



Sprzedaż

Moduł Sprzedaż przeznaczony jest do obsługi sprzedaży krajowej i zagranicznej. Największe efekty ekonomiczne i organizacyjne przyniesie przy współpracy z innymi modułami Systemu pracując równolegle w oddziałach (punktach sprzedaży) oraz zarządzie firmy (marketing, księgowość).

Sprzedaż może wówczas korzystać z danych rozliczeniowych kontrahenta, obsługiwać stany magazynowe i automatyzować wystawianie dokumentów towarzyszących, wystawienia KP.

1 Podstawowe zadania

- Wystawianie dokumentów sprzedaży (np. faktury, paragony itd.).
- Wystawianie dokumentów korygujących, zarówno ilościowych jak i wartościowych, z powołaniem się na dokument źródłowy (np. faktury VAT - korekta).
- Wystawienie faktur eksportowych w dowolnej walucie, w języku obcym (angielskim, niemieckim, francuskim) lub dwujęzycznych.
- Tworzenie i przechowywanie cenników (dla grup asortymentowych, kontrahentów, regionów).
- Wykonywanie zestawień.
- Drukowanie rejestrów VAT.
- Fiskalizacja dokumentów sprzedaży.
- Prowadzenie słowników asortymentów, kontrahentów (z obsługą rabatów, limitów zadłużenia), kont bankowych, samochodów i innych.

2 Rodzaje dokumentów sprzedaży

- Można zdefiniować do 34 dokumentów sprzedaży. Dla ułatwienia z Systemem dostarczane są faktura VAT, proforma, korygująca, walutowa (w tym obcojęzyczna), RR.
- Dla każdego dokumentu definiuje się parametry, które określają jego zachowanie i powiązanie z innymi dokumentami w Systemie. Użytkownik może również określić wygląd dokumentu.
- Dokument może być wystawiany w cenach netto lub brutto, z zadaną stawką VAT.
- Każdy dokument może być fiskalizowany (na drukarce fiskalnej).
- Dokument sprzedaży może być sprzężony z dowodem magazynowym. Wtedy dla określonych metod sprzedaży będą aktualizowane kartoteki magazynowe, jeżeli sprzedawany asortyment jest materiałem (towarem).
- Dokument sprzedaży może być sprzężony z dokumentem obrotu opakowaniami przy rozliczaniu kontrahenta za opakowania zwrotne.
- Można drukować duplikaty dokumentów sprzedaży.
- Przypisać domyślną formę płatności i termin zapłaty w dniach zgłaszany przy fakturowaniu dla kontrahentów bez przypisanej domyślnej formy i terminu.

Można przypisać domyślne konto bankowe podpowiadane przy wystawianiu określonego dokumentu sprzedaży.

3 Wzory dokumentów do druku

Użytkownik sam może określić wygląd każdego dokumentu sprzedaży (układ graficzny, zawartość informacyjną). Nie potrzebna jest do tego celu wiedza informatyczna. Przy pomocy prostych narzędzi wbudowanych w System można zmieniać wzory dostarczone przez PI Rol-Tech lub tworzyć

nowe. Wzór dokumentu przechowywany jest w szablonie (ekran nr 3).

3.1 Faktury obcojęzyczne

Udostępniamy fakturę w języku angielskim i dwujęzyczną (polski i angielski). Na ich podstawie można tworzyć fakturę w języku niemieckim lub francuskim. Nazwy sprzedawanych pozycji mogą być drukowane w języku obcym.

4 Asortymenty

Asortymentami mogą być materiały, opakowania, towary (posiadające swoje kartoteki magazynowe), usługi.

4.1 Dwie jednostki miary

Dla każdego asortymentu można określić do 2 jednostek miary (np.: butelki i litry) oraz prowadzić w nich ewidencję magazynową i sprzedaż (łącznie z wydrukami do Excel'a). **Pierwsza jednostka może być stosowana w celach handlowych z klientami, druga jednostka może być podstawową w produkcji.** Ponadto na wybranych kontaktach wartościowo – ilościowych modułu FK oprócz ewidencji ilościowej można prowadzić ewidencję w dwóch jednostkach miary.

4.2 Przeliczniki

Przeliczniki - mechanizm przeliczania jednostek pozwala na automatyczne przeliczanie wprowadzanej ilości asortymentu. Umożliwia to przeglądanie stanu magazynowego asortymentu w jednostce alternatywnej. Dla wybranych asortymentów domyślnie można stosować wprowadzanie ilości w drugiej jednostce (System przeliczy ją na ilość w pierwszej jednostce).

4.3 Opakowania zwrotne

Do asortymentu można przypisać do dwóch opakowań z przelicznikiem umożliwiającym automatyczne wyliczenie ilości tych opakowań na jednostkę asortymentu.

