	Instrukcja pracy z programem INSIGNUM Sprzedaż Hurtowa (iHurt) dodatek analizy i raporty	

Raporty i analizy w INSIGNUM Hurt

iHurt pozwala na tworzenie szeregu raportów i analiz m.in. z wykorzystaniem drzewiastych struktur klasyfikacji towarów i kontrahentów. W strukturach tych można zapisać dowolną ilość dowolnie zbudowanych klasyfikacji (podziałów ze względu na różne kryteria). W każdej z klasyfikacji (podziale) dany towar, kontrahent może występować tylko raz.

Spis treści

Analiza sprzedaży wg klasyfikacji	2
Parametry analizy - 1. Dane podstawowe	2
Parametry analizy - 2. Ustawienia dodatkowe	3
Wyniki analizy	4
„Stany magazynu na dzień”	6
Parametry analizy:	6
Wyniki analizy	8
„Stany i obroty magazynowe”	9
Parametry analizy:	9
Wyniki analizy	9
Premie przedstawicieli handlowych	10
Ustalanie parametrów	10
Ustawienia parametrów konfiguracyjnych programu mających wpływ na wyliczanie premii	10
Sposób wyliczania premii	10
Naliczanie premii.....	12
Różnica polega na innej prezentacji informacji o wskaźnikach premii	13
Jest to lista dokumentów biorących udział w liczeniu premii	13
Dodatkowe parametry w sposobie liczenia premii PH.....	14
Pozostałe analizy	15
„Analiza sprzedaży wg kontrahentów”	15
„Analiza sprzedaży wg faktur”	15
„Przestawna analiza sprzedaży”	15
„Analiza sprzedaży wg marż”	15
„Dokumenty sprzedaży wg form płatności”	16
„Sprzedaż fiskalizowana”	16
Rejestry VAT.....	16
Analizy dotyczące zamówień od odbiorców	16
„Analiza poziomu realizacji zamówień od odbiorców”	16
„Analiza porównawcza zamówień”	17
Dane kontrahentów	17
Pozostałe zestawienia dotyczące gospodarki magazynowej	17
Stany magazynowe wg klasyfikacji	17
Zestawienie dokumentów magazynowych	17
Zbiorcze zestawienie dokumentów magazynowych	17
Dokumenty niezafakturowane	17
Przeceny	18
Analiza przyjęć wg klasyfikacji.....	18
Analiza faktur zaliczkowych	18
Rozliczenia z kontrahentami	18

Analiza sprzedaży wg klasyfikacji

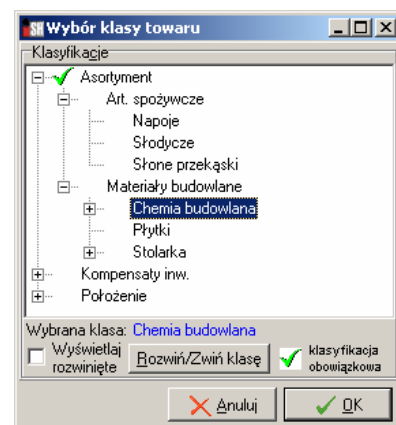
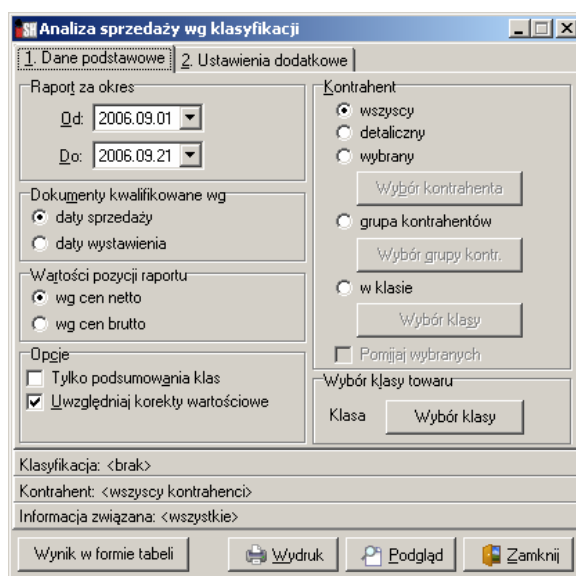
Analiza dostępna z menu głównego iHurt poprzez wybranie „Zestawienia -> Analizy -> Analiza sprzedaży wg klasyfikacji”

Dla poszczególnych towarów (pozycji asortymentowych) – ilość, wartość sprzedaży w cenach sprzedaży, wartość sprzedaży w cenach zakupu, marże.

Poszczególne pozycje asortymentowe prezentowane są w układzie wykorzystującym wybraną klasyfikację (grupy, podgrupy).

Parametry analizy - 1. Dane podstawowe

- „**Raport za okres**” – pozwala na ustawienie, za jaki okres będzie analizowana sprzedaż
- „**Dokumenty klasyfikowane wg**” – ustala czy ustawiony powyżej okres analizy będzie dotyczył dat sprzedaży, czy też dat wystawienia dokumentów sprzedaży. Parametr ma znaczenie, gdy występują dokumenty gdzie data wystawienia różni się od daty sprzedaży. Dzieje się tak np w sytuacji realizowania dostaw dla klienta poprzez wystawianie dok. WZ a potem fakturowania tych dostaw w ciągu 7 dni. W szczególności może zdarzyć się tak, że data wystawienia jest z września a data sprzedaży z sierpnia.
- „**Wartości pozycji raportu**” – pozwala na ustalenie, czy analiza ma pokazać wartości netto sprzedaży (bez VAT), czy też wartości brutto sprzedaży.
- „**Opcje - Tylko podsumowania klas**” – włączenie tego parametru spowoduje, że w wynikach analizy ukryte zostaną szczegóły dotyczące poszczególnych towarów (ilość, wartość, marża). Pokazane zostaną tylko ogólne podsumowania dla klas (grup) towarów z wybranej klasyfikacji.
- „**Opcje – Uwzględniaj korekty wartościowe**” – dla przypomnienia, korekty wartościowe cen zakupu stosowane są wtedy, gdy mamy potrzebę zmienić cenę zakupu a miesiąc, w którym przyjęliśmy towar jest już zamknięty (pod względem księgowym). Program nie może w takim przypadku zmieniać cen zakupu w już wydanych WZ-tkach (nie można zmieniać kosztu uzyskania przychodu w zamkniętym miesiącu). W takim przypadku program wytwarza, tzw. korekty wartościowe cen zakupu, które mogą, ale nie muszą być uwzględniane w liczeniu wysokości uzyskanej marży w analizie sprzedaży.
- „**Kontrahent**” – parametr ten pozwala na ustalenie zakresu kontrahentów, których sprzedaż ma być analizowana
 - <wszyscy> - sprzedaż dla wszystkich kontrahentów,
 - <detaliczny> - tylko sprzedaż na paragony i to takie w których nie wybrano kontrahenta,
 - <wybrany> - pozwala na wskazanie poprzez wybór z listy jednego kontrahenta,
 - <grupa kontrahentów> - pozwala na wybranie grupy kontrahentów z zastosowaniem symboli kontrahentów (lista wzorców na symbole oddzielana średnikami)
 - <w klasie> - pozwala na wybranie grupy kontrahentów z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów.
- „**Wybór klasy towaru**” – opcja ta pełni podwójną rolę,
 - po pierwsze wskazując całą klasyfikację (a nie klasę w klasyfikacji) decydujemy o tym **jak będą poukładane wyniki** - analizowana będzie sprzedaż wszystkich towarów,
 - po drugie **wskazując klasę** a nie całą klasyfikację **ograniczamy analizę tylko do towarów należących do tej klasy**



Parametry analizy - 2. Ustawienia dodatkowe

Ustawienia te pozwalają na sporządzanie analizy sprzedaży w rozbiciu na

- przedstawicieli handlowych lub inne typy informacji powiązanych z dokumentami sprzedaży (dostawcy, pośrednicy),
- środki transportu.

Parametry dodatkowe pozwalają także na pokazanie w analizie tylko wartości w cenach zakupu bez pokazania wartości w cenach sprzedaży – zestawienie w wersji dla dostawców, pokazujemy dostawcy jak sprzedawały się jego towary nie pokazując ile na tej sprzedaży zarobiliśmy.

