



Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe

"F I D E S" Spółka z o.o.

66-200 Ś w i e b o d z i n, Osiedle Łużyckie 39 k

Tel./fax 68-475-28-28, +48-602-770-394

<http://www.fides.swiebodzin.pl> e_mail:fides@fides.swiebodzin.pl

Instrukcja obsługi

CONTROLLING



Nieustanny rozwój naszych produktów stwarza czasem konieczność

wprowadzenia zmian nie uwzględnionych w tym dokumencie.

Spis treści

Spis treści.....	2
OPIS I WYMAGANIA PROGRAMU	4
1.1 Controlling	5
1.2 Wymagania sprzętowe.....	6
1.3 Środowisko	7
1.4 Wpływ Operatora na wygląd tabel	8
1.5 Wpływ Operatora na wygląd wydruku	11
1.6 Wpływ Operatora na wygląd wykresu	12
2. ZASTOSOWANIE NIEKTÓRYCH KLAWISZY.....	14
2.1 Zastosowanie niektórych klawiszy	14
2.1.1 Podstawowe skróty klawiaturowe	14
2.1.2 Skróty edycyjne, operacje na tekście.....	15
2.1.3 Przykłady wykorzystania niektórych klawiszy	17
3. URUCHOMIENIE I ZAKOŃCZENIE PROGRAMU	18
4. PLIK	19
5. KARTOTEKI.....	19
5.1 Zakłady / Działy	19
5.2 Operatorzy systemu	20
6. ANALIZY	21
6.1 Analizy graficzne.....	21
6.3 Analiza wskaźnikowa.....	25
6.4 Analiza płac	27
6.5 Monitoring płatności.....	29
6.5.1 Monitor należności	29
6.5.2 Monitor zobowiązań.....	31
6.5.2 Monitor waluty zagranicznej	33
6.6 Analiza obrotu towarowego.....	34
6.6.1 Analiza sprzedaży	36

6.6.1.1 Sprzedaż ogółem.....	36
6.6.1.2 Uzyskana marża	37
6.6.1.3 Średnia cena sprzedaży	38
6.6.1.4 Udzielone opusty	40
6.6.1.5 Preferencje kupujących	41
6.6.2 Analiza zakupów	42
6.6.2.1 Zakupy ogółem	42
6.6.2.2 Analiza cen zakupu (Dostawców)	43
6.6.3 Stany magazynowe i okresy zalegania	46
6.6.4 Obroty z Kontrahentami	47
6.7 Plan i wykonanie	48
6.7.1 Budżetowanie	49
6.7.2 Plan sprzedaży	50
6.7.3 Realizacja miesięczna sprzedaży.....	51
6.8 Trendy	53
6.8.1 Analiza portfelowa.....	53
6.8.2 Kokpit dyrektora	54
9. USTAWIENIA.....	57
9.1 Informacja o firmie.....	57
9.2 Konfiguracja programu	57
9.3 Zabezpieczanie zbiorów	57
9.4 Programy narzędziowe	58
9.5 Pokaż/Ukryj panel kontrolny.....	58

OPIS I WYMAGANIA PROGRAMU

Programy firmy FIDES tworzą kompleksowe rozwiązanie dla mikro, małych, średnich i dużych firm. Pozwalają na praktyczną obsługę różnego rodzaju procesów gospodarczych: ewidencję i analizę finansową, planowanie czy wspomaganie zarządzania. Spełniają wymogi obowiązujących przepisów. Posiadają pozytywną opinię biegłych rewidentów, są akceptowane przez kontrolujących z US, IS, ZUS i NIK. Wszystkie moduły tworzą całość, stanowiąc zintegrowany system pomocny przy prowadzeniu firmy. Są doskonałym narzędziem pracy dla jednostek posiadających osobowość prawną, osób fizycznych, jednostek budżetowych, biur rachunkowych, jednostek administracji samorządowej i publicznej. Pracują w środowisku Microsoft Windows. Umożliwiają pracę w wersji sieciowej (dla nieograniczonej liczby operatorów), pracę na odległość - z możliwością wykorzystania Internetu, składanie deklaracji drogą elektroniczną, wystawianie i wysyłkę faktur i innych dokumentów w formie elektronicznej oraz inne funkcje.

Przedsiębiorstwo Handlowo - Usługowe "FIDES" spółka z o.o. w Świebodzinie oferuje następujące programy i systemy komputerowe:

- Gospodarka materiałowa z rozliczaniem inwentury,
- Płace, Kadry
- Księga Udziałów,
- Środki trwałe, Środki i przedmioty nietrwałe, Wartości Niematerialne i Prawne,
- Rozliczenie dotacji,
- System finansowo-księgowy: jedno- i wielozakładowy,
- Rejestr faktur VAT,
- Rozliczanie sprzedaży i zużycia wody, usług komunalnych, czynszów dzierżawnych,
- Kasa: złotówkowa i walutowa,
- Hurtownia, Fakturowanie - współpraca z drukarką fiskalną,
- Książka przychodów i rozchodów,
- oraz inne programy na zamówienie klienta.

W przypadku zakupu programu pracownicy naszego przedsiębiorstwa dokonają bezpłatnie instalacji na sprzęcie użytkownika oraz przeszkolenie personelu. Proponujemy także zawarcie umowy o nadzór autorski. Zakres prac objętych takim serwisem obejmuje m.in.: bieżącą konserwację systemów zgodnie ze zmieniającymi się przepisami, diagnozowanie działania systemów - przyczyn niesprawności lub otrzymywania błędnych danych, wprowadzania ulepszeń w funkcjonowaniu systemów, wyjaśniania sytuacji nietypowych, przyjazdów na wezwania itp.

1.1 Controlling

Controlling jest to system wspomagania kierownictwa przedsiębiorstwa w procesie operacyjnego i strategicznego zarządzania, orientujący decyzje i działania kierownictwa wszystkich szczebli zarządzania na globalne cele przedsiębiorstwa jako całości.

