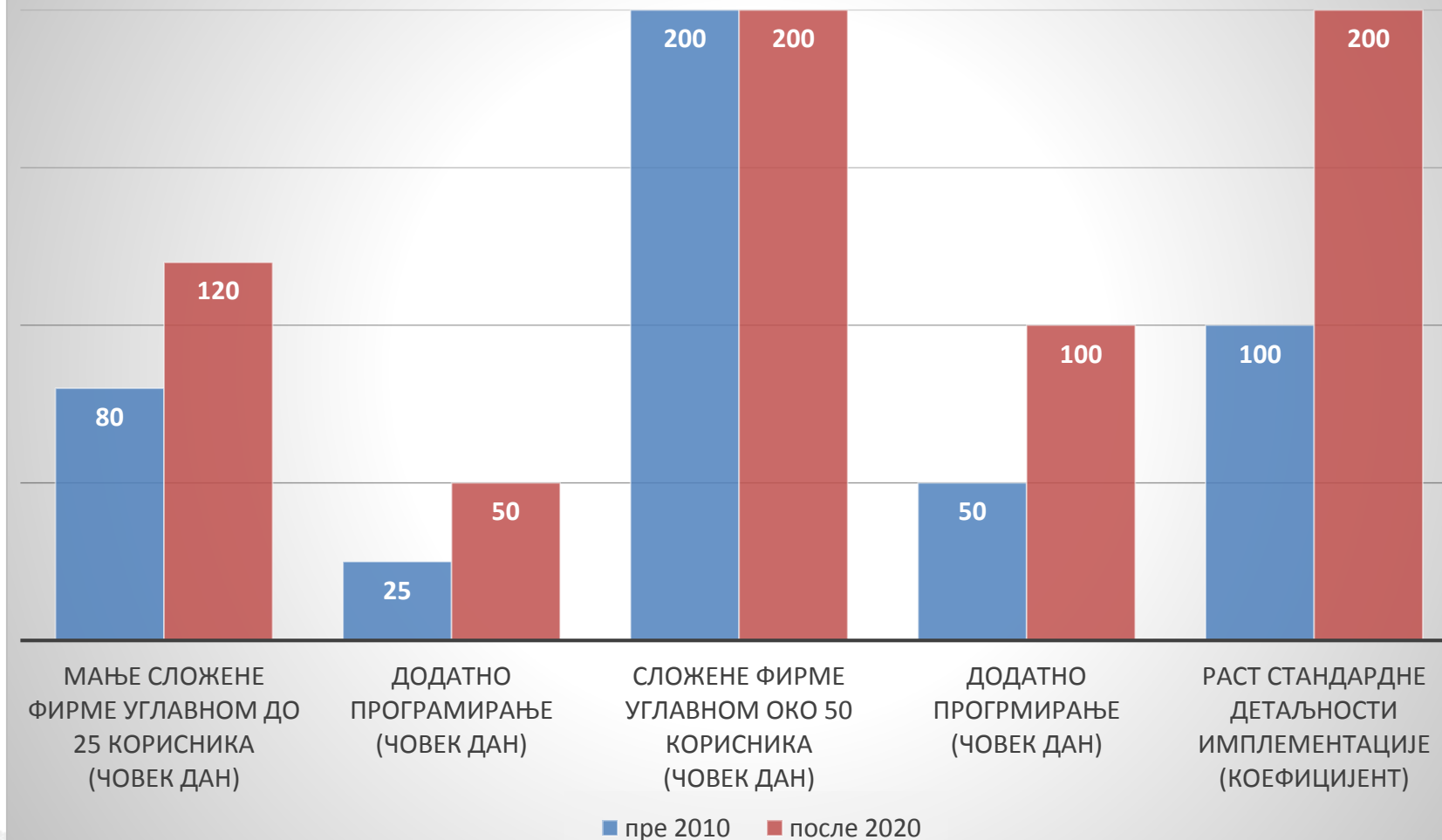
Од 2006. обим и детаљност / комплексност имплементације је порасла сличном мером као и софтвер.

Софтвер је и растао баш због потреба корисника (смањење радне снаге, губитак знања и повећање конкурентности)

Ефикасност имплементације порасла уз софтвер јер се и даље троши сличан број дана за далеко већу употребну вредност

Сложеност захтева и обим имплементираног је порастао бар 2 пута у последњих 15 година

