

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta
Katedra účetnictví a financí

Teze bakalářské práce

Současné trendy automatizovaného zpracování dat v oblasti dodavatelsko-odběratelských vztahů

Vypracoval: Karolína Tržilová

Vedoucí práce: Ing. Hana Hlaváčková

České Budějovice

2023

Klíčová slova: dodavatelsko-odběratelské vztahy, podnikový informační software, pohledávky a závazky, účetnictví

Anotace: Bakalářská práce je zaměřena na posouzení pohledávek a závazků v rámci dodavatelsko-odběratelských vztahů ve vybrané účetní jednotce z hlediska automatizovaného zpracování dat v této oblasti. Vybranou účetní jednotkou je malá firma zabývající se prováděním betonových podlah. Práce se věnuje popisu dodavatelsko-odběratelských vztahů a jejich účtování, popisu závazků a pohledávek, jejich vzniku, způsobu úhrady a zániku. Práce rovněž charakterizuje konkrétní vybraný podnikový informační software a jeho subsystémy. Jedná se o vystavování dokladů v rámci dodavatelsko-odběratelských vztahů, jako jsou faktury vydané, faktury přijaté, zálohové listy vydané, zálohové listy přijaté včetně jejich účtování. Řeší se i problematika neuhrazených pohledávek a závazků, jejich evidence ve firmě a tvorba opravných položek. Ke zhodnocení vztahu dodavatel-odběratel je použita analýza SWOT, která je vyhodnocena pomocí metody Fullerova trojúhelníku. Závěrem jsou zhodnoceny možnosti, výhody a nevýhody vybraného podnikového informačního softwaru při zpracování dodavatelsko-odběratelských vztahů a navržení možného zlepšení zpracování dat v této oblasti.

Úvod

Bakalářská práce se zabývá současnými trendy automatizovaného zpracování dat v oblasti dodavatelsko-odběratelských vztahů ve vybrané účetní jednotce.

Teoretická část se věnuje charakteristice pohledávek a závazků v rámci dodavatelsko-odběratelských vztahů, jejich vzniku a zániku a jejich účtování. Dále se zabývá problematikou zúčtovacích vztahů a platebním stykem.

Praktická část je zaměřena na vybranou účetní jednotku, kterou je společnost MS BETON s. r. o., její dodavatelsko-odběratelské vztahy a popis jejího podnikového informačního softwaru, kterým je ABRA.

Ke zhodnocení vztahu dodavatel-odběratel je použita analýza SWOT, která je vyhodnocena pomocí metody Fullerova trojúhelníku. Závěrem jsou zhodnoceny možnosti, výhody a nevýhody vybraného podnikového informačního softwaru při zpracování dodavatelsko-odběratelských vztahů a navržení možného zlepšení zpracování dat v oblasti dodavatelsko-odběratelských vztahů z hlediska současných trendů automatizovaného zpracování dat.

Přehled literatury

Dodavatelsko-odběratelské vztahy jsou vztahy z obchodního styku a jsou nejdůležitější oblastí pro podnikové finance. Tyto vztahy jsou součástí vztahů zúčtovacích.

Závazkový právní vztah je takový vztah, při kterém vznikne věřiteli právo na uskutečnění určité pohledávky od dlužníka. Zatímco na druhé straně vzniká dlužníkovi povinnost tento závazek plnit. (Ryneš, 2016)

V účtové osnově pro podnikatele je pro účtování o zúčtovacích vztazích vyhrazena 3. účtová třída. Soustředí se zde především účty, na nichž se zaznamenávají vztahy účetní jednotky k vnějšímu okolí v podobě pohledávek (krátkodobých i dlouhodobých) a závazky (jen krátkodobých tzn. neúčtuje se zde o dlouhodobých závazcích). (Štohl P., 2018)

Obsah pojmu pohledávka vyplývá především z § 1721 zák. č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, dle kterého má věřitel ze závazku vůči dlužníku právo na určité plnění jako na pohledávku a dlužník má povinnost toto právo splněním dluhu uspokojit. Můžeme tedy, při určitém zjednodušení, říct, že pohledávka je právo věřitele na plnění od dlužníka. Tomuto právu odpovídá povinnost dlužníka splnit svůj závazek vůči věřiteli. Plnění, které je předmětem závazku, navíc musí být majetkové povahy a odpovídat zájmu věřitele. Ten přitom nemusí být majetkový. (BusinessInfo.cz, 2022)

K zániku dochází v okamžiku splnění dluhu, a to řádně a včas. Také může dojít k dohodě mezi věřitelem a dlužníkem, kdy se domluví o nahrazení současného závazku novým. Jde o to, že stávající závazek zanikne a vzniká povinnost dlužníka plnit nový závazek. (Faldyna, Hušek, & Pohl, 2007)

V současné podnikatelské praxi se lze často setkat s nedobytnými pohledávkami. Věřitel zahrnul hodnotu pohledávky do svých výnosů a zdanil ji daní z příjmů. Pokud však odběratel nezaplatil, může mít podnik problémy s likviditou. Tíží ho nejen neplaticí odběratel, který mu váže prostředky, ale i problémy s placením daně z příjmu. (Štohl P., 2018)

Platební styk můžeme definovat jako vztah mezi plátcem a příjemcem, který je uskutečňován v určitých formách buď přímo mezi nimi nebo prostřednictvím peněžního ústavu.

