

**VYSOKÁ ŠKOLA REGIONÁLNÍHO ROZVOJE A
BANKOVNÍ INSTITUT - AMBIS**

**Implementácia informačného systému KARAT vo vybranom
podniku**

Semestrálna práca

Obsah

| | |
|--|----|
| Úvod..... | 3 |
| 1.1 Informačné systémy v súčasnosti..... | 4 |
| 1.2 Informačné technológie a funkcie v IS KARAT..... | 4 |
| 2 Charakteristika aktuálnej situácie v spoločnosti XX | 8 |
| 2.1 Implementácia informačného systému v podniku..... | 8 |
| 2.2 Analýza modulov implementovaných v podniku | 9 |
| 2.2.1 Modul organizácia | 9 |
| 2.2.2 Modul účtovníctvo | 10 |
| 2.2.3 Modul financie | 11 |
| 2.2.4 Modul mzdy a personalistika..... | 12 |
| 2.2.5 Modul Sklady a predaj | 12 |
| Záver | 15 |
| Zoznam použitej literatúry | 16 |

Úvod

S rozvojom moderného podnikania súvisí aj rastúca detailnejšia evidencia a kontrola tovaru, objednávok a zákazníkov. Množstvo spoločností aplikuje nové informačné systémy, aby mohli zvýšiť konkurencieschopnosť na trhu, zefektívniť a automatizovať jednotlivé procesy v podnikovom systéme. Ako uvádza Gála a kol.: *„Informačný systém predstavuje konzistentnú, usporiadanú množinu komponentov spolupracujúcich za účelom tvorby, zhromažďovania, spracovania, prenášania a rozširovania informácií. Prvky informačného systému tvoria, ľudia, respektíve používatelia informácií a informatické zdroje.“* (Gála, 2009, s. 25).

Cieľom tejto práce je analyzovať súčasnú situáciu vo vybranom podniku XX s.r.o. a následne navrhnúť nový, vhodnejší a korektnejší spôsob riešenia komunikácie medzi zamestnancami a evidencie spracovania údajov pomocou vybraného informačného systému KARAT.

Súčasťou práce je identifikácia procesov v danom podniku, ktoré ďalej špecifikujú potrebnú funkcionality informačného systému, aby tento systém poskytoval aktérom daného procesu vhodné informácie pre spracovanie a zároveň do maximálnej miery automatizuje spracovanie informácií s cieľom odstránenia chybovosti a manuálnej práce. Informácie o tejto problematike boli čerpané najmä z odporúčanej odbornej literatúry, verejných internetových zdrojov a predovšetkým osobných skúseností zamestnanca vybranej spoločnosti s implementáciou nového informačného systému v podniku.

1.1 Informačné systémy v súčasnosti

Význam získavania, spracovania a riadenia informácií nadobúda v súčasnosti čoraz väčší význam. Informácia sa v súčasnosti stáva strategickou veličinou, o ktorú sa je potrebné nielen starať z hľadiska nadobudnutia, ale aj z hľadiska archivovania a spravovania. V súčasnosti sa o informačných systémoch hovorí veľmi často, no ich výklad nie je vždy jednoznačný a hlavne veľa nezainteresovaných ľudí si pod týmto pojmom predstavuje systém, ktorý môže vyriešiť všetky problémy podniku. Primárnou úlohou informačného systému je predovšetkým poskytovanie informácií k rozhodovaniu na všetkých úrovniach v podniku. Jedna z definícií IS hovorí, že ide o komplex ľudí, informácií, použitých informačných technológií, organizácie práce, riadenia chodu systému a technických prostriedkov a metód zabezpečujúcich zber, prenos, aktualizáciu, uchovávanie a ďalšie spracovanie dát s cieľom tvorby a prezentácie informácií. Cieľom prevádzky IS je za pomoci informačných technológií zvýšiť výkonnosť ľudí, organizácie a tým zlepšiť celkové výsledky podniku.

