

3

Účetnictví odběratelů a dodavatelů

V této kapitole:

- Kmenová data
- Zákaznická faktura
- Příchozí platby a proces jejich párování
- Likvidace dodavatelských faktur
- Platební program
- Proces párování dokladů
- Proces upomínání
- Další procesy
- Tvorba reportů a komunikace

V soudobém obchodním prostředí je správa a řízení pohledávek a závazků kriticky důležitou funkcí. Zjednodušeně lze říci, že díky ní podniky fungují, protože bez potřebného peněžního toku nemůže fungovat prakticky žádný podnik. Součástí řešení SAP ERP Financials jsou velmi výkonné nástroje pro řízení těchto procesů. V této kapitole se seznámíte s jejich základní funkcionalitou a s požadavky na ně. A protože účetnictví odběratelů a dodavatelů velmi úzce souvisí s bankovním účetnictvím, určitě bude pro vás výhodné přečíst si tuto kapitolu spolu s kapitolou 5, věnovanou právě bankovnímu účetnictví. Některé další specifické funkce, jako například řízení likvidity, řízení úvěru či řízení případů k objasnění, jsou popsány v samostatných kapitolách.

Přehled

Jak asi správně odhadujete, komponenta účetnictví dodavatelů (FI-AP) je určena k záznamu a správě veškerých účetních dat, týkajících se dodavatelů. Je však také integrální součástí celého procesu nákupu, neboť dodavatelské faktury, vztahující se k jednotlivým nákupním objednávkám, jsou účtovány a hrazeny v účetnictví dodavatelů. Avšak na rozdíl od mnoha jiných systémů SAP ERP Financials vám nabízí možnost likvidace faktur, která má velmi bohaté funkce a umožňuje dvou- či třicestné párování, identifikaci a analýzu odchylek a provádění následných či opravných akcí.

Kromě běžného zpracování dodavatelských faktur systém SAP ERP Financials podporuje i několik dalších funkcí automatické fakturace, mezi něž patří například fakturace na základě příjmu zboží, automatického zúčtování příjmu materiálu, konsignační zúčtování a zúčtování média. (Těmito funkcemi se budeme zabývat za chvíli.) Plán fakturace a přecenění faktur jsou dalšími funkcemi, rozšiřujícími vaše možnosti při zpracování dodavatelských faktur. Závazky vůči dodavatelům – a v případě potřeby i vůči zákazníkům – lze uhradit pomocí platebního programu. Jednotlivé příkazy k úhradě můžete samozřejmě buď vytisknout anebo odeslat do banky v elektronické podobě. Přitom platí, že řešení SAP ERP Financials podporuje velké množství různých způsobů plateb, vyžadovaných či použitelných v různých částech světa.

Zcela analogicky komponenta účetnictví odběratelů (FI-AR) je určena k záznamu a správě veškerých účetních dat, týkajících se odběratelů. Je však také integrální součástí celého procesu prodeje. Standardní součástí systému SAP ERP Financials jsou funkce pro vystavování faktur za služby a výrobky, a to na základě objednávek, kontraktů či dodávek. Pomocí obecného rozhraní však do systému můžete i načítat data z externích systémů, potřebná pro následnou fakturaci. K dalším podporovaným možnostem patří retroaktivní zúčtování, periodické zúčtování, souhrnné zúčtování, fakturace na základě dosažení nějakých milníků či následná fakturace, vycházející ze skutečně spotřebovaných prostředků. Příchozí platby mohou být spárovány s otevřenými fakturami pomocí výkonného programu pro párování plateb, o němž jsme se zmínili v kapitole 1. Kromě toho je komponenta účetnictví odběratelů zdrojem dat i pro další softwarové komponenty systému SAP, jako například řízení úvěru, plánování likvidity, řízení inkasa a případů k objasnění či dalších integrovaných aplikací.

Veškerá účtování provedená v účtování odběratelů a dodavatelů jsou automaticky a současně zaúčtována i v nové hlavní knize, a to prostřednictvím řídicích (kontrolních) účtů, přiřazených jak dodavatelům, tak i odběratelům. Díky speciálním indikátorům hlavní knihy jsou podporovány i obchodní transakce typu bankovních záruk, částečných záloh a dalších, které obvykle nejsou zaznamenávány v hlavní knize. Ke vzájemnému spárování debetních a kreditních položek na účtech dodavatelů a odběratelů můžete využít automatické či ruční vyrovnání jednotlivých dokladů, čímž snížíte počet otevřených položek závazků a pohledávek.