Platební styk je především záležitostí plátce a příjemce a pokud do tohoto vzájemného vztahu vstupuje banka, pak je pouhým zprostředkovatelem příkazů klientů. Bezhotovostní platební styk je dán jen bankám. (Schlossberger & Soldánová, 2007)

Cíl práce

Posouzení a zhodnocení problematiky pohledávek a závazků v rámci dodavatelsko-odběratelských vztahů ve vybrané účetní jednotce z hlediska automatizovaného zpracování dat v této oblasti.

Metodika

Základem pro vypracování práce byly konzultace s jednatelem společnosti a účetní. Na základě konzultací byly získány potřebné informace o fungování společnosti, o jejích dodavatelích a odběratelích a o účetním programu, který společnost využívá.

Významnou část praktické části práce tvoří rozbor a charakteristika účetního programu ABRA Gen a zpracování účetních dokladů v programu týkajících se dodavatelsko-odběratelských vztahů. Zároveň je zde zhodnocena komunikace s dodavateli a odběrateli.

Další část tvoří analýza dodavatelsko-odběratelských vztahů společnosti, pro kterou byla využita SWOT analýza společnosti. V této analýze je nutné určit vnitřní a vnější vlivy působící na podnik. Mezi vnitřní vlivy patří silné a slabé stránky společnosti a mezi vnější vlivy patří příležitosti a hrozby pro společnost. Při zpracování SWOT analýzy byla použita metoda Fullerova trojúhelníku, při této metodě jde o párové porovnání kritérií, která představují silné a slabé stránky, příležitosti a hrozby. Na základě párového porovnání kritérií každého s každým a následného určení vah jednotlivých kritérií se určí výsledná strategie.

V závěru práce je zhodnocení výhod a nevýhod účetního programu společnosti a dále návrh možného zlepšení zpracování dat na základě porovnání s jiným účetním programem.

Výsledky

Ke zhodnocení vztahu dodavatel-odběratel byla použita SWOT analýza. Vyhodnocení SWOT analýzy bylo provedeno pomocí metody Fullerova trojúhelníku. Metoda Fullerova trojúhelníku se používá v případě většího počtu kritérií a je založena na vzájemném párovém porovnání jednotlivých kritérií. Principem je porovnání každého kritéria s každým a poté z každého páru vybrat to důležitější z pohledu dodavatelsko-odběratelských vztahů a označit jej. Za situace, kdy jsou obě kritéria stejně důležitá, označí se obě.

Kritéria analýzy

1. Vztahy s dodavateli (S)
2. Vztahy s odběrateli (S)
3. Kvalita práce (S)
4. Náročnost práce (W)
5. Fluktuace zaměstnanců (W)
6. Získávání nových odběratelů (O)
7. Modernizace (O)
8. Konkurence (T)
9. Splatnost pohledávek (T)
10. Hrozby ze strany dodavatelů (T)

Obrázek 1: Fullerův trojúhelník vybraných kritérií

1	1	1	1	1	1	1	1	1
2	3	4	5	6	7	8	9	10
	2	2	2	2	2	2	2	2
	3	4	5	6	7	8	9	10
		3	3	3	3	3	3	3
		4	5	6	7	8	9	10
			4	4	4	4	4	4
			5	6	7	8	9	10
				5	5	5	5	5
				6	7	8	9	10
					6	6	6	6
					7	8	9	10
						7	7	7
						8	9	10
							8	8
							9	10
								9
								10

Zdroj: Vlastní

Ve Fullerově trojúhelníku se sečte počet označených preferencí každého kritéria, poté se vydělí počtem celkem označených preferencí, čímž se získá váha daného kritéria.

Tabulka 1: Párového vyhodnocení Fullerova trojúhelníku

Číslo kritéria	Počet označení	Pořadí	Váha
1	7	2.	14,89
2	7	2.	14,89
3	8	1.	17,02
4	1	5.	2,13
5	0	6.	0
6	7	2.	14,89
7	2	5.	4,26
8	3	4.	6,38
9	7	2.	14,89
10	5	3.	10,64
Celkem	47	xxx	100

Zdroj: vlastní

Pro výpočet výsledné strategie je nutné provést součet vah jednotlivých kritérií pro silné stránky, pro slabé stránky, pro příležitosti a pro hrozby

Výpočet výsledné strategie:

Silné stránky = $14,89 + 14,89 + 17,02 = 46,8$

Slabé stránky = $2,13 + 0 = 2,13$

Příležitosti = $14,89 + 4,26 = 19,15$

Hrozby = $6,38 + 14,89 + 10,64 = 31,91$

Na základě vypočtených vah byla určena výsledná strategie. Z výsledku vyplynulo, že se jedná o strategii ST, což je strategie konfrontace neboli defenzivní strategie. V této strategii je prioritou na základě silných stránek minimalizovat hrozby.

