



Uporaba programa SAP v celovitem poslovnem informacijskem sistemu

Priročnik

Proces prodajanja

Dr. Mateja Podlogar
Kristina Bogataj, uni. dipl.org.

Januar, 2005

Ta različica priročnika je namenjena izključno študentom Fakultete za družbene vede Univerze v Ljubljani kot pomoč pri izvajanju vaj v okviru predmeta Informatika za managerje.

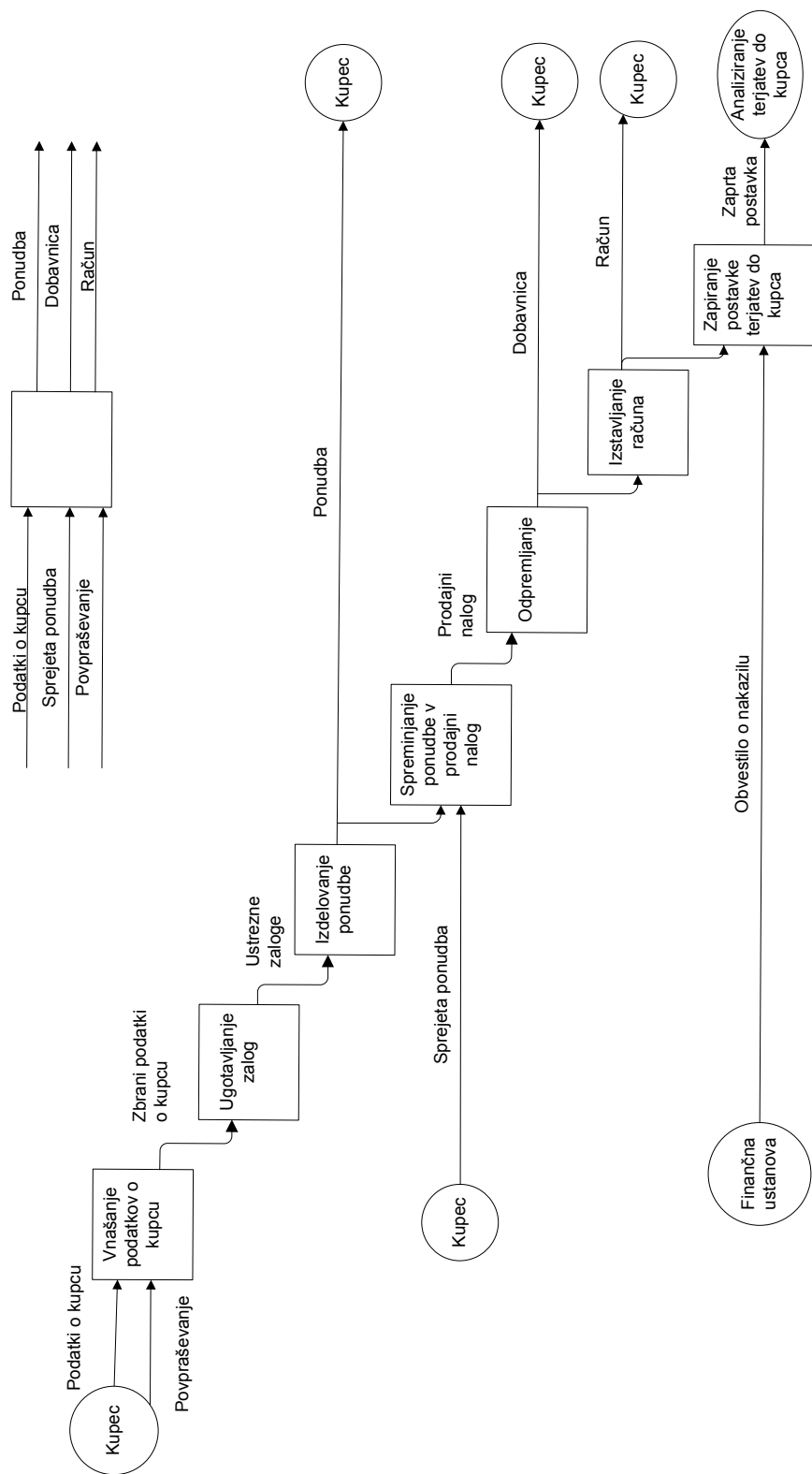
1 Proces prodajanja

Proces prodajanja je sklenjeno zaporedje podprocesov: zbiranje podatkov o možnem kupcu, beleženje povpraševanja, izdelovanje ponudbe, sklepanje pogodbe, izdelovanje prodajnega naloga, odpremljanje blaga, zaračunavanje kupcu, zapiranje terjatev do kupca. Običajno se prične s povpraševanjem kupca in konča s plačilom kupca. V procesu prodajanja se izmenjajo sporočila v notranjem procesu in med kupcem. Vsak podproces v procesu prodajanja je potrebno izvesti pazljivo in sistematično, kajti le tako so lahko zadovoljene potrebe kupca, da je blago, ki ga potrebuje, na voljo pravočasno, v ustrezni količini in po razumni ceni.

1.1 Udeleženci procesa prodajanja


Vidik udeležencev procesa prodajanja je pomemben pri proučevanju povezav v znotraj organizacije in navzven v povezavi kupcem. Udeleženci procesa so tisti, ki sodelujejo pri pripravljanju končnega predloga za odločitev v zvezi s procesom.

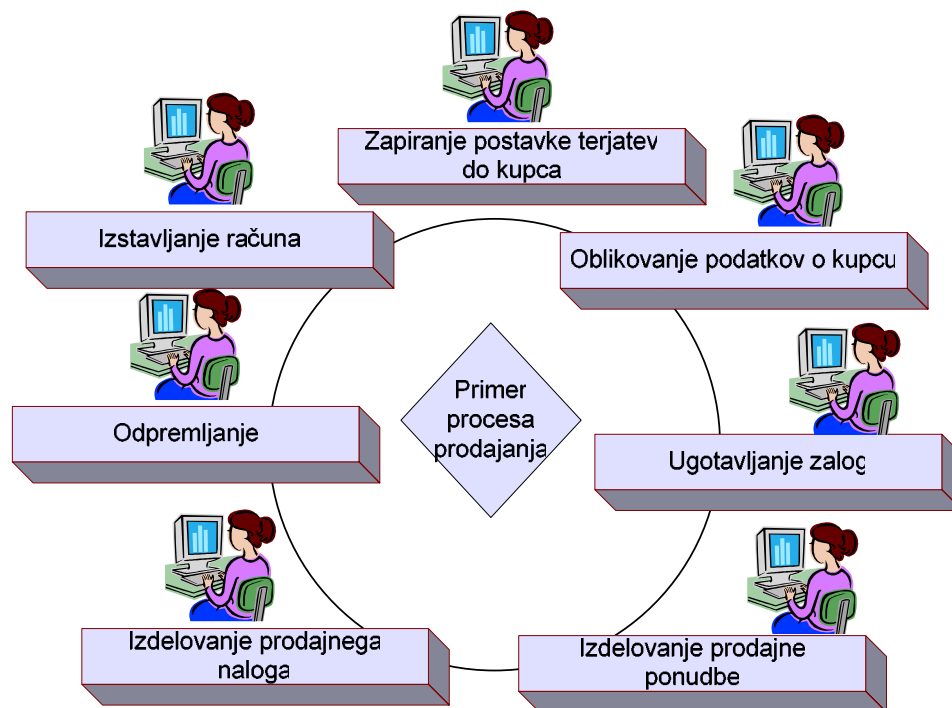
Z vidika povezovanja organizacije navzven sta udeleženca procesa prodajanja kupec in dobavitelj. Dobavitelj je pravna oseba, ki na podlagi pogodbe ali sporazuma dobavlja kupcu naročeno blago lastne proizvodnje ali blago, ki ga je prej kupila od drugih dobaviteljev (Turk 2000, 80). Kupec je pravna oseba, ki kupuje blago pri dobavitelju ter ga je tudi sposobna plačati, oseba, ki je že oddala naročilo in prevzela obveznost prevzema in plačila, ali ki ga je že kupila in plačala (Turk 2000, 242). Med udeleženci procesa prodajanja je potrebno poudariti tudi banko in trg. Banka je finančna inštitucija, ki se ukvarja s finančnimi posli. Trg je zamišljeno ali dejansko srečanje ponudbe in povpraševanja; za njegovo opredelitev uporabljamo različna sodila: zemljepisno območje, skupina in količina blaga, čas, število dobaviteljev (ponudnikov) in kupcev (povpraševalcev), razmerja med ponudbo in povpraševanjem itd.



2 Primer procesa prodajanja

Uporaba programa SAP je odločen korak v smeri izboljšanja prodajnih procesov. Ker imajo posamezni oddelki, ki so vpleteni v proces prodajanja skupni dostop do enotne baze podatkov, se celoten proces prodajanja izvede zelo hitro. V okolju, kjer je proces obdelave rutinskih opravil v procesu prodajanja občutno skrajšan, ima prodajni oddelk več časa za posvečanje strateškim usmeritvam prodajanja, kot so na primer analiziranje kupcev in izbiranje najprimernejših prodajnih strategij, pogajanje s kupci, ažurno spremljanje prodaje...

