

# Unutrašnja trgovina - promet na veliko

Zbog značajnijih specifičnosti, pre svega zakonskih, prometi na veliko i malo znatno se razlikuju. Prvi segment poslovanja relativno solidno pokriva većina ERP-ova, dok maloprodaje po pravilu dobro pokrivaju samo domaća softverska rešenja. Mi ćemo ovog puta predstaviti kompletan proces poslovanja prometa na veliko, onako kako je to obrađeno u UPIS-u, vodećem domaćem proizvodu iz ove klase. Počecemo od snabdevanja, preko raznih načina manipulacije artiklima, tipova prodaje, praćenja reklamacija, sve do obračuna, izrade i ispostavljanja računa, uključujući i elektronsko i mobilno poručivanje i razmenu dokumenata sa snabdevačima i kupcima.

## SNABDEVANJE

U osnovi, razlikuju se dva tipa preduzeća, trgovačka i proizvođačka, tako da se razlikuju i načini snabdevanja roba, materijalima, sirovinama, proizvodima... Opis procesa ćemo početi **planiranjem nabavke** koja se radi na osnovu *plana prodaje* za trgovačka preduzeća, ili na osnovu *plana proizvodnje* za proizvodne firme. Dobar ERP, kao što je UPIS, čiji model nam služi za ovaj serijal, omogućava izradu plana nabavke do pojedinačnog artikla sa detaljnom dinamikom isporuka uz praćenje ostvarenja *plana* na definisa-



# ERP

nom nivou. Upravljanje *snabdevanjem robama i materijalima* od dobavljača može se odvijati, u zavisnosti od organizovanja nabavke, centralizovano, decentralizovano i mešovito.

Centralizovano upravljanje snabdevanjem radi se objedinjeno, u službi nabavke, za sva skladišta i troškovna mesta. Moderan ERP podržava ugovaranje i poručivanje na osnovu zahteva za nabavku koji pristižu iz svih maga-

voljnije ponude. Kada smo odabrali najpovoljnijeg dobavljača robu poručujemo preko jedne ili više porudžbenica, u zavisnosti da li želimo prijem na centralno skladište ili direktno na svaku lokaciju. Centralno primljenu robu internom raspodelom dalje otpremamo drugim objektima prema dispoziciji službe za nabavku.

Decentralizovan način snabdevanja podrazumeva identično utvrđivanje potreba samo se odabir dobavljača i poručivanje radi iz samog objekta, dok *mešoviti način* kombinuje pomenuta dva, najčešće iz razloga nejedna-

*nje proizvodima* radi se na osnovu zahteva za proizvodnju, tako što se proizvodi predajnicom predaju na zalihe, a dalje interno distribuiraju. *Prijem artikala* (ulaz) u velikoprodajno skladište radi sa na osnovu naloga za prijem iz otpremnice dobavljača. Vrsta prijemnice i način knjiženja određen je vrstom ulaza (ulaz robe, materijala, ulaz primljenog komisiona...), a kvalitativna i kvantitativna kontrola vrši se prilikom prijema lansiranjem zapisnika o kvalitativnom-kvantitativnom prijemu. Prijem računa dobavljača je najčešće posle obavljenog prijema artikala, a povezuje se sa predračunom i prijemnicom (otpremnicom dobavljača). U slučaju isporuke koja nije franko prijemno mesto, često pristiže i faktura za prevoz, odnosno neki drugi zavisni trošak, koja se takođe povezuje sa računom dobavljača i koja prilikom knjiženja povećava vrednost zaliha. Jedna faktura za zavisni trošak može parcijalno da uđe u više nabavnih kalkulacija, a obračun je moguć procentualno i po vrednosti. Svi dokumenti koje smo formirali u lancu nabavke (ugovor, upit, porudžbenica, prijemnica, zapisnici, račun dobavljača, knjižna pisma) moraju biti međusobno povezani, kako bi mogli pratiti izvršenje i efikasnost poslova nabavke. Radi povećane efikasnosti kvantitativnog prijema artikala moguća je manipulacija i njihova evidencija u komercijalnim i transportnim pakovanjima kao i vođenje po dokumentima, serijama, serijskim brojevima, po datumu proizvodnje i roku važnosti.

