

Poslovna informatika

Predavanje br. 4 – Prodaja
Informacioni sistem preduzeća

Gordana Milosavljević

Katedra za informatiku, FTN, Novi Sad
2020.

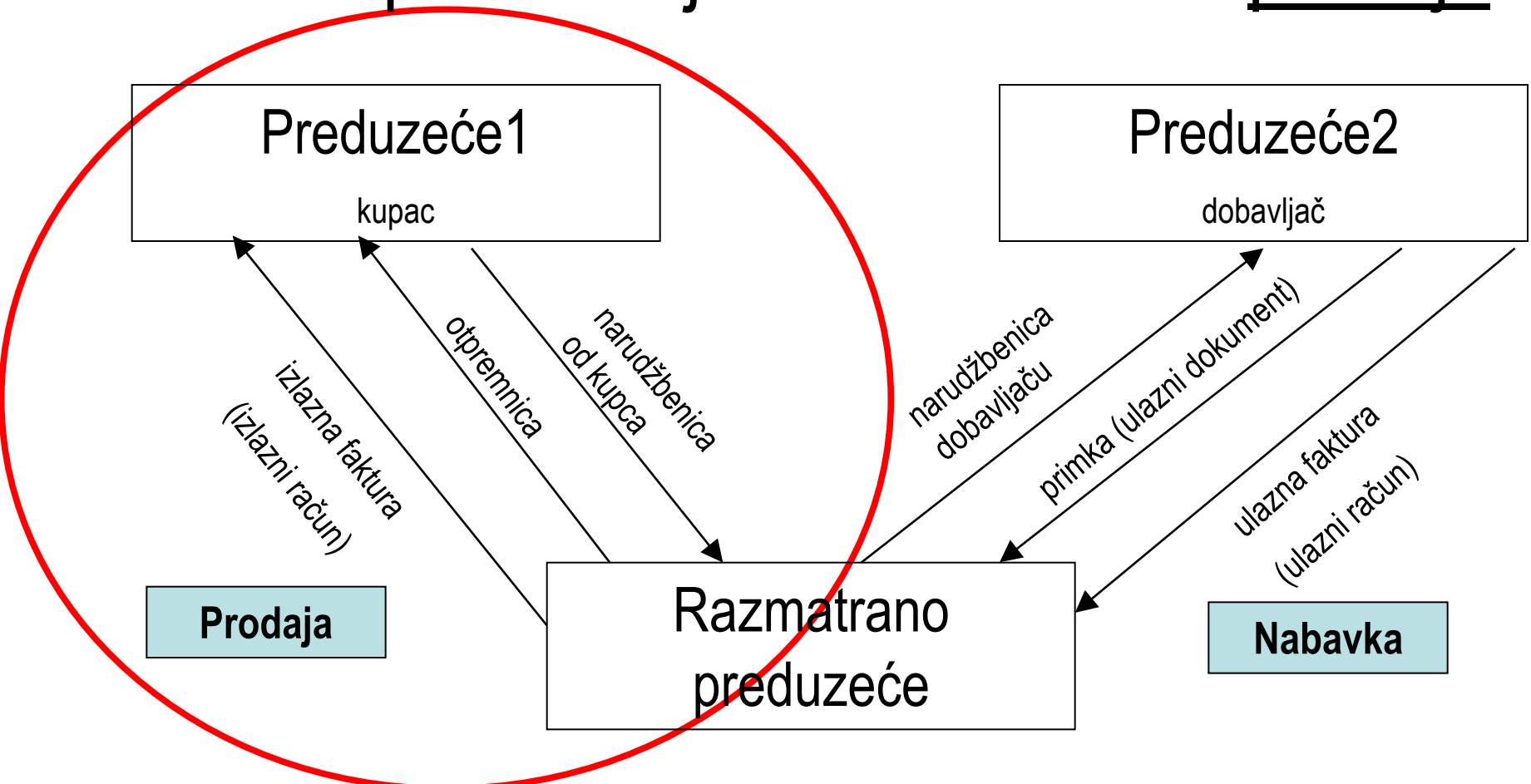
Poslovni podsistemi preduzeća koje ćemo analizirati i modelovati

- Prodaja
- Nabavka
- Likvidatura
- Magacinsko poslovanje
- Proizvodnja
- Finansijsko knjigovodstvo

ERP

- Zajedno sa još nekim podsistemima koji omogućavaju operativni rad (kadrovska evidencija, obračun zarada, osnovna sredstva, materijal i sitan inventar itd) kao i sa podsistemima za planiranje i upravljanje čine tzv. ERP – Enterprise Resource Planning sistem (videti npr. 1 i 2):
 1. <https://www.oracle.com/applications/erp/what-is-erp.html>
 2. <https://www.guru99.com/what-is-sap-definition-of-sap-erp-software.html>

