

BLANKO

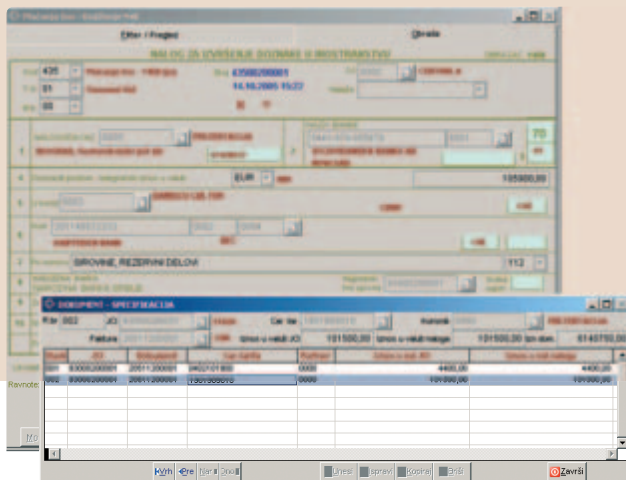
ČITANJE NASTAVITE NA
SLEDEĆOJ STRANICI...



Spoljna trgovina



Ovaj segment poslovanja pokriva poslove prometa usluga i dobara sa ino partnerima i dosta je specifičan u odnosu na svet iz koga dolaze globalni ERP-ovi, tako da je ovo još jedna poslovna oblast u kojoj su domaća rešenja u značajnoj prednosti.



roba, špedicije, carinjenja i plaćanja/naplate uz punu automatizaciju spoljnotrgovinske operative i izradu potrebnih i zakonom propisanih dokumenata.

Uvoz

Modul uvoza trebao bi da obuhvati celokupno poslovanje sa ino dobavljačima, uz izradu i evidenciju dokumenata koji prate proces snabdevanja sa ino tržišta, počev od definisanja i postavljanja samog procesa, planiranja i nastanka potreba, preko postupka uvoza, prijema, kontrole i reklamacija, do izmirenja obaveza i izveštavanja.

Definisanje i postavljanje uvoza

Polazna osnova za definisanje uvoznog posla treba da budu propisi vezani uz ove poslove kao i sama organizacija uvoza u preduzeću, jer određuju tok i strukturu dokumenata uvoznog posla. Sledeći preduslov kvalitetne postavke uvoza je korektno i sveobuhvatno definisanje kataloga artikala i dobavljača. Važna karakteristika kataloga uvoznih artikala je moguće pove-

zivanje sa šifarnicima, kataloškim brojevima, svih ino dobavljača od kojih planiramo snabdevanje bar kôdom artikla, carinskim tarifama i definisanim standardima. Za ino dobavljače treba da se definišu opšti uslovi nabavke, dogovoreni rokovi isporuke, podela po oblastima, delatnostima, regionima, referentima uvoza i sl. Kataloge dobavljača sa cenovnicima u valuti (i preračunato u domicilnoj valuti) treba unositi ili preuzimati sa sajta, a ako je to moguće, kao što je slučaj u UPIS-u, ažurirati ih automatski iz ponuda, predračuna i računa.

Planiranje uvoza

Ono je vrlo važno, kako zbog pravovremenog osiguranja potrebnih uvoznih artikala, tako i radi planiranja budžeta potrebnog za uvoz. Sâm proces planiranja vrši se na isti način kao i za domaću nabavku, o kojoj smo govorili u prethodnim brojevima. Razlika je u tome što ovde treba da se radi na osnovu valutnog cenovnika, što znači da se planske vredno-

Strani i nekompletni domaći ERP-ovi se oslanjaju na specijalizovana domaća rešenja koja pokrivaju spoljnotrgovinsko poslovanje i špediciju. Ova poslovna oblast pokriva klasičan uvoz i izvoz, evidencije carinskog smestišta i posebne oblike spoljnotrgovinskih poslova kao što su kompenzacija, reeksport, ramplasman, reeksportna dorada... Dobar ERP, kao što je UPIS, koji nam služi kao model za ovu seriju članaka, pokriva protok podataka od prvog kontakta sa ino kupcem/ino dobavljačem preko definisanja i ugovaranja spoljnotrgovinskog posla do isporuke/prijema

sti iskazuju i valutno i preračunato u domicilnu valutu. Dobri ERP-ovi moraju imati mogućnost definisanja i praćenja više vrsta planova, od globalnih, godišnjih do dnevnih, po troškovnom mestu, sa ili bez fine dinamike.