- **„Analiza sprzedaży wg”**
 - klasyfikacji – dane będą ułożone wg klasyfikacji
 - informacji powiązanych – dane będą ułożone wg informacji powiązanych (np. przedstawicieli handlowych)
 - środków transportu – dane będą ułożone wg środków transportu
- **„Grupowanie raportu”** – ustawienie tego parametru zależy od parametru poprzedniego.
- **„Układ raportu”** – albo wyniki będą pokazane w układzie
 - informacja powiązana (środek transportu) -> towar (czyli np. jakie towary sprzedawali kolejni PH)
 - towar -> informacja powiązana (środek transportu) (czyli np. którzy PH sprzedawali kolejne towary)
- **„Informacje związane z dokumentem”**
 - „Typ informacji” – pozwala na wybranie, wg którego typu informacji będzie robiona analiza (przedstawicieli handlowych, pośredników, itp)
 - „Informacja” – dla opcji <wszystkie> - analiza będzie robiona np. dla wszystkich PH, możemy także wybrać konkretnego PH i analiza będzie robiona tylko dla sprzedaży przypisanej do niego.
- **„Pomiń sprzedaż nieprzypisaną”** – parametr ma znaczenie dla analizy robionej z opcją <wszystkie> ustawioną w poprzednio opisywanym parametrze. Jeżeli zostanie ona włączona, to w analizie nie będzie brana pod uwagę sprzedaż nie przypisana do żadnego PH (innego typu informacji powiązanych).
- **„Widoczność kolumn”**
 - <wszystkie> - wyniki będą przedstawiały wartość sprzedaży w cenach sprzedaży, zakupu, marżę
 - <tylko ilości i ceny zakupu> - wyniki będą przedstawiały tylko ilości i wartość sprzedaży w cenach zakupu (bez pokazania wartości w cenach sprzedaży i wysokości marży).

Wyniki analizy

Wyniki analizy można uzyskać w formie wydruku, podglądu na ekranie lub w formie tabelarycznej, co pozwalana eksport do Excel'a, HTML'a (klawisze Ctrl+g).

Przykłady

Przykład podstawowy analizy wg klasyfikacji (nie wg PH, środków transportu).

Dla poszczególnych towarów widoczne są ilości, wartość sprzedaży w cenach zakupu, wartość sprzedaży w cenach sprzedaży, marża kwotowa i procentowa (na rysunku niewidoczna).

Towary poukładane są wg wskazanej klasyfikacji na zasadzie klasa -> towary w tej klasie.

Każda klasa jest podsumowana, pokazana jest informacja, jaki udział procentowy ma sprzedaż danej klasy w całości analizowanej sprzedaży.

Na końcu analizy są podsumowania ogólne.

Analiza sprzedaży wg klasyfikacji						
Symbol	Towar	J.m.	Ilość	Wart. w c. zakupu	Wart. w c. sprzedaży	Marża kw.
-Chemia budowlana-Cementy						
BCB004	*Cement portlandzki z dod. 25 kg	szt	-8,000	N/D	-80,66	N/D
BCB004	Cement portlandzki z dod. 25 kg	szt	113,000	628,19	812,02	183,83
BCB005	Cement portlandzki z dod. 50 kg	szt	57,000	481,25	529,16	47,91
Udział %:				37,02	W tym sprzedaż ewidencjonowana mag.:	1 109,44
					1 260,52	231,74
					1 341,18	
-Chemia budowlana-Pianki						
BCB002	*Pianka montażowa "Szybki murarz" 500ml	szt	0,000	N/D	0,00	N/D
BCB002	Pianka montażowa "Szybki murarz" 500ml	szt	105,000	783,30	968,00	184,70
BCB003	Pianka montażowa "Szybki murarz" 750ml	szt	20,000	192,60	223,74	31,14
Udział %:				48,14	W tym sprzedaż ewidencjonowana mag.:	975,90
					1 191,74	215,84
					1 191,74	
Sumarycznie:				Zakup	Sprzedaż	Marża kw.
Sprzedaż związana z dok. mag.:				2 085,34	2 532,92	447,58
Sprzedaż nie związana z dok. mag.:				N/D	-80,66	N/D
Sprzedaż razem					2 452,26	

Przykład analizy w wersji „Tylko podsumowania klas” (szczegóły sprzedaży towarów są ukryte)

Analiza sprzedaży wg klasyfikacji						
ów				Wart. w c. zakupu	Wart. w c. sprzedaży	Marża kw.
owlana-Cementy						
Udział %:				37,02	W tym sprzedaż ewidencjonowana mag.:	1 109,44
					1 260,52	231,74
					1 341,18	17,28
owlana-Pianki						
Udział %:				48,14	W tym sprzedaż ewidencjonowana mag.:	975,90
					1 191,74	18,11
					1 191,74	
Sumarycznie:				Zakup	Sprzedaż	Marża kw.
Sprzedaż związana z dok. mag.:				2 085,34	2 532,92	447,58
Sprzedaż nie związana z dok. mag.:				N/D	-80,66	N/D
Sprzedaż razem					2 452,26	

zy towarach ewidencjonowanych oznacza sprzedaż nie związaną z dokumentami magazynowymi.

Przykład analizy wg przedstawicieli handlowych. Dane przedstawione są w układzie:
 Przedstawiciel handlowy -> towary jakie z jego udziałem zostały sprzedane.
 Dla każdego kolejnego PH są pokazane podsumowania ogólne jego sprzedaży.

Symbol	Towar	J.m.	Ilość	Wart. w c. zakupu	Wart. w c. sprzedaży	Marża k	
Przedstawiciel handlowy: Iksiński - TYLKO PH Albert							
-Chemia budowlana-Cementy							
BCB004	Cement portlandzki z dod. 25 kg	szt	21,000	115,86	151,45	35,	
BCB005	Cement portlandzki z dod. 50 kg	szt	16,000	132,00	157,56	25,	
					309,01		
Udział %:					12,60	W tym sprzedaż ewidencjonowana mag.:	247,86
					309,01	61,	
-Chemia budowlana-Pianki							
ECB002	*Pianka montażowa "Szybki murarz" 500ml	szt	0,000	N/D	0,00	N	
ECB002	Pianka montażowa "Szybki murarz" 500ml	szt	67,000	499,82	650,10	150,	
ECB003	Pianka montażowa "Szybki murarz" 750ml	szt	7,000	68,28	85,36	17,	
					735,46		
Udział %:					29,99	W tym sprzedaż ewidencjonowana mag.:	568,10
					735,46	167,	
Sumarycznie dla informacji związanej:				Zakup	Sprzedaż	Marża k	
Sprzedaż związana z dok. mag.:				815,96	1 044,47	228,	
Sprzedaż nie związana z dok. mag.:				N/D	0,00	N	
Sprzedaż razem					1 044,47		
Przedstawiciel handlowy: Pośrednictwo handlowe - Jan Kowalski - dostawca							
-Chemia budowlana-Cementy							
ECB004	*Cement portlandzki z dod. 25 kg	szt	-8,000	N/D	-80,66	N	
ECB004	Cement portlandzki z dod. 25 kg	szt	51,000	290,96	366,78	75,	
ECB005	Cement portlandzki z dod. 50 kg	szt	3,000	26,14	31,00	4,	
					317,12		
Udział %:					12,93	W tym sprzedaż ewidencjonowana mag.:	317,10
					397,78	80,	

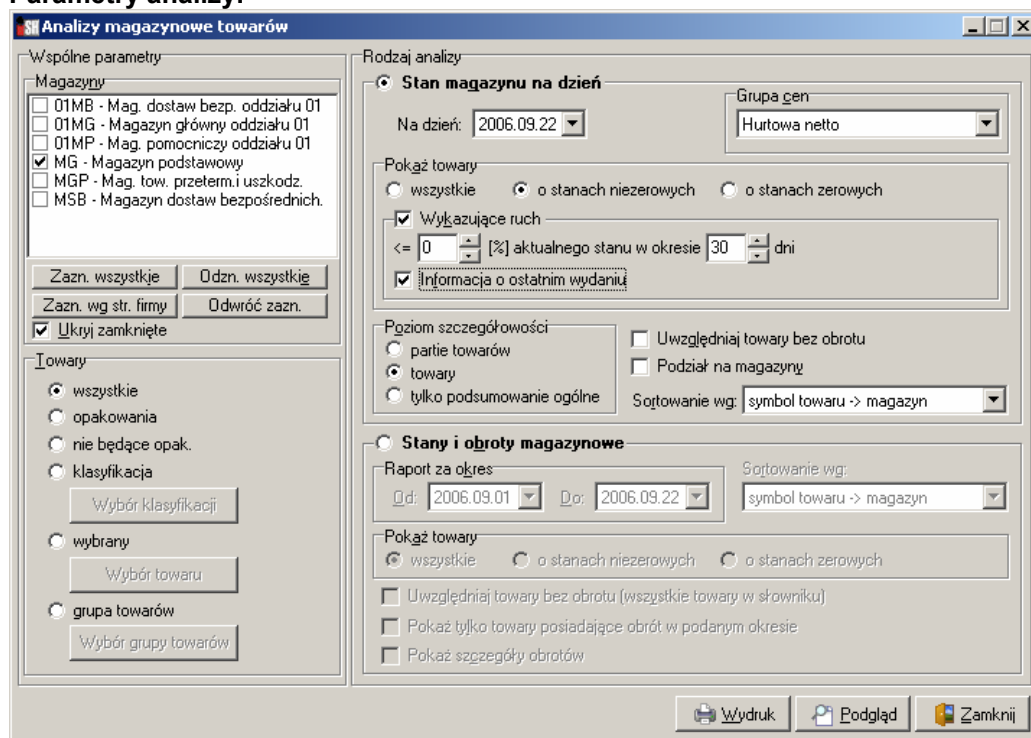
„Stany magazynu na dzień”

Analiza dostępna z menu głównego iHurt poprzez wybranie:

„Zestawienia -> Magazyn -> Stany i obroty magazynowe” a następnie ustawienie parametru „Rodzaj analizy” na „Stan magazynu na dzień”

Raport pozwala na uzyskanie pełnej informacji o stanach magazynowych towarów na zadany dzień. Dzięki opcji „Wykazujące ruch ...” pozwala ona także na „wylapanie” towarów słabo wydających się w zadanym okresie.