Na ovim predavanjima razmatramo prodaju

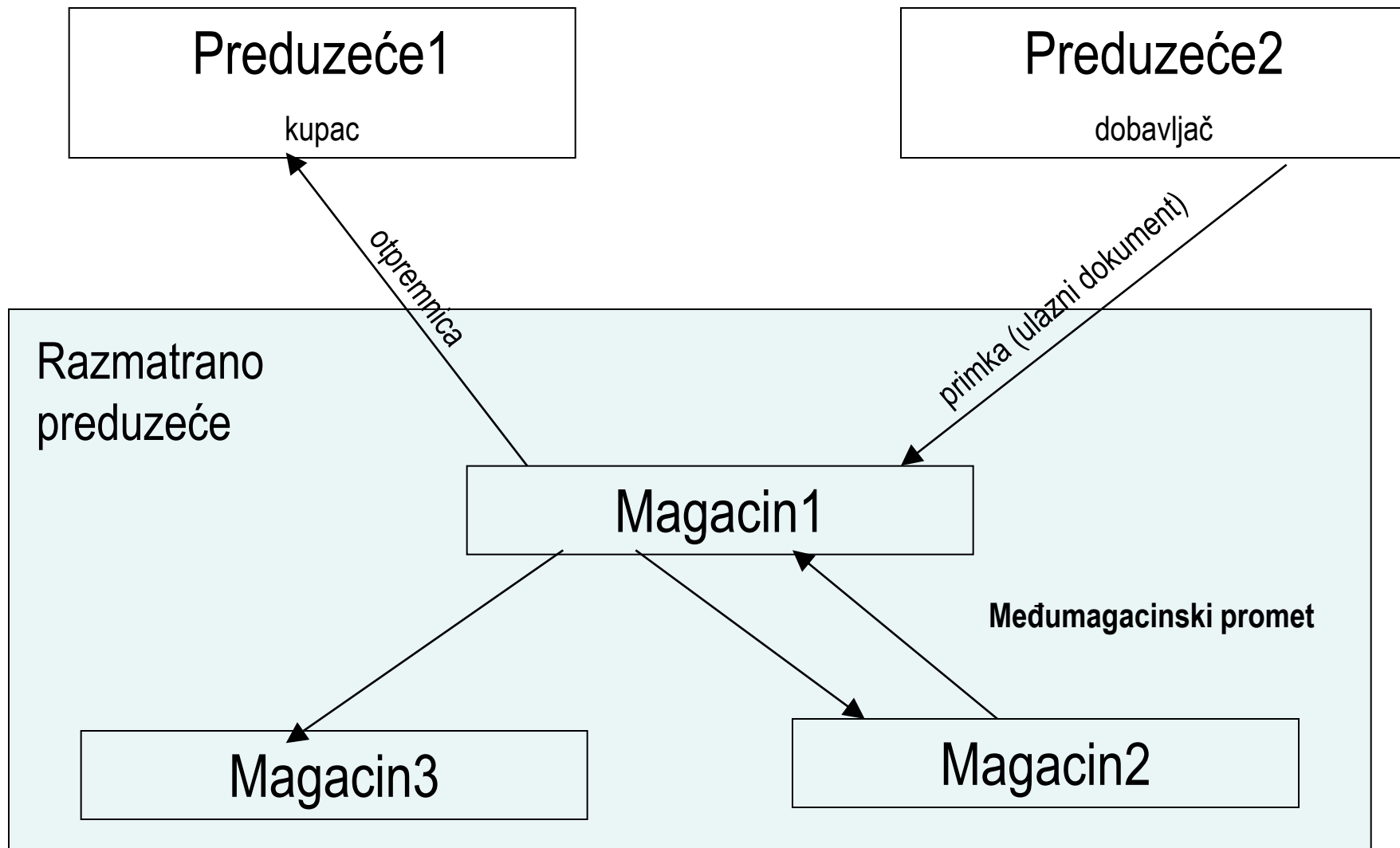


Roba se može isporučivati i po ugovoru (ne mora postojati narudžbenica)