Увођење нове фирме

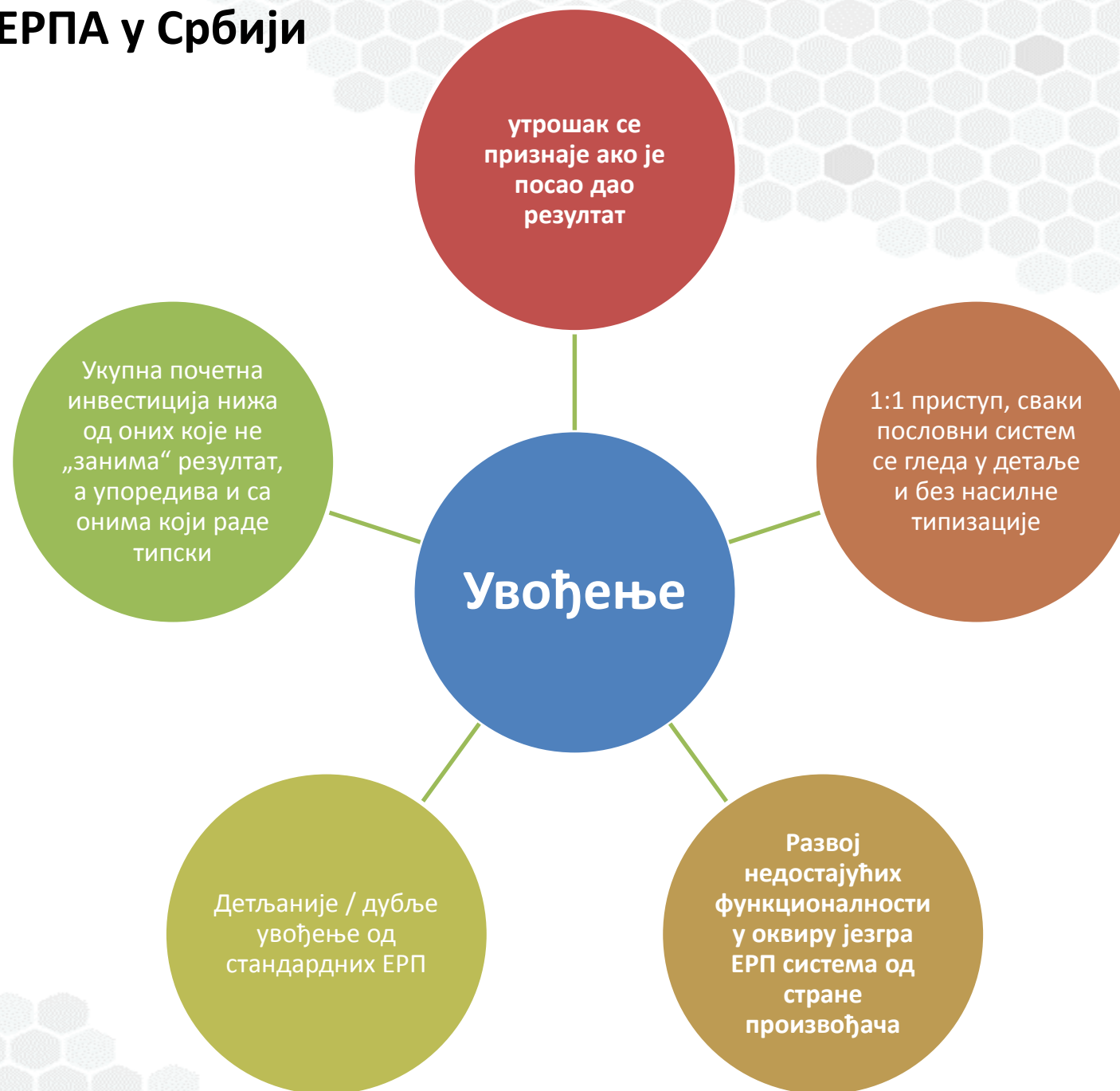


Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Предности ИИБ приступа

ЕП И

ERP
СУСРЕЋИ
Аранђеловац
18.-20. септембар 2025.



Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Предности ИИБ приступа



Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

ОПШТИ ЧИНИОЦИ КОЈИ ТРЕБА НА ВРЕДНОСТ ЛИЦЕНЦИ КАО И УСЛУГА НАКНАДНОГ
ОДРЖАВАЊА И ПОДРШКЕ



Цена лиценци и
одржавање
морају да прате
степен ширења
софтвера.

Тржиште је
корективни
фактор и
диктира оквир

Комплексност
појединачне
имплементације
и степен
прилагођавања

Право на измене
Брзина одзива

Елементи који утичу на формирање цена лиценци и одржавања,
а нису још увек сви стандардизовани у Србији

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Мали закључак из ИИБ угла и увод у последњу целину



На тржишту Србије још нема правог места за фино квалитативно вредновање нашег прилагођеног приступа, па интерним оптимизацијама успевамо и даље да будемо у рангу инвестиција ЕРПова са више типским приступом кориснику.



Целокупан ЕРП сектор у Србији од 2010. до 2020. није прилагодио вредност услуга услугама осталих ИТ грана.



Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

РЕСУРСИ И БУДУЋИ РАЗВОЈ



Оно „АЛИ“ које срећу квари

РЕСУРСИ И БУДУЋИ РАЗВОЈ

ЕРП
СУСРЕЋИ
Аранђеловац
18.-20. септембар 2025.

80 ЕРП фирми
са око 1200
људи
укључених у
развој и
подршку



20-ак систем
интегратора са
око 800
запослених
укључених у
ЕРП теме

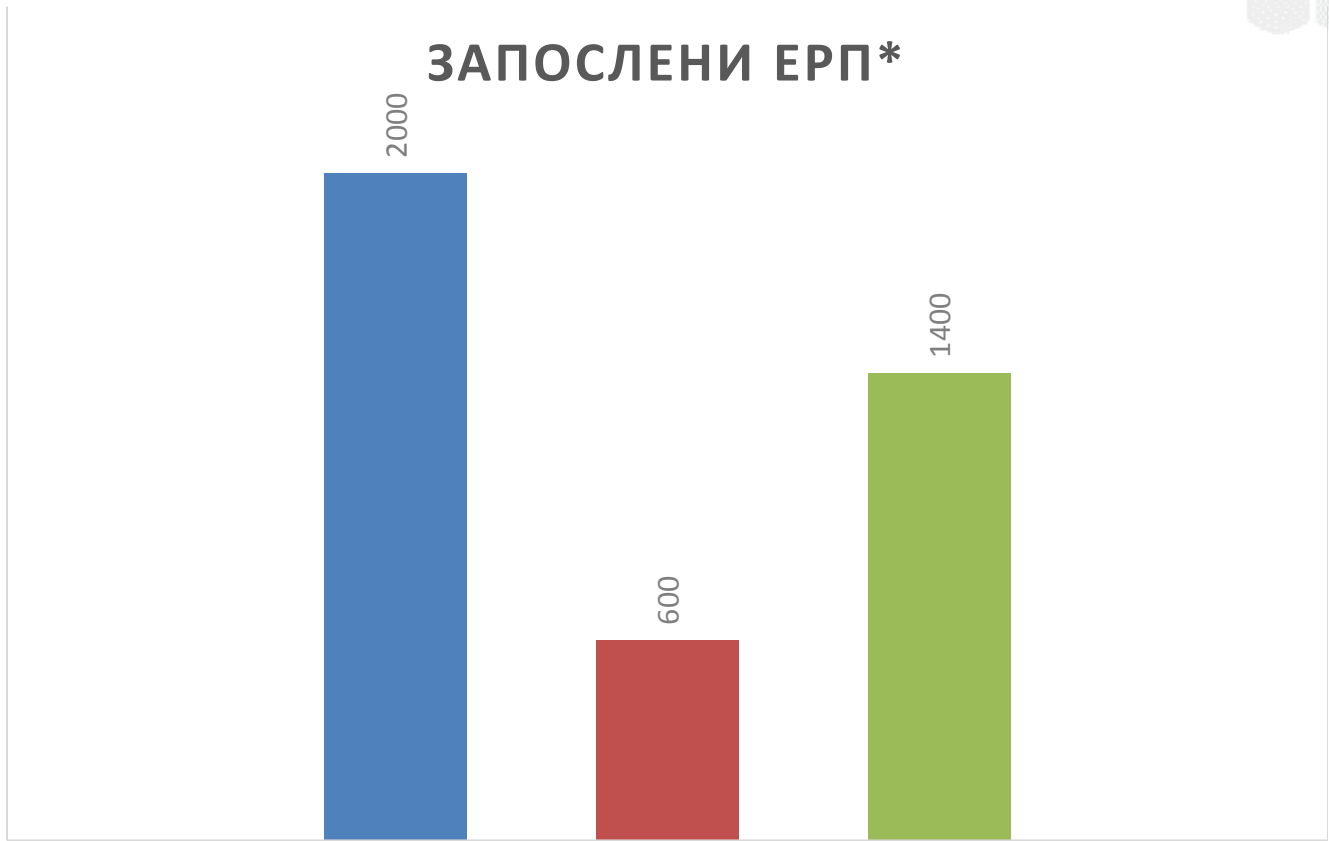
30.000 корисника
сложене
унутрашње
структуре
6.000 (са преко
50 запослених)