Parametry analizy:



„Magazyny” – pozwala na wskazanie magazynów, w których będą analizowane stany magazynowe.

„Towary” – pozwala na ustalenie zakresu towarów (asortymentu), jaki ma być analizowany. Wyboru dokonujemy z zastosowaniem następujących opcji:

<wszystkie> - analizowane będą wszystkie towary,
<opakowania> - analizowane będą tylko towary oznaczone jako opakowania,
<nie będące opak.> - analizowane będą wszystkie towary nie oznaczone jako opakowania,
<klasyfikacja> - pozwala na wybranie grupy towarów poprzez wskazanie klasy z klasyfikacji,
<wybrany> - pozwala na wskazanie jednego towaru, którego zapas magazynowy będzie analizowany,
<grupa towarów> - pozwala na wybranie grupy towarów poprzez zastosowanie wzorców na symbol lub nazwę towaru. Na rysunku obok pokazany jest przykład zastosowania wzorców na nazwy do wybrania grupy towarów do analizy zapasu magazynowego - wszystkie towary, które w swojej nazwie mają frazę „płytki” lub „pianka”.

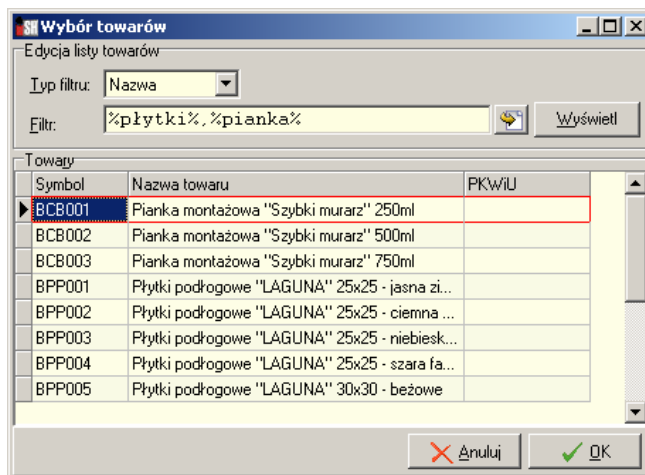
„Na dzień” – pozwala na ustalenie na jaki dzień będzie robiona analiza stanów magazynowych – domyślnie podpowiadany jest dzień bieżący ale jest możliwa do wykonania analiza na dowolny dzień w przeszłości.

„Grupa cen” – pozwala na wybranie grupy cen sprzedaży (cennika), wg którego dodatkowo będzie pokazana wartość zapasu magazynowego (dodatkowo oprócz wartości zapasu w cenach ewidencyjnych).

„Pokaż towary” – pozwala na ustalenie zakresu pokazywanych wyników.

<wszystkie> – pokazane będą wszystkie towary, te o niezerowym stanie magazynowym oraz te, których stan magazynowy jest zero.

<o stanach niezerowych> – pokazane będą tylko towary o niezerowym stanie magazynowym,



Symbol	Nazwa towaru	PKWiU
BCB001	Pianka montażowa "Szybki murarz" 250ml	
BCB002	Pianka montażowa "Szybki murarz" 500ml	
BCB003	Pianka montażowa "Szybki murarz" 750ml	
BPP001	Płytki podłogowe "LAGUNA" 25x25 - jasna zi...	
BPP002	Płytki podłogowe "LAGUNA" 25x25 - ciemna ...	
BPP003	Płytki podłogowe "LAGUNA" 25x25 - niebiesk...	
BPP004	Płytki podłogowe "LAGUNA" 25x25 - szara fa...	
BPP005	Płytki podłogowe "LAGUNA" 30x30 - beżowe	

<o stanach zerowych> – pokazane będą tylko towary, których nie ma w analizowanych magazynach, dokładnie rzecz biorąc kiedyś były, ale na zakończenie analizowanego dnia ich nie było.
UWAGA – bez włączenia opcji „Uwzględniaj towary bez obrotu” nie będą pokazane towary, których co prawda nie ma w analizowanych magazynach ale nigdy ich tam nie było (nie miały obrotu na tych magazynach).

„Wykazujące ruch <= [] % aktualnego stanu magazynowego w okresie [] dni”

Ta dodatkowa opcja ta pozwala na „wyłapanie” towarów o małych lub zerowych wydaniach w ustalonym okresie.

„Wykazujące ruch <= 0 % aktualnego stanu magazynowego w okresie 30 dni” – pozwala na wyłapanie towarów, które w okresie 30 dni nie miały w ogóle wydań.

„Wykazujące ruch <= 10 % aktualnego stanu magazynowego w okresie 30 dni” – pozwala na wyłapanie towarów, których ilość wydań w okresie 30 dni była mniejsza lub równa 10% stanu magazynowego.

Np. jeżeli stan magazynowy danego towaru jest 100 sztuk, to jeżeli miał 15 sztuk wydań w okresie 30 dni – nie pokaże się, jeżeli miałby natomiast tylko 10 sztuk wydań – pokaże się, gdyż wtedy ilość wydań stanowi dokładnie 10% stanu magazynowego i warunek zostanie spełniony.

„Informacja o ostatnim wydaniu” – opcja aktywna tylko przy włączonej opcji „Wykazujące ruch...”

Jej włączenie powoduje pokazanie na wydruku dodatkowej informacji o ilości dni jak upłynęła od ostatniego wydania towaru. Może mieć bowiem znaczenie czy ostatnie wydanie towaru było 31 dni temu, czy 150 dni temu.

Symbol towaru	Nazwa towaru	Jedn. miary	PKWiU	Ilość towaru	Dni od ost. wydania	Cena zak. NETTO	Wartość towaru w cenie zakupu	Wybr. cena sprzed.
BCB001	Pianka montażowa "Szybki murarz" 250ml	szt		10,000	36	5,60	55,98	7,00
BPP004	Płytki podłogowe "LAGUNA" 25x25 - szara fantazja	m2		1,200	126	12,30	15,38	15,45
BPP006	Płytki podłogowe "LAGUNA" 30x30 - parkiet jasny	m2		0,900	37	15,75	14,18	19,45
BSD001	Skrzydło drzwiowe "CLASSIC" 80	szt		2,000	372	237,00	474,00	296,25

„Poziom szczegółowości”

<partie towarów> - pokazany będzie stan magazynowy towarów oraz dodatkowo informacja, z jakich partii (dostaw) się ten stan składa

Symbol towaru	Nazwa towaru	Jedn. miary	PKWiU	Ilość towaru	Ilość zarezerw.	Cena zak. NETTO	Wartość towaru w cenie zakupu	Wybr. cena sprzed.
BAH001	Gwoździe budowlane 3x55	kg		85,550	25,850	4,56	390,11	7,77
	Magazyn	Nr przyjęcia	Data przyjęcia	Ilość w partii	Ilość zarezerw.	Cena zak. NETTO	Wartość partii w cenie zakupu	Wybr. cena sprzed.
	MC	PZ 2/MG/2005	2005.08.22	0,050	0,050	4,56	0,23	7,77
	MC	PZF 1/MG/2006	2006.02.17	19,800	19,800	4,56	90,29	7,77
	MC	PZ 4/MG/2006	2006.04.05	65,700	6,000	4,56	299,59	7,77
BCB001	Pianka montażowa "Szybki murarz" 250ml	szt		10,000	10,000	5,60	55,98	7,00
	Magazyn	Nr przyjęcia	Data przyjęcia	Ilość w partii	Ilość zarezerw.	Cena zak. NETTO	Wartość partii w cenie zakupu	Wybr. cena sprzed.
	MC	PZF 5/MG/2004	2004.11.11	4,000	4,000	5,57	22,28	7,00
	MC	PZ 3/MG/2005	2005.12.06	5,000	5,000	5,63	28,13	7,00
	MC	PZ 4/MG/2006	2006.04.05	1,000	1,000	5,57	5,57	7,00

<towary> - pokazany będzie stan magazynowy towarów

Analizy magazynowe towarów

Wybrana cena sprzedaży: hurtowa netto

Symbol towaru	Nazwa towaru	Jedn. miary	PKWiU	Ilość towaru	Ilość zarezerw.	Cena zak. NETTO śr. waż.	Wartość towaru w cenie zakupu	Wybr. cena sprzed śr. waż.
IBAM001	Cwoździe budowlane 3x55	kg		85,550	25,850	4,56	390,11	7,77
IBCB001	Pianka montażowa "Szybki murarz" 1250ml	szt		10,000	10,000	5,60	55,98	7,00
IBCB002	Pianka montażowa "Szybki murarz"	szt		7,000	4,000	7,46	52,22	8,23

1 z 2

<tylko podsumowanie ogólne> - pokazana zostanie tylko ogólna wartość zapasu magazynowego „Uwzględniaj towary bez obrotu” – jeżeli opcja nie jest włączona, to pomimo ustawienia „Pokaż towary” na <wszystkie> lub <o stanach zerowych> – nie będą pokazane towary, których nigdy nie było w analizowanych magazynach (nie miały obrotu na tych magazynach).

