

## Elektronski procesi u trgovini

# E-računom do uštede



Autor:  
Božidar Bajsič,  
direktor prodaje,  
Panteon Group®

*E-račun, uz kontrolu isporučene robe, omogućava kupcu velike uštede zbog automatske likvidature. Da bi ta likvidatura bila što efikasnija, najbolje je podržati sve ključne dokumente u procesu.*

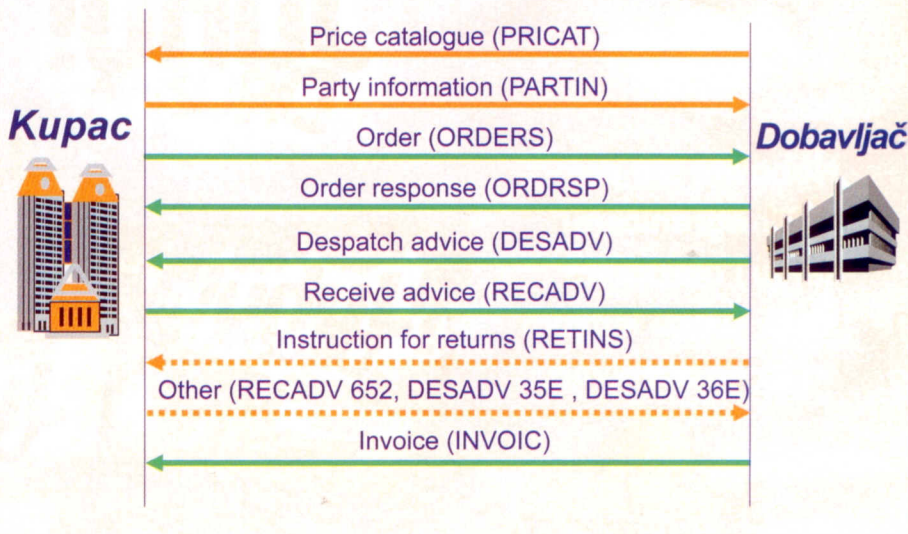
U prošlom broju započeli smo priču o globalnim standardima za označavanje svih artikala koji se pojavljuju u oblasti trgovine, a koji za cilj imaju uspostavljanje unikatne identifikacije, koja važi u svim zemljama. Reč je o GTIN i GLN šifranicama u elektronskom poslovanju u lancima snabdevanja, koji su danas u praksi osnova i preduslov za izvođenje. U tekstu koji sledi nastavljamo ovu temu pričom o uštedama, povraćaju robe, praćenju i planiranju snabdevanja i načinima dopunjavanja zaliha.

### Velike uštede

E-račun, uz kontrolu isporučene robe, omogućava kupcu velike uštede zbog automatske likvidature. Da bi ta likvidatura bila što efikasnija, najbolje je podržati sve ključne dokumente u procesu (ORDERS, ORDRSP, DESADV, RECADV, INVOIC), jer svaki donosi određeni postotak više u smislu tačnosti informacija stanja i kretanja robe, logistike, smanjenja zaliha i automatizacije likvidature. Čitav 'standardni' proces i pravac poslovnih operativnih poruka prikazuje slika jedan. U njoj su zelene označene strelice za one poslovno operativne poruke, koje se najviše koriste u praksi. Žute su one koje se takođe koriste, ali ređe i isprekidane žute su poruke, koje se planiraju ili su u uvođenju u praksi. One se odnose na povraćaj robe i remitendu.

Slika 1

## PRAVAC PORUKA E-POSLOVANJA U LANCIMA SNABDEVANJA



### Povraćaj robe, remitenda

Osim glavnog procesa elektronskog snabdevanja postoji i deo koji je u vezi sa povraćajem robe ili ambalaže, gde se koriste iste e-poruke u smislu najave povraćaja artikala, otpremnice i fakture-knjižnog odobrenja i drugo. O tome više u nekom sledećem izdanju.

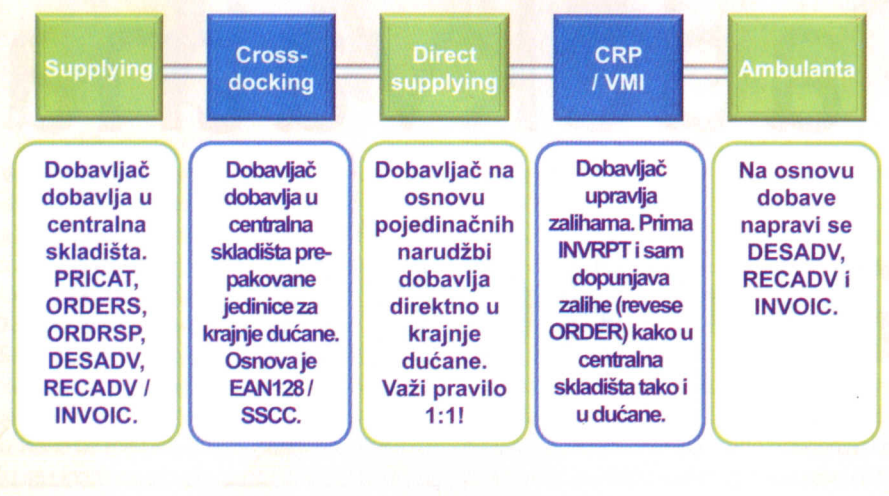
### Statistika - planiranje

Dodatne poruke za praćenje i planiranje snabdevanja su: Poruke o stanju zaliha – INVRPT i poruke o prodaji – SLSRPT. INVRPT kupac šalje periodično svojim dobavljačima, kako je dogovoreno. Te poruke mogu sadržati informacije o GTIN, količinama, lokacijama (ako