Když do systému SAP zadáváte účty (kmenová data) dodavatelů a odběratelů, můžete v nich odrazit i poměrně složité struktury jejich organizací a jejich vzájemné vazby. Z tohoto důvodu vám systém umožňuje vzájemné propojování účtů dodavatelů a odběratelů na základě jejich *partnerských rolí*, čímž vlastně určujete i to, který účet má být použit pro prodej, dodávku, fakturaci, platbu či jiné účely. Kromě toho můžete do systému zadat i ty zákazníky, kteří jsou současně dodavateli vašeho podniku. Tato možnost je velmi výhodná proto, že vám umožňuje propojení účtů dodavatelů a odběratelů a následné provádění nettingu pro vzájemné započtení pohledávek a závazků. Do systému můžete zadat i účty, představující centrálu zákazníka či odběratele, a další účty, představující jeho pobočky. Poté je můžete vzájemně propojit kvůli fakturaci, platbám, upomínání či přípravě další korespondence.

Chcete-li se svými odběrateli a dodavateli komunikovat, můžete využít funkcionalitu obchodní korespondence pro přípravu potvrzení zůstatků, výpisů z účtů a dalších druhů korespondence. Standardní součástí systému jsou i prognózy splatnosti, seznamy zůstatků, deníky, záznamy pohybů na účtu a další interní vyhodnocení v účetnictví dodavatelů a odběratelů.

Funkce podrobně

V této sekci se budeme podrobně zabývat některými funkcemi účetnictví dodavatelů a odběratelů. Nejprve si ukážeme, jak se kmenová data odběratelů a dodavatelů vlastně zadávají. Poté přejdeme ke čtyřem nejčastěji používaným (a nejdůležitějším) obchodním procesům: vystavení a odeslání faktury, příjem platby, příjem faktury a odeslání platby. Celou kapitolu uzavřeme přehledem dalších podpůrných procesů.

Kmenová data

Ještě než se začneme věnovat samotným kmenovým datům, musíme si ujasnit organizační úroveň podniku, mající vliv na kmenová data dodavatelů a odběratelů. Z hlediska účetnictví je jedinou organizační jednotkou, týkající se účetnictví dodavatelů a odběratelů, účetní okruh. V něm jsou totiž zaznamenávány všechny kreditní a debetní položky na účtech dodavatelů a odběratelů. Nicméně v tak integrovaném systému, jímž SAP ERP Financials bezesporu je, byste měli vědět i to, jak se v kmenových datech odráží prodejní a nákupní oddělení podniku.

Organizační jednotky v aplikacích prodeje a nákupu

Základní organizační jednotkou systému SAP v oblasti prodeje je *prodejní organizace*, definovaná obvykle na základě zodpovědnosti za prodej v určité geografické oblasti (regionu či zemi). Další organizační jednotkou je *cesta odbytu*, určující většinou způsob prodeje (velkoobchod, maloobchod či elektronický obchod). Poslední úrovní pak je *obor*, který obvykle představuje nějakou skupinu produktů. Přitom platí, že k jedné prodejní organizaci lze přiřadit několik cest odbytu a k jedné cestě odbytu lze přiřadit několik oborů. Analogicky základní organizační jednotkou v oblasti nákupu je *nákupní organizace*, definovaná obvykle na základě zodpovědnosti za nákup v určité geografické oblasti (regionu či zemi). Další úrovní je *závod*, představující vlastně místo, v němž dochází k samotnému příjmu a výdeji materiálů. V předcházejících definicích jednotlivých organizačních jednotek jsme uvedli jejich typická využití; vy máte samozřejmě možnost definovat je jinak, v souladu s potřebami vašeho podniku.

Prodejní organizace, nákupní organizace a závody jsou propojeny s účetním okruhem, v němž jsou zaznamenávány veškeré účetní záznamy, týkající se obchodních transakcí s dodavateli a odběrateli. Díky této flexibilitě můžete systém SAP nastavit přesně tak, aby odpovídal vašim potřebám bez ohledu na to, zda jsou aktivity, týkající se pohledávek a závazků, ve vašem podniku centralizovány, distribuovány či zajišťovány externím partnerem (outsourcing).

Zákazníci a dodavatelé

Kmenová data zákazníků se v systému SAP definují na třech úrovních: všeobecné úrovni, úrovni účetního okruhu a úrovni prodejní organizace. Mezi všeobecná kmenová data zákazníků patří například informace, týkající se názvu firmy, adresy, telefonu, faxu, elektronické adresy a informace, týkající se marketingu (například odvětví, prodej či Nielsen ID). Dále sem patří například daňové identifikační číslo a další informace, které jsou shodné pro všechny účetní okruhy a všechny prodejní organizace.