Controlling – to proces sterowania zorientowany na wynik przedsiębiorstwa realizowany przez planowanie, kontrolę i sprawozdawczość.

Controlling strategiczny jest procesem obejmującym prognozowanie i planowanie, w którym naczelny zarząd decyduje o najważniejszych kwestiach związanych z polityką firmy w zakresie strategii produktu, jak i strategii marketingu.

Wspomaga kierownictwo w procesie: planowania, motywowania, kontrolowania.

Controlling to zaawansowane narzędzie biznesowe oparte na wielowymiarowych mechanizmach analitycznych, umożliwiające kompleksowe zarządzanie firmą i jej zasobami. Dzięki innowacyjnym rozwiązaniom, instrumenty wykorzystane w Controllingu wspierają proces decyzyjny we wszystkich obszarach funkcjonalnych firmy. Pozwala to na standaryzację i przetwarzanie dużej ilości danych z wielu źródeł.

Praca w systemie "Controlling" jest dwuetapowa. Pierwszy etap polega na definiowaniu parametrów tzn. określeniu jakie dane mają być ujęte w wymaganych analizach. Jest to tworzenie tzw. wzorców analiz, które są najczęściej wykorzystywane w przedsiębiorstwie. Program posiada oczywiście standardowe szablony, które mogą być modyfikowane przez operatora zgodnie z wymaganiami. Elastyczność systemu w tym zakresie jest niemal nieograniczona. Drugi etap to interpretacja uzyskanych danych. Nasz system umożliwia uzyskanie opisu np. wskaźników finansowych, określenie dynamiki zjawisk, bieżące śledzenie podstawowych parametrów na tzw. kokpicie dyrektora.

Tworzone w systemie raporty dostępne w wielu układach i przekrojach (tabele, wykresy, mapy), obejmujące wszystkie procesy zachodzące w firmie., Dostępne są predefiniowane, gotowe do zastosowania analizy. Dostęp do analiz możliwy jest za pośrednictwem Internetu oraz urządzeń mobilnych – wygodne narzędzie pracy dla osób pracujących poza biurem.

Program ten jest prosty w obsłudze i dzięki zastosowaniu uniwersalnych zasad w różnych panelach, pozwala operatorowi "opanować" system w krótkim czasie. W celu przyspieszenia wdrożenia

programu, pracownik PHU "Fides" przeszkoli operatora (lub operatorów) podczas instalowania systemu na sprzęcie użytkownika.

Controlling przeznaczony jest dla przedsiębiorstw jednozakładowych, wielozakładowych, prowadzących pełny rozrachunek poszczególnych działów oraz dla zakładów budżetowych */prowadzących paragrafy/*. Przy wykorzystaniu Internetu można pracować i korzystać z sytemu z dowolnego miejsca kuli ziemskiej.

Program jest wielostanowiskowy i wielodostępny – tzn. umożliwia równoczesną pracę wielu użytkownikom w sieci komputerowej. Może współpracować z komercyjnymi platformami bazodanowymi. Zachowuje stabilność i wydajność pracy niezależnie od wzrostu liczby użytkowników. Posiada integrację z aplikacjami desktopowymi typu Microsoft Office polegającą na łatwym i intuicyjnym przenoszeniu danych za pomocą funkcji kopiuj – wklej. Wyposażony jest w mechanizmy umożliwiające automatyczną aktualizację wersji programu. Zapewnia ciągły dostęp do aktualnych danych i działa w trybie on-line. Ma możliwość pełnej archiwizacji danych oraz możliwość łatwego odtworzenia danych w razie awarii. Posiada mechanizmy wymiany informacji z innymi systemami w zakresie emisji i importu danych.

1.2 Wymagania sprzętowe

1. Mikrokomputer IBM/AT lub nowszy - zalecany min. XP,
2. Gniazdo USB,
3. Minimum 2048 Mb RAM,
4. Dysk twardy posiadający co najmniej 40 Mb wolnego miejsca,
5. Drukarka igłowa z wałkiem 15' i traktorem (zalecana ze względu na rozmiar wydruków) lub atramentowa albo laserowa,
6. Karta graficzna SVGA, lub inna kompatybilna z nią,
7. System operacyjny Windows platforma Win32 lub Win64.

1.3 Środowisko

System operacyjny Windows XP i wyższy

Program może funkcjonować w systemach sieciowych wykorzystujących protokół TCP/IP. Dostosowania programu do pracy w sieci dokonują nieodpłatnie pracownicy PHU "Fides". Program pracuje w trybie graficznym i do pracy niezbędna jest myszka.

Program wykorzystuje silnik bazy danych Borland Database Engine (BDE). BDE instaluje się automatycznie razem z programem.

Aby zapewnić optymalny dostęp do danych (czyli najszybszą pracę programu, a także możliwość uruchamiania kilku programów na raz) należy odpowiednio skonfigurować parametry BDE. Zmian dokonujemy w panelu sterowania systemem Windows.

- w panelu sterowania uruchamiamy opcję "BDE Administrator"
- wybieramy Configuration - system - INIT i sprawdzamy ustawione tam parametry

Domyślnie programy po instalacji ustawiają parametry zapewniające bezproblemową pracę, jednak gdy parametry te ulegną zmianie (np. przy instalacji innych programów) warto wprowadzić standardowe ustawienia, które mogą wyglądać tak:

```
AUTO ODBC = FALSE
LOCAL SHARE=TRUE
LOW MEMORY USAGE LIMIT=32
MAXBUFSIZE=65535
MAXFILEHANDLES=128
MEMSIZE=64
MINBUFSIZE=128
MTS POOLING=FALSE
SHARED MEMLOCATION=3000
SHARED MEMSIZE=8192
```

1.4 Wpływ Operatora na wygląd tabel (Ogólne zasady tworzenia analiz w formie tabel)

Operator ma możliwość skorzystania ze standardowych wzorów analiz - proponowanych przez system. Budowane są one w oparciu o wybrane (z wielu możliwych) parametry. Wszystkie dostępne "opcje" wchodzące do danej analizy można znaleźć w lewym górnym rogu panelu z nazwami kolumn "Pokaż/ukryj kolumny". Takie przyciski ma każdy wiersz w panelu nagłówków. Rysunek niżej.