Оно „АЛИ“ које срећу квари

РЕСУРСИ и БУДУЋИ РАЗВОЈ

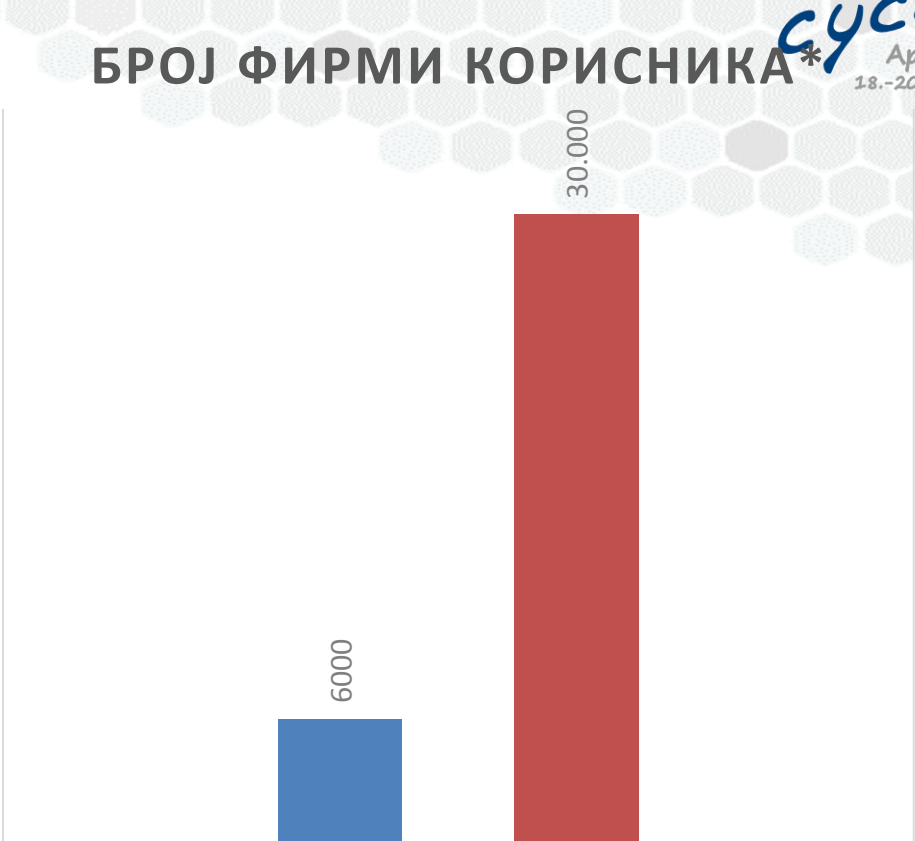


ЗАПОСЛЕНИ ЕРП*



ЗАПОСЛЕНИ РАЗВОЈ + ПОДРШКА

БРОЈ ФИРМИ КОРИСНИКА*



ФИРМЕ КОРИСНИЦИ

- фирме са преко 50 запослених
- релевантне фирме

*Минеко, Милован Матијевић

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Критичне тачке за ЕРП у Србији



Недовољан број ЕРП кадрова који подржавају привреду 1 човек на 10 правних лица, недовољан број људи за подршку напредним пословним процесима



Потребан натпросечан ниво знања и искуства, а цена рада у целом ЕРП сектору значајно нижа од остатка ИТ сектора. **Одлив ЕРП кадра и код домаћих и код ино ЕРП фирми**



Превише великих законских измена за кратак период, и гушење капацитета за стварни развој привреде у сопственом смеру



Појачана очекивања корисника због потреба конкурентности, пада знања



Насилно мигрирање на ЕРП као услугу у облаку (МС НАВ, можда и други) и тиме губитак посебног развијених функционалности локалних партнера



Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

Закључак на основу фактора на које не можемо да утичемо

Када се завршава процес?
За максимално 3- 5 година?

Тада ће у предности
бити ЕРПови
који имају највише потребних
функционалности
без додатних интервенција

ЕРП

- Централизација у облаку
- Унификација
- Без специјализације по захтеву корисника
- Проблематична законска усклађеност
- Привид ниже цене и још без слободе располагања подацима

Услуге

- Упитне употребљивости за корисника, обавезне, а скупље
- Типске, а по цени потпуно прилагођених
- далеко спорији, ређи, одзив на захтеве, ако га и буде

Правно
Пословно

Исплативости, напретка у
употребљивости за корисника
нема, него принуда опстанка тј
одржања сопствене делатности,
по диктираној цени

- Укрупњавање ИТ понуђача и смањење понуде
- Без могућности избора свог пута
- Чак и, за наше услове, велики корисници ће морати да се прилагођавају готовим решењима
- Ангажман додатни на ручном раду (АИ или људи) или куповина још додатних узми или остави софтвера за крпљење рупа којих раније није било

Трендови на тржишту ЕРПА у Србији

А где ће ИИБ даље



ИИБ стрпљиво наставља својим путем

- да свака имплементација буде изнад ЕРП просека, прилагођена кориснику у одрживој мери
- отворен ЕРП ка додатним интеграцијама
- без тежње за обимом и унификацијом по сваку цену

Када тржиште буде формирано до краја, места за квалитет ће бити