Slika 2

## NAČINI DOPUNJIVANJA ZALIHA



kupac ima više prodavnica i skladišta) serijskim brojevima i ostalim karakteristikama artikala u zalih.

### Načini dopunjavanja zaliha

Dopunjavanje zaliha u lancima snabdevanja vrši se na različite načine. Uglavnom možemo razdeliti taj proces na sledeće grupe:

#### Obično snabdevanje

U tom slučaju dobavljači snabdevaju skladište ili centralna skladišta kupca. Od kupca dobijaju ORDERS, šalju DESADV. Posle isporuke dobijaju RECADV i na osnovu toga šalju INVOIC. Kupac sam brine za distribuciju do svojih prodavnica. Prilikom toga za svaku svoju trgovinu sam otpremi potrebne artikle - od svakog dobavljača po nešto. To je klasični način naručivanja i dopunjavanja zaliha.

#### 'Cross-docking'

Kupac dobavljaču šalje ORDERS za maloprodaju (prodavnice), ali se artikli dostavljaju u centralno skladište. Artikli treba da budu pre-pakovani u kutijama ili paletama za krajnje lokacije. Kod toga se za identifikaciju tih paketa, odnosno paleta, koristi SSCC (Serial Shipping Container Code). To je kod od 18 cifara zapisan kao bar kod GS1-128. Sve te informacije sadrži DESADV, koju pre isporuke šalje dobavljač. A kupac prilikom primopredaje vraća RECADV. Kupac posle toga sam vrši 'lokalnu' distribuciju do svojih prodavnica bez prepakovanja.

#### Direktno snabdevanje

Kupac dobavljaču šalje ORDERS iz maloprodaje (prodavnice) i svaki dobavljač artikle direktno dostavlja u te prodavnice. Situacija je dosta slična kao kod običnog snabdevanja, samo se koristi više GLN-ova za jednog poslovnog partnera i samim tim i više poruka. Kod toga je za dobro praćenje čitavog procesa jako važna kontrola nad naručenom robom,

isporučenom i obračunatom robom. To je najlakše postići tako da se za svaku isporuku napravi jedna narudžbenica i jedna faktura. Isto tako je važno, da se naručuje, isporučuje i obračunava u istim pakovanjima (na primer: naručeni komadi- isporučeni komadi- obračunati komadi, a nikako naručena pakovanja- isporučeni komadi- obračunata pakovanja ili slično). To zovemo pravilo 1:1 kod naručivanja i isporuke.

#### Upravljanje zalihama CRM/VMI

Kupac u tom slučaju šalje dobavljačima informacije o stanju zaliha INVRPT njihovih artikala u prodavnicama kupca. Dobavljači prema tim informacijama sami dopunjuju zalihe u prodavnicama ili skladištima i brinu da nema manjka na policama u prodavnicama. Onda dobavljači šalju otpremnice DESADV i kupac na osnovu prijema napravi RECADV, koji je osnova da dobavljač napravi INVOIC.

#### Ambulantna prodaja

Dobavljači voze robu u kamionima i obilaze prodavnice kupaca. Pri obilasku predaju robu i na licu mesta prave otpremnice DESADV putem ručnih uređaja (Hand Held ili PDA - Personal Digital Assistant). Te DESADV mogu slati putem bežične komunikacije mobilnih operatera u centrale dobavljača ili ih predaju prilikom povratka u centralu-skladište dobavljača. Kupac kod prijema robe napravi prijemnicu RECADV koju isto šalje dobavljaču. Dobavljač može uporediti primljenu otpremnicu DESADV i prijemnicu od kupca RECADV putem EDI-a i na osnovu potvrđene prijemnice izdaje račun - INVOIC putem EDI-a. Ambulantna prodaja se u nekim zemljama ne izvodi zbog zakonskih ograničenja.

*U nastavku: Elektronski procesi u povraćaju robe, e-Invoicing/elektronske arhive, elektronski katalozi, katalozi artikala i lokacija. ■*

TAKO COOL  
PONUDA!



### marketinška podrška

- ✓ RADIO KAMPANJA
- ✓ INTERNET KAMPANJA
- ✓ SAMPLING
- ✓ PROMO AKTIVNOSTI NA MESTU PRODAJE
- ✓ ATRAKTIVAN POS MATERIJAL

PROIZVOD	PAK.	BR. FLAŠA U PAK.	BAR CODE
Tea Up ledeni čaj breskva	1.5l	6	8600037705002
Tea Up ledeni čaj breskva	0.5l	12	8600037705026