Operator ma możliwość samemu definiować, które kolumny włączyć i wyświetlać a które wyłączyć i schować. Nie jest zalecane włączanie do analizy wielu parametrów ze względu na przejrzystość powstałych na tej podstawie wydruków graficznych.

Pełna nazwa kolumny	Wzrost	Wzrost netto	Składowe	Składowe netto	Składowe %	Składowe netto	Składowe %
Pełna nazwa kolumny: DOKŁADNOŚĆ DODATKOWA	09,00	2 323,50	36,11	0,00	0,00	20,00	466,30
Pełna nazwa kolumny: AMPULATOR PŁASTYKOWY CZERWONY	2,00	46,30	23,80	0,00	0,00	0,00	0,00
Pełna nazwa kolumny: BŁYŚK GŁĘBOKOŚĆ	1,00	217,47	217,47	0,00	0,00	1,00	217,47
Pełna nazwa kolumny: CLARIN K. KWADRY 2,5KG	1,00	11,29	11,29	0,00	0,00	1,00	11,29
Pełna nazwa kolumny: CLARIN P. ZAGADKOWY 2,5KG	1,00	14,25	14,25	0,00	0,00	1,00	14,25
Pełna nazwa kolumny: DM CD (S)	2,00	49,32	24,66	0,00	0,00	0,00	0,00
Pełna nazwa kolumny: S. B. S. PLUS 25 (S)	1,00	209,43	209,43	0,00	0,00	0,00	0,00
Pełna nazwa kolumny: SREKADKO ZNAJOMIA	0,00	16,30	3,46	0,00	0,00	2,00	7,32
Pełna nazwa kolumny: SŁO-NT KAPRYL 24 (S)	0,00	996,36	109,51	0,00	0,00	0,00	0,00
Pełna nazwa kolumny: PROCZ (S)	2,00	20,26	17,69	0,00	0,00	0,00	0,00
Pełna nazwa kolumny: SŁ. W. W. 1 700 (S)	1,00	31,64	31,64	0,00	0,00	0,00	0,00
Pełna nazwa kolumny: ZAKŁADNIK PŁ. 200PL	10,00	326,20	12,62	0,00	0,00	0,00	0,00
Pełna nazwa kolumny: OMERCH. HŁ. B. STR. 200PL	5,00	292,68	32,32	0,00	0,00	1,00	32,32
Pełna nazwa kolumny: BIL. W. B. M. 200PL	31,00	447,61	16,70	0,00	0,00	0,00	14,00
Pełna nazwa kolumny: FAKT. B. C. W. 200PL	72	302,38	306 321,51	0,00	0,00	0,00	11 109,00
Pełna nazwa kolumny: MATERIAŁY, UŻYTKI PODSTAW.	2 700,00	4 700,00	1 311	0,00	0,00	2,00	200,00
Pełna nazwa kolumny: MIECZNIK PŁ. 200PL	0,00	306,24	1 807,12	844,16	0,00	0,00	401,48
Pełna nazwa kolumny: TOWAR - SŁ. P.	1 401,29	168 710,00	106,25	141 514,00	0,00	0,00	245,00
Pełna nazwa kolumny: TOWAR	49 432,00	38 286,24	0,50	31 802,24	0,00	0,00	12 060,00
Pełna nazwa kolumny: UŻYTKI	4 429,00	36 449,70	16,70	0,00	0,00	0,00	307,60

Klikając w przycisk „Pokaż / Ukryj kolumny” rozwinię się lista z wszystkimi dostępnymi w tym zestawieniu kolumnami. Kolumny aktywne (wyświetlane w tabeli) są wyróżnione znacznikiem „v”.

Niżej przykładowa lista dostępnych kolumn pierwszej wiersza panelu nagłówka.

Controling - Analiza - Usługi - Plan -

ANALIZA TOWAR. - sprzedaż

Strona główna - Analiza Towa...

Okres: 2014-01-01 - 2014-06-30

Nazwa towaru	Opis towaru	Dział	Jed.	Ilość	Kwota w okresie: 2014-01-01 - 2014-06-30			Opóźn. %	Opóźn. %	Szczeg.	Ilość	Kwota netto	Szczeg.
					Wartość netto	Średnia cena	Wart. ogł. z obrotu						
Wszystkie towary													
Wszystkie towary: 2014-01-01 - 2014-06-30													
Wszystkie towary				29 850,00	42 222,40	1,38	2 222,52	0,00	0,0		1 983,00	4 442,00	16
Wszystkie towary				2,00	46,90	23,90	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				1,00	217,47	217,47	0,00	0,00	0,0		1,00	217,47	1
Wszystkie towary				1,00	11,29	11,29	0,00	0,00	0,0		1,00	11,29	1
Wszystkie towary				1,00	14,26	14,26	0,00	0,00	0,0		1,00	14,26	1
Wszystkie towary				2,00	49,32	24,66	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				1,00	209,93	209,93	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				0,00	35,30	5,95	0,00	0,00	0,0		2,00	7,32	2
Wszystkie towary				0,00	395,96	109,50	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				0,00	85,36	27,49	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				1,00	31,44	31,44	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				10,00	220,37	22,04	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				0,00	292,98	32,52	0,00	0,00	0,0		1,00	32,52	1
Wszystkie towary				01,00	447,41	44,74	0,00	0,00	0,0		14,00	177,94	14
Wszystkie towary - PRZEJAZDOWE													
Wszystkie towary: PRZEJAZDOWE: 2014-01-01 - 2014-06-30													
Wszystkie towary				72 962,38	396 921,51	5,30	0,00	0,00	0,0	11 159,00	40 968,23	35	
Wszystkie towary				2 795,00	4 383,03	1,57	0,00	0,00	0,0	0,00	0,00	0,00	0
Wszystkie towary				0,00	992,79	1 985,58	194,34	0,00	0,0	0,00	0,00	0,00	0
Wszystkie towary				1 901,29	168 710,09	140,25	141 514,00	0,00	0,0	0,0	243,00	30 276,28	3
Wszystkie towary				49 433,00	39 285,34	0,95	31 822,76	0,00	0,0	0,0	12 960,00	7 411,34	9
Wszystkie towary				4 608,00	38 449,72	8,35	0,00	0,00	0,0	0,00	307,60	15 799,77	14
Wszystkie towary - PRZEJAZDOWE DODATKOWE													
Wszystkie towary: PRZEJAZDOWE DODATKOWE: 2014-01-01 - 2014-06-30													
Wszystkie towary				301 725,84	761 286,09	2,51	0,00	0,00	0,0	32 524,80	118 751,23	314	