Zavedenie IS je dlhodobým procesom a vyžaduje veľké úsilie všetkých zainteresovaných pracovníkov. Informačný systém podniku slúži v trhových podmienkach najmä požiadavkám efektívnosti vnútropodnikového riadenia. Dochádza k zmene v subjekte hlavného používateľa podnikových informácií, ktorým už nebude centrum, ale hlavne podnikoví riadiaci pracovníci jednotlivých podnikových štruktúr. (Kokles, 2007)

V súčasnosti informačné systémy prinášajú viditeľné výsledky doma i na celom svete. Informačné a komunikačné technológie sú už dnes rozhodujúcim činiteľom inovácie a rastu produktivity svetovej ekonomiky. V EÚ sa informačné a komunikačné technológie podieľajú na raste produktivity ekonomiky až 40 %.

1.2 Informačné technológie a funkcie v IS KARAT

Všetky procesy, ktoré obsahuje informačný systém, slúžia na postupné dosahovanie stanovených podnikových cieľov. Jednotlivé procesy podnik rozdeľuje na primárne, ktorých úlohou je zabezpečovať a riadiť základné podnikové aktivity a pomocou ktorých spoločnosťou uspokojuje potreby svojich zákazníkov. Ďalej sú to sekundárne procesy, ktorých úlohou je bezchybne podporiť funkčnosť podporných procesov. Informačné systémy majú množstvo funkcií, záleží iba na tom, aké funkcie si podnik zvolí využívať,

resp. v akej oblasti podnik uskutočňuje svoju činnosť. Základné a najviac využívané funkcie v informačnom systéme KARAT sú nasledovné:

Účtovný a ekonomický softvér

Každý účtovný záznam vznikne zaúčtovaním dokladu do prvotnej evidencie v systéme. Neskôr systém sám zariadi ich správne preúčtovanie a pri opravách automaticky kontroluje povahu editovaných údajov. Pre detailnejšie členenie je v systéme k dispozícii 5 voliteľných účtovných analytických rozmerov, ktoré je možné zadávať pri prvotných evidenciách dokladov. Prostredníctvom rozmerov vieme vykonávať rôzne analýzy a výkazy. V systéme je možné nastaviť jednotlivé účtovné agendy účtovných a daňových údajov, definovať účtovacie pravidlá, ktoré podporujú automatickú kontáciu účtovných dokladov. Všetky informácie z účtovníctva je možné exportovať do MS Excel s možnosťou tvorby výkazov, analytických prehľadov, zostáv a grafických pohľadov.

Všetky vytvorené účtovné doklady musia obsahovať povinné a prípustné údaje a musia rešpektovať základné účtovné princípy. Chybné účtovné doklady sú systémom automaticky identifikované a predstavujú zábranu vykonania uzávierky dokladu a obdobia. Všetky zmeny vykonané v systéme je možné sledovať nad rámec štandardných kontrolných mechanizmov.

CRM systém

Customer relationship management umožňuje naplno riadiť vzťahy so zákazníkmi. Systém CRM zhromažďuje, spracováva a využíva informácie o klientoch. Umožňuje poznať, pochopiť a predvídať ich potreby, prania a nákupné zvyklosti. Využívaním systému CRM vznikne znalostná databáza, kde je možné lepšie poznať skutočné potreby zákazníkov. Analýzou marketingových a obchodných aktivít môžete nasmerovať úsilie a zdroje na najlepšie príležitosti a ľahko kontrolovať investície do marketingu a obchodu. CRM systém je dôležitý pre obchod, marketing, aj poskytovanie služieb. Informácie v CRM možno využiť ku zvyšovaniu spokojnosti zákazníkov, tvorbe marketingovej stratégie a pre získanie nových zákazníkov a udržanie tých stálych.

Manažérsky informačný systém (MIS)

Management Information System poskytuje informácie pre efektívne riadenie organizácie. MIS pracuje s dátami z podnikových informačných systémov, systémov

dodávateľov, odberateľov, štátnej správy a ďalších zdrojov. MIS sa môžu líšiť účelom i cieľovou skupinou užívateľov, podporuje rozhodovanie vrcholových manažérov, stredných manažérov a zároveň bežných užívateľov, ak je to pre firmu účelné. Výhodou MIS je, že dokáže spoľahlivo vyhodnocovať dáta zo všetkých oblastí podnikania. Na celý modul MIS možno pozeriť ako na integrujúce prostredie pre ľubovoľný počet dátových kociek, ktoré užívateľ vždy nájde pod jednou strechou. Výhodou je jednoduchosť ovládania a veľká variabilita pri interpretácii dát. Dátová kocka umožní pracovať s hodnotami parametrov zvolených procesov a informačný systém sa môže stať súčasťou manažmentu kvality.