4.4 Opis asortymentu

Każda pozycja na dokumencie (asortyment) może mieć opis do 240 znaków - mogą to być np. atesty, numery katalogowe, wymiary itp. Pobierane są one ze słownika asortymentów i mogą być aktualizowane w czasie wystawiania dokumentu magazynowego czy sprzedaży.

5 Cenniki i rabaty

- Można przechowywać wiele cenników i posiadać historię cen asortymentów. Cennik może być ważny OD podanej daty. Cenniki można tworzyć, aktualizować, kasować i kopiować.
- W cenniku można zdefiniować grupy cenowe dla poszczególnych asortymentów (np. hurt, detal) i utrzymywać tyle cen ile jest grup cenowych (ekran nr 2).
- Można określić indywidualne ceny i rabaty, dla każdego regionu, grupy kontrahentów lub kontrahentów, na poszczególne towary lub grupy towarowe.
- Sprzedaż można prowadzić w walucie obcej. Dla asortymentów z przypisaną walutą cennik można prowadzić w tej walucie. Wtedy przy wystawianiu dowodu sprzedaży cena będzie przeliczana po zadanym kursie.

6 Metody prowadzenia sprzedaży

Istnieją 3 metody wystawiania dokumentów sprzedaży:

6.1 Bez powiązań z kartotekami magazynowymi

Wystawienie dokumentu sprzedaży nie wpływa na stany kartotek magazynowych.

6.2 Faktura -> dokument magazynowy

Na podstawie dowodu sprzedaży (faktury) wystawiany jest dokument magazynowy. Wystawiamy fakturę, a program automatycznie dla asortymentów określonych jako materiał tworzy dokument magazynowy (jeden) i aktualizuje stan kartotek magazynowych. Możliwe jest również w tej metodzie przypisywanie do asortymentów będących usługami pozycji dokumentów magazynowych, tak aby można było uzyskać koszty materiałowe tej usługi.

6.3 Dokument magazynowy -> faktura

Na podstawie wystawionego dokumentu magazynowego tworzona jest faktura. Do tworzonego dokumentu sprzedaży można przejmować wybrane (lub wszystkie) pozycje jednego lub kilku dokumentów magazynowych.

7 Wystawianie dokumentu sprzedaży

- Kontrola rozrachunków. W czasie wystawiania faktury można kontrolować stan rozrachunków klienta (aby to było możliwe wymagany jest moduł Rozrachunki). Stan rozrachunków można kontrolować w powiązaniu z wykorzystaniem limitu kredytowego kontrahenta: kredytu całościowego i dla należności przeterminowanych. Jeżeli zadłużenie kontrahenta jest za duże a udzielana jest zgoda na wystawienie faktury można odnotować kto udzielił zgody na sprzedaż. Przy dokumencie automatycznie zapisywany jest operator wystawiający fakturę.
- Jeśli dla sprzedawanej pozycji (materiału/usługi) stosuje się dwie jednostki miary (np. sztuki i litry) i przelicznik to po wprowadzeniu ilości w pierwszej jednostce miary wyświetli się ilość w drugiej jednostce miary.
- Cenę sprzedaży można wprowadzić ręcznie lub wybrać z bieżącego cennika.
- Cena może być przeliczana automatycznie z uwzględnieniem rabatu procentowego przypisanego domyślnie kontrahentowi. Zmiana rabatu powoduje zmianę kwoty netto, VAT, brutto przy pozycji faktury i kwot netto, VAT, brutto faktury razem.
- Można edytować opis pozycji (długości 240 znaków) dla wprowadzenia potrzebnej informacji.
- Jeśli przy wystawianiu faktury automatycznie tworzony jest dokument magazynowy na asortyment będący materiałem następuje kontrola stanu magazynowego asortymentu.
- Pomimo domyślnych ustawień dla faktury można każdorazowo decydować o numerze konta bankowego na fakturze, podziale płatności na części i wyborze formy płatności.
- Jeżeli zapłata jest gotówkowa można automatycznie przesłać dane faktury do kasy celem wystawienia KP (tzw. kolejka do KASY).
- Można jednocześnie wystawiać wiele faktur - sprawdzenie ich poprawności następuje w momencie zatwierdzenia. Pozwala to na wcześniejsze przygotowanie dokumentów sprzedaży oraz nie blokuje sprzedaży przy niezdecydowanym kliencie.
- Operatorzy mogą mieć ograniczone prawa: mogą wystawiać niektóre dokumenty (np. faktury tak a korekty nie).
- Można zablokować możliwości zmiany w dokumentach wystawionych przed określoną datą.
- Jeśli występuje podział na oddziały, filie faktury można wystawiać z dokładnością do oddziału. Dekretacja danych do FK umożliwia gromadzenie informacji o przychodach oddziału ze sprzedaży.