Niżej przykładowa lista dostępnych kolumn drugiego wiersza panelu nagłówka.

Controling - Analiza - Usługi - Plan -

ANALIZA TOWAR. - sprzedaż

Strona główna - Analiza Towa...

Okres: 2014-01-01 - 2014-06-30

Nazwa towaru	Opis towaru	Dział	Jed.	Ilość	Kwota w okresie: 2014-01-01 - 2014-06-30			Opóźn. %	Opóźn. %	Szczeg.	Ilość	Kwota netto	Szczeg.
					Wartość netto	Średnia cena	Wart. ogł. z obrotu						
Wszystkie towary													
Wszystkie towary: 2014-01-01 - 2014-06-30													
Wszystkie towary				29 850,00	42 222,40	1,38	2 222,52	0,00	0,0		1 983,00	4 442,00	16
Wszystkie towary				2,00	46,90	23,90	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				1,00	217,47	217,47	0,00	0,00	0,0		1,00	217,47	1
Wszystkie towary				1,00	11,29	11,29	0,00	0,00	0,0		1,00	11,29	1
Wszystkie towary				1,00	14,26	14,26	0,00	0,00	0,0		1,00	14,26	1
Wszystkie towary				2,00	49,32	24,66	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				1,00	209,93	209,93	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				0,00	35,30	5,95	0,00	0,00	0,0		2,00	7,32	2
Wszystkie towary				0,00	395,96	109,50	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				0,00	85,36	27,49	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				1,00	31,44	31,44	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				10,00	220,37	22,04	0,00	0,00	0,0		0,00	0,00	0
Wszystkie towary				0,00	292,98	32,52	0,00	0,00	0,0		1,00	32,52	1
Wszystkie towary				01,00	447,41	44,74	0,00	0,00	0,0		14,00	177,94	14
Wszystkie towary - PRZEJAZDOWE													
Wszystkie towary: PRZEJAZDOWE: 2014-01-01 - 2014-06-30													
Wszystkie towary				72 962,38	396 921,51	5,30	0,00	0,00	0,0	11 159,00	40 968,23	35	
Wszystkie towary				2 795,00	4 383,03	1,57	0,00	0,00	0,0	0,00	0,00	0,00	0
Wszystkie towary				0,00	992,79	1 985,58	194,34	0,00	0,0	0,00	0,00	0,00	0
Wszystkie towary				1 901,29	168 710,09	140,25	141 514,00	0,00	0,0	0,0	243,00	30 276,28	3
Wszystkie towary				49 433,00	39 285,34	0,95	31 822,76	0,00	0,0	0,0	12 960,00	7 411,34	9
Wszystkie towary				4 608,00	38 449,72	8,35	0,00	0,00	0,0	0,00	307,60	15 799,77	14
Wszystkie towary - PRZEJAZDOWE DODATKOWE													
Wszystkie towary: PRZEJAZDOWE DODATKOWE: 2014-01-01 - 2014-06-30													
Wszystkie towary				301 725,84	761 286,09	2,51	0,00	0,00	0,0	32 524,80	118 751,23	314	

Wpływ na prezentację wizualną wyników w tabeli i na wykresie ma grupowanie. Grupowanie służy do tematycznego zbierania wyników w tabeli. Do grupowania służy panel znajdujący się nad panelem nagłówek, na który możemy „przeciągnąć i upuścić” nazwę kolumny. Tabela dostosuje się automatycznie do zmian. Kolejność przeciągania nazw kolumn na panel grupowania może być dowolna.

Grupowanie nie zmienia wartości liczbowych tabel i wykresów.

Prawym przyciskiem myszki wywołujemy Menu pomocy kontekstowej w której możemy wybrać:

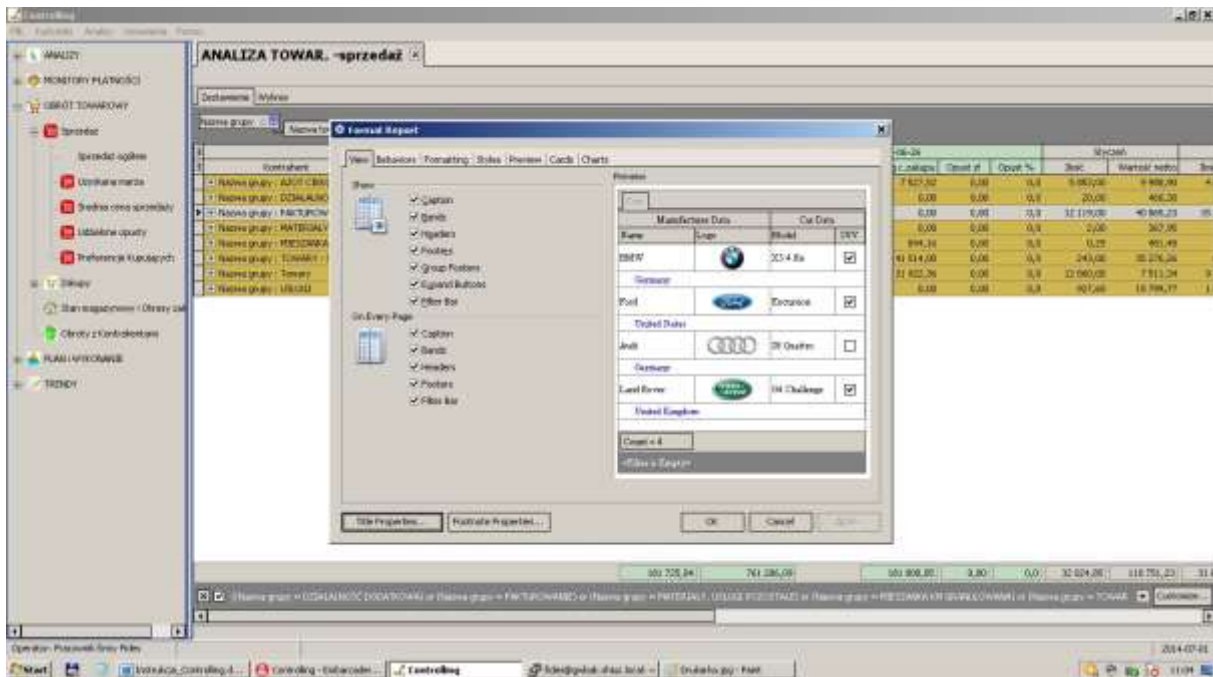
- Eksport do Excela
- Wydruki
 - Ustawienia wydruku
 - Podgląd wydruku
 - Drukuj
 - Projekt raportu
- Odśwież
- Zwiń
- Rozwiń
- Sumować wybrane kolumny
 - Tak
 - Nie
- Zapisz konfigurację
- Odczytaj konfigurację
- Pokaż na mapie
 - Województwami
 - Gminami

1.5 Wpływ Operatora na wygląd wydruku

Drukować z programu można tabele jak też wykresy. Opcja Wydruki (prawy przycisk myszy) zawiera:

- Ustawienia wydruku: Operator ma możliwość wybrania rozmiaru papieru, ustawienia marginesów, wpisania swojego tytułu i stopki, zmiany skali.
- Podgląd wydruku. Operator ma również możliwość zmiany parametrów wydruku
- Drukuj
- Projekt raportu.





1.6 Wpływ Operatora na wygląd wykresu

Wyniki widoczne w tabeli można prezentować w postaci graficznej wykorzystując zakładkę „Wykres”.

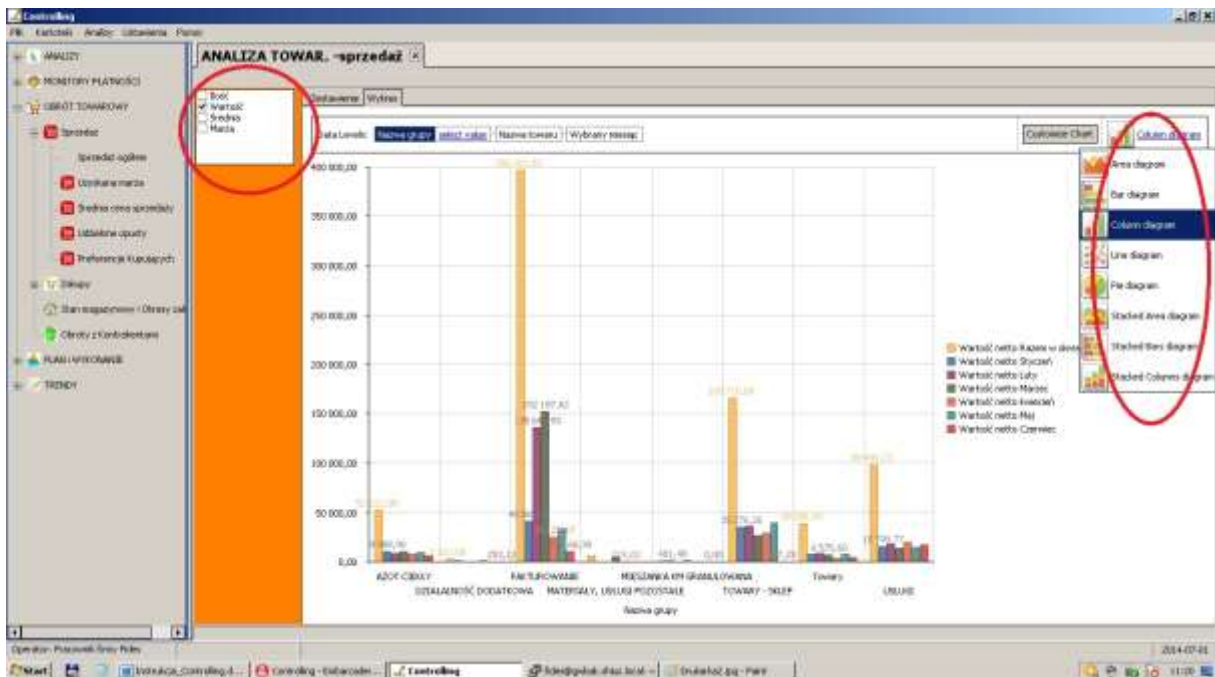
W prawym górnym rogu wykresu możemy zmienić jego rodzaj wybierając z dostępnych miniatur (słupkowe, kołowe, liniowe itp.).

W lewej części wydruku określamy które parametry np. Ilość, Wartość, Średnia, Marża, itp. nas interesują i mają znaleźć się na wykresie.