Skladový systém

Skladový systém riadi evidenciu zásob, príjem a výdaj tovaru, automatické členenie tovaru pomocou základnej štruktúry, ktorá môže pracovať aj s čiarovým kódmi. Skladový systém umožňuje využívať rezervačný systém a zobrazuje okamžitý stav disponibilného množstva skladových zásob. Skladový systém je vybavený štatistickým vyhodnocovaním skladových zásob, prostredníctvom ktorého je jednoduchšie a ľahšie plánovať skladové zásoby do budúcnosti. Skladový systém je prepojený na prijaté a vydané objednávky, ktoré automaticky posúdia okamžité skladové zásoby a odošlú objednávky na expedíciu. Na ocenenie skladových zásob sa využíva metóda FIFO, ktorá umožňuje jednoduché a transparentné dohľadanie konkrétnej zásoby. Systém skladových zásob ponúka plnú podporu v oblasti Intrastatu.

Logistický informačný systém

Logistický systém umožní optimalizáciu skladových zásob na základe prijatých objednávok. Hlavnou úlohou logistického systému je dopraviť tovar k zákazníkovi v požadovanom množstve, kvalite a čase. Logistický systém umožňuje vytvárať dynamické trasy podľa aktuálnych objednávok, zasielať vopred SMS avizáciu zákazníkom, obojsmernú kontrolu medzi dispečingom a vodičom, správu vozového parku a iné vymoženosti.

Systém pre nákupné a predajné procesy

Prostredníctvom nákupného systému je možné pri nákupe využiť interné pravidelne aktualizované dáta spoločnosti prostredníctvom ktorých je pomerne jednoduché si vybrať vhodného dodávateľa. Nákupný proces je vďaka informáciám rýchly a pružný s presným dopadom súvisiacich nákladov do skladových cien. Predajný proces dokáže pružne reagovať na všetky požiadavky trhu a vhodnými cestami predkladať ponuky potenciálnym

odberateľom a zákazníkom. Predajný proces dokáže využívať rozsiahle funkcionality na cenotvorby, cenníky, bonusy, cenové ponuky atď.

Mzdový software

Mzdový software ponúka výstupy pre Sociálnu poisťovňu, daňový úrad a zdravotné poisťovne či už v elektronickej alebo papierovej podobe. Kvalitný mzdový systém by mal obsahovať fixné a variabilné mzdové zložky, príkazy na úhrady miezd, automatické zaúčtovanie miest, ročné zúčtovanie daní atď.

Business Intelligence (BI)

Pojem Business Intelligence je *„špecifický typ úlohy informatiky, ktoré takmer výlučne podporujú analytické, plánovacie a rozhodovacie činnosti podnikov a organizácií a sú postavené na princípoch, ktoré práve týmto činnostiam najviac odpovedajú.“* (Basl, 2008, s. 94) BI je súbor konceptov a metód určených na skvalitnenie rozhodnutia firmy. Podnikové informačné systémy poskytujú užívateľom obrovské množstvo dát o jednotlivých firemných procesov. (IS Karat)

2 Charakteristika aktuálnej situácie v spoločnosti XX

Spoločnosť, v ktorej budeme implementovať informačný systém, vznikla ako dcérska spoločnosť kamennej predajne s nábytkom, no venuje sa hlavne predajom nábytku a bytových doplnkov v rámci celej Slovenskej republiky prostredníctvom internetového predaja. Produkty, ktoré predáva, sú určené veľkoobchodným partnerom, no väčšiu časť tvoria koncoví spotrebitelia.