„Podział na magazyny”

– jeżeli opcja nie jest włączona, to pomimo prowadzenia analizy w kilku magazynach pokazany jest sumaryczny stan towaru w analizowanych magazynach.
– jeżeli opcja jest włączona, to oprócz pokazania ogólnego stanu magazynowego (we wszystkich analizowanych magazynach) pokazana jest także informacja o stanie magazynowym w poszczególnych analizowanych magazynach.

Analizy magazynowe towarów

Wybrana cena sprzedaży: hurtowa netto

Symbol towaru	Nazwa towaru	Jedn. miary	PKWiU	Ilość towaru	Ilość zarezerw.	Cena zak. NETTO śr. waż.	Wartość towaru w cenie zakupu	Wybr. cena sprzed śr. waż.
IBAM001	Cwoździe budowlane 3x55	kg		105,550	25,850	4,56	481,31	7,47
	Dla magazynu OIMP			1,000		4,56		
	Dla magazynu MG			85,550		390,11		
	Dla magazynu MCP			19,000		86,64		

1 z 4

„Sortowanie wg”

<symbol towaru -> magazyn> - towary będą poukładane wg symboli, dla włączonej opcji „Podział na magazyny” pokazany będzie stan ogólny towaru i dodatkowo stan na poszczególnych analizowanych magazynach.

<magazyn -> symbol towaru> - pokazane będą najpierw towary na pierwszym z analizowanych magazynów (poukładane wg symbolu), potem na drugim magazynie, itd.

Analizy magazynowe towarów

Wybrana cena sprzedaży: Hurtowa netto

Symbol towaru	Nazwa towaru	Jedn. miary	Magazyn	Ilość towaru	Ilość zarezerw.	Cena zak. NETTO śr. waż.	Wartość towaru w cenie zakupu	Wybr. cena sprzed śr. waż.
IBAM001	Cwoździe budowlane 3x55	kg	OIMP	1,000	25,850	4,56	4,56	7,47
IBCB002	Pianka montażowa "Szybki murarz"	szt	OIMP	1,000	4,000	7,46	7,46	8,23
IBPP002	Płytki podłogowe "LAGUNA" 25x25	m2	OIMP	2,000	0,000	12,46	24,93	15,45
ISMK008	Napój owoc. "Rajski" 1l - jabłko	szt	OIMP	3,000	0,000	1,35	4,05	1,80
IBAM001	Cwoździe budowlane 3x55	kg	MG	85,550	25,850	4,56	390,11	7,47
IBCB001	Pianka montażowa "Szybki murarz"	szt	MG	10,000	10,000	5,60	55,98	7,00
IBCB002	Pianka montażowa "Szybki murarz"	szt	MG	7,000	4,000	7,46	52,22	8,23
IBCB004	Cement portlandzki z dod. 25 kg	szt	MG	15,000	4,000	5,47	82,21	7,15
IBCB005	Cement portlandzki z dod. 50 kg	szt	MG	13,000	8,000	8,45	110,49	9,00
IBPP002	Płytki podłogowe "LAGUNA" 25x25	m2	MG	0,500	0,000	12,46	6,23	15,45

1 z 2

Wyniki analizy

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Wyniki przedstawiają: symbol i nazwę towaru, jednostkę ewidencyjną, ilość towaru, cenę ewidencyjną (średnią cenę ewidencyjną jeżeli zapas pochodzi z wielu dostaw), wartość zapasu w cenach ewidencyjnych (zakupu) oraz wartość w wybranej cenie sprzedaży (cenniku).

„Stany i obroty magazynowe”

Analiza dostępna z menu głównego iHurt poprzez wybranie:

„Zestawienia -> Magazyn -> **Stany i obroty magazynowe**” a następnie ustawienie parametru „Rodzaj analizy” na „Stany i obroty magazynowe”

Raport pozwala na uzyskanie pełnej informacji o stanach magazynowych towarów na zadany dzień.

Parametry analizy:

Parametry „Magazyny” oraz „Towary” są wspólne dla obu analiz „Stany magazynowe na dzień” oraz „Stany i obroty magazynowe” i zostały opisane w parametrach pierwszej z nich.

„Raport za okres” – pozwala na ustalenie, jaki okres obrotów magazynowych ma być analizowany.

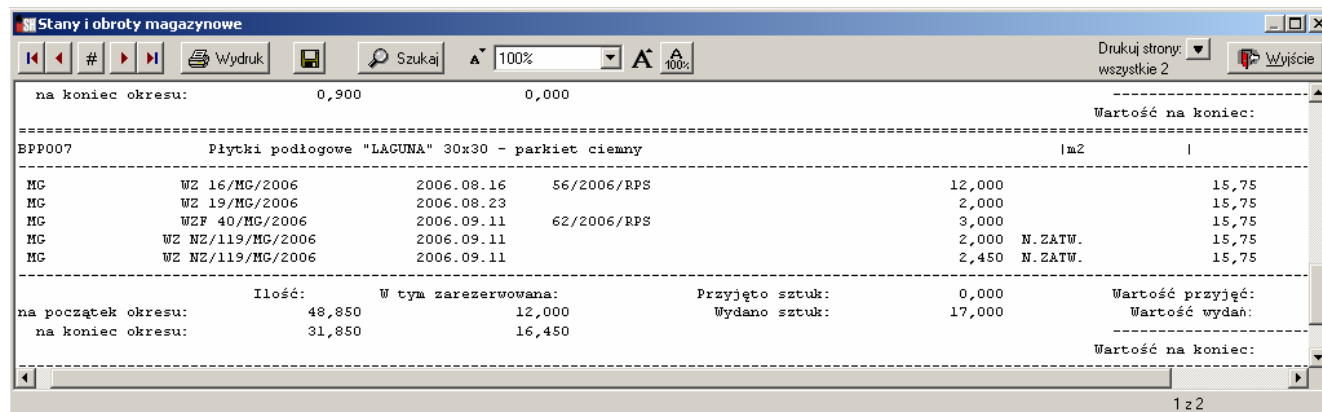
Parametry „Pokaż towary”, „Sortowanie wg”, „Uwzględniaj towary bez obrotu” – działają analogicznie jak w „Stan magazynu na dzień”.

„Pokaż tylko towary posiadające obrót w podanym okresie” – dla włączonego parametru w wynikach analizy pokazywane są tylko towary, które w analizowanym okresie miały wydania lub przyjęcia (ruch magazynowy). Towary, które są nawet na stanie, ale które nie miały ruchu nie zostaną pokazane.

„Pokaż szczegóły obrotów” – dla włączonego parametru w wynikach analizy pokazana jest informacja o dokumentach magazynowych tworzących ruch towaru (przykład na rysunku poniżej), dla wyłączonego parametru w wynikach analizy jest tylko sumaryczna informacja o przyjęciach i wydaniach w analizowanym okresie.

Wyniki analizy

Poniżej przykład dla włączonej opcji „Pokaż szczegóły obrotów”. Dla każdego towaru przedstawiona jest



na koniec okresu:		0,900	0,000	-----		Wartość na koniec:	
=====							
BPP007	Płytki podłogowe "LAGUNA" 30x30 - parkiet ciemny			lm2			

MC	WZ 16/MC/2006	2006.08.16	56/2006/RPS	12,000	15,75		
MC	WZ 19/MC/2006	2006.08.23		2,000	15,75		
MC	WZF 40/MC/2006	2006.09.11	62/2006/RPS	3,000	15,75		
MC	WZ NZ/119/MC/2006	2006.09.11		2,000	N. ZATW.	15,75	
MC	WZ NZ/119/MC/2006	2006.09.11		2,450	N. ZATW.	15,75	

na początek okresu:		Ilość:	W tym zarezerwowana:	Przyjęto sztuk:	0,000	Wartość przyjęć:	
na koniec okresu:		48,850	12,000	Wydano sztuk:	17,000	Wartość wydań:	
		31,850	16,450			-----	
						Wartość na koniec:	

Premie przedstawicieli handlowych

Analiza dostępna z menu głównego iHurt poprzez wybranie „Zestawienia -> Premie przedstawicieli handlowych”

Analiza pozwala na wyliczenie premii dla przedstawicieli handlowych lub innych typów osób powiązanych z dokumentami.