Postupak uvoza

Postupak uvoza objedinjuje, dokumentuje i povezuje sve poslove vezane za uvoz od identifikovanja potrebe za uvoznim artiklom, pa sve do njegovog smeštanja u magacin i izmirenja obaveza. Svi dokumenti koji se lansiraju prema ino dobavljaču treba da imaju mogućnost ispisa u formi prilagođenoj ino dobavljaču i na odgovarajućem jeziku. Postupak počinje ovetrom *zahteva za nabavku* ili od detaljnih dinamičkih planova, izborom pojedinih stavki iz kojih se formira *upit* prema jednom ili više ino dobavljača. Po osnovu *upita*, od *ino dobavljača*, prispevaju *ponude* na osnovu kojih se vrši izbor jednog ili više isporučilaca. Posle odabira *ponude* pristupa se ugovaranju posla, a ugovor kompletno komercijalnim uslovima postaje nosilac spoljnotrgovinskog posla i mora da postoji mogućnost da se oko njega grupišu sve promene koje se odnose na isporuku, fakturisanje, carinjenje i plaćanje, uključujući i automatsko vođenje kontrolnika uvoznog posla, na primer po broju ugovora. Softver treba da obezbedi i mogućnost izrade aneksa ugovora, što na osnovu ažurno unetih podataka o carinjenju robe i plaćanju omogućava praćenje ocarinjenog i plaćenog dela. Poručivanje pojedinačnih isporuka treba da se vrši preko *porudžbenice ino* dobavljaču

ERP

koja se poziva na *ugovor (kontrolnik)* i čije praćenje mora biti omogućeno kroz više faza (potvrđena isporuka, utovareno, na granici, pristiže i slično). Porudžbenice sa istekom roka važnosti za koje nema prijema treba da se automatski prevedu u status nerealizovanih porudžbenica. Prijem artikala će biti detaljnije obrađen kad budemo pisali o poslovima skladištenja, ali važno je da naglasimo potrebu da se prijemom celokupne količine artikala promeni status porudžbenice i automatski vrši razvođenje primljenih količina na *zahteve za nabavku i planove*. Sam prijem treba da bude moguće obaviti uz kontrolu kvaliteta i izvršiti do detaljnosti serijskih brojeva ili šarži. Kvalitativna i kvantitativna kontrola koja se radi prilikom prijema detaljno je opisana u podsystemu *skladištenja*. Reklamacije proizašle iz kvalitativne, kvantitativne ili vrednosne kontrole rešavaju se prema ugovoru, formiranjem dokumentata zapisnika o kvantitativnom (ili kvalitativnom) nedostatku robe, knjižnog pisma za količinsku ili vrednosnu ispravku ili vraćene robe. Dobar ERP treba da omogući praćenje ovog reklamacionog postupka od izrade i povezivanja dokumentacije do statistike kvaliteta koja se najčešće realizuje kroz podsystem kvaliteta, gde će biti detaljnije opisan. U lanac dokumentata mora da bude uključen i *račun ino dobavljača*, kao posebno važan dokument vezan za *ugovor*, a za račun treba povezati sve dodatne račune iz istog spoljnotrgovinskog posla,