Na základe meniaceho sa zmysľania konečných spotrebiteľov pri nákupe prostredníctvom e-shopu sa spoločnosť od začiatku svojej existencie vypracovala medzi jedných z najväčších predajcov nábytku prostredníctvom internetového predaja. Spoločnosť od začiatku disponovala skladoom o rozmere približne 12 000 m², postupne si vybudovala vlastný vozový park a v pravidelných intervaloch investuje aj do modernizácie skladových priestorov a strojov.

Spoločnosť využívala od začiatku pôsobnosti ekonomický softvér MK-Soft, ktorý doposiaľ slúžil iba na základné ekonomické úkony – mzdy a skladové zásoby. Všetky úkony v podniku od prijatia tovaru, fakturácie, naloženie auta až po samotné dodanie tovaru konečnému zákazníkovi nie sú vôbec automatizované. Z tohto dôvodu sú všetky operácie časovo veľmi náročné a pomerne často zlyháva ľudský faktor pri jednotlivých úkonoch.

Práve z tohto dôvodu sa spoločnosť rozhodla investovať do nového informačného systému, ktorý dokáže automatizovať väčšiu časť aktuálnych procesov v podniku. Po dôkladnej analýze trhu a odporúčaní jednotlivých dodávateľov sa spoločnosť rozhodla pre informačný a ekonomický softvér KARAT. Tento systém by mal po implementácii do podnikových štruktúr zabezpečiť plynulú prevádzku jednotlivých úkonov v podniku a taktiež zabezpečiť odstránenie individuálnych ľudských zlyhaní automatizáciou jednotlivých procesov.

2.1 Implementácia informačného systému v podniku

Vo fáze predimplementačnej analýzy vyplynuli nároky spoločnosti pre pokrytie všetkých agend. Praktické potreby ukázali, že základným zdrojom pre zber informácií a následnú podporu rozhodovania tvorí skladové hospodárstvo. Vhodným nastavením procesov a ich popis sprievodnými dokumentmi v rámci riadenia skladov vyriešilo väčšinu

obmedzení pôvodného riešenia. Centralizácia dát a prepojenie jednotlivých agend výrazne zvýšilo informovanosť o stave spoločnosti.

Jedným z príkladov riešenia s významnými praktickými výhodami a efektami bolo zavedenie čiarových kódov v rámci expedičného skladu. Skladové zásoby sú opatrené sériou čiarových kódov na základe definície expedičného listu. Takto vytvorená zostava je expedovateľná len ako celý set, čo výrazne obmedzuje vplyv chybovosti ľudského faktoru. Expedičný pracovník túto kontrolu prevádza s mobilným zariadením priamo v priestoroch expedície, s priamym klientskym spojením s IS KARAT. Podnik využíva najmä oblasti ekonomika, financie, majetok, skladové hospodárstvo, mzdy a personalistika, podpora logistiky čiarovými kódmi, pobočkové riešenie a reklamácie.

2.2 Analýza modulov implementovaných v podniku

Informačný systém bol už vo všeobecnosti charakterizovaný v predchádzajúcej kapitole. Dostávame sa k predstaveniu a analýze jednotlivých modulov, ktoré sa implementovali do podniku a ktoré podnik využíva.

2.2.1 Modul organizácia

Základným a veľmi potrebným modulom informačného systému, ktorý spoločnosť využíva je modul Organizácia. Tento modul systému slúži v prvom rade pre správne nastavenia programu. Vo väčšine prípadov je nesprávne nastavenie údajov v tejto časti systému aj nesprávnym pokračovaním pre ostatné moduly systému, a tým dochádza aj k možným nesprávnym výsledkom. V tomto úvodnom module sú obsiahnuté jednotlivé časti ako: *Partneri*, *Organizácia*, *Účtovná definícia*, *DPH*, *Zákazky*, *Číselníky*, *Osoby* a *Servis*.