Wykres w panelu nagłówkowym w polu „Data Levels” odzwierciedla sposób pogrupowanych danych ustalonych w tabeli.

Klikając, na wykresie, lewym przyciskiem myszki wskazującym wybraną kolumnę pierwszego poziomu przejdziemy do szczegółów /drugiego poziomu/ tej grupy np. I poziom : Towary, - kliknięcie wyświetli wszystkie towary należące do tej grupy magazynowej. Powrót do poziomu wejściowego – prawy przycisk myszki.

Operator w wykresie można włączyć/wyłączyć wybrane kolumny widoczne w tabeli.



W Customize Chart Operator -sprzedaż ma możliwość ustawienia dodatkowych konfiguracji wykresu.



2. ZASTOSOWANIE NIEKTÓRYCH KLAWISZY

Dla ułatwienia operatorom pracy z programem wyjaśniamy poniżej działanie klawiszy funkcyjnych, które są wykorzystywane w programie.

2.1 Zastosowanie niektórych klawiszy

Dla ułatwienia operatorom pracy z programem podajemy listę skrótów klawiszowych systemu Windows, które są dostępne w każdej aplikacji Windows.

2.1.1 Podstawowe skróty klawiaturowe

Esc- Anuluj, Przerwij

Enter- Uruchom, Potwierdź

CapsLock - przełącza klawiaturę na stałe pisanie dużymi literami (po włączeniu zapala się dioda sygnalizacyjna)

NumLock - przełącza funkcję klawiatury numerycznej na poruszanie kursorem (zapalona dioda oznacza, że włączona jest funkcja wpisywania cyfr)

Shift + klawisz - przytrzymując wciśnięty klawisz [Shift] i jednocześnie naciskając klawisz z literą otrzymuje się dużą literę (przy włączonej funkcji CapsLock - małą literę), natomiast przy użyciu klawisza mającego podwójne oznakowanie otrzymuje się znak znajdujący się w górnej części klawisza.

← i → - strzałki poruszają się po menu, tekście, służą do przesuwania kursora w lewo lub w prawo

Home i End - przesuwają kursor na początek lub koniec pola edycji

^ i ~ - przesuwają kursor w górę i w dół pola edycji

Del, Delete- kasuje znak w miejscu ustawienia kursora

Backspace- kasuje znak w lewo od kursora

Ins, Insert - przełącznik trybu wstawiania / zamazywania znaków

Ctrl+Esc - Wyświetl menu Start

Alt+Spacja - Wyświetl menu systemowe aktywnego okna

Alt+Tab - Przełączyć między otwartymi oknami

Shift+Delete - Trwale usuń zaznaczony element, bez umieszczenia go w Koszu

Ctrl przeciągając element - Skopiuj zaznaczony element

Ctrl+Shift przeciągając element - Utwórz skrót do zaznaczonego elementu

F1 - Pomoc

F2 - Zmień nazwę zaznaczonego elementu

F3 - Wyszukaj plik lub folder

Alt+F4 - Zamknij aktywny element lub aktywny program

Alt+Spacja - Otwórz menu skrótów aktywnego okna

Ctrl+F4 - Zamknij aktywny dokument w programach, które umożliwiają równoczesne otwarcie wielu dokumentów

F5 - Odświeżyć aktywne okno

F6 - Przechodzić między kolejnymi elementami okna lub pulpitu

F4 - Wyświetl listę paska adresu w oknie Mój komputer lub Backspace o jeden poziom wyżej, wstecz pulpitu

Backspace - O jeden poziom wyżej, wstecz

Shift podczas wkładania dysku CD do stacji CD-ROM - Nie uruchamiaj automatycznego odtwarzania CD Operacje na tekście, skróty edycyjne

2.1.2 Skróty edycyjne, operacje na tekście

Esc - Anuluj

Lewy Alt+podkreślona litera w menu - Otwórz odpowiednie menu

Prawy Alt+odpowiednia litera - Polskie znaki diakrytyczne

Podkreślona litera w nazwie polecenia w otwartym menu - Wykonaj odpowiednie polecenie

Strzałka w prawo - Otwórz menu z prawej strony lub podmenu

Strzałka w lewo - Otwórz menu z lewej strony lub Zamknij podmenu Strzałki poruszanie się po dokumencie po jednym wierszu/literze

Ctrl+Strzałka - Przesunięcie się o całe słowo

Ctrl+Shift+Strzałka - Zaznaczanie po całym słowie

Ctrl+Strzałka w dół - Przesuń kursor na początek następnego akapitu

Ctrl+Strzałka w górę - Przesuń kursor na początek poprzedniego akapitu

Delete - Kasowanie znaku za kursorem

Ctrl+Delete - Kasowanie całego słowa za kursorem

Backspace - Kasowanie znaku przed kursorem

Ctrl+Backspace - Kasowanie całego słowa przed kursorem

Home - Przejście na początek linii

End - Przejście do końca linii

Shift + klawisze poruszania się po tekście - poruszania się po tekście zaznaczenie tekstu

Shift+Home- Zaznaczenie do początku wiersza

Shift+End- Zaznaczenie do początku wiersza

Ctrl+Home- Przejście na początek dokumentu

Ctrl+End- Przejście na koniec dokumentu

Ctrl+Shift+Home- Zaznaczenie do początku dokumentu

Ctrl+Shift+End- Zaznaczenie do końca dokumentu

Ctrl+A- Zaznacz wszystko

Ctrl+C- Kopiuj (Cut)

Ctrl+X- Wytnij (Xtract)

Ctrl+V- Wklej (Paste)

Ctrl+Z- Cofnij (UnDo)

Ctrl+Y- Powtórz (ReDo)

Ctrl+F- Wyszukaj (Find)

Ctrl+B- Pogrubienie

Ctrl+I- Kursywa, pochylenie

Ctrl+U- Podkreślenie

Ctrl+P- Drukowanie

[F3] - służy do wywołania filtru. Filtrowanie danych jest szybkim i łatwym sposobem znajdowania danych w podzbiorze danych znajdującym się w zakresie komórek lub w kolumnie tabeli i pracy z tym podzbiorem. Filtrowane dane zawierają tylko wiersze spełniające określone kryteria, zaś pozostałe wiersze są ukrywane.