kao što su računi za prevoz, carinske troškove, špediciju, ostale zavisne troškove... Ukoliko se jedan račun za zavisni trošak odnosi na više računa dobavljača, treba omogućiti parcijalno povezivanje troškova koji ulaze u kalkulaciju nabavne vrednosti. Carinjenje, iz carinskog magacina, počinje izradom *naloga za carinjenje*, kao jedinstvenog dokumenta za jedan ili više *ino računa* (mogu da budu i od različitih dobavljača), sa kojih se robacarini po jednom ili više magacinskih brojeva. Na osnovu računa ino dobavljača i naloga za carinjenje treba da se formiraju svi dokumenti potrebni za carinjenje kao i jedinstvene carinske isprave (JCI) uvoza sa naimenovanjima. Ako preduzeće nema sopstvenu špediciju, mogu da se, kao što je obezbeđeno u UPIS-u, svi neophodni podaci potrebni za formiranje JCI-a, korišćenjem B2B servisa, prenesu špediteru u nekom od standardnih formata. Ako se može koristiti B2B servis i sami štampani dokumenti znatno će olakšati rad špediteru. Jedinstvena carinska isprava (JCI) treba da se evidentira i poveže sa računom (nalogom za prijem), ugovorom (kontrolnikom) i ostalim dokumentima, što bi omogućilo kontrolu plaćanja i automatsko formiranje naloga za plaćanje (ili povezivanje sa avansnim plaćanjima). Po povezivanju JCI-a i prijemnice vrši se zaprimanje artikala u magacin, a za JCI koji se odnosi na carinjenje iz carinskog magacina se može definisati da pri knjiženju formira finansijski dokument sa detaljnom analitikom troškova.

Izmirenje dospelih obaveza

Ono se po spoljnotrgovinskom poslu radi u stranoj valuti, a treba da se prati kroz izveštaje za kompenzaciju ili plaćanja preko komercijalnih banaka. Transfer novca se obavlja na osnovu *naloga za plaćanje* (stara oznaka 1450). Za plaćanje robe, na osnovu *JCI-a*, treba da se formira specifikacija sa ili bez carinskih tarifa. Ukoliko postoji knjižno odobrenje/zaduženje – kredit/debit ono treba da se unosi u nalog za plaćanje i da se u kontrolniku uvoznog posla prikazuje kao poravnanje. Avansno plaćanje se unosi bez specifikacije koja se formira pri knjiženju *JCI-a*.

Izvoz

Modul izvoza bi trebalo da obuhvati celokupno poslovanje sa ino kupcima, uz izradu i evidenciju dokumenata koji prate poslove izvoza na ino tržište počev od definisanja i postavke samog procesa, planiranja i realizacije preko samog postupka izvoza, otpreme i reklamacija do naplate potraživanja i izveštavanja.

Definisanje i postavka izvoza

Definisanje izvoznog posla treba da se radi na osnovu propisa, načina organizovanja izvoznog posla u preduzeću, kao i izvozne politike preduzeća. Uslove poslovanja sa ino kupcima (popusti, rokovi isporuke, načini isporuke, plaćanja, kamate i sl.) moguće je definisati na više nivoa: globalno kao opšte uslove, na nivou prodajnih programa, na nivou pojedinačnog kupca (ugovorom), pa do nivoa više cenovnika za jednog kupca. Cene treba iskazati u potrebnoj valuti (i

preračunato u domicilnoj), a cenovnike unositi za nivo preduzeća, organizacione jedinice, grupe kupaca ili za pojedinačnog ino kupca, za grupe artikala ili za proizvodni program. Važno je da se omogući definisanje popusta sa količinskim opsegom, fiksno na nivou cenovnika, popusta na način plaćanja, na način isporuke, gratisa pod određenim uslovom, ugovorenih boniteta i mogućnosti dodeljivanja pravila po prodajnim programima ili grupama artikala. Povezivanje komercijaliste sa prodajnim programom ili grupom ino kupaca bi omogućilo praćenje realizacije poslova u svim fazama po komercijalisti, što je vrlo važno za mnoga preduzeća.

Planiranje izvoza

Planiranje izvoza je sastavni deo planiranja prihoda, a plan izvoza, kao i planovi prodaje, treba da se rade po artiklima, za definisani period (mesec), sa ili bez precizne dinamike, uz mogućnost izrada plana čak do nivoa konkretnog ino kupca. ERP treba da omogući planiranje prema zahtevima iz dugoročnih ugovora, očekivane potražnje iz prethodnog perioda, predviđanja potražnje na pojedinim ino tržištima i slično. Zajedno sa planovima prodaje na domaćem tržištu, ovaj plan bi postao osnov za planiranje nabavke roba za trgovačka preduzeća ili materijala i sirovina za proizvodna preduzeća.