Partneri - v tomto menu nájdeme evidenciu obchodných partnerov a súvisiace číselníky ako bankové účty, adresy partnerov, kontaktné osoby, záznamy z jednaní, korešpondenciu, zmluvy. Dôsledná evidencia partnerov je dôležitá pre bezproblémový chod systému. Nad zoznamom obchodných partnerov sa nachádzajú rôzne tlačítka, ktoré spoločnosti urýchľujú prehľad o každom jednom partnerovi. Voľba funkcie nám tiež umožňuje časovú analýzu pohľadávok a záväzkov. Analýza zobrazuje zoznam prípadov so zohľadnením nastaveného vyhodnocovania dátumu splatnosti, zobrazí všetky existujúce doklady partnera, faktúry

vydané, prijaté, výdajové a príjmové listy, zoznam dodávaného sortimentu, či zľavy zodpovedajúce partnerovi.

Organizácia – v tejto ponuke sa nachádzajú informácie o spoločnosti a jej prevádzkach.

Zákazky – v tejto časti definujeme číselník zákaziek, ich typov a skupín. K dispozícii je aj jednoduchá evidencia zákaziek o ich priebehu.

2.2.2 Modul účtovníctvo

Ďalším veľmi potrebným a dobre prepracovaným modulom informačného systému je modul Účtovníctvo. Tento modul systému obsahuje časti: *Účtovníctvo, Interné doklady, Evidencia a priznanie k DPH, Účtovné výkazy, Počiatočné stavy a uzávierkové operácie*.

Účtovníctvo a interné doklady – v tejto časti môžeme vidieť precízne a prehľadné členenie všetkých častí. Každý účtovný záznam vzniká na základe zaúčtovania dokladu prvotnej evidencie a na úrovni účtovnej evidencie je nemenný. Akékoľvek zmeny sa vždy prevádzajú na úrovni prvotných dokladov a systém sám zariadi ich správne preúčtovanie. Pri opravách systém automaticky kontroluje povahu editovaných údajov a podľa toho prevádza priamu opravu alebo vytvára opravný záznam na úrovni účtovnej evidencie, vrátane voľby správneho účtovného obdobia. Táto vnútorná logika systému garantuje sto percentný súlad medzi dokladmi prvotných evidencií a ich rozúčtovaním v evidencii účtovnej.

Evidencia a priznanie k DPH, účtovné výkazy - táto časť umožňuje prácu s rekapituláciou daňových dokladov, ktoré vznikajú ako integrálna súčasť účtovného jadra. Obsahuje nástroje pre kontrolu jednotlivých daňových dokladov s možnosťou priameho vstupu do zodpovedajúceho prvotného dokladu a jeho okamžité opravy. Zaisťuje evidenciu pre daňové účely. Ďalej sú v module nástroje pre definíciu a výpočet riadneho aj dodatočného priznania k DPH. Priznanie je možné automaticky zaúčtovať.

Počiatočné stavy a uzávierkové operácie - Systém kontrolných mechanizmov a uzávierok zabezpečuje kontrolu úplnosti a správnosti zaúčtovania všetkých dokladov v systéme. Vytvorené účtovné doklady musia rešpektovať základné účtovné princípy, musia obsahovať povinné a prípustné údaje a musia spadať do správneho účtovného obdobia. Chybné účtovné doklady sú systémom automaticky identifikované a predstavujú zábranu prevedenia uzávierky dokladu a obdobia.

2.2.3 Modul financie

Modul Financie predstavuje pre spoločnosť veľmi dôležitú súčasť fungovania, a svojou potrebnosťou dotvára celý informačný systém, ktorý spoločnosť využíva. Je potrebný najmä pre modul „Účtovníctvo“, ktorý by bez prvotných vstupov z modulu „Financie“ nefungoval správne a celý informačný systém by bol neúplný. Pod tento modul spadajú časti: *Saldokonto*, *Faktúry prijaté*, *Pokladňa*, *Banka*, *Príkazy na úhradu*.

Saldokonto - predstavujú v IS KARAT ucelený systém pre sledovanie zostatkov jednotlivých saldokontných prípadov podľa partnerov a analytických údajov s automatickou aktualizáciou informácií o úhrade na dokladoch prvotných agend. Saldokontá sú v IS KARAT spracované v on-line režime z prvotných dokladov nezávisle na stave zaúčtovania dokladov a delia sa na saldokontá finančné a účtovné.