Kmenová data zákazníků, definovaná na úrovni účetního okruhu, obsahují především kontrolní účet (což je účet hlavní knihy, na nějž je účtován zůstatek účtu zákazníka), informace o bankovním spojení, informace, týkající se plánování hotovosti a likvidity, procesu upomínání a další údaje, potřebné pro účetnictví odběratelů. Poslední úroveň pak představují kmenová data zákazníka na úrovni prodejní organizace, mezi něž patří veškerá data, specifická pro prodej (pravděpodobnost objednávky, informace pro určení ceny, vystavení faktury apod.).

Víceúrovňová kmenová data

Zcela analogicky jsou uspořádána i kmenová data dodavatelů: i ta se totiž udržují na třech úrovních. Lze říci, že na všeobecné úrovni se zadávají prakticky stejná data jako v případě zákazníků, tj. název firmy, adresa, informace, týkající se komunikace (telefon, fax, elektronická adresa) apod. Na úrovni účetního okruhu pak najdete ta data, která jsou nezbytná pro účetnictví dodavatelů, tj. kontrolní účet, informace o srážkové dani, dohodnuté způsoby platby apod. Poslední úroveň kmenových dat dodavatele představují data na úrovni nákupní organizace, jimiž jsou například dohodnuté podmínky Incoterms, řídicí parametry, týkající se příjmu materiálu, vyrovnání faktur, skupina nákupu apod.

Díky tomuto návrhu uspořádání kmenových dat můžete používat jediné číslo zákazníka či dodavatele ve všech částech podniku, přičemž stále budete mít mož-

nost zadat nějaká vlastní, specifická data, požadovaná konkrétním prodejním či nákupním oddělením. Jinými slovy řečeno, v systému budete mít pro jednoho zákazníka či dodavatele jedinou sadu kmenových dat, kterou v případě potřeby pouze rozšíříte o kmenová data dalších účetních okruhů.



Příklad: Prodává-li český i německý závod vašeho podniku zboží stejnému zákazníkovi, budete moci v obou závodech pracovat se stejným číslem zákazníka, a přesto budete schopni do systému zadat rozdílná data, týkající se například cen, slev či platebních podmínek. To vše jedine díky rozdílným prodejním organizacím a účetním okruhům.

Partnerské role

V případě větších zákazníků a dodavatelů se mohou jejich adresy pro příjem objednávek, příjem zboží, příjem faktury a platby vzájemně lišit. V systému SAP ERP Financials lze takového zákazníka či dodavatele zadat tak, že pro jednoho zákazníka či dodavatele vytvoříte více účtů, které vzájemně propojíte na základě *partnerské role*. Můžete tedy vytvořit čtyři účty zákazníků, z nichž každý bude reprezentovat jinou adresu zákazníka (jeden adresu pro příjem objednávky, druhý adresu pro příjem zboží, třetí adresu pro fakturaci a čtvrtý adresu pro platbu), a vzájemně tyto adresy propojit pomocí partnerských rolí. Je zřejmé, že jsou-li všechny tyto adresy shodné, pak můžete pro všechny čtyři partnerské role použít jedno číslo zákazníka. Standardní součástí dodávky systému SAP ERP Financials je více než 90 předdefinovaných partnerských rolí, které můžete použít k označení vazeb mezi obchodními partnery vašeho podniku. Na obrázku 3.1 vidíte část seznamu partnerských rolí, definovaných v systému SAP.

Role	Öznačení
AA	P0-odvol.ke kontrak
AG	Zadavatel zakázky
AP	Kontaktní osoba
AW	PM Odvol.ke kontrak
ED	Přijemce mailu EDI
EK	Nákupčí
EN	Konc.zák.pro zah.ob
D0	Dodavatel
J1	Přij0svJak PřijMat
J2	Přij0svJak ZadavZa
RE	Přijemce faktury
RG	Plátce
SB	Správce zvl.zásoby
PR	Přepravce
VE	Zástupce odbytu
WE	Přijemce materiálu
ZM	Kompetent.pracovník

Obrázek 3.1: Partnerské role



Upozornění: Bez jasné logiky či pevných rozhodnutí může být přiřazování odpovídajících partnerských rolí v kmenových datech dodavatelů a odběratelů během převodu dat z jiného systému poměrně složitě a matoucí.

Jakmile do systému zadáte kmenová data, můžete začít s daným dodavatelem či zákazníkem provádět nějaké obchodní transakce. Začneme jednou ze základních, a to zákaznickou fakturou.