Postupak izvoza

Objedinjuje, dokumentuje i povezuje sve poslove vezane za ovaj proces, bez obzira na način organizova-

ERP

nja ovih poslova u preduzeću. Svi dokumenti koji se šalju prema ino kupcu treba da budu, kao što je u UPIS-u obezbeđeno, formirani u potrebnoj formi i prevedeni na jezik kupca. Lanac dokumenata izvoznog posla najčešće započinje upitom od kupca, na osnovu koga se šalje ponuda, a u slučaju prihvatanja ponude, posao se ugovara. *Ugovor* sa ino kupcem, uz kompletne komercijalne uslove, treba da postane nosilac spoljnotrgovinskog posla i oko njega da se grupišu sve promene koje se odnose na isporuku, fakturisanje, carinjenje i naplatu, kako bi se kontrolnik izvoznog posla vodio potpuno automatski, po broju ugovora. Svaki iole ozbiljniji ERP bi trebalo da podrži ovaj automatizam izrade kontrolnika, a kao što smo rekli u uvodu, ovu mogućnost često nemaju strani ERP-ovi zbog specifičnosti našeg zakona. Ovaj nedostatak oni nadoknađuju vezujući se na domaće, najčešće špediterske programe.

Mora da bude obezbeđena i jednostavna izrada aneksa ugovora, kao i njegovo povezivanje sa osnovnim ugovorom. Na taj način je na osnovu ažurno unetih podataka o carinjenju robe i naplati poznato koji deo je ocarinjen, a koji naplaćen. Poručivanje pojedinačnih isporuka treba da se vrši preko *porudžbenice ino* kupca koja se po prispeću povezuje na ugovor, a kao i kod uvoza, preko statusa dokumenta *porudžbenice* može da se prati i stanje posla (potvrđena isporuka,

ERP

utovareno, otpremljeno, primljeno i slično). Ako ugovor predviđa avansno plaćanje, kupcu se šalje predračun posle čijeg izmirenja se vrši isporuka. Otprema artikala ino kupcu započinje lansiranjem naloga za otpremu koji bi trebalo automatski da vrši rezervaciju artikala u potrebnom magacinu (ako već nisu rezervisani predračunom). ERP treba da omogući i sukcesivnu isporuku, bez porudžbenice, na osnovu dinamike precizirane ugovorom. Pošto su *porudžbenica* (ili *ugovor*) i *otpremnica* povezane, mora biti omogućeno praćenje neisporučenih artikala po porudžbenici, što je posebno važno kod sukcesivnih isporuka po *porudžbenici*. Otprema se može pratiti kroz željeni broj statusa: naloženo, upakovano, utovareno, isporučeno, neisporučeno, knjiženo, a moguće je i praćenje izlaza po ulazima i po serijama, šaržama i starosti zaliha. S obzirom na važnost praćenja kvaliteta izvoznih artikala, koji moraju odgovarati traženim standardima, može se, kao u UPIS-u, omogućiti identifikacija potrebnih standarda na nivou artikla, kontrola kvaliteta i štampanje sertifikata prilikom otpreme artikala. *Račun ino kupcu* radi se na osnovu naloga za otpremu i on treba da je povezan sa *porudžbenicom*, odnosno *predračunom* i *ugovorom* (*kontrolnikom*). U slučaju isporuke koja nije franko prijemno mesto ino kupca može se raditi i fakturisanje usluge prevoza. Ako postoji avansno plaćanje, po predračunu, avans se automatski preknjižava na račun prilikom njegove izrade. Carinjenje izvoza prati se preko *JCI-a izvoza*, koji je povezan sa računom, a čije formiranje treba da se omogući na osnovu podataka vezanih uz carinsko poslovanje, podataka o artiklima i njihovom