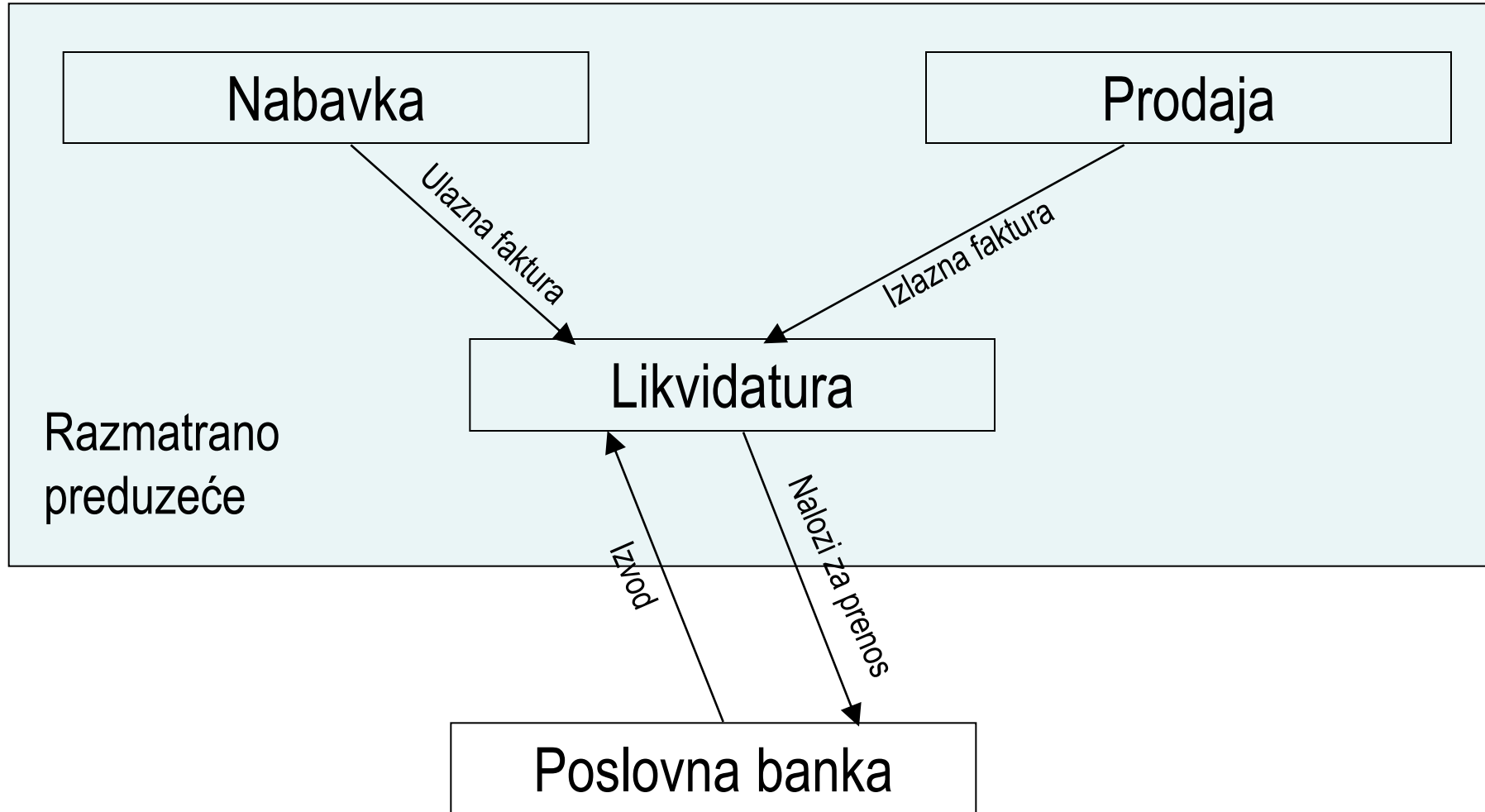
U slučaju uslužnog preduzeća ne postoje otpremnice