V nadaljevanju je podan primer procesa prodajanja, ki zajema: oblikovanje podatkov o materialu in kupcu, povezovanje materiala s kupcem, beleženje povpraševanja, izdelovanje ponudbe, izdelovanje prodajnega naloga, izdelovanje odpremnice, izdelovanje prevoznega naloga, izdelovanje računa, zapiranje terjatev do kupca. (slika: xxx) V primeru pa niso zajete vse možnosti, ki jih v procesu prodajanja ponuja program SAP v modulu materialno poslovanje. Vsak korak, ki vas vodi skozi primer procesa prodajanja v programu SAP, ima najprej zapisan namen, nato je podana pot, kako pridete do posamezne transakcije, ki jo želite izvesti. Zatem sledi oznaka transakcije. SAP transakcija je katerikoli logični proces v SAP programu (Larocca 2002, 9) in je označena z .



Slika 1: Prikaz glavnih korakov "Primer procesa prodajanja"

👉 Glavni podatki materiala

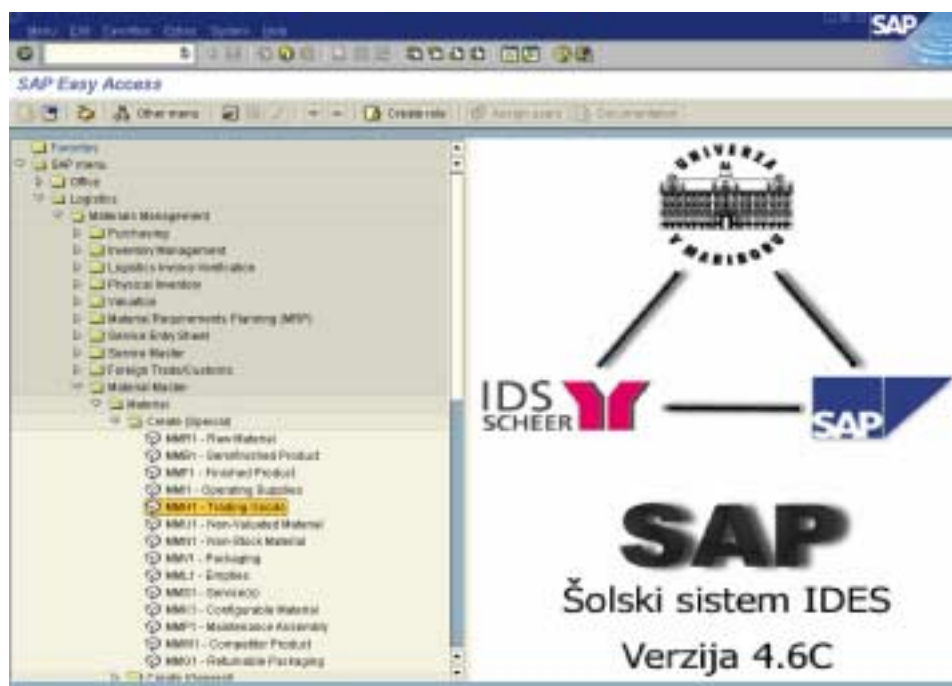
– Spreminjanje podatkov materiala

V tem koraku boste vnesli dodatne podatke o materialu, ki so potrebni za nadaljnjo prodajo tega materiala. Izbrali boste material **MM##**, ki ste ga predhodno opredelili znotraj primera oskrbovalnega procesa »Vnašanje podatkov novega materiala«.

Preden pričnete z spreminjanjem podatkov preverite ali imate na zalogi dovolj materiala za nadaljnjo prodajo. Blaga, ki ga nimate na zalogi ne morete nadalje prodajati. V kolikor blaga ni na zalogi zabeležite prevzem blaga. (Glejte priročnik: Proces oskrbovanja).

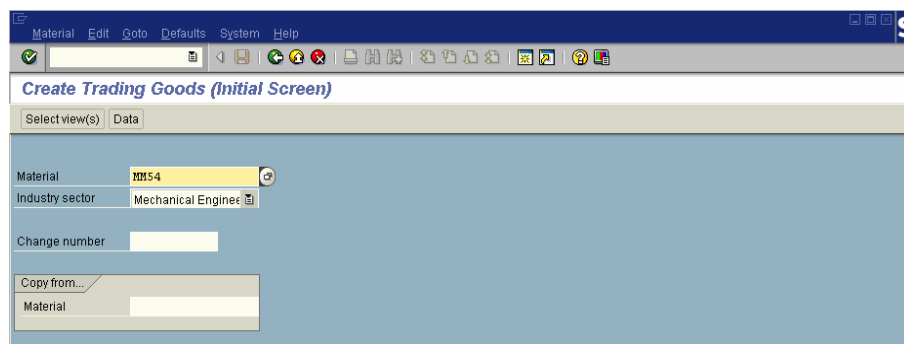
Pot: Logistics / Materials Management / Material Master /Material / Create (Special) / Trading Goods

Številka transakcije: MMH1



Slika 2: Pot do dodajanja podatkov že vnešenega materiala

Vnesite številko izbranega – že vnešenega materiala, kot je prikazano na spodnji sliki.

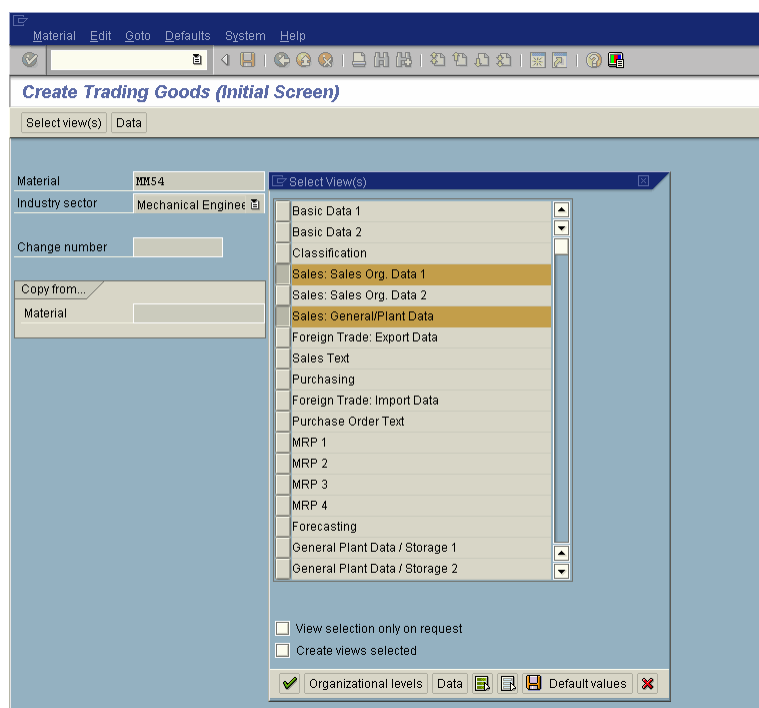


Slika 3: Vnesite številko izbranega – že vnesenega materiala

Za nadaljevanje pritisnite  ali **ENTER**.

Na naslednjem zaslону izmed skupin podatkov, ki jih je možno vzdrževati za vrsto materiala trgovsko blago (Trading goods - HAWA), označite naslednji skupini podatkov (ti dve izbrani skupini podatkov se nanašata na prodajne podatke, ki jih potrebujemo, za nadaljnjo prodajo tega materiala) (slika 4):

- Splošni prodajni podatki (Sales: General/Plant)
- Prodajni podatki (Sales: Sales Org. 1)



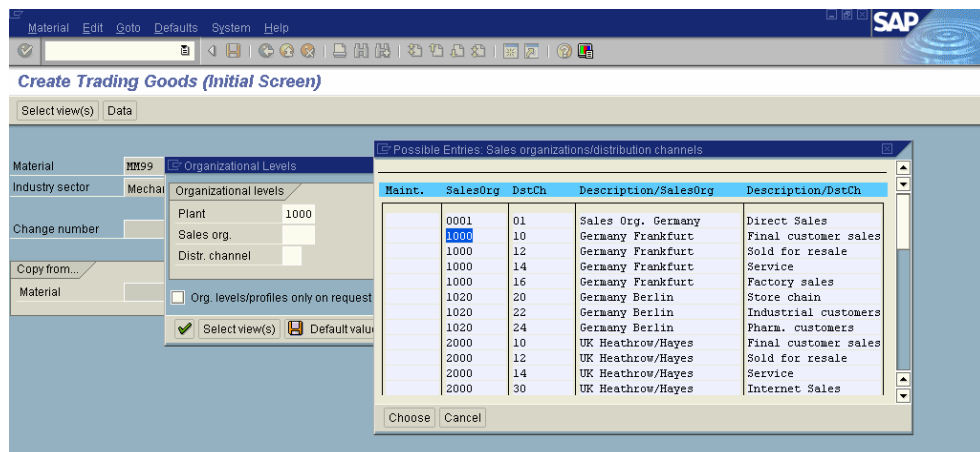
Slika 4: Izbiranje pogledov že vnesenega materiala

Za nadaljevanje pritisnite .