Závěr

Podklady pro mou bakalářskou práci mi poskytla společnost MS BETON s. r. o. Volary, která se zabývá realizací betonových podlah. Společnost používá informační software ABRA, který zahrnuje všechny moduly pro fungování celé společnosti. Při zpracovávání mé práce jsem komunikovala zejména s jednatelem společnosti panem Michalem Sládečkem, od kterého jsem získala mnoho informací o fungování společnosti, jaké má dodavatele a odběratele a jak s nimi spolupracuje a dále mi poskytla informace jejich účetní, která mi ukázala, jak funguje účetní program společnosti a poskytla mi několik dokumentů.

Praktická část je zaměřena na charakteristiku jednotlivých agend a především na agendu Fakturace a zpracovávání účetních dokladů v této agendě. Jedná se o zálohové listy přijaté a vydané, o faktury přijaté a vydané a o vzájemné zápočty, které jsou předmětem dodavatelsko-odběratelských vztahů. Při zpracování této části bylo zjištěno, že v programu ABRA jsou i agendy E-maily a interní vzkazy a Evidence pošty. Tyto agendy společnost MS BETON s. r. o. vůbec nevyužívá, s dodavateli a odběrateli komunikuje telefonicky nebo elektronickou poštou. Dle mého názoru by bylo pro společnost lepší, kdyby tyto agendy začala využívat a tím by došlo k zjednodušení a zrychlení práce.

V závěru práce byla provedena SWOT analýza s návazností na dodavatelsko-odběratelské vztahy. Z výsledků SWOT analýzy vyplývá, že by společnost i do budoucna měla využívat své silné stránky, aby minimalizovala vnější hrozby pro podnik a případně začít více využívat program ABRA při vzájemné komunikaci s dodavateli a odběrateli.

Seznam literatury použité v tezích

Kniha

Faldyna, F., Hušek, J., & Pohl, T. (2007). Zajištění a zánik obchodních závazků. Praha: Wolters Kluwer.

Ryneš, P. (2016). Podvojný účetnictví a účetní závěrka. Olomouc: Nakladatelství ANAG.

Schlossberger, & Soldánová. (2007). Platební styk. Praha: Bankovní institut.

Štohl, P. (2018). Učebnice účetnictví 2018 - 2. díl. Tiskárny Havlíčkův Brod, a. s.

Webová stránka

CzechTrade (2022). *BusinessInfo.cz – Oficiální portál pro podnikání a export*. [cit. 06.01.2023]. Dostupné z <https://www.businessinfo.cz/navody/pohledavky-ppbi/>

Poznámka: Plný seznam použité literatury je uveden v textu bakalářské práce.

Další bibliografické údaje

Type of thesis: bachelor

Author: Karolína Tržilová

Academic Year: 2022/2023

Department: Department of Accounting and Finance, Faculty of Economics, University of South Bohemia in Ceske Budejovice, Czech Republic

Thesis supervisor: Ing. Hana Hlaváčková

Number of pages: 66

Language of thesis: CZ

Title of Thesis: Current Trends in Automated Data Processing in the Field of Supplier-Customer Relations

Annotation: The bachelor thesis is focused on the assessment of receivables and liabilities within the framework of supplier-customer relations in a selected accounting entity from the point of view of automated data processing. The selected accounting entity is a small company deals with the laying of concrete floors. The work is devoted to the description of supplier-customer relations and their accounting, description of receivables and liabilities and their creation, methods of payment and termination. The work also illustrates on the characteristics of selected corporate information software and its subsystems. Further, it describes the documents within the framework of supplier-customer relations such as invoices issued, invoices received, deposit slips issued, deposit slips received, including their accounting. The issue of unpaid receivables and liabilities, their registration in the company and the creation of corrective items are also addressed. A SWOT analysis was used to evaluate the supplier-customer relationship, which was evaluated using the Fuller triangle method. In conclusion, the possibilities, advantages and disadvantages of the selected corporate information software in the processing of supplier-customer relations are evaluated and a possible improvement of data processing in this area is proposed.

Key words: supplier-customer relations, corporate information software, receivables and liabilities, accounting

Přílohy vázané v práci:

Faktura vydaná

Dohoda o vzájemném zápočtu pohledávek

Kniha faktur vydaných za období roku 2022