Narudžbenice mogu biti i usmene

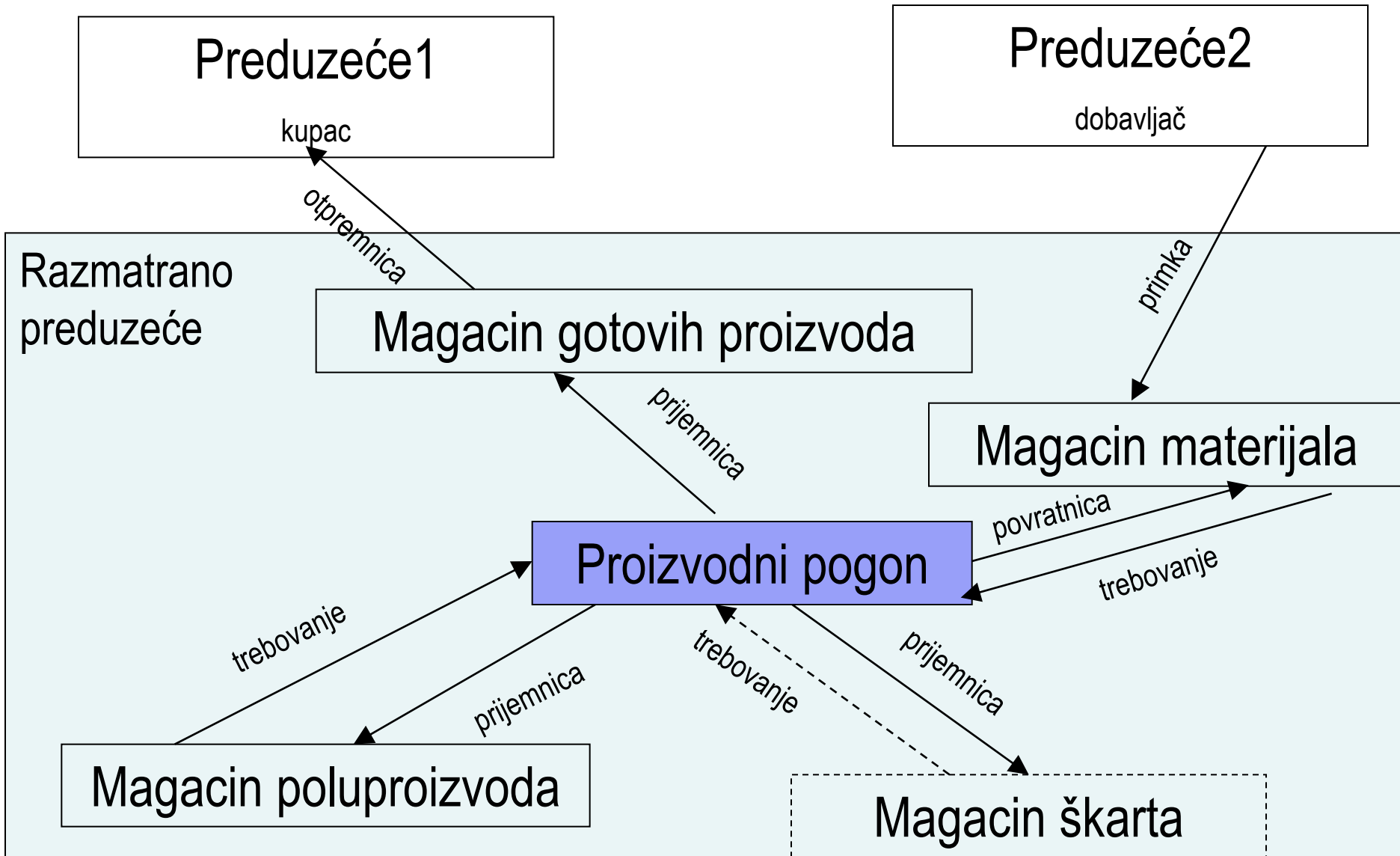
Veza prodaje i nabavke sa magacinskim poslovanjem (trgovinsko preduzeće)



Veza prodaje i nabavke sa likvidaturom



Veza magacina, proizvodnje, nabavke i prodaje (proizvodno preduzeće)



Finansijsko knjigovodstvo

- Svi podsistemi šalju svoje dokumente finansijskom knjigovodstvu radi knjiženja (obrade poslovnih događaja)
- Svaki podsistem ćemo obrađivati na posebnom predavanju
- Veze sa ostalim podsistemima su ilustrovane radi sticanja šire slike i planiranja izbora drugih podsistema
- Danas analiziramo podsistem prodaje

Prodaja: Značenje dokumenata

- Otpremnica
 - dokument kojim se roba razdužuje (skida) sa skladišta
 - mora da prati isporučenu robu
- Faktura (račun)
 - finansijski dokument
 - sva plaćanja se vrše na osnovu pristiglih faktura
- Kod nekih preduzeća, faktura i otpremnica se formiraju kao jedan dokument (tzv. faktura-otpremnica)
- Za usluge se ne formira otpremnica

Videti ostavljene primere ovih dokumenata!