## SKLADIŠNA MANIPULACIJA

Artikli se prilikom prijema i smeštaju u magacin mogu smeštati po pozi-

Centar	Magac	Zaliha	Magac	Magac	Magac	Magac
0000	CENTRALA	10000	0	0	0	0
0000	MAGACIN VELIKOPRODAJE	0	0	0	0	0
0000	REGIONALNI CENTAR ZRENIJA	0	0	0	0	0
0000	MAGACIN VELIKOPRODAJE	0	0	0	0	0

cina ili troškovnih mesta, ili automatizovano na osnovu analize parametara prodaje i potrošnje. Parametri za poručivanje su: prosečna prodaja (potrošnja) za period, plan nabavke, analize stanja zaliha, mini.-maks. zalihe i slično. Zahtevi za nabavku najčešće prolaze kroz više faza odobravanja dok na kraju ne dospeju do nabavke koja pristupa poručivanju. Nabavka dalje odlučuje da li će objekte snabdevati internom preraspodelom sa postojećih zaliha ili će pristupiti poručivanju od dobavljača. Ako se pristupi nabavci od eksternog snabdevača šalju se upiti dobavljačima o sopstvenim potrebama i odabira se dobavljač na osnovu najpo-

gornjih mogućnosti komunikacija ili različitih veličina i značaja objekata. Prilikom izrade *porudžbine* radi se i *naloga za prijem* ciljnom skladištu na osnovu koga se dalje vrši prijem (ulaz). Sva dokumenta koja prate proces snabdevanja treba da nastaju automatizovano i moraju biti povezana zbog praćenja sledljivosti. Porudžbine dobavljaču moguće je izraditi na osnovu poslovnih pravila koja se definišu ugovorom koji sadrži cene, količinske i vrednosne popuste, rokove isporuke, dospeća, kaznenu politiku i drugo. Mora postojati i konverzioni šifarnik zbog mogućnosti obračunavanja dobavljaču po njegovim šiframa. *Snabdeva-*

# ERP

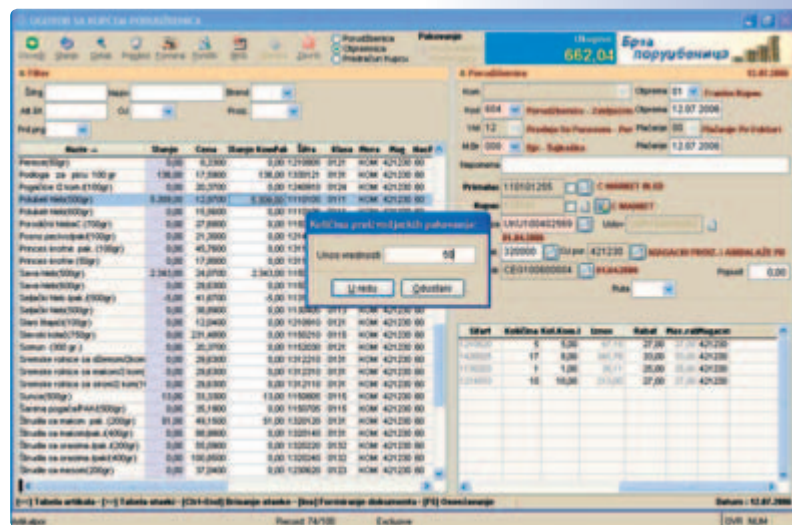
cijama (regalno) ili klasično. Ako se smeštaju poziciono onda postoje posebni dokumenti za razmeštanje po pozicijama. Cena na zalihama može da bude velikoprodajna ili prosečna nabavna. Ako je velikoprodajna, prilikom prijema radi se ulazna kalkulacija i automatska nivelacija zaliha na prispelu cenu. U ovom slučaju cene zaliha moguće je nivelisati i nezavisno od ulaza na osnovu cenovnika. Ako se zalihe vode po prosečnoj nabavnoj ceni nivelišu se samo prilikom prijema artikala. Popis i sravnjenje popisa artikala u velikoprodajnom objektu moguće je vršiti po potrebi, odnosno uz redovne popise moguće je izvršiti i proizvoljan broj kontrolnih. Po sravnjivanju popisa usklađuje se knjigovodstveno stanje dokumentima viška-manjka, a njihovim knjiženjem svodi se knjigovodstveno stanje na popisno. Popise je moguće raditi sa mobilnih računara, čime se znatno ubrzava posao i postiže znatno veća tačnost.