Zákaznická faktura

Faktura
a účetní
doklad

Typický obchodní případ probíhá tak, že nejprve je od zákazníka přijata objednávka. Na jejím základě je zahájena výroba či nákup požadovaného zboží. To je posléze dodáno zákazníkovi. Případně jsou namísto zboží zákazníkovi poskytnuty ty služby, které si objednal. Po dodávce zboží či provedení služeb následuje poslední fáze obchodního případu, kterou je fakturace. Na rozdíl od mnoha jiných systémů se v řešení SAP ERP Financials pojmem faktura označuje pouze ten doklad, který je vytvořen a odeslán zákazníkovi z aplikace prodeje a obsahuje informace o zboží, dodaném množství a ceně. Tento doklad se ovšem liší od účetního dokladu, zaúčtovaného v účetnictví odběratelů, neboť ten obsahuje pouze informace o účtech hlavní knihy a částky. Ve většině případů se systém SAP konfiguruje tak, aby čísla obou zmíněných dokladů byla shodná. Přitom platí, že faktura, vystavená v aplikaci prodeje, se vztahuje k prodejní organizaci, cestě odbytu a oboru; naproti tomu se účetní doklad v účetnictví odběratelů zásadně vztahuje k účetnímu okruhu. Podívejme se nyní, jak se takové faktury vystavují.

Proces fakturace

Faktury je možné vytvářet různými způsoby. Prvním z nich je automatický proces, každodenně spouštěný na pozadí systému a vytvářející všechny faktury, které je možné v daný okamžik vystavit (všechny související doklady jsou dokončeny); druhým je ruční výběr faktur ze seznamu faktur; a třetím je ruční vytvoření celé faktury s odkazem na nějakou zákaznickou zakázku či dodávku. Na obrázku 3.2 vidíte ukázkou obrazovky, umožňující hromadný výběr a zpracování faktur.

Zákaznické faktury se mohou odkazovat na faktury, dobropisy, vrubopisy, proforma faktury či storna. Dále platí, že faktury mohou být vytvářeny na základě zakázek, dodávek či služeb.

Volby procesu
fakturace

Má-li být zákazníkovi vyfakturováno více dodávek nebo zakázek, můžete se rozhodnout, zda chcete vytvořit pro každou dodávku samostatnou fakturu (jednotlivé faktury) anebo zda chcete vytvořit jedinou fakturu pro všechny dodávky a zakázky (souhrnná faktura). Současně je ale možné nastavit i kritéria rozdělení faktur a na jejich základě pak zajistit rozdělení jedné faktury do několika samostatných faktur. Je nutné zdůraznit, že v případě odchylky v některých kriticky důležitých parametrech (například odlišná prodejní organizace či jiné platební podmínky) systém SAP vytváří samostatné faktury automaticky. Příslušná funkcionalita je pevnou součástí zdrojových kódů systému.

Zpracování zásoby faktur

Data faktury

Datum faktury od: 01.09.2009 Do: 30.09.2009
 Druh faktury: F1 Do: F2
 Odbytový doklad: Do:

Výběr Stand. data Dávka a aktualizace

Data organizace

Prodejní organizace: 1000
 Cesta odbytu: 01 Do:
 Obor: 00 Do:
 Expediční středisko: Do:

Data zákazník

Zadavatel zakázky: Do:
 Stát příjemce: Do:
 Třídící kritérium: Do:

Doklady pro výběr

Vztah k zakázce Vztah k dodávce Vztah k bonusu
 Interní zúčtování Bez dokladů s blok.fakturou Doklady se stat. PPD

Obrázek 3.2: Zásoba faktur

Proces určení účtů hlavní knihy, na něž mají být faktury zaúčtovány, může být buď jednoduchý anebo velmi složitý: vše závisí pouze na požadavcích vašeho podniku. Toto rozhodnutí obvykle záleží na tom, jak moc přehledné mají být informace na účtech výnosů vašeho účtového rozvrhu. Mezi typická kritéria, používaná pro rozdělování výnosů na různé účty výnosů, patří například geografická kritéria (tj. vlastně prodejní organizace), zákaznická základna (velkoobchod či maloobchod, tj. cesta odbytu) a zdroj výnosů (prodej, služby, konzultace, tj. obor).