Označite obrat (Plant) v Nemčiji (oznaka: 1000).

Preko šifranta dodajte podatek o prodajni organizaciji (Sales org.) v Nemčiji (oznaka: 1000 Germany Frankfurt: Final Customer Sales).

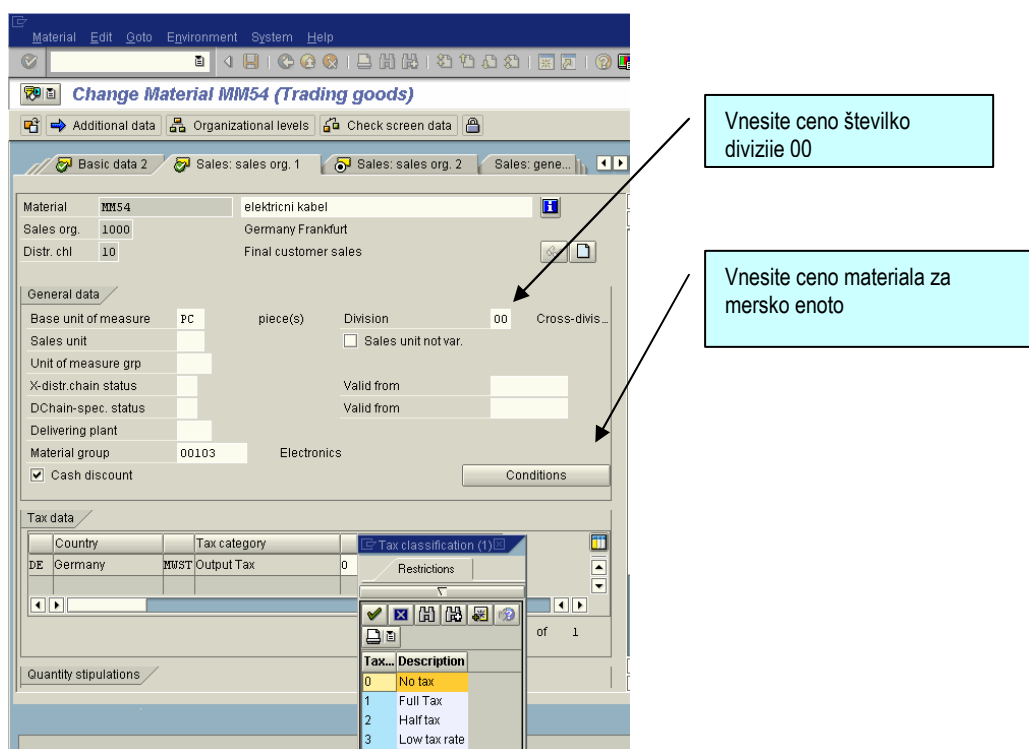
Izbiro potrdite s pritiskom na gumb **Choose** (slika 5).



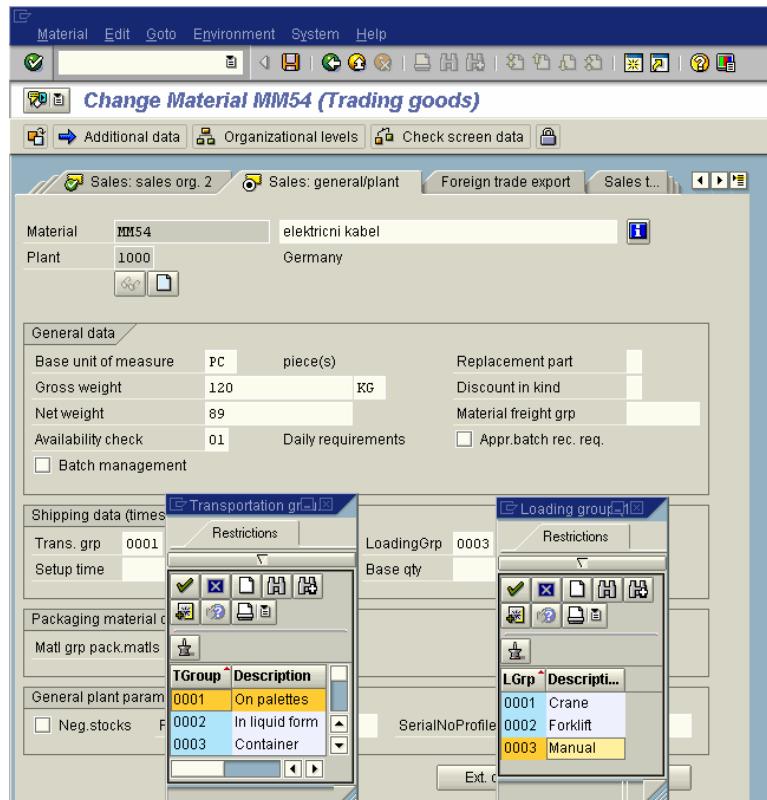
Slika 5: Izbiranje prodajne organizacije

Za nadaljevanje pritisnite ali **ENTER**.

Na zavihku s prodajnimi podatki (Sales org. 1) v polju Divizija navedite številko divizije 00, v tabeli s podatki o davku (Tax data) v polju vrsta davka (Tax Category) določite, da se bo izdelek prodajal brez izhodnega davka (0-No Tax).



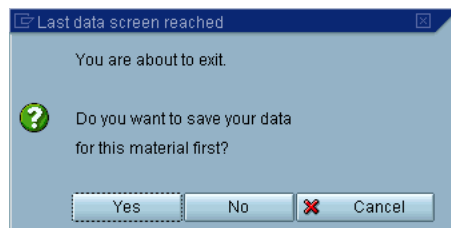
Slika 6: Vnašanje prodajnih podatkov o izdelku



Slika 8: Vnašanje splošnih prodajnih podatkov

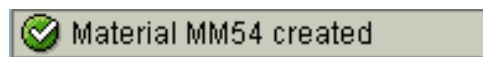
Za nadaljevanje pritisnite ali **ENTER**.

Pritisnite in zaključite z vnosom prodajnih podatkov materiala (slika 8).



Slika 9: Zaključevanje vnosa prodajnih podatkov materiala

V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da so bili vneseni prodajni podatki materiala shranjeni.



Pritisnite in zapustite transakcijo MMH1 za vnašanje podatkov materiala.

☞ Glavni podatki kupca

– Vnašanje podatkov novega kupca

Namen tega koraka je vnašanje podatkov kupca, ki ga boste kasneje uporabljali v ostalih podprocesih prodajanja.

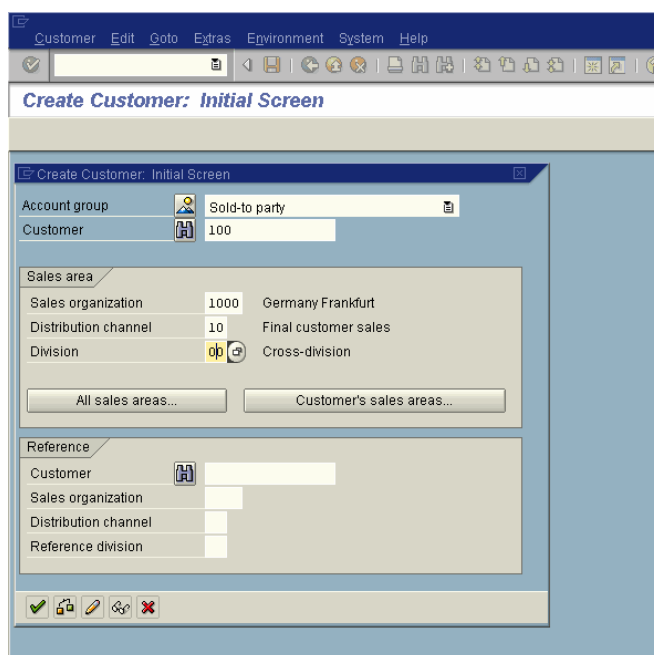
Pot: Logistics / Sales and Distribution/ Master Data / Business Partners/Customer / Create / Sales and Distribution

Številka transakcije: VD01

Na prvem zaslonu vnesite podatke, kot je navedeno v zgornjem navodilu. V polju skupina knjigovodskih računov (Account Group) odprite seznam in izberite skupino knjigovodskih računov kupci (Sold –to party).

Kupcu dodelite številko **10##**, kjer splošna oznaka **##** ponovno pomeni zaporedno številko vaše skupine. Skupina 3 bo npr. oblikovala kupca številka **103**.