Generalnie rzecz ujmując iHurt pozwala dla danego przedstawiciela handlowego (ew. osoby powiązanej innego typu) na **naliczenie premii uzależnionej od marży uzyskanej na sprzedaży do niego przypisanej.**

Premia może być naliczana:

- „**wg zapłat**” – wypłacamy premię dopiero jak klienci zapłacili,
- „**wg dat wystawiania**” – wypłacamy premię od wystawionych faktur.

Jaki procent premii ma być naliczany ustalamy poprzez

- przypisanie w bazie kontrahentów przedstawicielowi handlowemu odpowiednich wskaźników – wysokość premii w poszczególnych progach,
- zapisanie w konfiguracji progów obrotów lub marży
- ustalenie sposobu wyznaczania wskaźnika premii

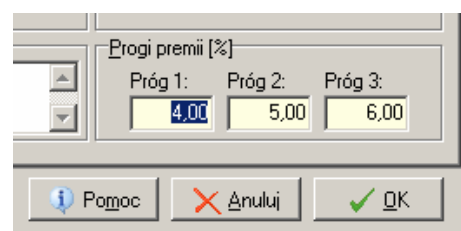
Przy liczeniu premii „wg zapłat” można dodatkowo stosować mechanizm **obniżek premii z tytułu nieterminowych płatności klientów.**

Ustalanie parametrów

Wskaźniki poziomu procentowego premii dla PH (progi premii)

Każdemu przedstawicielowi handlowemu możemy w bazie kontrahentów (lub słowniku pracowników) na zakładce drugiej przypisać trzy poziomy wskaźnika premiowania – przy progi premii.

Parametry ten będziemy dalej oznaczali odpowiednio jako **POZ1, POZ2, POZ3.**



Ustawienia parametrów konfiguracyjnych programu mających wpływ na wyliczenie premii

W konfiguracji KOLHurt w grupie „PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY” ustalamy wartość następujących parametrów

- „**Próg obowiązywania Premii 1**” – parametr ten będziemy dalej oznaczali jako **PR1.**
- „**Próg obowiązywania Premii 2**” – parametr ten będziemy dalej oznaczali jako **PR2.**
- „**Rodzaj progów obowiązywania premii**” – ustalamy czy zapisane progi określają próg obrotów (wartości sprzedaży) PH-owca, czy też progi marży kwotowej uzyskanej na tej sprzedaży.
- „**Sposób liczenia premii PH**” – a właściwie sposób wyznaczania wskaźnika % premii, jaki ma być stosowany w liczeniu premii od marży. Do wyboru są dwa sposoby:
 - *jeden wskaźnik w zależności od progów*
 - *różne wskaźniki w poszczególnych progach.*

Sposób wyliczenia premii

Użyte symbole i oznaczenia

POZ1 – wartość „Poziom 1” (wskaźnika premii) przypisana PH,

POZ2 – wartość „Poziom 2” (wskaźnika premii) przypisana PH,

POZ3 – wartość „Poziom 3” (wskaźnika premii) przypisana PH,

PR1 – wartość parametru z konfiguracji „Próg obrotów obowiązywania premii 1”

PR2 – wartość parametru z konfiguracji „Próg obrotów obowiązywania premii 2”

OBR – obroty przynależne PH-owcowi w analizowanym okresie (wartość sprzedaży netto)

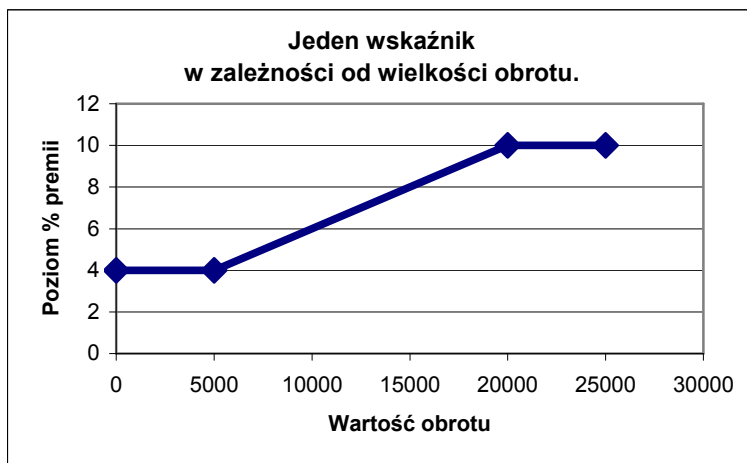
Liczenie premii na zasadzie „jeden wskaźnik”

W przypadku „jednego wskaźnika” w zależności od jak osiągnięte obroty (marża kwotowej) plasują się w ustalonych w konfiguracji progach – ustalany jest jeden wskaźnik liczenia premii.

Przykład:

Progi obrotowe ustawione w konfiguracji: – PR1 – 5000, PR1 – 20000

Poziomy premii przypisane PH-owcowi w bazie kontrahentów: – POZ1 – 4%, POZ2 – 10%



Jeżeli wartość netto sprzedaży przynależna przedstawicielowi handlowemu (obrót) będzie:

- mniejsza lub równa pierwszemu progowi (≤ 5000) – do liczenia zastosowany zostanie wskaźnik równy POZ1 (4%)
- większa od progu drugiego (> 20000) – do liczenia zastosowany zostanie wskaźnik równy POZ2 (10%)
- pomiędzy PR1 a PR2 (od 5000 do 20000) – do liczenia zastosowany zostanie wskaźnik pomiędzy POZ1 a POZ2 (4% i 10%), liniowo zależny od tego jak obrót plasuje się pomiędzy progami.

Dla przykładu

- jeżeli obrót będzie równy 10000 – wskaźnik będzie 6%,
- jeżeli obrót będzie równy 15000 – wskaźnik będzie 8%

UWAGA:

W przypadku zasady „jednego wskaźnika” wykorzystywane są tylko dwa pierwsze poziomy premii przypisane PH-owcowi. **Parametr POZ3 nie jest wykorzystywany.**

Liczenie premii na zasadzie „różne wskaźniki w progach”

Zasada „różne wskaźniki w poszczególnych progach” podobna jest trochę do zasad płacenia PIT.

Na podstawie osiągniętego obrotu program dzieli kwotę osiągniętej marży na „kawałki” odpowiadające poszczególnym progom obrotu.

Użyte dodatkowe symbole i oznaczenia

OBR – obroty przynależne PH w analizowanym okresie (wartość sprzedaży netto)

MAR – kwota marży ogółem przynależna PH w analizowanym okresie

MAR1 – kwota marży przynależna PH proporcjonalna do obrotów z pierwszego progu

MAR2 – kwota marży przynależna PH proporcjonalna do obrotów z przedziału (PR1, PR2 >

MAR3 – kwota marży przynależna PH proporcjonalna do obrotów powyżej drugiego progu

PR – łączna kwota premii PH.

Jeżeli $OBR \leq PR1$ (obroty są poniżej pierwszego progu)

$MAR1 = MAR$

Jeżeli $OBR > PR1$ i $OBR \leq PR2$ (obroty są pomiędzy pierwszym a drugim progim)

$MAR1 = MAR * (PR1/OBR)$

$MAR2 = MAR - MAR1$

Jeżeli $OBR > PR2$ (obroty są powyżej drugiego progu)

$MAR1 = MAR * (PR1/OBR)$

$MAR2 = MAR * ((PR2-PR1)/OBR)$

$MAR3 = MAR - MAR1 - MAR2$

Po rozdeleniu kwoty marży „na kawałki” proporcjonalne do progów premia liczona jest w sposób następujący: $PR = MAR1*POZ1 + MAR2*POZ2 + MAR3*POZ3$ – kolejno każdy kawałek marży przemnażany jest przez kolejne poziomy premii (tu właśnie analogia do PIT)

Przykład:

Parametry:

Ustalone w konfiguracji progi obrotu:

PR1 = 30 tys. PR2 = 40 tys.

Przypisane PH poziomy premii:

POZ1 = 0 (%), POZ2 = 4 (%), POZ3 = 6 (%)

PH wykonał obrót w wysokości 50 tys. ($OBR=50$ tys.) wypracowując marżę 4 tys. ($MAR=4$ tys.)