Tip: Ačkoliv by vás předcházející text mohl svádět k myšlence vytvořit v hlavní knize samostatný výnosový účet pro každou myslitelnou kombinaci výnosových kritérií, nepamenejte, že pokud tak učiníte, stane se tvorba a příprava veškerých reportů podstatně složitější. Namísto toho byste se při definici účtů hlavní knihy měli řídit především požadavky na přípravu výsledovky. Pro přípravu analýz či reportů podle dalších kritérií, jako například cesty odbytu či menších regionálních kanceláří, byste měli spíše použít odbytový informační systém, tvořící součást SAP ERP Financials.

Podarí-li se vám správně identifikovat obchodní požadavky podniku a nastavit správné vyhledání výnosových účtů, budete také moci zautomatizovat zúčtování záznamů časového rozlišení (například pro náklady za dopravu, reklamní kampaň apod.) či účetních záznamů v souladu s dohodami o slevách. Až dosud jsme se zabývali pouze jednoduchým procesem fakturace, v němž jsou faktury vystavovány na základě přijatých zakázek či odeslaných dodávek. Nicméně SAP ERP Financials podporuje i speciální typy fakturace.

Časové
rozlišení
v prodeji

Speciální scénáře

Systém SAP ERP Financials podporuje proces *samofakturace*, vycházející z toho, že namísto aby podnik odesílal faktury svým zákazníkům, zákazníci sami pošlou podniku samofakturační doklad, obsahující informace o zboží, které od podniku obdrželi, spolu s příslušnými cenami.

Obvykle platí, že data samofakturace jsou podniku zasílána v elektronické podobě. Následně se program samofakturace systému SAP ERP Financials snaží vyhledat související data, a to na základě čísla dodávky. Nalezne-li program shodu, pokusí se porovnat informace, týkající se materiálu (zboží), množství a ceny. Jsou-li tyto informace pro danou položku shodné či nachází-li se rozdíl v mezích povolených limitů, je daná položka automaticky odepsána. Pokud ovšem rozdíl povolené tolerance překračuje, systém automaticky vytvoří otevřenou pohledávku za zákazníkem ve výši, odpovídající zjištěnému rozdílu.

Zpětná
fakturace

Funkcionalitu *zpětné fakturace* (*zpětného zúčtování*) můžete využít ke zpracování a přecenění již vystavených faktur. Tento proces využijete především tehdy, máte-li nějaké zákazníky, jejichž sjednané cenové podmínky se velmi často a zpětně mění (toto je častým jevem zejména v průmyslu, vyrábějícím spotřební elektroniku). Díky zpětné fakturaci pak máte možnost přecenit všechny doklady, kterých se to týká, a případně automaticky vytvořit dobropisy či vrubopisy, jimiž se zúčtují vypočítané rozdíly. Systém vám dokonce dává možnost spustit si simulaci zpětné fakturace a předběžně si tak prohlédnout a analyzovat její výsledky.

Plány
fakturace

Dalším specifickým scénářem může být požadavek vystavovat určitému zákazníkovi faktury v pravidelných časových intervalech (měsíčně, čtvrtletně apod.) či na základě dokončení určitého úkolu nebo události. Systém SAP standardně podporuje dva druhy *plánů fakturace*, které můžete pro tyto účely využít: prvním je *plán periodické fakturace* a druhým *plán milníkové fakturace*. V plánu periodické fakturace můžete nastavit periodicitu fakturace a systém SAP vám automaticky navrhne data fakturace a fakturované částky, přičemž obojí lze v případě potřeby změnit.

Plán milníkové fakturace je vhodné využít především tehdy, má-li být faktura zákazníkovi vystavena až po dosažení nějakého předem dohodnutého „milníku“. Například v případě projektu implementace systému SAP se může jednat o následující milníky: podepsání kontraktu, dokončení specifikace požadavků, potvrzení přejímky jednotlivých komponent apod. V systému řízení projektů SAP (jemuž je věnována kapitola 11) můžete jednotlivé úkoly projektu nadefinovat jako milníky a ty následně přiřadit datům fakturace v plánech fakturace. Jakmile je následně v systému řízení projektů potvrzeno dosažení nějakého milníku, příslušná zákaznická faktura je uvolněna k dalšímu zpracování. V případě složitých projektů se ale data, kdy dojde ke skutečnému převzetí jednotlivých komponent, mohou lišit od původního plánu. Z tohoto důvodu vám systém SAP nabízí možnost rozhodnout, zda má milníková fakturace probíhat na základě plánovaných či skutečných dat.