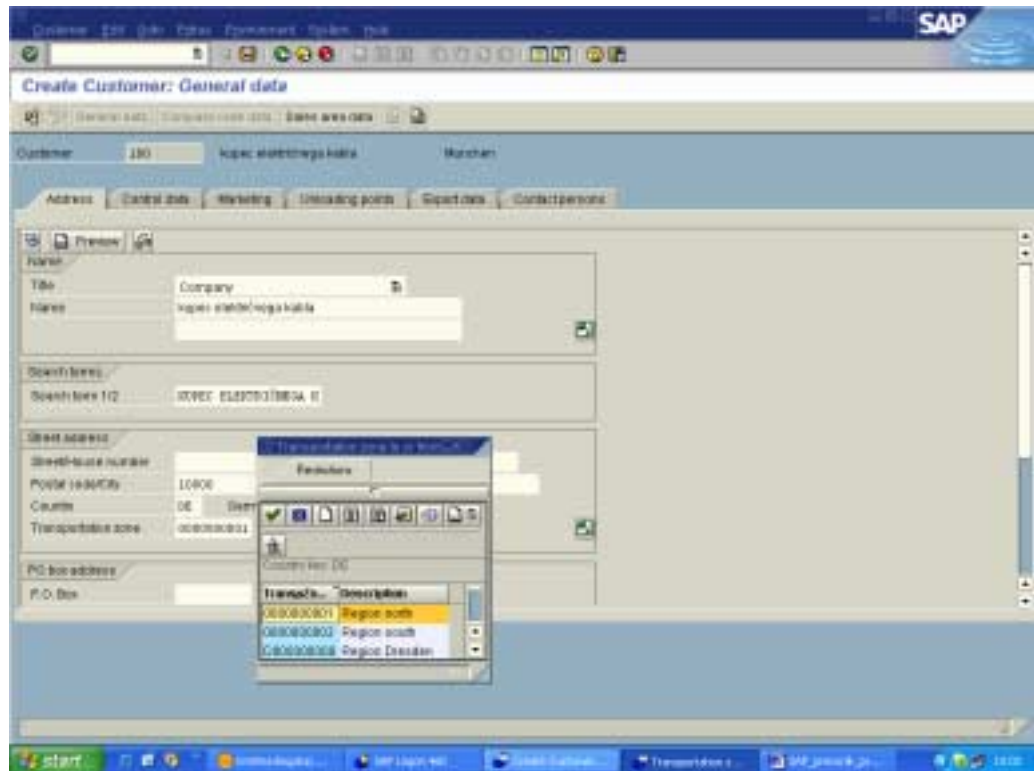
Kupca izdelajte za izbrano številko prodajne organizacije (Sales Organization) 1000 (IDES Germany, Frankfurt, Nemčija), distribucijski kanal (Distribution Channel) 10 in divizijo (Division) 00.



Slika 10: Vnašanje osnovnih podatkov novega kupca


Izbiro potrdite s klikom na .

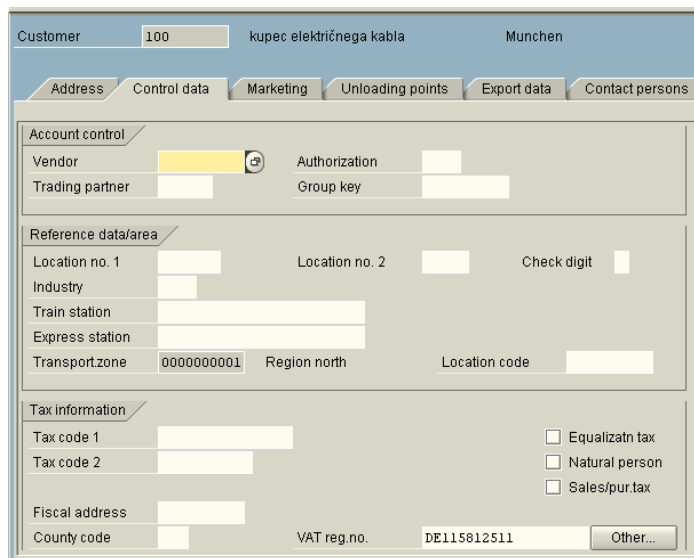
Vnesite podatke v obvezna polja (slika 11). Kupcu dodelite poljubno ime in določite, da prihaja iz Nemčije. Opredelite tudi področje transporta (Transportation Zone).



Slika 11: Vnašanje podrobnejših podatkov novega kupca

Na zavihku Nadzorni podatki (Control Data) opredelite davčno številko kupca DE115812511 (VAT reg. Num.)

Med posameznimi zavihki se premikate s klikom na gumba  .



Slika 12: Vnašanje podatkov o davčni številki kupca

Na zavihku Odpošiljanje (Shipping) opredelite pogoje odpošiljanja 01 – Odpošlji čimprej (As soon as possible), pomembnost pošiljanja 1 – zelo pomembno in obrat, ki pošilja material – 1000 (Germany).

The screenshot shows the 'Shipping' tab in SAP. The 'Shipping' section is active, showing the following configuration:

- Customer: 100 (kupec električnega kabla, Munchen)
- Sales org.: 1000 (Germany Frankfurt)
- Distr. channel: 10 (Final customer sales)
- Division: 00 (Cross-division)

Shipping conditions are set to 01 (As soon as possible) with a delivery priority of 1 (High). The 'Order combination' checkbox is checked. The delivering plant is 1000 (Germany). The 'Relevant for POD' checkbox is unchecked. The 'Partial deliveries' section shows 'Partial delivery per item' as 1 (Partial delivery allowed) and 'Max. partial deliveries' as 9. The 'General transportation data' section shows 'Transportation zone' as 0000000001 (Region north).

Slika 13: Določanje pogojev odpošiljanja, pomembnosti pošiljanja in obrata

V nadaljevanju na zavihku Računovodski dokument (Billing document), v tabeli Izhodni davek (Output Tax), v polju Klasifikacija davka (Tax Classification) opredelite, da boste kupcu prodajali brez izhodnega davka (Tax Exempt).


The screenshot shows the 'Billing document' tab in SAP. The 'Output Tax' section is active, showing a table with the following data:

Country	Name	Tax category	Name	Tax classifica...
DE	Germany	MWST	Output Tax	


A popup window titled 'Tax classification for cu...' is open, showing a table with the following data:

Tax...	Description
0	Tax exempt
1	Liabie for Tax

Slika 14: Opredelitev izhodnega davka za prodajo materiala kupcu

Podatke shranite s klikom na gumb .

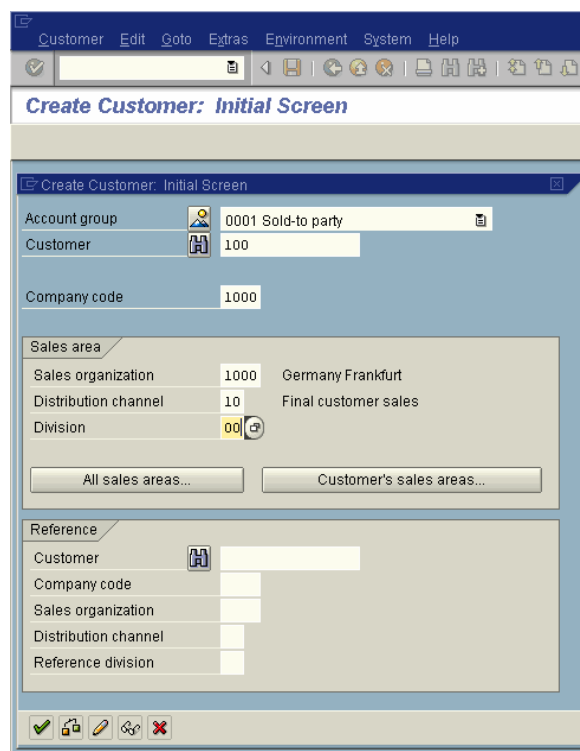
V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da so bili vneseni podatki o kupcu shranjeni.

 Customer 0000000100 was created for sales area 1000 10 00


V nadaljevanju je potrebno omenjenega kupca dodeliti tudi vaši prodajni organizaciji: Sales organization (slika 14).

Pot: Logistics / Sales and Distribution/ Master Data / Business Partners/Customer / Create / Sales and Distribution

Številka transakcije: XD01



Slika 15: Dodajanje kupca prodajni organizaciji

Izbiro potrdite s klikom na  in se premaknite na zavihek Računovodsko upravljanje (Accounting Management). Na zavihku opredelite številko računa v glavni knjigi – prihodki.

Slika 16: Določanje računovodskih podatkov

S klikom na  shranite podatke.

👉 Povezovanje materiala s kupcem

Ko so prodajni podatki o materialu in kupcu vnešeni, ju je potrebno med seboj povezati, oblikovati prodajni informacijski zapis. Za vsak material je potrebno oblikovati toliko povezav, kot je kupcev, ki ta material kupujejo.

