

KOLHurt – analizy i raporty

Wyliczanie premii dla przedstawicieli handlowych lub innych typów osób powiązanych z dokumentami.

Generalnie rzecz ujmując KOLHurt 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**.

Próg 1:	Próg 2:	Próg 3:
4,00	5,00	6,00

Konfiguracja programu

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

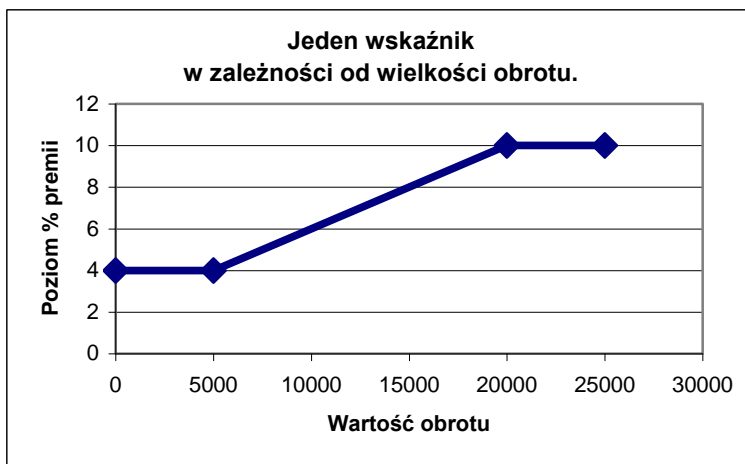
POZ1 – wartość „Poziom 1” (wskaźnika premii) przypisana PH,
POZ2 – wartość „Poziom 2” (wskaźnika premii) przypisana PH,
POZ3 – wartość „Poziom 3” (wskaźnika premii) przypisana PH,
PR1 – wartość parametru z konfiguracji „Próg obrotów obowiązywania premii 1”
PR2 – wartość parametru z konfiguracji „Próg 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, PR2 – 20000
Poziomy premii przypisane PH-owcowi w bazie kontrahentów: – POZ1 – 4%, POZ2 – 10%



Jeżeli wartość netto sprzedaży przynależna przedstawicielowi handlowemu (obróć) 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 progiem)

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” proporcjonalnie 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 progu, więc kwoty marży odpowiadające poszczególnym progom obrotu będą następujące

MAR1 = 4 * (3/5) = 2,4 tys.

MAR2 = 4 * ((4-3)/5) = 0,8 tys.

MAR3 = 4 – 2,4 – 0,8 = 0,8 tys.

Premia: PR = 0% * 2400 + 4%*800 + 6%*800 = 0 + 32 + 48 = 80 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 danego 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:

g zapłat
a premii: jeden wskaźnik % ustalany w zależności od obrotu z zastosowaniem obniżek

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

1 z 1

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:

Pośrednictwo handlowe - Jan Kowalski - dostawca 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 %	10 161,03	2 304,61		4,02	92,55	1 500,00	1 592,55
Obrót netto sprzedaży nie związanej z magazynem: 90,16							
Pośrednictwo handlowe - Kazimierz Sobieraj - TYLKO 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 %	5 366,54	1 022,32		4,07	41,59	1 200,00	1 241,59
Obrót netto sprzedaży nie związanej z magazynem: 0,00							

1 z 1

Różnica polega na innej prezentacji informacji o wskaźnikach premii.

Szczegóły analizy przedstawia rysunek poniżej

faktury	Wartość brutto	Zapłata w okresie	Udział	Wartość netto	Wartość netto	Zysk z FV	Zysk z FV
			(zapłaty %)	przyp. na PH	z uwzgl. zapłat	przypadający PH	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	168,67
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”.

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

Ustawienia	
<input type="checkbox"/> osoba związana z dokumentem	
Typ osoby: Przedstawiciel handlowy	
Osoba: <wszyscy>	
Raport za okres:	Rozliczenie:
<input type="radio"/> raport miesięczny	<input checked="" type="radio"/> wg zapłat
Marzec 2005	<input type="radio"/> wg dat wystawienia
<input checked="" type="radio"/> za okres	Szczegółowość:
Od: 2005.03.01	<input checked="" type="checkbox"/> Szczegóły
Do: 2005.03.06	<input checked="" type="checkbox"/> Podsumowania
	<input checked="" type="checkbox"/> Stosuj obniżki marży
<input type="button" value="Wydruk"/> <input type="button" value="Podgląd"/> <input type="button" value="Zamknij"/>	

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

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	%
wo handlowe - Jan Kowalski - dostawca							
803,40	303,40	37,76	658,52	248,69	182,45	55,12	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	

Opracował:
Dział Wdrożeń Kolporter INFO S.A.