Fakturace vztažená k nákladům je další možností, kterou můžete při vystavování faktur zákazníkům využít. Tento způsob fakturace je nezbytností především v případech, kdy jsou faktury vystavovány na základě odvedené práce, spotřebovaného materiálu či dalších nákladů, avšak před dokončením služeb (například konzultací či údržby) nebo výroby (například zakázková výroba) nelze tyto informace (roz-

sah prací či potřebné množství) přesně odhadnout. K řešení těchto situací můžete využít požadavek faktury.

Doklad požadavku faktury obsahuje veškerá vydání, která mají být fakturována. Podrobnosti o jednotlivých výdajích jsou zobrazeny v pohledech Náklady a Kalkulace prodejní ceny. Pohled Náklady vám umožňuje změnit navrhovaná množství a částky, rozhodnout, zda daná položka má být fakturována úplně, částečně či vůbec, a zamknout položku vůči budoucím úpravám. V pohledu Kalkulace prodejní ceny můžete ovlivnit ceny, které budou zákazníkovi fakturovány, a to zadáním či změnou cenových podmínek jednotlivých položek požadavku faktury.

Požadavek
faktury

V předcházejícím textu jsme se věnovali případu, kdy jsou faktury vystavovány na základě zakázek či dodávek, zadaných v systému SAP ERP Financials. Nicméně pomocí obecného rozhraní faktury můžete vytvářet faktury i na základě dat, načtených z externích systémů. Tato data musí být uložena v sekvenčním souboru, majícím specifický formát. Součástí souboru mohou být jak data jednotlivých dokladů (například dodávky či zakázky vygenerované v externím systému), tak i data kmenová (například adresy zákazníků či zdanitelnost). V naprosté většině případů toto rozhraní využijete pro propojení systému SAP ERP Financials s nějakým samostatným či vlastním systémem prodeje.

Bez ohledu na to, jakým způsobem je zákazníkovi faktura vystavena, z hlediska účetnictví platí, že načasování a samotný proces realizace výnosu může být zcela jiný.

Realizace výnosu

V závislosti na zákonných či podnikových požadavcích můžete systém nastavit tak, aby se datum připsání výnosu lišilo od data vystavení faktury zákazníkovi. Systém SAP standardně podporuje tři různé metody realizace výnosu: na základě fakturace, na základě času anebo na základě služby.

Standardním nastavením systému je realizace výnosu v okamžiku fakturace. Realizace výnosu na základě času vám umožňuje rozpoznat výnosy, pravidelně rozvržené do určitého časového období. Typickým příkladem může být faktura, kterou zákazníkovi vystavíte za 1 rok placené údržby či podpory, a pošlete mu ji předem, před započítáním daného roku. V takovém případě systém každý měsíc rozpozná 1/12 fakturované částky jako výnos. Naopak realizace výnosu na základě služby vede k tomu, že výnos je rozpoznán až po určité události, například dokončení služby či dodávky.

Druhy
realizace
výnosu

Rozhodnete-li se používat realizaci výnosu na základě času nebo služby, pak mějte na paměti, že systém SAP ERP Financials v okamžiku vystavení příslušné faktury provede účtování na výnosových účtech pro rozlišení. Následně budete moci pomocí programu pro realizaci výnosu převést výnosy z účtů časového rozlišení výnosů na normální výnosové účty. Máte dokonce možnost začít realizaci výnosu ještě před vystavením faktury zákazníkovi. V takovém případě program pro realizaci výnosu zaučtuje danou část výnosů na účet nezúčtovaných pohledávek.

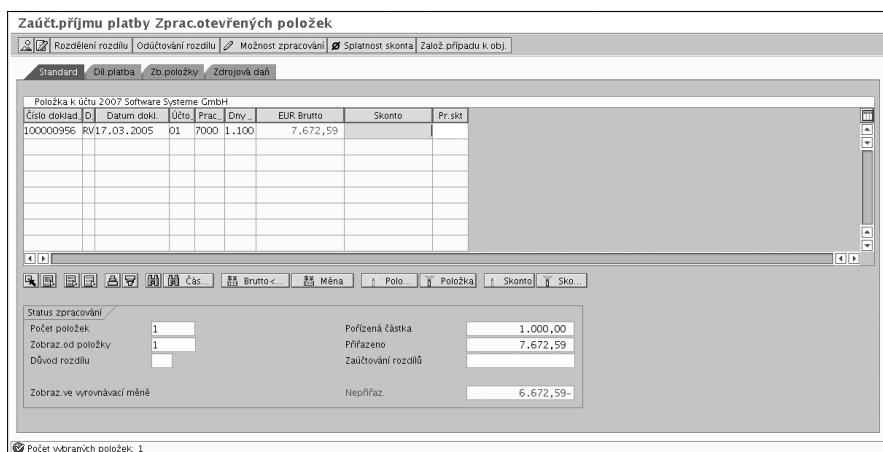
Zcela nezávisle na procesu realizace výnosu (který je interní záležitostí podniku) probíhá proces párování příchozích plateb, během nějž jsou platby, přijaté od zákazníků, porovnávány se zákaznickými fakturami v účetnictví odběratelů.