Pot: Logistics / Logistics Execution / Master Data / Customer-Material Information / Create

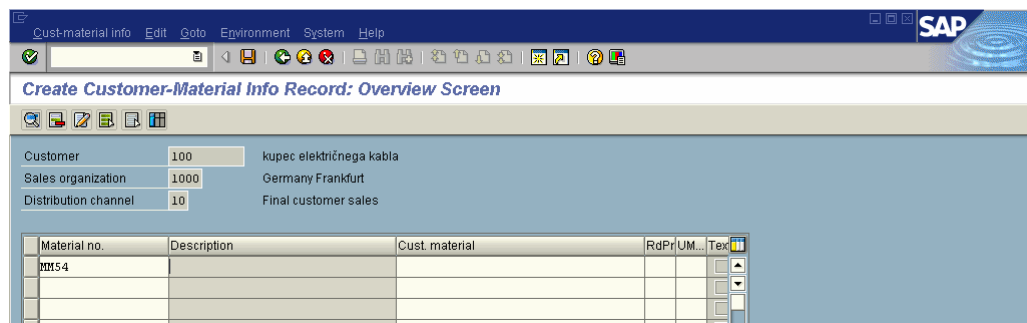
Številka transakcije: VD51

Vnesite številko kupca, številko prodajne organizacije 1000 in distribucijski kanal 10 za katerega boste oblikovali povezavo materiala z že opredeljenim kupcem (slika 14).

Slika 17: Vnašanje podatkov za oblikovanje povezave materiala s kupcem

Pritisnite  ali ENTER.

Na naslednji ekranski sliki navedite številko materiala, ki ga želite povezati z vašim kupcem.

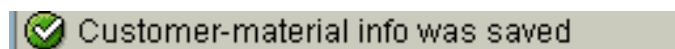


Slika 18: Vnašanje podatkov o materialu, ki ga želite povezati s kupcem

Vnesene podatke shranite s klikom na



V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da ste uspešno shranili podatke.



Pritisnite  in zapustite transakcijo VD51.

Vnašanje zahtevka za ponudbo

V tem koraku boste zabeležili kupčevo povpraševanje, s katerim želi pridobiti podatke o blagu po katerem povprašuje. Zahtevek za ponudbo se lahko nanaša na material oz. storitve, plačilne pogoje, dostavne pogoje.

Glavne sestavine, ki jih morate zagotoviti so:

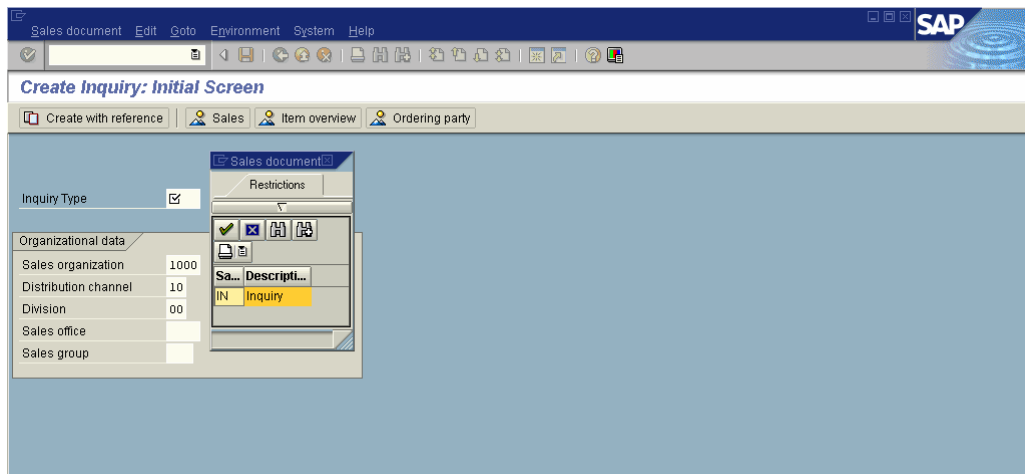
- KDO povprašuje
- Po KATEREM blagu povprašuje
- Po kakšni KOLIČINI blaga povprašuje
- DO KDAJ mora biti blago dobavljeno

Pot: Logistics / Sales and Distribution / Sales / Inquiry / Create

Številka transakcije: VA11

Na osnovni ekranski sliki opredelite prodajno organizacijo (Sales Organization) 1000, distribucijski kanal 10 (Distribution Channel) in divizijo 00 (Division) kot prikazuje slika.

Opredelite tudi vrsto zahtevka za ponudbo (Inquiry Type).



Slika 19: Vnašanje zahtevka za ponudbo

Pritisnite  ali ENTER.

Na ekranski sliki Zahtevka za ponudbo vnesite številko vašega kupca, številko in količino materiala po katerem kupec povprašuje. Navedite tudi datum veljavnosti zahtevka za ponudb – jutrišnji datum.

Pri opredeljevanju datumov v polje Zahtevani datum dostave (Req. Deliv. Date) navedite današnji datum.

Vnesite tudi plačilne pogoje kupca – Plačilo takoj (Payment Terms 0001) in pogoje dostave (Incoterms: CFR, 2).

The screenshot shows the SAP 'Create Inquiry: Overview' interface. Several callout boxes provide instructions:

- Vnesite številko kupca** (Enter customer number): Points to the 'Sold-to party' field containing '100'.
- Vnesite plačilne pogoje kupca** (Enter customer payment terms): Points to the 'Payment terms' field containing '0001'.
- Vnesite pogoje dostave** (Enter delivery terms): Points to the 'Incoterms' field containing 'CFR'.
- Vnesite številko in količino materiala po katerem povprašuje kupec** (Enter material number and quantity): Points to the 'All items' table, specifically to the 'Item' and 'Order quantity' columns.

The 'All items' table contains the following data:

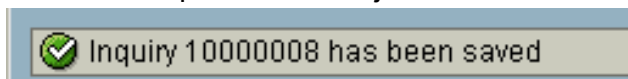
Item	Material	Order quantity	SU	S	Description
	10MM54	1	PC		elektri

Slika 20: Vnašanje podatkov o povpraševanju

Pred shranjevanjem dokumenta ponovno preverite ali je v polju *Zahtevan datum dostave (Req. Deliv. Date)* naveden današnji datum. Omenjeni podatki so pomembni za nadaljnjo izdelavo odpremnice in naloga za prenos.

Pritisnite  in shranite podatke ter zapustite transakcijo s pritiskom na .

V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da so bili vneseni podatki o zahtevku za ponudbo shranjeni.



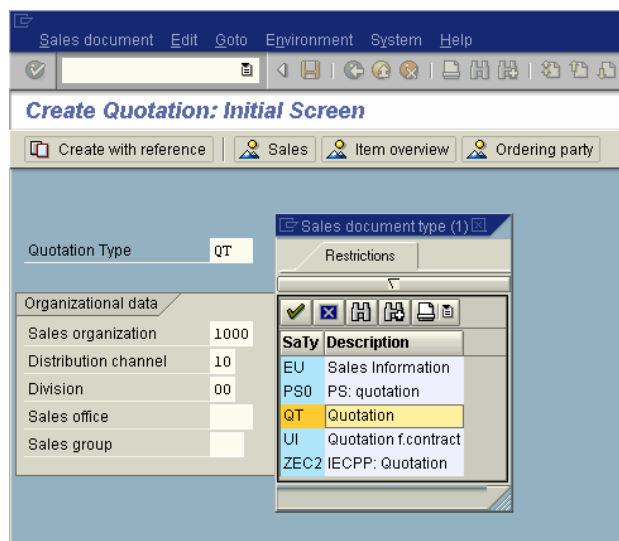
👉 Izdelovanje ponudbe

V tem koraku na osnovi pravkar zabeleženega povpraševanja vašemu kupcu izdelajte ponudbo.

Pot: Logistics / Sales and Distribution / Sales / Quotation/ Create

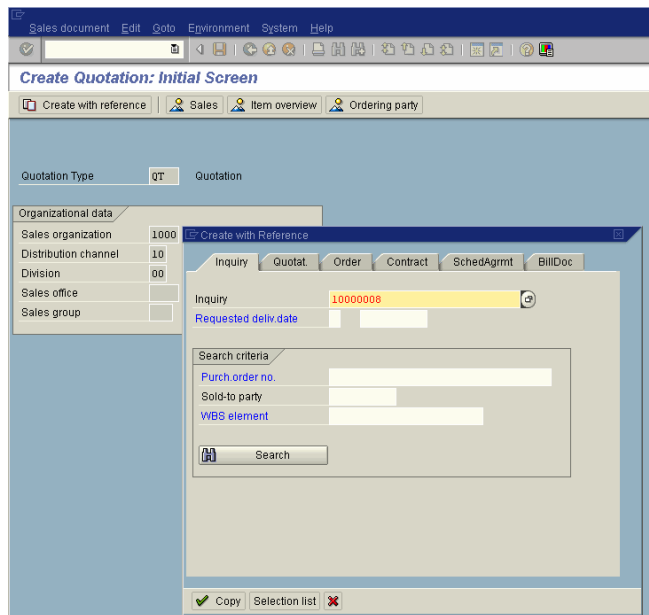
Številka transakcije: VA21

Na osnovni ekranski sliki ponudbe iz seznama izberite standardno vrsto ponudbe (Quotation Type - Standard), Prodajno organizacijo 1000 (Sales Org.), Distribucijski kanal 10 (Distribution Channel) in Divizijo 00 (Division).