- Ergonomia wystawiania dokumentu. Kopiowanie dokumentu przyspiesza wprowadzanie cyklicznie powtarzających się dokumentów. Wprowadzony wcześniej dokument zapamiętany w Szufładzie może być z niej pobrany i po zmianie wybranych elementów (np. daty lub kontrahenta) gotowy do księgowania. Jeśli operator zna wartości wprowadzanych pól (np. kontrahent, waluta) może wprowadzić te dane bez wywoływania podpowiedzi.

7.1 Wystawianie faktury w walucie

Wybrane dokumenty sprzedaży można wystawiać w walutach obcych. Wartości w walucie zostaną przeliczone według zadanego kursu. W każdej chwili przy wystawianiu/przeoglądaniu faktury można przełączać się na walutę lub złotówki (ekran nr 1).

8 Rejestry VAT

- Definiowanie Rejestrów przez Użytkownika - możemy określić czy rejestr ma zawierać tylko faktury, tylko korekty czy faktury i korekty, określić kolumny ze stawkami VAT i szczegółowość opisu kontrahenta.
- Obsługa słownika rejestrów VAT. Można tu utworzyć własny słownik rejestrów VAT np. Faktury krajowe, Eksport z VAT, Korekty Kraj.
- Drukowanie rejestru VAT za okres. Wykorzystując filtry na rodzaje dokumentów sprzedaży możemy określić czy drukowany rejestr ma zawierać tylko faktury, tylko korekty czy faktury i korekty lub wszystkie inne dokumenty sprzedaży.

9 Współpraca z innymi modułami

- Współpraca z modułem KASA:
 - Kolejka do kasy. Dla określonych przez Użytkownika form płatności można zdefiniować sposób tworzenia dokumentu kasowego (np. KP) dla dokumentu sprzedaży oraz przesyłania informacji do kasy gotówkowej w celu automatyzacji obiegu dokumentów.
 - Współpraca z modułem Magazyn i Opakowania przebiega w zależności od przyjętej w przedsiębiorstwie metody sprzedaży (punkt 6). Ułatwienie obiegu dokumentów w firmie może dotyczyć wystawiana faktury na bazie wybranego lub kilku dokumentów magazynowych i opakowaniowych (utworzonych wcześniej na bazie zamówienia odbiorcy). Może wystąpić odwrotna kolejność: dokument magazynowy z aktualizacją stanu magazynowego powstaje na bazie faktury.
 - Współpraca z modułem FK (w tym z rozrachunkami). Dane ze Sprzedaży do FK są przejmowane za pośrednictwem Dekretacji z częstotliwością ustaloną przez Użytkownika.
- Moduł Sprzedaż jak i pozostałe moduły Systemu RT pracują na jednej zintegrowanej bazie danych, te same kartoteki wykorzystywane w różnych modułach są wspólne (konta, kontrahenci, asortymenty, dokumenty i inne). Informacja wprowadzona do kartoteki w jednym module jest od razu dostępna w pozostałych.

10 Zestawienia (w tym do Excel'a i OpenOffice)

- Istnieją gotowe wydruki zapewniające szeroki i przekrojowy dostęp do informacji. Otrzymujemy zestawienia realizacji sprzedaży w układzie dokumentów, asortymentowe, dla kontrahentów.
- Załączanie wyboru grup asortymentów, przedstawiciele handlowych, filtru na rodzaje dokumentów sprzedaży daje duże możliwości w zakresie pozyskiwania informacji istotnej dla Użytkownika.
- Każde zestawienie można wykonać bezpośrednio do arkusza Excel'a lub OpenOffice i od razu przeglądać na ekranie.
- Sumowanie ilości na wydrukach (również dla 2 jednostek miary).
- Druk naklejek adresowych według dokumentów sprzedaży lub kontrahentów.



Sprzedaż

11 Uprawnienia operatorów w module

Użytkownikowi można nadać pełnię praw lub prawa w ograniczonym zakresie (tylko przeglądanie danych i

wykonanie zestawień lub tylko wprowadzanie dokumentów bez prawa korekty i inne).

Ekran nr 1. Faktura walutowa w j. polskim. Przycisk Waluty/ Złote wyświetla wartości w zł lub walucie.

Dokument sprzedaży

Przeglądaj | Dopisz | Edytuj | Usuń | Edytuj nagłówek | Akceptuj | Drukuj | Lista DM | Powiązania | Waluty / Złote | Pomoc

Dokument [w cenach netto]

Rodzaj: F UE polski VAT | Data sprzedaży: 2009-05-25 | Kontrahent Symbol: 702 | NIP: SK-27776725

Numer: ---1 >> | Data VAT: 2009-05-25 | Nazwa: Lazne Rozenperok a.s.