## PRODAJA

Planovi prodaje po artiklima, za definisani period (mesec), sa ili bez precizne dinamike rade se na osnovu dugoročnih ugovora i očekivane potražnje iz prethodnog perioda. Na osnovu plana, pristupa se obezbeđenju odgovarajućih količina potrebnih artikala - preko zahteva za nabavku za nedostajuće količine roba i materijala ili preko zahteva za proizvodnju za nedostajuće količine proizvoda na zalihama za željeni period. *Klasična prodaja* podrazumeva prodaju i isporuku roba i proizvoda kupcima najčešće na osnovu porudžbina preko naloga za otpremu. Proces klasične prodaje najčešće polazi od kupčevog upita, preko izrade i prihvatanja ponude do pristupa-

nja zaključenju posla i konačno isporuci poručenih artikala. Prodaja može da bude organizovana po više scenarija u zavisnosti od vrste roba, delatnosti i organizacije preduzeća i slično, a dobar ERP mora da podrži sve ove vrste prodaje i da omogući parametarsko podešavanje načina rada. Najprostiji scenario koja se odvija uglavnom kod prodaje za velika uređena preduzeća je izrada godišnjih ili periodičnih ugovora sa preciziranom dinamikom isporuka koje se odvija bez porudžbenica, samo na osnovu ugovorene dinamike. U ovom slučaju softver mora da podrži detaljno ugovaranje sa svim uslovima isporuke, plaćanjem, kaznenom politikom, dinamikom i slično. Ako ne postoji precizna dinamika isporuke potrebno je da postoji porudžbina od kupca na osnovu koje dajemo magacinu nalog za otpremu. Moguća

Sistem primanja porudžbina, za masovnu prodaju, na primer roba široke potrošnje, treba da bude rešen veoma praktično sa kompletnim kontekstom svih pomenutih dokumenata i ekranских izveštaja o stanju isporuka i zalihama. Potrebno je da komercijalista koji telefonom, u direktnom kontaktu, preko porudžbenice brzo i lako identifikuje kupca, a program da mu sam asistira kod prepoznavanja uslova prodaje i odabira asortimana. Treba da ga upozori na dugovanje, olakša izbor artikala, uključujući i ponudu o zameni, obavesti ga o trenutnoj raspoloživosti na zalihama, uključujući i magacine iz kojih se ne radi direktno prodaja, kao što je magacin neocarinjene robe, postojanje količina poručenih od dobavljača, količina na putu, u procesu



je i podvarijanta sa slanjem predračuna kupcu, koji rezerviše robu, a kad kupac izvrši uplatu, potvrđujemo isporuku i pravimo nalog za otpremu skladištu sa koga će se vršiti isporuka.

carinjenja, u isporuci, rezervisanih od strane drugih kupaca i slično. Ovim se komercijalisti pruža mogućnost da kupcu pruži kompletnu informaciju o prodaji. Ukoliko potražnja za robom



# ERP

odično samo za prodane količine koje je komisionar odjavio. Podržava sve vrste kontakata sa komisionarima i izradu dokumenata koji prate proces prodaje od ugovora i porudžbine do komisije otpremnice, odjave i fakture. Obezbeđeno je količinsko i vrednosno vođenje komisionara po njegovim prodajnim objektima po prodajnim cenama koje mogu da budu različite za svaki prodajni objekat.

**Prodaja komisijone robe** je prodaja tuđe robe koja je evidentirana kao primljeni komisijon. Specifična je po načinu knjiženja, kao i po tome što se periodično, po utvrđenim terminima prodata roba obuhvata Odjavom prodane komisijone robe posebno po komitentima.