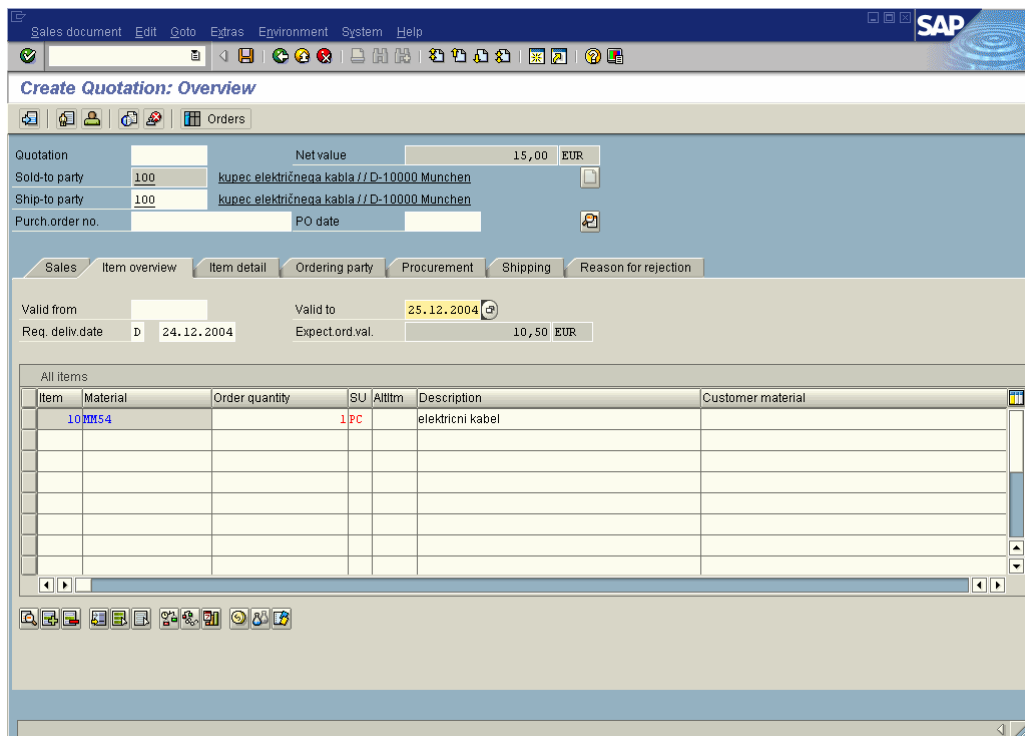
Slika 21: Osnovna ekranska slika za izdelovanje ponudbe

Kliknite na gumb Ustvari v povezavi (Create with Reference) in navedite številko predhodno zabeleženega zahtevka za ponudbo in kliknite na gumb Kopiraj (Copy).



Slika 22: Kopiranje podatkov zahtevka za ponudbo

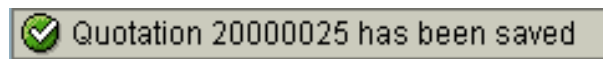
Ob predpostavki, da na prikazanem dokumentu ne želimo spreminjati podatkov, opredelite le datum veljavnosti ponudbe (Valid to..) – jutrišnji datum.




Slika 23: Izdelovanje ponudbe na osnovi zabeleženega povpraševanja

Pred shranjevanjem dokumenta ponovno preverite ali je v polju Zahtevan datum dostave (Req. Deliv. Date) naveden današnji datum. Omenjeni podatki so pomembni za nadaljnjo izdelavo odpremnice in naloga za prenos.

Podatke shranite s klikom na gumb 



in , da zapustite transakcijo VA21.

Beleženje tovrstnih "predprodajnih" sporočil je posebej pomembno za vrednotenje predprodajnih aktivnosti, npr. ugotavljanje realizacije posameznih ponudb.

Izdelovanje prodajnega naloga

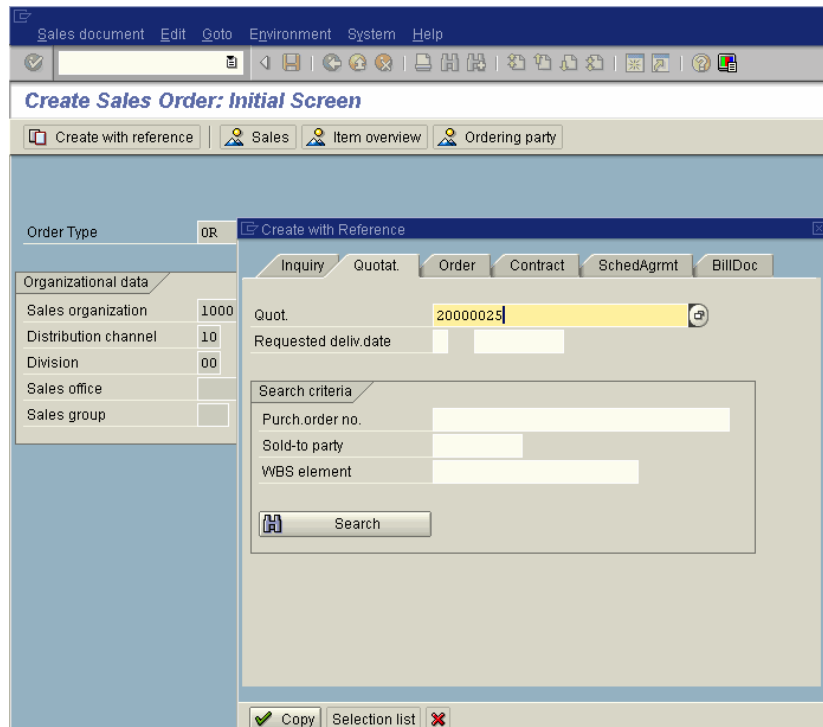
Ob predpostavki, da je kupec predhodno izdelano ponudbo sprejel – naročil material je potrebno v nadaljevanju izdelati prodajni nalog. Pri izdelavi le tega boste izhajali iz podatkov ponudbe.

Pot: Logistics / Sales and Distribution / Sales / Order/ Create

Številka transakcije: VA01

Na osnovni ekranski sliki izdelovanja prodajnega naloga opredelite Vrsto prodajnega naloga - Standardni nalog, oznaka OR (Order Type), Prodajno organizacijo 1000 (Sales Organization), Distribucijski kanal 10 (Distribution Channel) in Divizijo 00 (Division).

Kliknite na gumb Ustvari v povezavi (Create with Reference) in v polju Ponudba (Quot.) navedite številko predhodno izdelane ponudbe ter kliknite na gumb Kopiraj (Copy).



Slika 24: Kopiranje podatkov iz ponudbe v prodajni nalog

Na prodajnem nalogu navedite številko naročila kupca (Purch. Order no.) – poljubna številka.

Sales document Edit Goto Extras Environment System Help

Create Standard Order: Overview

Standard Order Net value 15,00 EUR

Sold-to party 100 kupec električnega kabla // D-10000 Munchen

Ship-to party 100 kupec električnega kabla // D-10000 Munchen

Purch.order no. PO date

Sales Item overview Item detail Ordering party Procurement Shipping Reason for rejection

Req. deliv.date D 12.01.2005 Deliver.plant

Complete div. Total weight 120 KG

Delivery block Volume 0,000

Billing block Pricing date 12.01.2005

Payment card Exp.date

Payment terms 0001 Incoterms CFR 2


Order reason

Sales area 1000 / 10 / 00 Germany Frankfurt, Final customer sales, Cross-division


Item	Material	Order quantity	SU	S	Description	Customer material no.	ItCa
	10MM54	1	PC	<input checked="" type="checkbox"/>	elektricni kabel		TAN


Slika 25: Prodajni nalog

Pred shranjevanjem dokumenta ponovno preverite ali je v polju Zahtevan datum dostave (Req. Deliv. Date) naveden današnji datum. Omenjeni podatki so pomembni za nadaljnjo izdelavo odpremnice in naloga za prenos.

S klikom na gumb  shranite podatke o prodajnem nalogu.

V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da je bil izdelani prodajni nalog uspešno shranjen.

 Standard Order 7401 has been saved


in , da zapustite transakcijo VA01.