Dnia: 2009-05-25 | Waluta i kurs: EUR | Kurs | Konto bankowe: WBK | Odbiorca / Miejsce dostawy Symbol: 702 | NIP: SK-27776725

DM: | Pokaż | Nazwa: Lazne Rozenperok a.s.

Symbol asortymentu	Nazwa asortymentu	JM	Ilość	Cena	Netto	%
PBE	Sok 100% pomarańczowy	szt	8,000	1.180,00	9.440,00	7
FORE	Sok pomidorowy	szt	603,500	11,95	7.211,83	3

◀

Sposób zapłaty	Kwota	Dni	Data
przelew	17.528,98	14	2009-06-08

Razem [2 poz.] netto 16.651,83 EUR
VAT 877,15 EUR
brutto 17.528,98 EUR

Uwagi dokumentu
Specyfikacja z dnia 21.04.2009r.
Ceny ustalone do 30.06.2009

Zmień sposób zapłaty

Sprzedaż

Ekran nr 2. Rozbudowany system cenników i rabatów na grupy cenowe, kontrahentów, regiony.

Asortyment [w cenie netto] Opis pozycji

Symbol **2-OBN** PKWIU

Nazwa BUTELKA NOWA 0,33 l % VAT 0

Ilość [wg JM]

Ilość [wg JM]

Cena z cennika

Rabat procentowy

Cena po rabacie

Razem : M

V

E

Zapisz

Cennik

Symbol 2-OBN % VAT 22 Waluta

Nazwa BUTELKA NOWA 0,33 l JM L PKWIU

Dla	Symbol	Nazwa	Cena netto	Cena brutto
grupa cenowa	1	Rynek lokalny	0,15	0,15
grupa cenowa	13	Placówki szkolne	0,12	0,12
grupa cenowa	2	Hurt-Gotówka	0,10	0,10
grupa cenowa	3	Hurt-przelew	0,13	0,13
grupa cenowa	4	Pozostali	0,20	0,20
grupa cenowa	5	Placówki opiekuń	0,14	0,14

Ograniczenia

Rabat procentowy 3,00 Cena minimalna 0,10

Rabat kwotowy 0,00

Rabaty kontrahenta


Wprowadź Anuluj Pomoc

Ekran nr 3. Definiowanie faktury. Użytkownik bez udziału informatyka może zmieniać wzór faktury lub tworzyć nowy.

n F UE polski VAT korekta Zapisany w pliku : D: Dostępne wartości VATKOR_C

Szerokość 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

wek

1  **FAKTURA VAT KORYGUJĄCA Nr DS**

2 Oryginal

3 Sprzedawca

4 Nazwa wystawcy - część 1 _____

5 Nazwa wystawcy - część 2 _____

6 Nazwa wystawcy - część 3 _____

7 Ulica wystawcy _____

8 Kod W. Poczta wystawcy _____

9 NIP **NIPUE wystawcy**

10 Bank Nazwa banku wystawcy _____

11 Konto Konto bankowe wystawcy _____

12 SWIFT banku wystawcy _____

Data wystawienia Dt wystaw.

Data sprzedaży Dt sprzed.

Dokument

Rodzaj

Nazwa

Przyrostek

Numer

Ilość pozycji

Data wystawienia

Data sprzedaży

Data sprzedaży słownie

Data VAT

Waluta

Wg stawek VAT-Stawka

Wg stawek VAT-Netto

Wg stawek VAT-Vat

Wg stawek VAT-Brutto

Wg stawek VAT-Netto w walucie

Wg stawek VAT-Vat w walucie

Wg stawek VAT-Bruttow walucie

Ilość brutto [Wal_]

Poz_BruttoV

LP	Nazwa towaru/ usługi	PKW i U	JM	Ilość	Cena netto [Wal_]	Wz
Lp_Nazwa asortymentu	PKWIU	JM	Ilość	Cena_NettoWal		
	Opis pozycji asortymentu					

Sumy

RAZEM [Wal_]_Suma NettoWal %VAT_Suma VAT Suma BruttoV

W tym według stawek VAT [Wal_]

Termin zapłaty **FP1_Termin**

Sposób zapłaty **FP1_Nazwa**

Wg stawek VAT-Netto w walucie

Wg stawek VAT-Vat w walucie

Wg stawek VAT-Bruttow walucie

Kwota do zapłaty **Suma BruttoWal Wal**

%VAT_NettoWal %V %VAT_VatWal %VAT_BruttoV