Obliczenie premii:

Obrót uplasował się powyżej 2 progów, więc kwoty marży odpowiadające poszczególnym progom obrotu będą następujące

$$\text{MAR1} = 4 * (3/5) = 2,4 \text{ tys.}$$

$$\text{MAR2} = 4 * ((4-3)/5) = 0,8 \text{ tys.}$$

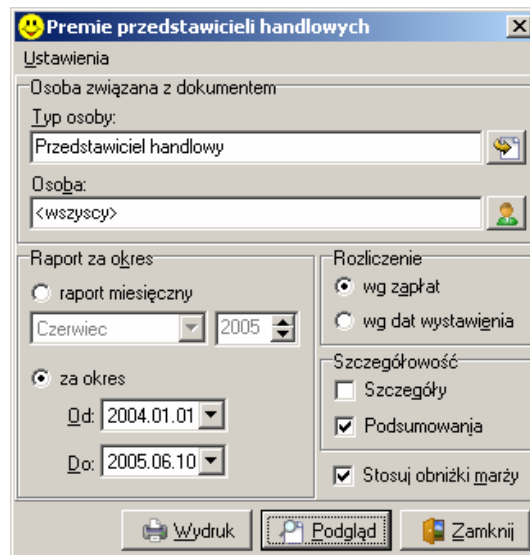
$$\text{MAR3} = 4 - 2,4 - 0,8 = 0,8 \text{ tys.}$$

$$\text{Premia: PR} = 0\% * 2400 + 4\% * 800 + 6\% * 800 = 0 + 32 + 48 = 80 \text{ PLN}$$

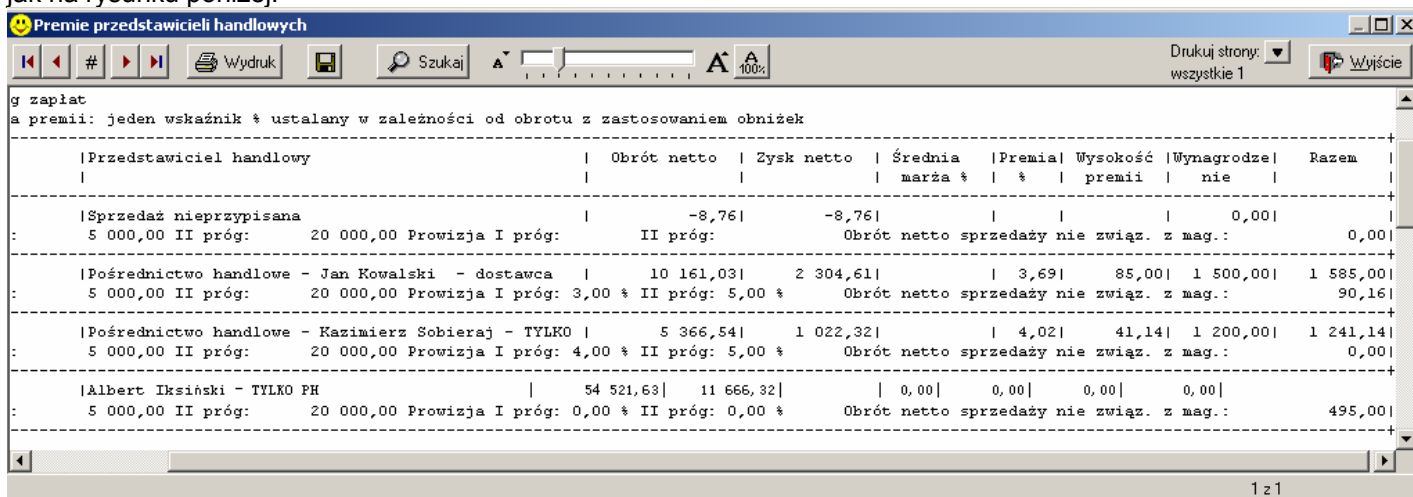
Naliczanie premii

Po ustaleniu odpowiednich parametrów premię dla PH (lub innych typów osób powiązanych) obliczamy z pomocą analizy dostępnej z poziomu menu głównego programu „Zestawienia -> Premie przedstawicieli handlowych”. Po wywołaniu tej opcji pokaże się okienko (formatka) pozwalająca na ustalenia parametrów analizy. Ustalamy tutaj

- typ osób powiązanych dla których będziemy robili analizę (liczyli premie) – domyślnie „Przedstawiciel handlowy”
- czy analiza będzie dla wszystkich, czy dla jednej wybranej osoby
- zakres czasowy analizy – wskazując miesiąc i rok lub ustalając okres od... do...
- **sposób rozliczania**
 - „**wg. zapłat**” – stosowany, gdy stosujemy zasadę premiowania tylko od zapłaconych faktur - analizowane będą zapłaty z zadanego okresu, do nich dociągane informacje o wartości odpowiadającej tym zapłatom obrotu oraz marży (zapłata może być bowiem częściowa)
 - „**wg. dat wystawienia**” – analizowane będą wszystkie faktury z analizowanego okresu, niezależnie od tego, czy są zapłacone, czy też nie.
- szczegółowość raportu – tylko podsumowania, czy też dodatkowo szczegółowe informacje o dokumentach z jakich liczona jest premia i obroty,
- czy mają być stosowane obniżki marży związane z nieterminowymi płatnościami – ta dodatkowa opcja opisana jest w dalszej części tej instrukcji, ma ona zastosowanie tylko do rozliczania: „wg zapłat”.



Analiza w wersji „tylko podsumowania” dla „jednego wskaźnika w zależności od obrotu” wygląda jak na rysunku poniżej:



Przedstawiciel handlowy	Obrót netto	Zysk netto	Średnia marża %	Premia %	Wysokość premii	Wynagrodzenie nie	Razem
Sprzedaż nieprzypisana	-8,76	-8,76				0,00	0,00
5 000,00 II próg: 20 000,00 Prowizja I próg: II próg:			Obrót netto sprzedaży nie związ. z mag.:				0,00
Pośrednictwo handlowe - Jan Kowalski - dostawca	10 161,03	2 304,61		3,69	85,00	1 500,00	1 585,00
5 000,00 II próg: 20 000,00 Prowizja I próg: 3,00 % II próg: 5,00 %							90,16
Obrót netto sprzedaży nie związ. z mag.:							0,00
Pośrednictwo handlowe - Kazimierz Sobieraj - TYLKO	5 366,54	1 022,32		4,02	41,14	1 200,00	1 241,14
5 000,00 II próg: 20 000,00 Prowizja I próg: 4,00 % II próg: 5,00 %							0,00
Obrót netto sprzedaży nie związ. z mag.:							0,00
Albert Iksiński - TYLKO PH	54 521,63	11 666,32	0,00	0,00	0,00	0,00	495,00
5 000,00 II próg: 20 000,00 Prowizja I próg: 0,00 % II próg: 0,00 %							0,00
Obrót netto sprzedaży nie związ. z mag.:							495,00

Widzimy tutaj dla każdego PH:

- wartość sprzedaży netto - „Obrót netto”
- wartość uzyskanej marży - „Zysk netto”
- zastosowany wskaźnik premii - „Premia %” – ustalony w zależności od tego jak obrót ma się do progów
- kwotę obliczonej premii - „Wysokość premii”
- wynagrodzenie PH - „Wynagrodzenie” – każdemu PH można przypisać w bazie kontrahentów „wynagrodzenie zasadnicze” - zakładka „2. Dane handlowe” przycisk „Określ”

możliwe typy osób” pozwalający na ustalenie jakim typem osoby może być dany kontrahent (pracownik).

Jest ono pokazywane na zestawieniu.

- łączne wynagrodzenie PH - „Razem” - zasadnicze plus premia,
- jakie są ustalone progi w konfiguracji
- jakie są przypisane wskaźniki premii każdemu PH
- jako informacja dodatkowa pokazywana jest wartość obrotu nie powiązana z magazynem – sprzedaż towarów nie ewidencjonowanych (usług).

Analiza w wersji „tylko podsumowania” dla „różnych wskaźników w progach” wygląda jak na rysunku poniżej:

Pracownik	Wartość brutto	Wartość netto	Udział w zapłacie (%)	Wartość netto przyp. na PH	Wartość netto z uwzgl. zapłat	Zysk z FV przypadający PH	Zysk z FV z uwzgl. zapłat
Pośrednictwo handlowe - Jan Kowalski - dostawca	10 161,03	2 304,61	4,02%	92,55	1 590,00	1 592,55	1 592,55
5 000,00 II próg:	20 000,00						
Prowizja poniżej I progu: 3,00 %, pomiędzy I a II progiem: 5,00 %, powyżej II progu: 7,00 %							
Obrót netto sprzedaży nie związanej z magazynem: 90,16							
Pośrednictwo handlowe - Kazimierz Sobieraj - TYLKO	5 366,54	1 022,32	4,07%	41,59	1 200,00	1 241,59	1 241,59
5 000,00 II próg:	20 000,00						
Prowizja poniżej I progu: 4,00 %, pomiędzy I a II progiem: 5,00 %, powyżej II progu: 6,00 %							
Obrót netto sprzedaży nie związanej z magazynem: 0,00							

Różnica polega na innej prezentacji informacji o wskaźnikach premii.