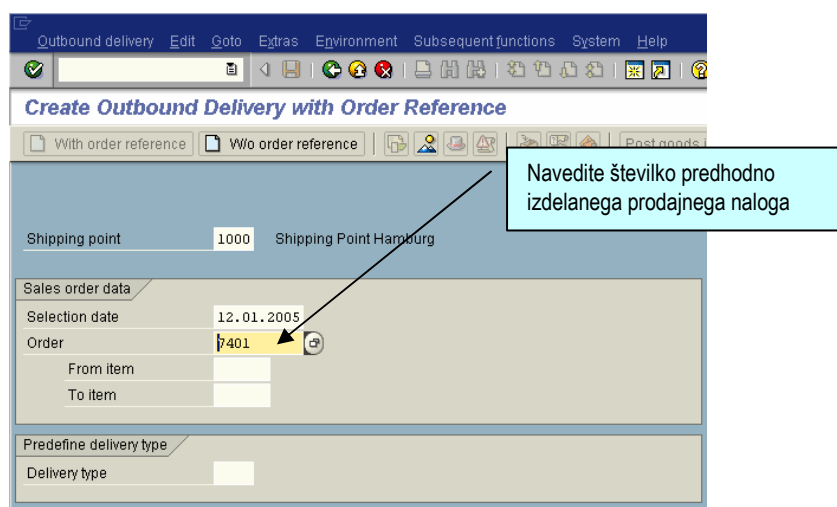
☞ **Odpremljanje blaga**

– **Odpremljanje blaga na osnovi prodajnega naloga**

Pot: Logistics / Sales and Distribution / Sales / Shipping and Transportation / Outbound Delivery / Create / Single Document / With Reference to Sales Order


Številka transakcije: VL01N

Na osnovni ekranski sliki izdelovanja odpremnice navedite Točko odpošiljanja 1000 Shipping Point Hamburg (Shipping Point), Številko predhodno izdelanega prodajnega naloga (Order) in izbiro potrdite s klikom na  ali ENTER



The screenshot shows the SAP 'Create Outbound Delivery with Order Reference' screen. The 'Shipping point' is set to '1000 Shipping Point Hamburg'. Under 'Sales order data', the 'Selection date' is '12.01.2005' and the 'Order' field contains '7401'. A callout box with a light blue background and black border points to the 'Order' field, containing the text: 'Navedite številko predhodno izdelanega prodajnega naloga'. The 'Predefine delivery type' section is also visible at the bottom.

Slika 26: Osnovna ekranska slika izdelovanja odpremnice

Izdelano odpremnico shranite s klikom na  .

V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da je bil izdelani prodajni nalog uspešno shranjen.

 Delivery 80009894 has been saved


S klikom na gumb  zapustite transakcijo VL01N.

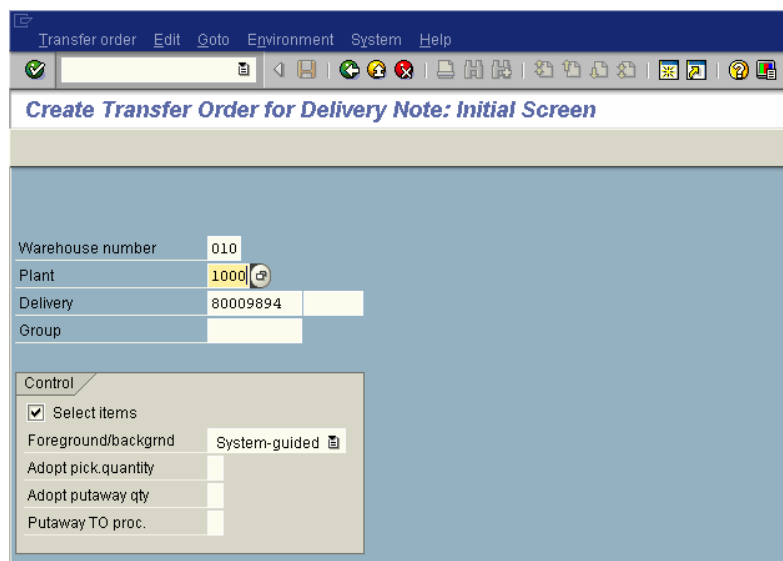
☞ Izdelovanje naloga za prenos

V tem koraku boste na osnovi predhodno izdelane odpremnice izdelali še nalog za prenos materiala iz skladišča.


Pot: Logistics / Sales and Distribution / Sales / Shipping and Transportation / Picking/Create Transfer Order/Single Document

Številka transakcije: LT03


V prvem koraku je potrebno številko skladišča 010 (Lean Werhouse Hamburg), Podjetje 1000 Hamburg (Plant) in številko predhodno že izdelane odpremnice. Izbiro potrdite s klikom na gumb .



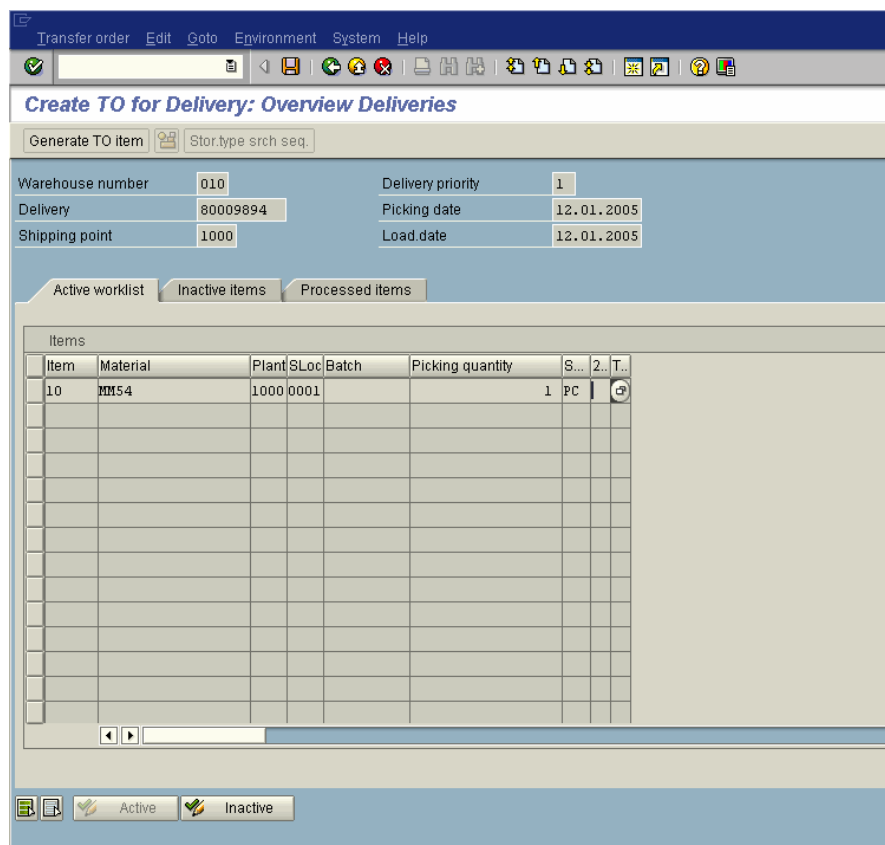
The screenshot shows the SAP 'Create Transfer Order for Delivery Note: Initial Screen' interface. The title bar includes 'Transfer order', 'Edit', 'Goto', 'Environment', 'System', and 'Help'. The main area contains the following fields:

Warehouse number	010
Plant	1000 
Delivery	80009894
Group	

Below these fields is a 'Control' panel with the following options:

- Select items
- Foreground/backgrnd: System-guided 
- Adopt pick.quantity:
- Adopt putaway qty:
- Putaway TO proc.:

Slika 27: Izdelovanje naloga za prenos na osnovi odpremnice



Slika 28: Pregled odpremnice

S klikom na gumb  shranite podatke.

V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da je bil nalog za prenos materiala uspešno shranjen.



S klikom na gumb  zapustite transakcijo VL06P.