Příchozí platby a proces jejich párování

Na obrázku 3.3 vidíte ukázkou obrazovky programu pro zadání příchozích plateb. Po spuštění vám program zobrazí všechny otevřené doklady Má Dátí i Dal, a to na základě výběrových parametrů, mezi něž patří například číslo účtu zákazníka, účetní okruh, datum apod. To znamená, že si můžete nastavit zobrazení otevřených dokladů více zákazníků či dokonce více účetních okruhů.

Automatické párování plateb a faktur

Po zobrazení seznamu otevřených dokladů máte tyto možnosti pro další práci: seznam si můžete třídit, můžete v něm hledat, vybírat z něj doklady podle částky, vybrat či zrušit výběr několika dokladů a uspořádat seznam tak, abyste v něm snadno našli ty faktury, které mají být danou platbou uhrazeny. Můžete dokonce říci, zda zobrazené doklady mají být automaticky vybrány ke spárování na základě částky či na základě stáří dokladů (nejstarší doklad by byl spárován jako první). Rozhodnete-li se pro jednu z těchto možností, program se pokusí vybrat a navrhnout vám ty doklady, které mohou být přijatou platbou vyrovnány.



Obrázek 3.3: Příjem platby k zákaznické faktuře

Dílič platba a zbývající platba

Uhradí-li zákazník částku nižší než činí částka otevřeného dokladu, můžete úhradu zaúčtovat dvěma různými způsoby. Zprv můžete příchozí platbu zaúčtovat vůči faktuře jako *dílič platbu*. V takovém případě je platba zaúčtována s odkazem na zákaznickou fakturu a jak faktura, tak i platba zůstávají na účtu zákazníka nadále otevřené. Všechny doklady jsou vyrovnány teprve tehdy, až zákazník doplatí zbývající částku. A zadruhé můžete příchozí platbu zaúčtovat jako *zbývající platbu*. Systém se pak zachová tak, že celou původní fakturu vyrovná příchozí platbou a současně automaticky vystaví novou fakturu na částku, odpovídající výši rozdílu mezi původně fakturovanou částkou a přijatou platbou. Rozhodnutí, zda budete příchozí platby účtovat jako dílič či zbývající platby, závisí především na požadavcích a interních pravidlech podniku. Na obrázku 3.3 vidíte příklad, kdy úhrada ve výši 1 000 USD má být použita k vyrovnání pohledávky v čisté výši 1 698,35 USD.

Na obrázku 3.3 si všimněte pole Důvod rozdílu. Nalezenému rozdílu v úhradě můžete přiřadit jeden či více kódů a následně můžete rozdíl zaúčtovat zpět na účet odběratele. Kromě těchto kódů můžete ke každému rozdílu přiřadit ještě dva volně definovatelné klíče, které vám usnadní následnou analýzu všech rozdílů. Tuto funkcionalitu využijete především tehdy, zpracováváte-li příchozí platbu s mnoha zpětnými zúčtováními.

V tomto dialogu se také můžete rozhodnout odepsat rozdíl, jelikož velikost nepřesahuje nastavené tolerance. Nastala tedy ideální chvíle, abychom si řekli, jak vlastně systém SAP ERP Financials pracuje s tolerancemi. Toleranční meze, a to buď procentuální či absolutní, lze přiřadit zákazníkům, dodavatelům nebo zaměstnancům. Podle systému pak je rozdíl v mezích tolerance pouze tehdy, nepřesáhne-li buď zadanou absolutní částku, anebo je-li v procentuálním vyjádření menší než zadaná procentuální tolerance.

V závislosti na konfiguraci je systém SAP ERP Financials schopen během zpracování příchozích plateb automaticky zúčtovat veškeré slevy, daňové úpravy nebo kursové ztráty či zisky.