**Elektronska prodaja** je simbol modernog pristupa prodaji i predstavlja funkcionalno proširenje procesa prodaja i kompletno je dostupna kupcima preko interneta. Svaki ERP danas treba da obezbedi razmenu podataka sa pravnim licima poznatu pod nazivom B2B i da podrži rad po ugovorima i cenovnicima za grupe kupaca i za pojedinačne kupce. Drugim rečima, uz pomoć e-prodaje kupci mogu da poručuju, dobijaju potvrde o očekivanom prispeću, štampaju odgovarajuću dokumentaciju, razmenjuju ih u XML formatu i ostvare uvid u trenutno stanje isporuka, uključujući i izveštaje o obavezama, strukturi prometa i slično. Obavezna je mogućnost vizuelnog prikazivanja artikala i kompletan manipulator za zamenu nedostajućih.

**Tranzitna prodaja** je vrlo česta ukoliko je velikoprodaja preprodavac većih količina robe istog dobavljača. U tom slučaju se transport vrši direktno

dobavljač–kupac, a dokumentacija se vodi preko specifičnog tranzitnog magazina.

**Prodaja usluga** takođe treba da bude omogućena ERP-om i da podrži više vrsta prodaje, kao što su usluge za izvršene radove i inženjering komunalne usluge (struja, voda, grejanje...), servisne usluge i usluge transporta. (Većina pomenutih usluga biće posebno obrađena u nekom od narednih brojeva.)

## FAKTURISANJE I OBRAČUN

Račun kupcu je moguće ispostaviti u samom procesu otpreme i tada se radi otpremnica-račun. Ako je preduzeće – prodavac u sistemu PDV-a, a pravila prodaje i ugovori ne određuju drugačije, ovo je najefikasniji način fakturisanja. Kupac istovremeno s robom dobija otpremnicu-račun na kojoj su specificirani svi elementi potrebni za obračun PDV-a.

Ako je potrebno odvojiti račun od otpremnice, tada se račun kupcu radi po izvršenoj otpremi i overenoj otpremnici uz povezivanje sa prethodnim dokumentima u lancu prodaje. U slučaju isporuke koja nije franko primjemno mesto kupca, može se raditi i fakturisanje prevoza. Kod sukcesivnih isporuka fakturisanje se radi periodično, i tom prilikom se ispostavlja jedan račun za sve otpremnice nastale u nekom periodu. Računi mogu da sadrže otpremnice iz raznih magazina, a obezbeđena je i mogućnost davanja popusta i rabata na nivou dokumenta vrednosno ili za pojedinačne stavke procentualno. Ukoliko je roba bila plaćena po predračunu avans se preknjižava prilikom fakturisanja. Za fakturisanje izvršenih radova fakture je moguće vezati za radni nalog i fakturirati rad i materijal. Svi pomenuti načini fakturisanja danas treba da budu softverski omogućeni i to parametarski, jer su veoma česte promene u politici prodaje, pa samim tim i u načinima fakturisanja i obračuna na osnovu bogate palete komercijalnih uslova.

isanja danas treba da budu softverski omogućeni i to parametarski, jer su veoma česte promene u politici prodaje, pa samim tim i u načinima fakturisanja i obračuna na osnovu bogate palete komercijalnih uslova.

## IZVEŠTAVANJE

Izveštajni sistem prometa na veliko pokriva područje nabavke, skladištenja i prodaje. Mora da se obezbedi istorijat nabavnih cena po dobavljaču i artiklu ili po artiklu za sve dobavljače, neostvarena nabavka (nerealizovane porudžbine), praćenje performansi po dobavljaču, kretanje i obrti zaliha, lager liste i stanja zaliha, knjiga ulaznih i izlaznih faktura, praćenje prodaje po programima, referencijama, regionima, delatnostima, dobavljačima, markama, proizvođačima, klasama i drugim osobinama. Iskazivanje ovih izveštaja je moguće u pre-računatim jedinicama, pakovanjima, po starosti, isteku roka važnosti, garanciji, vrednosno... Izveštaji moraju da se štampaju ili da budu ekranski, a veoma je zgodno imati parametarski alat za ekransko izveštavanje, kao što je slučaj kod UPIS-a, jer u tom slučaju sami korisnici mogu da kreiraju izveštaje. 