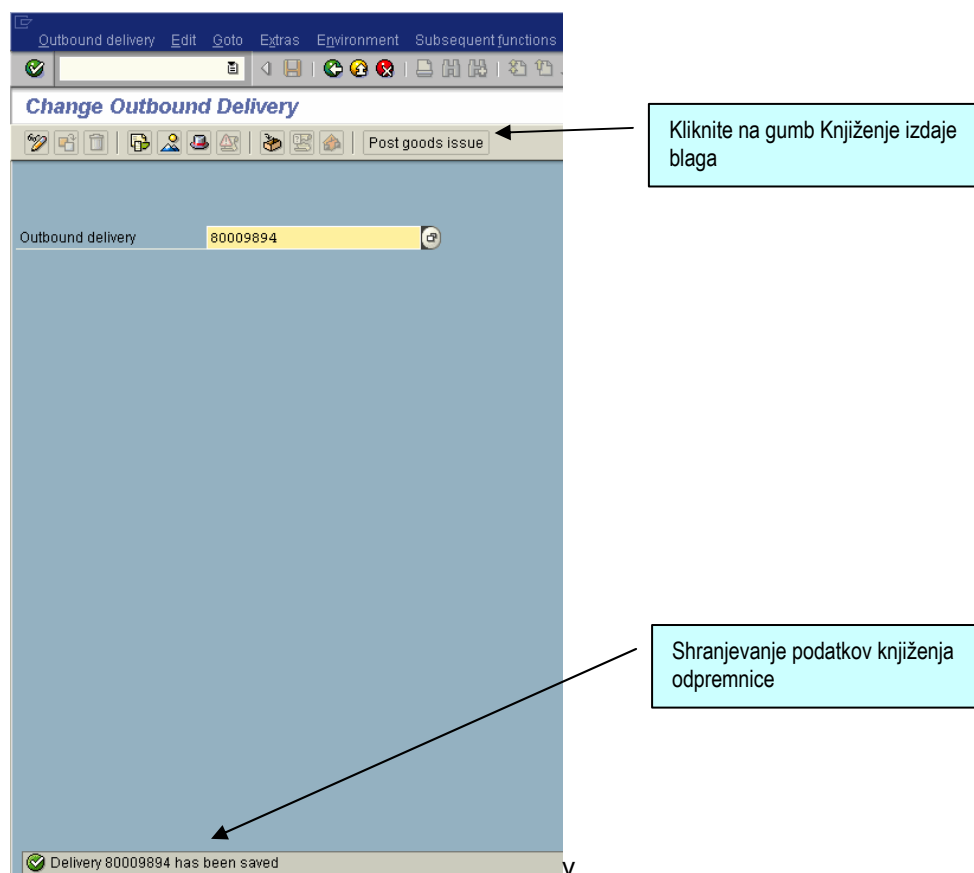
👉 Knjiženje odpremnice

V nadaljevanju boste izdajanje blaga iz skladišča tudi knjižili.

Pot: Logistics / Sales and Distribution / Sales / Shipping and Transportation / Outbound delivery/Change/Single Document

Številka transakcije: VL02N

Na osnovni enkranski sliki za spreminjanje podatkov dobavnice vnesite številko predhodno izdelane dobavnice in kliknite na gumb Knjiži izdajo blaga (Post Goods Issue).

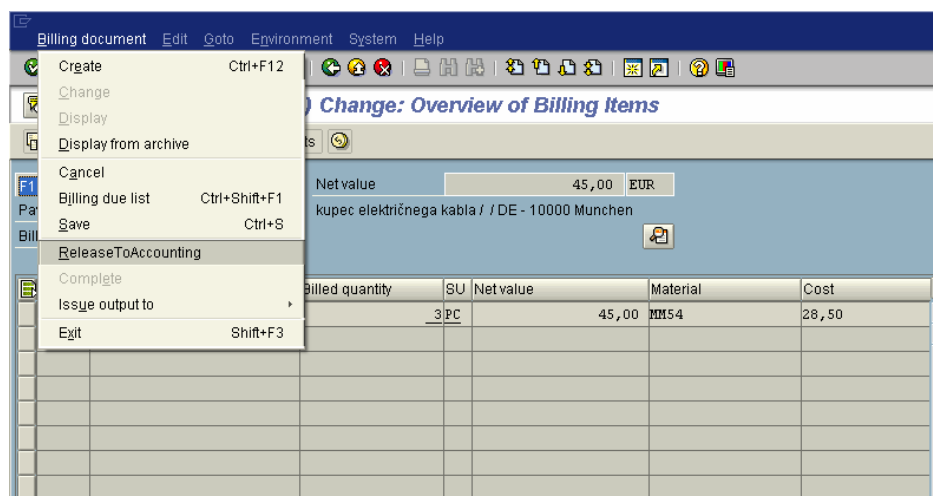


Slika 29: Knjiženje izdaje blaga

V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da so se podatki dobavnice uspešno shranili.

Shranjeni račun ponovno poiščite in z ukazom »Release To Accounting« sprostite podatke računovodstvu.

Dokument poiščite in spremenite z številko transakcije VF02.



Slika 31: »Posredovanje podatkov računovodstvu«

☞ Zapiranje terjatev do kupca

Preden se izpelje proces zapiranja terjatev do kupca, v programu SAP avtomatsko primerjamo obvestilo o nakazilu, ki smo ga prejeli s strani finančne inštitucije in vsebino računa kupcu. Sledi knjiženje na knjigovodske račune glavne knjige.

Pot: Logistics / Sales and Distribution / Financial Accounting/Accounts Receivable/ Incoming Payment

Številka transakcije: F-28

Na osnovno enkransko sliko za knjiženje prejetih plačil navedite današnji datum dokumenta, današnji datum knjiženja, številko bančnega računa 113300 (Bank data Account) in znesek nakazila. V polje Račun (Account) v nadaljevanju vnesite tudi številko računa vašega kupca.

Post Incoming Payments: Header Data

Process open items

Document date 12.01.2005 Type DZ Company code 1000
 Posting date 12.01.2005 Period 1
 Document number
 Reference Cross-CC no.
 Doc.header text Trading part.BA
 Clearing text

Bank data

Account 113300 Business area
 Amount 10
 Bank charges
 Value date 12.01.2005 Profit center
 Text Assignment

Open item selection

Account 100
 Account type D Other accounts
 Special G/L ind Standard OIs
 Prmnt advice no.
 Distribute by age
 Automatic search

Additional selections


None
 Amount
 Document number
 Posting date
 Dunning area
 Others

Vpišite številko bančnega računa

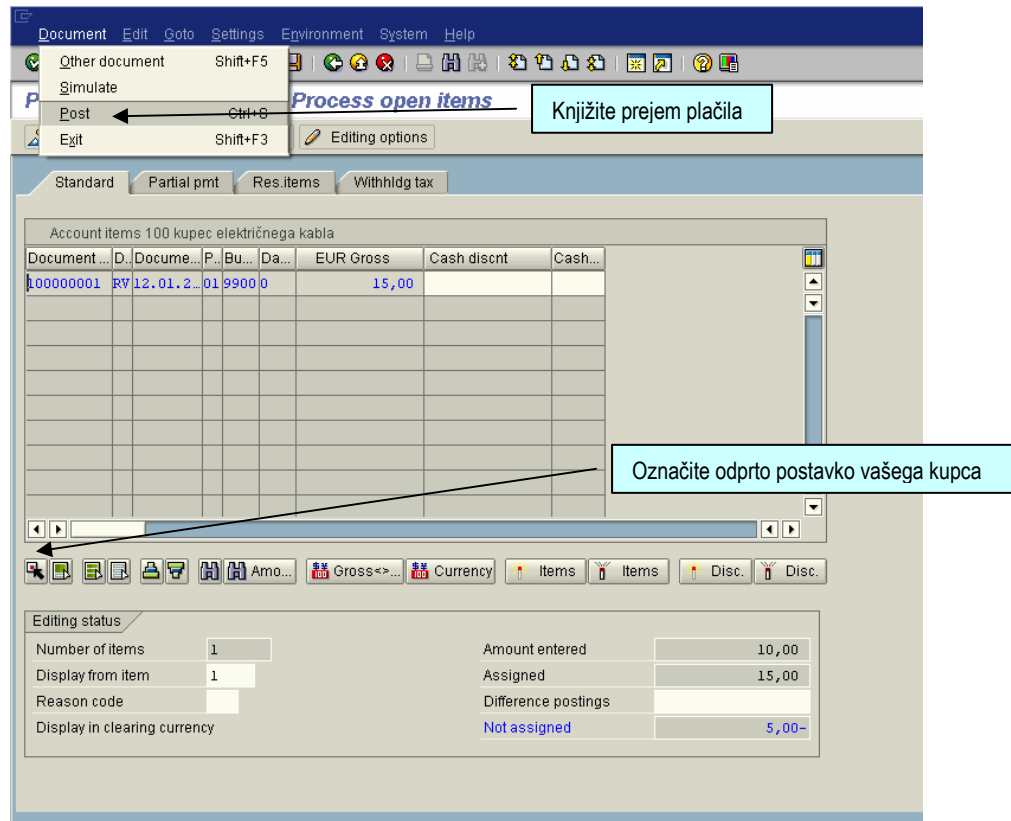
Vpišite številko vašega kupca

Slika: Osnovna enkranska slika vnasanja prejetih plačil

Za nadaljevanje kliknite na gumb **Process open items**.

Na ekranski sliki knjiženja prejetih plačil označite vrstico postavke odprte postavke v tabeli odprtih postavk vašega kupca (npr. Account Items Kupec 100) in kliknite 


V zgornjem delu ekranske slike iz menija Dokument izberite možnost Knjiženje (Post) kot prikazuje spodnja slika.



Slika 32: Knjiženje prejetih plačil

V kolikor ste zabeležili, da je nakazilo višje od odprte postavke, razliko izenačite v polju »Izenačitev knjiženja« (Difference postings).



S klikom na gumb  shranite podatke.

V statusni vrstici na dnu zaslona se izpiše sporočilo, da je bilo knjiženje plačila uspešno izvedeno.