[Shift+F3] - służy do wywołania filtru z możliwością wprowadzenia dodatkowych kryteriów. Filtrowane dane zawierają tylko wiersze spełniające określone kryteria, zaś pozostałe wiersze są ukrywane.

[prawy przycisk myszy] - służy do rozwijania podręcznego menu, którego zawartość jest różna dla różnych okien. Wyświetlana jest lista dostępnych poleceń, które można szybko wykonać.

--

2.1.3 Przykłady wykorzystania niektórych klawiszy

Założmy, że polu edycji powinno być poprawnie wpisane nazwisko KOWALSKI.

jest : KOWALDKI_

co zrobić: używając klawisza [←] przesunąć kursor pod literę "D" i wpisać literę "S"

jest: KOWALKI

co zrobić: nacisnąć [End], używając [←] przesunąć kursor pod literę "L", nacisnąć [Ins], wpisać literę "S"

jest: KOWAALSKI

co zrobić: używając klawisza [←] przesunąć kursor pod pierwszą literę "A", nacisnąć [Del]

jest: KOWALSKII

co zrobić: nacisnąć [End], nacisnąć [Backspace]

jest: JOWALSKI_

co zrobić: nacisnąć [Home], wpisać literę "K"

Uwaga: litera podkreślona w pozycji "jest" symbolizuje położenie kursora.

3. URUCHOMIENIE I ZAKOŃCZENIE PROGRAMU

Po wywołaniu programu na ekranie monitora wyświetlana jest nieaktywna tablica główna z menu programu i funkcja: " Logowanie do systemu". Należy podać skrót operatora oraz hasło i zatwierdzić wprowadzone dane poprzez "Zaloguj". Poprawne wprowadzenie danych pozwoli na dostęp do wszystkich opcji programu, lub tylko do wybranych, w zależności od praw użytkowników. (patrz: "Operatorzy Systemu").

Skrót operatora oraz hasła, po uzgodnieniu z użytkownikiem, zostaną wprowadzone przez naszego pracownika podczas instalowania programu.

Prawidłowe zalogowanie uaktywni następujące opcje w menu programu : PLIK, KARTOTEKI, ANALIZY, USTAWIENIA, POMOC. Jednocześnie w lewym rogu ekranu pojawią się dane operatora, a w prawym wyświetli bieżąca data. Jeśli jest ona niezgodna z oczekiwaną należy w systemie operacyjny Windows dokonać jej korekty.

Wykorzystanie myszki - jednokrotne "kliknięcie" podświetlonego okna umożliwi jego dalsze rozwinięcie i wybór konkretnej opcji (wykorzystując myszkę lub klawisze kursorów).

Powrót do menu umożliwi ikonka X pojawiająca się w prawym górnym rogu na pasku narzędzi, po uruchomieniu konkretnej opcji lub informacja słowna "ZAKOŃCZ", "ZAMKNIJ" , która należy zaakceptować przy użyciu myszki.

Zakończenie pracy w systemie odbywa się również przy użyciu X na pasku narzędzi lub w opcji PLIK wybierając funkcje KONIEC PRACY.

4. PLIK

DRUKARKA - opcja , w której należy zadeklarować rodzaj drukarki, wykorzystywanej podczas wydruków . Wyboru dokonujemy poprzez rozwinięcie paska pionowego i zatwierdzenie myszką. W opcji tej znajdują się również właściwości związane z pracą drukarki np. papier, grafika, opcje urządzenia.

LOGOWANIE - umożliwia ponowne zalogowanie do systemu bez konieczności zamykania programu.

KONIEC PRACY - wyboru dokonujemy zatwierdzając myszką pole TAK lub NIE. Wyjście z programu umożliwia także wykorzystanie " X" na pasku narzędzi.

5. KARTOTEKI

5.1 Zakłady / Działy

Kolejna opcja w menu "KARTOTEKI" to "Nazwy działów /zakładów" , która występuje tylko w wersji wielozakładowej. Sposób wprowadzania danych jest podobny. Operator wypełnia dwa pola:

- Numer zakładu/działu (do 2 cyfr)
- Nazwę zakładu/działu (do 30 znaków).

5.2 Operatorzy systemu

Podczas instalowania programu pracownik PHU Fides wprowadzi dane operatorów systemu oraz hasła zabezpieczające przed uruchomieniem przez osoby niepowołane. Ilość operatorów zależy od uznania i potrzeb użytkownika (praktycznie jest nieograniczona). Do tego celu służy opcja „Operatorzy systemu” w menu „KARTOTEKI”. Po jej uruchomieniu wyświetlany jest ekran, na którym operator musi wypełnić 3 pola (pierwsze pole - numer operatora ustawiany jest automatycznie) : imię i nazwisko, skrót i hasło operatora. Sposób wprowadzania danych jest taki sam, jak w innych opcjach. W polu „Skrót” można wpisać do 6 znaków (zazwyczaj stosuje się inicjały operatora). Na wpisanie imienia i nazwiska operatora zarezerwowano 30 znaków. Hasło może składać się najwyżej z 10 znaków (od momentu wprowadzenia lub zmiany hasła i zaakceptowania, uruchomienie programu będzie możliwe tylko przy jego zastosowaniu). Rejony (zakłady) – dostęp do wybranych zakładów (rejonów).

Następnie znajdują się pola z nazwami tzw. praw użytkownika. Akceptacji dokonujemy poprzez podświetlenie pola i kliknięcie myszką.