Faktúry prijaté – nám umožňujú zaznamenávať zoznam všetkých faktúr, ktoré sú spoločnosti vystavené. Zoznam prijatých faktúr tak umožňuje dokonalý prehľad o všetkých nákladoch, ktoré spoločnosť vynaložila, a od akého odberateľa bola daná faktúra vystavená. Taktiež nám zoznam poskytuje prehľad o tom či faktúra je alebo nie je uhradená.

Pokladňa – poskytuje komplexné práce s neobmedzeným počtom pokladni vedených v tuzemských i zahraničných menách. Vystavovanie príjmových, výdajových a zálohových pokladničných dokladov vrátane ich vyúčtovania. K dispozícii sú zostavy umožňujúce zistenie stavu a pohybu finančných prostriedkov, inventarizácii pokladni a pod.

Banka - výrobcom software Karat je v súčasnej dobe spracovaná automatická komunikácia pre takmer dvadsať finančných ústavov. V spoločnosti sa využíva systém pre spracovanie troch bankových účtov. Pri spracovaní bankových výpisov v cudzej mene automaticky vznikajú kurzové rozdiely medzi výpismi aj v rámci výpisu. Spoločnosť využíva jeden bankový účet v cudzej mene, a to v českých korunách.

Príkazy na úhradu - môžeme vystavovať tuzemské aj zahraničné, k úhrade alebo inkasu. Príkazy k úhrade je možné vystavovať ručne alebo hromadne, automaticky na základe výberu položiek k úhrade z platobného kalendára.

2.2.4 Modul mzdy a personalistika

Program poskytuje spoločnosti kompletne spravovanie miezd a personalistiky. Umožňuje spracovanie miezd podľa aktuálnej legislatívy, a to pre neobmedzený počet zamestnancov. Základom je agenda personalistiky, kde si u každého zamestnanca môžeme vyplniť a nastaviť údaje potrebné pre výpočet miezd, sociálneho a zdravotného poistenia a dane z príjmov, ale i pre administratívne účely a komunikáciu. Modul zahŕňa tieto časti: *Evidencia pracovníkov, Pracovné zmluvy, Mzdy, Ročné zúčtovanie daní, Príkazy k úhrade, Výstupy*.

Evidencia pracovníkov – obsahuje kompletnú evidenciu pracovníkov zamestnaných v spoločnosti, od zadania základných údajov pre evidenciu a výpočet miezd, až po ďalšie potrebné údaje pre potreby personálnej evidencie.

Mzdy – tu systém ponúka preddefinované zložky a zrážky mzdy. Užívateľsky môže vytvárať ľubovoľný počet ďalších mzdových zložiek a zrážok. Systém ihneď automaticky prepočítava mzdu po zmene vstupných údajov a zaisťuje užívateľovi prehľad o výške a štruktúre mzdy.

Ročné zúčtovanie daní - Integrovaná podpora pre ročné spracovanie miezd umožňuje postupné zadanie a výpočet ročného zúčtovania daní. Tiež umožňuje individuálne alebo hromadné preplatenie ročného vyrovnanie dane do miezd, i automatické krátenie odvodov finančnému úradu.

2.2.5 Modul Sklady a predaj

Tento modul rieši kompletne skladové hospodárstvo v spoločnosti. Zastrešuje odbyt, teda predaj a fakturáciu výrobkov, a ich následnú fakturáciu, zadáva objednávky do systému, rieši platbu cez pokladňu a informuje o stave zásob, či prehľade reklamovaných výrobkov. Je nevyhnutnou súčasťou informačného systému. Modul obsahuje časti: *Odbyt, Fakturácia, Cenníky, Objednávky, Skladové jadro, Inventúra skladov, Reklamácie*.