grupisanju kao i podataka o otpremi. Važno je i da se svi podaci sa *JCI-a* mogu preneti špediteru, korišćenjem B2B servisa ili jednostavno štampanim izveštajima. Kao što smo rekli praćenje realizacije vrši se preko *ugovora izvoza* (*kontrolnika*) kao osnovnog dokumenta oko koga se vrši grupisanje svih ostalih dokumenata koji prate izvoz, uz istovremenu kontrolu zakonskog roka u kome *JCI* mora biti naplaćen. *Veza fakture ino kupcu* i *JCI* omogućava automatsko formiranje *naloga za raspodelu priliva*, a *veza sa ugovorom izvoza* omogućava raspodelu primljenih avansa po izvoznim *JCI-evima*. *Za JCI* se može izdefinisati da pri knjiženju formira finansijski dokument sa detaljnom analitikom troškova.

Naplata potraživanja

Ona se po spoljnotrgovinskom poslu radi se u stranoj valuti, a praćenje se može obezbediti kroz izveštaje za kompenzaciju ili naplatu preko komercijalnih banaka. Transfer novca se obavlja na osnovu rasporeda priliva (stara oznaka 743-745). Za naplatu robe, na osnovu *JCI-a*, treba da se omogući formiranje specifikacija, sa carinskom tarifom ili bez. Za knjižna odobrenja/zaduženja treba obezbediti vezu sa računom na koji se odnosi, kao i obuhvat u *kontrolniku* (prikazuje se kao poravnanje). Ukoliko postoji stimulaciju izvoza od strane države potrebno je da se za naplaćene *JCI-ove* omogući automatsko formiranje dokumenta povraćaja carine.

POSEBNI SPOLJNOTRGOVINSKI POSLOVI

Posebni spoljnotrgovinski poslovi treba da se rade na osnovu dobijenih rešenja po kojima je potrebno osigurati obračun i izveštavanje o stanju posla. Povezivanjem rešenja sa ugovorom i ostalim dokumentima u lancu spoljnotrgovinskog posla ove informacije moraju da budu dostupne u realnom vremenu. Poslovi najčešće počinju *Zahtevom za izdavanje rešenja za koji je potrebno da se predvidi* mogućnosti izmena, dopuna, ukidanja. *Kompenzacioni poslovi* su poslovi kod kojih dolazi do naplata izvoza roba i usluga uvozom roba i usluga u naturi bez otvaranja akreditiva i međusobnih plaćanja. Moderan ERP bi trebalo da obezbedi mogućnost automatskog povezivanja i praćenja ovih poslova, kao što to radi UPIS. *Reeksportni poslovi* pokrivaju uvoz robe radi njenog kasnijeg izvoza u nepromenjenom ili bitno nepromenjenom stanju. Ukoliko želite da izvršite privremeni uvoz robe radi izvoza u nepromenjenom obliku, ERP vam mora omogućiti da na nalogu za carinjenje unesete podatke o budućem kupcu i prodajnim cenama, te da ovakav posao pratite u posebnim evidencijama. *Reeksportna dorada* je uvoz robe i izvoz posle njene industrijske prerade ili dorade u domaćim preduzećima. Ova vrsta privremenog uvoza na doradu može se definisati i pratiti kao celina (privremeni uvoz-proizvodnja-izvoz). U slučaju dorade moraju biti