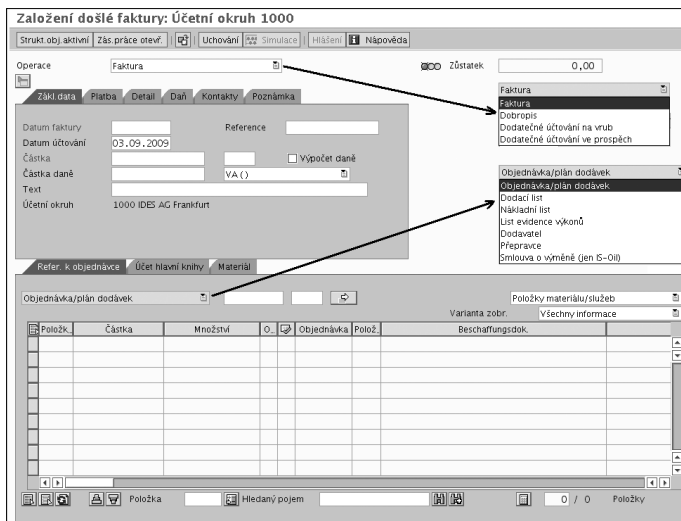
V předcházejících dvou částech jsme se věnovali tématu vystavování zákaznických faktur v účetnictví odběratelů a následného zpracování plateb, přijatých od zákazníků. V další části si ukážeme základní procesy v účetnictví dodavatelů, a to likvidaci faktur a jejich následné zúčtování.

Likvidace dodavatelských faktur

Celý proces likvidace dodavatelských faktur zahrnuje několik kroků: prvním z nich je kontrola faktur, následuje jejich porovnání s nákupními objednávkami či objednávkami služeb, pokud ovšem nějaké v systému existují, a po kontrole a ověření všech informací následuje uvolnění faktury k úhradě. Součástí řešení SAP ERP Financials je aplikace *logistická likvidace faktur* (*Logistics Invoice Verification*, zkr. *MM-IV-LIV*), jejíž proces lze v nastavení systému upravit tak, aby pokud možno odpovídal všem možným obchodním požadavkům, týkajícím se likvidace dodavatelských faktur.

Logistická likvidace faktur podporuje účtování dodavatelských faktur, dodavatelských dobropisů, dodatečných zúčtování na vrub a ve prospěch, vyplývajících z oprav. Avšak na rozdíl od dodavatelských faktur a dobropisů dodatečná zúčtování na vrub a ve prospěch mění pouze výši závazku, aniž by jakkoliv měnily množství. Na obrázku 3.4 vidíte ukázkou obrazovky logistické likvidace faktur, přičemž do obrázku jsme vložili seznamy některých možností, jimiž jsme se zabývali. V případě zboží získaného na základě nákupní objednávky jsou dodavatelské faktury párovány s nákupními objednávkami a doklady o příjmu materiálu. Kromě toho vám SAP ERP Financials nabízí i mnoho dalších možností, díky nimž můžete proces likvidace faktur upravit tak, aby vyhovoval vašim potřebám.

Zpracování
dodatelských
oprav



Obrázek 3.4: Logistická likvidace faktur, přijatých od dodavatelů

Alokace a přiřazení faktur

Různí dodavatelé vám mohou v různých časových okamžicích posílat faktury, založené na rozdílných kritériích (či dokladech). Součástí systému SAP ERP Financials jsou funkce, které umožňují zadání faktur a jejich následné přiřazení pro kterýkoliv možný případ. Níže následuje přehled obvyklých případů, pro které budete do systému zadávat dodavatelské faktury:

Různé druhy
dodatelských
faktur

- Faktury, odkazující se na nákupní objednávky a obsahující vyúčtování dodaného zboží, provedených služeb či dopravních nákladů.
- Faktury, odkazující se na plán dodávek (dlouhodobá dohoda mezi vaším podnikem a dodavatelem o dodávání zboží v určitých, obvykle předem daných, časových okamžicích).
- Faktury, odkazující se na dodávku zboží od dodavatele. Při zpracování příjmu materiálu můžete do systému zadat číslo dodacího listu, obdrženého od dodavatele. Při zpracování dodavatelské faktury se pak můžete na toto číslo odkázat.
- Faktury za plánované a dopravní náklady, jimiž jsou vyúčtovávány náklady, související s provedenými dodávkami zboží. Tyto faktury se mohou odkazovat na čísla nákladních listů, což jsou doklady, doprovázející každou dodávku zboží od dodavatele.
- Faktury za služby, provedené na základě servisní zakázky.

Neshoduje-li se dodavatelská faktura s příslušnou nákupní objednávkou a dokladem o příjmu materiálu ve všech kontrolovaných kritériích, vzniknou odchylky.

Odchylky a blokování faktur

Na základě alokací, které jste zadali pro faktury, program logistické likvidace faktur kontroluje, zda existují nějaké odchylky mezi objednaným a přijatým množstvím