Odbyt a fakturácia - modul umožňuje vystavovať daňové doklady – faktúry, a iné súvisiace doklady, spracovávať údaje z týchto dokladov, preberať údaje o odbyte výrobkov. Umožňuje poskytovať zamestnancom prehľad o odbyte vyrobených výrobkov, a pracovníkom odbytového oddelenia umožňuje vyskladňovať výrobky, expedovať ich zo

skladu a priradiť priamo ku konkrétnej ŠPZ prepravujúceho vozidla. Ku každému konkrétnemu odberateľovi vyhotovuje systém expedičný list, ktorý musí obsahovať podpisy zodpovedných pracovníkov, ktorí nakladali výrobky k preprave, a tiež podpis vodiča, ktorý tieto výrobky prevzal a uskutočnil ich prepravu. Tieto dokumenty veľmi uľahčujú spoločnosti prácu pri hľadaní zodpovedného pracovníka, v prípade akéhokoľvek poškodenia tovaru pri jeho manipulácii a preprave. V module fakturácie je tiež možné vykonávať inventarizáciu pohľadávok k zvolenému dátumu. Okrem základnej funkčnosti poskytuje modul podklady pre automatické zaúčtovanie pohľadávok a záväzkov do účtovníctva.

Cenníky - najjednoduchším spôsobom definujeme predajné ceny využitím funkcie plánovaných cien, kedy ku každej skladovej karte môžeme definovať predajné ceny s väzbou na obdobie, odberateľa, menu alebo plánovanú nákupnú cenu. K dispozícii je neobmedzené množstvo odberateľských cenníkov s obdobím platnosti a väzbou na odberateľa. Ceny v cenníkoch je možné viazať na skupiny sortimentu a definovať celkové zľavy za doklad alebo skupinu. Pre uplatnenie zľavy na doklad môžeme definovať podmienky, za ktorých môže byť použitá.

Objednávky – Objednávky patria k najdôležitejším dokladom firmy. Od nich závisia ďalšie procesy a teda aj ekonomické výsledky spoločnosti. Systém veľmi uľahčuje ich príjem a evidenciu, umožňuje automaticky premeniť prichádzajúce objednávky v požiadavky na zaistenie skladovej zásoby. Pri evidencii objednávok môžeme pohodlne sledovať disponibilitu zásob v čase s radou nástrojov pre ich automatizovanú optimalizáciu.

Skladové jadro a inventúra skladov - v podniku zastrešuje mnoho oblastí, akými sú napríklad skupiny sortimentov, vrátane stromu zatriedenia do skupín, a to aj pri rôznych typoch evidovaných sortimentných položiek. Možnosť triedenia položiek do stromovej štruktúry zaisťuje aj automatické číslovanie novo zavádzaných položiek, vrátane dedenia celého alebo časti názvu. Program pre potreby vedenia skladovej evidencie na nižšej úrovni než je číslo skladovej karty vytvoril systém atribútov, ktorý umožňuje vedenie skladovej evidencie až na detaily ako sú farba, veľkosť, prevedenie, sériové číslo a pod. Systém poskytuje prínosy i v mnohých ďalších oblastiach, ako sú napríklad vypracovanie štatistiky instrastat, oceňovanie skladových zásob, okamžité a evidenčné množstvo na skladovej karte, prevody tovaru medzi skladmi a strediskami, tiež presuny tovaru medzi kartami a atribútmi. Samozrejme poskytuje prehľad o stave a obratoch na skladových kartách.

Využíva sa tiež vyskladňovanie pomocou práce s čiarovými kódmi. Základným cieľom tohto riešenia je optimalizácia stavu skladových zásob podľa ich obratovosti tak, aby v nich neboli zbytočne uložené finančné prostriedky. Zároveň však musí zostať zachovaná schopnosť rýchlo a presne uspokojiť všetky požiadavky zákazníkov. Princípom tohto riešenia je automatické plnenie minimálnych a maximálnych stavov skladových kariet na základe dopredu definovaného algoritmu. Na základe týchto algoritmov skladových kariet dochádza následne k nastaveniu systému na vhodné množstvá jednotlivých položiek vydaných objednávok. Ten následne pracuje s disponibilnými stavmi skladových kariet.