Szczegóły analizy przedstawia rysunek poniżej

faktury	Wartość brutto	Zapłata w okresie	Udział w zapłacie (%)	Wartość netto	Wartość netto z uwzgl. zapłat	Zysk z FV przypadający PH	Zysk z FV z uwzgl. zapłat
1 Pośrednictwo handlowe - Jan Kowalski - dostawca							
1/2004/RPS	489,70	489,70	100,00	401,40	401,40	119,96	119,96
2/2004/RPS	803,40	803,40	100,00	658,52	658,52	182,45	182,45
3/2004/RPS	141,25	141,25	100,00	117,42	117,42	43,33	43,33
5/2004/RPS	3 699,91	3 699,91	100,00	1 936,78	1 936,78	337,36	337,36
6/2004/RPS	100,85	100,85	100,00	83,76	83,76	29,90	29,90
/2004/RPS	59,35	59,35	100,00	51,93	51,93	19,56	19,56
0/2004/RPS	19,60	19,60	100,00	16,08	16,08	5,28	5,28
4/2004/RPS	300,98	300,98	100,00	258,66	258,66	62,61	62,61
5/2004/RPS	440,46	240,46	54,59	443,00	241,85	113,00	61,69
/2004/RPS	3 194,45	3 194,45	100,00	2 552,82	2 552,82	700,34	700,34
/2004/RPS	7 925,61	7 925,61	100,00	3 351,86	3 351,86	625,76	625,76
/2004/RPS	627,75	627,75	100,00	489,95	489,95	130,15	130,15
Sumarycznie:	17 803,31	17 603,31	98,88	10 362,18	10 161,03	2 369,70	2 304,61

Jest to lista dokumentów biorących udział w liczeniu premii.

Kolumna „**Udział zapłaty %**” jest potrzebna z powodu konieczności obsługi zapłat częściowych.

Kolumna „**Wartość netto przyp. na PH**” jest potrzebna, gdyż faktura może być wystawiona do wielu WZ i w każdej WZ może być przypisany inny PH.

Kolumna „**Zysk z FV z uwzgl. zapłat**” – przedstawia kwotę marży z danej faktury z uwzględnieniem tego, że zapłata mogła być częściowa oraz tego, że w sprzedaży (na tę fakturę) mogło uczestniczyć wielu PH.

Dodatkowe parametry w sposobie liczenia premii PH

1. Od wersji 4.01 premię można liczyć dla każdego typu osób związanych, nie tylko dla „przedstawicieli handlowych”.
2. W liczeniu premii „wg zapłat” można stosować **obniżki związane z ew. opóźnieniami** kontrahentów w płatnościach.

Aby skorzystać z tego mechanizmu musimy najpierw ustalić progi obniżek. Możemy stosować typy opóźnień:

- dzienne (opóźnienie o daną liczbę dni w stosunku do terminu płatności) lub
- procentowe (opóźnienie o zadany procent w stosunku ilości dni na zapłatę).

Przykład na rysunku określa, że dla opóźnień

- do 7 dni nie będzie stosowana obniżka
- od 7 do 13 dni obniżka wyniesie 20%,
- od 14 do 29 dni obniżka wyniesie 50%
- powyżej 30 dni obniżka wyniesie 100% (czyli premia w ogóle nie zostanie naliczona).

Słownik progów obniżek dostępny jest w menu „Ustawienia” okienka (formatki) ustalania parametrów analizy „Premie osób związanych z dok.”

Na formatce tej dodatkowo poprzez włączenie lub wyłączenie parametru „Stosuj obniżki marży” decydujemy czy przy liczeniu premii korzystać z obniżek związanych z opóźnieniami, czy też nie.

Opcja obniżek nie jest oczywiście dostępna dla rozliczenia „wg dat wystawienia”.

3. Dla raportu (rozliczenia) szczegółowego dla każdej analizowanej zapłaty z badanego okresu pokazana jest wysokość zastosowanej obniżki z tytułu opóźnień w płatnościach.

Dolny pr...	Obniżka [%]	Typ prog
7	20	Dzienny
14	50	Dzienny
30	100	Dzienny

Wartość brutto	Zapłata w okresie	Udział	Wartość netto	Wartość netto	Zysk z FV	Zysk z FV	Obniżka
		[zapłaty %]	przyp. na PH	z uwzgl. zapłat	przypadający PH	z uwzgl. zapłat	%
803,40	303,40	37,76	658,52	248,69	182,45	55,21	20,00
300,98	300,98	100,00	258,66	258,66	62,61	62,61	0,00
440,46	240,46	54,59	443,00	241,85	113,00	61,69	0,00
7 925,61	2 925,61	36,91	3 351,86	1 237,28	625,76	231,00	0,00
9 470,45	3 770,45	39,81	4 712,04	1 986,48	983,82	410,42	

4. Oprócz pokazania wyników w formie wydruku lub podglądu wydruku można szczegóły analizy uzyskać w formie tabeli a co za tym idzie, z możliwością wyeksportowania ich do Excel'a.

Symbol informacji	Nazwa informacji związanej	Numer faktury	Wartość brutto	Zapłata w okresie	Udział zapłaty %	Wartość netto przyp. na osobę	Wartość netto z uwzgl. zapłat	Zysk z FV przyp. na osobę	Zysk z FV z uwzgl. zapłat	Obniżka %	Data wystawienia
PH0003	Albert Iksiński - TYLKO ...	PG 92/2006/PAR	9,17	9,17	100,00	7,52	7,52	2,96	2,96	0,00	2006.06.06
PH0001	Pośrednictwo handlowe...	FV 55/2006/RPS	3,63	3,63	100,00	2,98	2,98	0,70	0,70	0,00	2006.08.16
PH0001	Pośrednictwo handlowe...	PG 93/2006/PAR	47,34	47,34	100,00	38,80	38,80	11,44	11,44	0,00	2006.06.27
	Sprzedaż nieprzypisana	FV 47/2006/RPS	162,26	100,00	61,63	133,00	81,97	8,02	4,94	0,00	2006.06.29
	Sprzedaż nieprzypisana	FV 50/2006/RPS	395,16	200,00	50,61	323,90	163,93	50,63	25,63	0,00	2006.07.05
	Sprzedaż nieprzypisana	FV 58/2006/RPS	726,60	100,00	13,76	595,57	81,97	104,08	14,32	0,00	2006.08.16

Pozostałe analizy

„Analiza sprzedaży wg kontrahentów”

Raport pozwalający w syntetyczny sposób spojrzeć na wartość sprzedaży dla poszczególnych kontrahentów.

Dla poszczególnych kontrahentów – wartość sprzedaży marża kwotowa i procentowa, dodatkowo wydzielona wartość sprzedaży usług (towarów nieewidencjonowanych).

Parametry analizy:

- a. analizowany okres,
- b. możliwość ograniczenia analizy sprzedaży tylko do wybranej grupy kontrahentów m.in. z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów lub wzorców na symbole kontrahentów,
- c. możliwość pokazania wartości sprzedaży bez marży.

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Kontrahenci mogą być posortowani wg. symbolu lub wartości obrotów (najwięksi kontrahenci na początku).

„Analiza sprzedaży wg faktur”

Raport pokazujący sprzedaż wg kolejnych dokumentów sprzedaży z możliwością uzyskania szczegółowości aż do pozycji dokumentów.

Dostępne sposoby grupowania raportu:

- Kontrahent -> Dokumenty, ułożone wg daty sprzedaży
- Data sprzedaży -> Dokumenty, ułożone wg daty sprzedaży
- Rejestr sprzedaży -> Dokumenty, ułożone wg daty sprzedaży

Parametry analizy:

- a. analizowany okres,
- b. wybór sposobu grupowania
- c. wybór poziomu grupowania (czy mają być widoczne pozycje dokumentów, czy nie)
- d. wybór układu raportu (pełny/skrócony)
- e. możliwość ograniczenia analizy tylko do jednego wybranego rejestru sprzedaży
- f. możliwość ograniczenia analizy sprzedaży tylko do wybranej grupy kontrahentów m.in. z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów lub wzorców na symbole kontrahentów,

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

„Przestawna analiza sprzedaży”

Uniwersalna analiza, która dzięki szeregu parametrom pozwala na uzyskanie mniej lub bardziej szczegółowych analiz sprzedaży w dowolnym układzie będącym kombinacją trzech parametrów: „kontrahent”, „towar”, „podokres” (z możliwością wyboru miesiące/kwartały/lata).

Między innymi możliwe są do uzyskania układy:

- a. „kontrahent -> towar -> podokres” – czyli „kto jakie towary kupuje” (dodatkowo w jakich okresach)
- b. „towar -> kontrahent” (podokres wyłączony) – czyli „jak sprzedawały się towary i kto je kupował”

Dzięki możliwości pozostawienia włączonego tylko jednego parametru przestawna analiza sprzedaży pozwala na uzyskanie wyników podobnych do:

„Analizy sprzedaży wg klasyfikacji” – włączony tylko „towar”

„Analizy sprzedaży wg kontrahentów” – włączony tylko „kontrahent”

Parametry analizy:

- a. analizowany okres,
- b. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy kontrahentów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów lub wzorców na symbole kontrahentów,
- c. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy towarów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji lub wzorców na symbole towarów,
- d. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych rejestrów sprzedaży,
- e. możliwość ograniczenia analizy tylko do typów dokumentów sprzedaży – faktura, korekta, paragon, zwrot, itd.
- f. wybór kolejności i sposobu grupowania
- g. możliwość pokazania analizy z marżami lub bez marż.