Pojmovi

- Ulazna faktura – faktura dobijena od dobavljača
 - Moramo platiti dobavljaču iznos naveden na fakturi
- Izlazna faktura – faktura poslata kupcu
 - Očekujemo da nam kupac uplati iznos naveden na fakturi

Profaktura (predračun)

- prethodnica klasičnoj fakturi (računu)
- Ima istu strukturu kao i faktura ali nema obavezujući karakter
- dokument kojim jedan privredni subjekt daje cenovnu ponudu za određeno dobro ili uslugu drugom privrednom subjektu – potencijalnom kupcu, zajedno sa instrukcijama za plaćanje
- Neka preduzeća isporučuju robu tek kada kupac obavi plaćanje po profakturi. Tada mu se daje roba i izdaje faktura i otpremnica

RAČUN

Broj	3
Datum izdavanja	24/04/09
Valuta plaćanja	24/04/09

PIB 101083988

SZTR PC+

JNA 33

Alibunar, PTT 24550

Mesto izdavanja računa: Uljma JNA 45
 Mesto prometa dobara i usluga: Uljma
 Datum prometa: 20.04.2010

Red broj	Vrsta dobara i usluga	j.m.	Količina	Cena bez PDV	Rabat %	Osnovica	PDV %	PDV iznos	Ukupno sa PDV
1.	Intel	kom	1.00	1,355.93	0%	1,355.93	18%	244.07	1,600.00
2.	Asus Ruter	kom	1.00	4,237.29	0%	4,237.29	18%	762.71	5,000.00
Tarifa	Osnovica	PDV iznos	Vrednost sa PDV						
0%	0.00	0.00	0.00						
8%	0.00	0.00	0.00						
18%	5,593.22	1,006.78	6,600.00						
Ukupno	5,593.22	1,006.78	6,600.00						
									Odobrena rabat
									0.00
									Osnovica
									5,593.22
									PDV
									1,006.78
									Vrednost
									6,600.00

Slovima: šeststotinašeststodina

Račun izdao

MP

Račun primio

Evidencije

- Knjiga ulaznih faktura (KUF)
- Knjiga izlaznih faktura (KIF)

Knjiga ulaznih faktura (KUF) - primer

[illegible]

Elementi izlazne fakture

- **Zaglavlje**
 - vrsta (faktura ili profaktura), broj fakture, poslovna godina, datum fakture, datum valute, podaci o preduzeću koje šalje fakturu, podaci o preduzeću koje prima fakturu
- **Stavke**
 - redni broj, roba ili usluga koja se fakturiše, količina, jedinična cena, porez, rabat, ukupna vrednost stavke
- **Porez**
 - obračunava se za svaku stavku i posebno iskazuje za svaku vrstu poreza (npr. PDV 18%: 1000.00, PDV 8%: 2000.00)
- **Sumarni podaci**
 - Ukupan porez, ukupan rabat, iznos za plaćanje
- **Na dnu**
 - račun za uplatu, poziv na broj, potpis, dodatne napomene

Pravila i ograničenja

- broj fakture u svakoj poslovnoj godini kreće od 1
- faktura se ne sme unositi u zaključenoj poslovnoj godini
- datum fakture ne sme biti veći od tekućeg datuma
- datum valute ne sme biti manji od datuma fakture
- poslovni partner mora biti kupac
- faktura mora imati barem jednu stavku
- količina u stavci mora biti veća od nule
- cena i rabat ne smeju biti negativni
- rabat (ako se unese u apsolutnom iznosu) ne sme biti veći od vrednosti robe ili usluge

Način računanja (fakturisanje)

R.br.	O P I S	JM	Količina	Cena	Vrednost	Rabat %	Iznos rabata	Osnovica PDV	Stopa PDV	Iznos PDV	Prodajna vrednost
1.		kom			0.00				0.00	0.00	0.00
2.		kom			0.00				0.00	0.00	0.00

- Stavka fakture:
 - $Vrednost = količina * cena$
 - Rabat:
 - ako je unet procenat rabata, tada: $Iznos\ rabata = Vrednost * Procenat\ rabata / 100$
 - Iznos rabata korisnik može i direktno uneti (bez procenta), npr. 200 din
 - $Osnovica\ PDV = Vrednost - Iznos\ rabata$
 - Stopa PDV – preuzima se procenat pridružen datoj kategoriji robe
 - $Iznos\ PDV = Osnovica\ PDV * Stopa\ PDV / 100$
 - $Prodajna\ vrednost = Vrednost - Iznos\ rabata + Iznos\ PDV$

Zadatak

- Analizirati ostavljene dokumente koji specificiraju proces prodaje dva različita preduzeća
- Analizirati ostavljene primere faktura i otpremnica
- Razmisliti o dijagramu klasa koji bi podržao sledeće načine prodaje (opisani u ostavljenim dokumentima):
 - Preko narudžbenice kupca (formalne, neformalne, preko web-shop-a)
 - Direktnom kupovinom u prodajnom objektu preduzeća
 - Po ugovoru