Reklamácie – modul slúži k ich evidencii, posúdeniu problematiky reklamačného konania vo všetkých jeho súvislostiach, a na sledovanie obehu reklamovanej položky. Funkčnosť reklamácií rieši väzby na partnera, zákazku, zmluvu, dodací / príjmový list aj faktúru. Pracuje tiež s príjmom a výdajom reklamovaného tovaru na reklamačný sklad, zohľadňuje prevody na iné sklady a jeho odoslania a prijatia z opravy, a následné vygenerovanie opravného dokladu alebo faktúry. Informačný systém taktiež zhromažďuje informácie o dodatočných nákladoch a stratách vznikajúcich pri reklamácii. Modul v sebe navyše zahŕňa aj užitočné prehľady a vyhodnocovacie zostavy slúžiace k analýze objemu a vývoja reklamácií. Priebeh reklamácie sledujeme na reklamačných dokladoch. Doklad reklamácie sa vzťahuje k prvotnému dokladu príjmu/výdaja a jednej skladovej karte s možnosťou jej rozpadu na atribúty.

O reklamácii je nutné rozhodnúť ihneď, v zložitejších prípadoch do troch pracovných dní. Tento stav evidujeme potvrdením reklamačného dokladu a rozhodnutím o spôsobe riešenia. Rozhodnutím o reklamácii sa rozumie ale aj odmietnutie reklamácie - napríklad z dôvodu, že si vadu spôsobil zákazník sám, uplynula záručná doba, výrobok bol zakúpený u iného predávajúceho - potom je možné reklamáciu zamietnuť. Rozhodnutie o reklamácii je súčasťou vybavenia reklamácie a celý proces sa musí zaobchádzať bez zbytočného odkladu (podľa zákona o ochrane spotrebiteľa - najneskôr do 30 dní). Pokiaľ nebude lehota splnená, spotrebiteľ má rovnaké práva, ako by išlo o vadu neodstrániteľnú, čo má za následok výmenu tovaru za nový, alebo vrátenie peňazí, čo pre nás predstavuje finančný náklad. Všetky tieto údaje a jednotlivé stavy riešenia reklamácií je možné na reklamačnom protokole evidovať. Reklamácia, ktorá prekročí lehotu pre vybavenie, je automaticky systémom farebne odlišená.

Záver

Hlavným cieľom semestrálnej práce je implementácia informačného systému v podniku. Teoretická časť obsahovala vysvetlenie pre jednotlivé informačné systémy. V praktickej časti sme ďalej charakterizovali spoločnosť a rozpísali jednotlivé moduly, ktoré systém KARAT umožňuje a ktoré spoločnosť v značnej miere využíva. Spoločnosť po implementácii nového informačného systému eliminovala všetky chyby, ktoré na začiatku nastali a pomaly rozširuje automatizáciu jednotlivých procesov. Manažmentu v spoločnosti musí byť jasná potreba so systémom pracovať a neustále ho zlepšovať, čo má za následok množstvo finančných a časových nákladov. Po zhrnutí a vyhodnotení všetkých poznatkov a vedomostí o skúmanej problematike môžeme na záver skonštatovať, že IS KARAT naplnil očakávania a poslanie. Hlavným prínosom je automatizácia jednotlivých úkonov a eliminácia chybovosti ľudského faktoru.

Zoznam použitej literatúry

BASL, J., - BLAŽÍČEK R., 2008. *Podnikové informační systémy: podnik v informační společnosti*. Grada, 2008. ISBN 978-80-247-2279.

GÁLA, L., 2009. *Podniková informatika*. Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2615.

Karat informačný systém [online]. 2021. [cit. 2021-25-03]. Dostupné na internete: [<https://www.karatsoftware.sk/>](https://www.karatsoftware.sk/)

KARAT SOFTWARE a.s. 2012. *Karat News – informačný bulletin*. MK ČR E 15306, 2012, č. 1/2012, s.10

Štatistický Slovenskej republiky. [online]. 2021. [cit. 2021-09-03]. Dostupné na internete: [<https://slovak.statistics.sk/>](https://slovak.statistics.sk/)

KOKLES, M. - ROMANOVÁ, A. 2007. *Informačný systém podniku*. Bratislava: Ekonóm, 2007. 179 s. ISBN 978-80-225-2286-1.