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

„Analiza sprzedaży wg marż”

Analiza dokumentów sprzedaży pozwalająca np. wychwycić transakcje nie spełniające zadanych kryteriów marżowych (kwotowo lub procentowo).

Parametry analizy:

- a. analizowany okres,
- b. parametry marżowe – kwotowe i/lub procentowe
- c. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy kontrahentów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów lub wzorców na symbole kontrahentów,

- d. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej osoby powiązanej (przedstawiciela handlowego, pośrednika)
- e. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranego użytkownika (wystawcy dokumentu)
- f. możliwość wyboru rodzaju oraz sposobu sortowania – wg marży kwotowej lub procentowej, rosnąco lub malejąco

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

„Dokumenty sprzedaży wg form płatności”

Raport ten pozwala na uzyskanie listy dokumentów sprzedaży wystawionych w zadanym okresie. Lista przedstawia typ i numer faktury, datę wystawienia, dane kontrahenta, wartość netto i brutto faktury oraz kwotę pozostałą do zapłaty.

Dokumenty grupowane są wg klucza „Forma płatności -> Rejestr sprzedaży -> Data wystawienia.

Raport oferuje podsumowania dla każdego rejestru i każdej formy płatności.

Parametry analizy:

- a. analizowany okres,
- b. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych form płatności,
- c. możliwość ograniczenia analizy tylko do jednego wybranego rejestru sprzedaży,
- d. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych użytkowników, wystawców dokumentów,
- e. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych typów faktur (wszystkie, bez korekt, tylko korekty),
- f. wybór analizowanych statusów rozliczenia faktur - wszystkie, tylko nierozliczone (niezapłacone), tylko rozliczone (zapłacone w pełni),
- g. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych typów faktur (wszystkie, bez korekt, tylko korekty),
- h. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej osoby powiązanej (przedstawiciela handlowego, pośrednika).

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

„Sprzedaż fiskalizowana”

Analizy podsumowujące sprzedaż fiskalizowaną w rozbiciu na stanowiska fiskalne, typy sprzedaży, formy płatności

Parametry analizy:

- a. raportowany okres,
- b. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych stanowisk fiskalnych,
- c. układ raportu, do wyboru
 - stanowisko fiskalne -> stawki VAT
 - użytkownik -> forma płatności
 - typ dokumentu sprzedaży -> stanowisko fiskalne
- d. możliwość ograniczenia analizy tylko do jednego wybranego rejestru sprzedaży,

Raport ten pozwala m.in. porównywać wartość fiskalizowanej sprzedaży zaewidencjonowanej w KOLHurt z raportami dobowymi z drukarek fiskalnych.

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Rejestry VAT

Dostępne są dwa raporty

1. Raport dokładny (z dokumentami)
2. Raport zbiorczy pokazujący tylko podsumowania poszczególnych stawek VAT.

W obu przypadkach wyniki raportu można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Analizy dotyczące zamówień od odbiorców

„Analiza poziomu realizacji zamówień od odbiorców”

Raport pokazuje, w jakim stopniu realizowane są zamówienia odbiorców – pokazane jest to poprzez konfrontacje ilości towarów zamawianych i zrealizowanych dostaw oraz wartości zamawianych i zrealizowanych.

Parametry analizy:

1. analizowany okres,
2. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy kontrahentów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów lub wzorców na symbole kontrahentów,
3. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej listy statusów zamówień (zrealizowane, częściowo zrealizowane, itd.)
4. lista magazynów jakich ma dotyczyć analiza,
5. wybór układu i poziomu szczegółowości analizy.

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

„Analiza porównawcza zamówień”

Raport pozwala na analizować dynamikę zamówień poszczególnych kontrahentów towarów badając i porównując zamówienia w dwu wybranych okresach badanym i porównawczym.

Parametry analizy:

1. okresy - analizowany i porównawczy,
 2. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy kontrahentów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów lub wzorców na symbole kontrahentów,
 3. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy towarów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji lub wzorców na symbole towarów,
 4. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej listy statusów zamówień (zrealizowane, częściowo zrealizowane, w trakcie realizacji, itd.)
 5. wybór rodzaju sortowania oraz poziomu szczegółowości analizy.
- Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Dane kontrahentów

Raport pozwala na uzyskanie

- danych adresowych kontrahentów – nazwa i adres kontrahenta, nazwy skróconej, NIP.
- danych kontrahentów dotyczące ich limitów kredytowych oraz zadłużeń.

Parametry raportu

- a. typ raportu – dane adresowe kontrahentów czy dane związane z limitami i zadłużeniem
- b. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy kontrahentów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów lub wzorców na symbole kontrahentów,
- c. wybór typu wydruku oraz sposobu sortowania.

Pozostałe zestawienia dotyczące gospodarki magazynowej

Stany magazynowe wg klasyfikacji

Raport pozwala na uzyskanie podobnego zakresu informacji jak „Stany magazynowe” z tym, że towary ułożone są wg wybranej klasyfikacji towarów.

Odpowiedni wybrany poziom szczegółowości pozwala m.in. na uzyskanie skondensowanej informacji w postaci tylko podsumowań dla klas towarowych.

Zestawienie dokumentów magazynowych

Raport pozwala na uzyskanie listy dokumentów magazynowych wystawionych w zadanym okresie.

Informacja ta obejmuje typ i numer dok. magazynowego, datę wystawienia, wartość w cenach zakupu i sprzedaży, numer faktury związanej z dokumentem, dane kontrahenta.

Parametry analizy:

1. okres analizy
 2. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych magazynów,
 3. możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych typów dokumentów magazynowych,
 4. ustalenie sposobu sortowania,
- Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Zbiorcze zestawienie dokumentów magazynowych

Raport pozwala na uzyskanie syntetycznej informacji o wartości dokumentów magazynowych poszczególnych typów wystawionych w analizowanym okresie. Dodatkowo raport pokazuje ogólną wartość zapasu magazynowego na początek i koniec analizowanego okresu.

Raport szczególnie przydatny w kontroli poprawności księgowania do FK.

Parametry analizy:

- okres analizy
- możliwość przeprowadzenia analizy dla wszystkich magazynów lub jednego wybranego.
- Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Dokumenty niezafakturowane

Raport pozwala na uzyskanie listy niezafakturowanych dokumentów wydania.

Parametry analizy:

- okres za jaki wykonywany jest raport
- możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy kontrahentów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji kontrahentów,
- poziom szczegółowości raportu pozwalający na uzyskanie informacji o pozycjach niezafakturowanych wydań lub tylko numerów i wartości dokumentów.

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Przeceny

Raport pozwala analizować wykonane przeceny towarów w zadanym okresie.

Analizowane są zarówno zmiany cen słownikowych jak i przeceny towarów w magazynie. Parametry analizy:

- analizowany okres
- możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych magazynów,
- możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych grup cen (cenników),
- możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranych użytkowników programu dokonujących przcen,
- możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy towarów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji lub wzorców na symbole,
- układ raportu – do wyboru wg dat przecen lub wg symboli towarów

Analiza przyjęć wg klasyfikacji

Raport pozwala analizować ilość i wartość zakupów towarów od dostawców.

Parametry analizy:

- Okresy analizy,
- Możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy dostawców (m.in. z zastosowaniem klasyfikacji) lub wybranego magazynu (w przypadku dostaw w formie przesunięć międzymagazynowych)
- Wybór klasyfikacji towarów, wg której sporządzona zostanie analiza,
- Możliwość ograniczenia analizy tylko do wybranej grupy towarów, m.in. z zastosowaniem klasyfikacji lub wzorców na symbole towarów,
- Możliwość ograniczenia poziomu szczegółowości tylko do podsumowania klas wybranej klasyfikacji (bez pokazywania szczegółów dotyczących poszczególnych towarów)

Wyniki analizy można uzyskać w formie podglądu, wydruku lub w formie tabelarycznej pozwalającej na eksport wyników do Excel'a lub formatu HTML.

Analiza faktur zaliczkowych

Pozwala na uzyskanie informacji o aktualnym stanie rozliczenia faktur zaliczkowych.

Parametry analizy:

- Analizowany okresy dat wystawienia lub rozliczenia faktur zaliczkowych z dodatkową opcją „Cały zakres dat”
- Wybór statusu rozliczenia faktur zaliczkowych - <wszystkie>, <rozliczone>, <nierozliczone>

Wyniki można uzyskać w formie podglądu lub wydruku.

Rozliczenia z kontrahentami

1. „Rozliczenia z kontrahentami” – podstawowa analiza pokazująca stan rozliczeń (faktur nierozliczonych) z odbiorcami dostawcami.
2. „Rozliczenia z kontrahentami wg PH” – rozliczenia w rozbiciu na osoby powiązane z dokumentami (np. przedstawiciele handlowi).