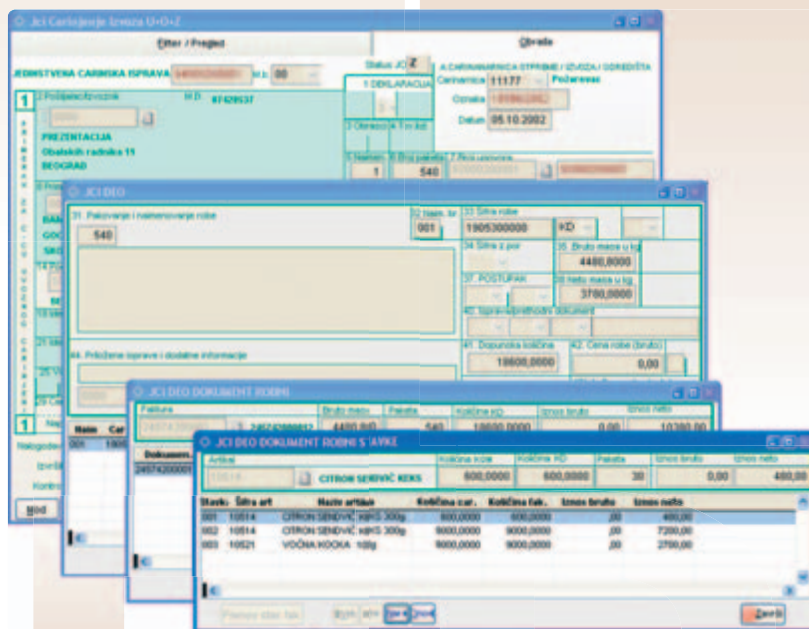
ERP

definisani normativi proizvoda kako bi se kroz fakture i izveštaje pravdalo dobijeno rešenje. *Ramplasmanski poslovi* su uvoz robe i izvoz druge robe iz istog broja carinske tarife.

CARINSKI MAGACIN

Carinski magacin je skladište u koje se smešta roba koja je neocarinjena iz bilo kojeg opravdanog razloga. Ovaj magacin je pod stalnim carinskim nadzorom i sve informacije o poreklu, kretanju drugim svojstvima artikala u njemu moraju biti stalno dostupne carinskim organima. Praće-

i ove troškove i razdužiti ih u skladu sa carinskim propisima. ERP treba u potpunosti da podržava vođenje carinskog smestišta, maksimalno olakša rad radnicima u magacinu, sektoru logistike i špediciji svodeći mogućnost greške na minimum. Na raspolaganju moraju da su i svi neophodni izveštaji za rad uključujući i izveštaje



nje robe u carinskom magacinu treba obezbediti po *ino fakturama* (na nivou stavke) i magacinskim brojevima. Roba se prati po bruto masi, broju paketa (koletma) i po vrednosti. U slučajevima kada neku robu prate fakture za troškove koji ulaze u carinsku osnovicu potrebno je evidentirati

pravljenе po uzoru na izveštaje kojima raspolazu carinski službenici. Veživanje *ino fakture* i *JCI pod nadzorom*, a potom specifikacije za carinjenje, *ino fakture* i *JCI za carinjenje*, omogućuju da se prati stanje neocarinjene i ocarinjene robe u carinskom magacinu po fakturama i *JCI nadzora*. U slučaju reeksporta, veza ugovora uvoza i izvoza sa rešenjem i veza specifikacije za carinjenje i *JCI izvoza*

omogućuju trenutno dobijanje realizacije rešenja.

IZVEŠTAJI

Izveštajni sistem treba da omogućiti iskazivanje svih zakonom propisanih izveštaja kao i svih onih koji obezbeđuju kvalitetnu analizu spoljnotrgovinskih poslova. Treba da obezbedi istorijat nabavnih/prodajnih cena po dobavljaču/kupcu i artiklu, nerealizovane porudžbine, praćenje performansi dobavljača/kupca, kretanje i obrt zaliha, stanja zaliha, razliku u ceni na nivou artikla, knjiga ulaznih i izlaznih ino faktura, praćenje uvoza/izvoza po programima, referentima, regionima, delatnosti, dobavljačima, kupcima, markama, proizvođačima, klasama, distributivnim kanalima i drugim osobinama. Iskazivanje podataka treba omogućiti u preračunatim jedinicama, pakovanjima, po starosti, isteku roka važnosti, garanciji. S obzirom na obezbeđenu povezanost podataka u svakom trenutku treba da bude moguće dobiti izveštaj o statusu i realizaciji, carinjenju i naplati kroz *kontrolnik*. Ukoliko se poslovanje prati po planovima mora postojati i mogućnost iskazivanja odstupanja od plana po periodima i po svim pomenutim atributima, dok izveštavanje po artiklima mora imati mogućnost praćenja do nivoa serijskog broja i šarže, što je neophodno zbog garancije i sledljivosti. 10