- Administrator - akceptacja umożliwia dopisywanie innych użytkowników - operatorów systemu i nadawaniu im uprawnień do programu. Operator z prawami Administratora może również blokować i rozłączać połączenia do bazy innych operatorów /prawy przycisk myszy'. Rozłączony operator podczas prób uruchomienia programu, do chwili zdjęcia blokady, będzie miał wyświetlany stosowny komunikat.
- Analizy graficzne
- Analiza terytorialna sprzedaży
- Analiza wskaźnikowa
- Monitoring płatności
- Budżetowanie
- Analiza obrotu towarowego
- Analiza płac
- Plan sprzedaży
- Miesięczna analiza sprzedaży
- Trendy

Uwaga: wszystkie operacje wykonywane w programie są sygnowane skrótem operatora. Dlatego też wprowadzone do programu dane każdego operatora pozostają w nim na zawsze i nie można ich usunąć przy pomocy opcji kasowanie.

6. ANALIZY

6.1 Analizy graficzne

Moduł ANALIZY GRAFICZNE umożliwia prowadzenie analiz w postaci graficznej z wykorzystaniem gromadzonych danych przez programy: Finansowo - księgowy, Magazyn lub Fakturowanie. Moduł ten klasyfikowany jest do grupy wykresów statystycznych stanowiących wizualizację przeprowadzonych uprzednio analiz statystycznych (na przykład grupowania danych), prezentujący histogramy w przekroju czasowym a w wersji wielozakładowej również w przekroju zakładami.

Prezentacje graficzne stanowią alternatywną - w stosunku do opisu słownego i tabelarycznego - formę opisu danych statystycznych. Przedstawienie informacji o danych w formie wykresu pozwala niejednokrotnie na dokładniejszy ich ogląd niż w przypadku prezentacji w formie tabel czy statystyk opisowych.

Użytkownik może wybrać wykres w postaci 2D lub 3D, zakres czasowy, formę wykresu słupkowego, kołowego, liniowego, taśmowego, itp. Wykresy mogą być przeglądane i drukowane.

Przykładowe analizy graficzne:

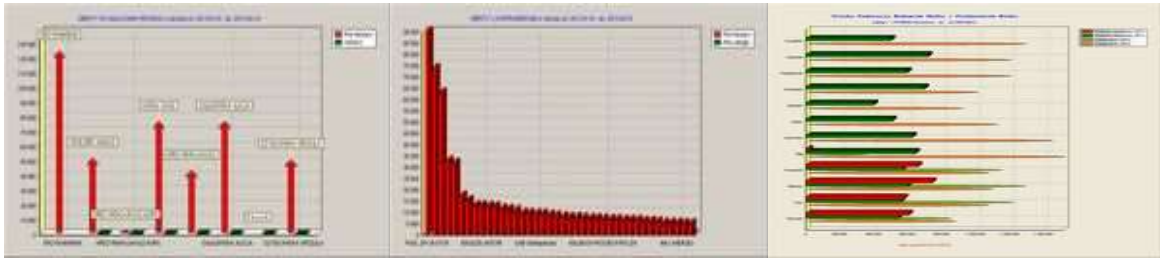
- Przychody,
- Koszty,
- Zysk,
- Środki Trwałe,
- Należności,
- Zobowiązania,
- Sprzedaż.
- itd., itp.



Rys.1 Należności

Rys.2 Należności I Zobowiązania

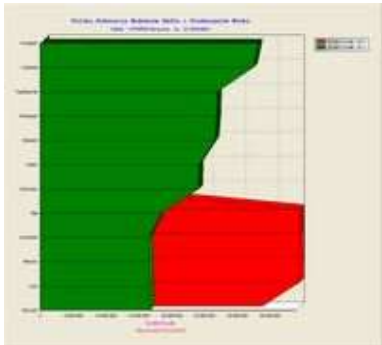
Rys.3 Przychody, Należności i Zobowiązania



Rys.4 Provizja

Rys.5 Strategiczny i Detaliczny Klient

Rys.6 Usługi, Delegacje



Rys.7 Środki Trwale

6.2 Analiza geograficzna sprzedaży

Jest to specyficzny rodzaj analizy dla jednostek prowadzących sprzedaż zorientowaną na tzw. teren, umożliwiający dokonywanie terytorialnej analizy danych sprzedażowych i bieżącej oceny sytuacji zachodzącej w strukturze przychodów z konkretnej jednostki terytorialnej. Analizę tę można prowadzić na poziomie administracyjnym:

gminy

powiatu

województwa.

z uwzględnieniem osoby odpowiedzialnej za sprzedaż na określonym terytorium/ rejonie firmy. Zestawienie jest dokonywane na podstawie należności – obrotów konta kontrahenta w ujęciu miesięcznym w porównaniu do takiego samego okresu roku ubiegłego. Operator może dowolnie zestawiać przychody ze sprzedaży w podziale na województwa, powiaty, gminy, zakłady, czy sprzedawców. W tym celu należy przeciągnąć nagłówki kolumn według którym ma nastąpić zestawienie analizy np. według województwa powiatu i gminy na górny, żółty, panel.

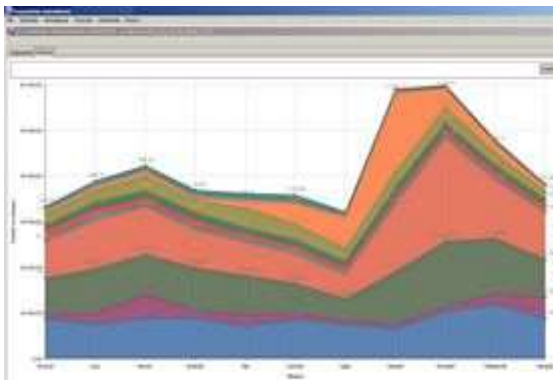
W nagłówku zestawienia powinno pojawić się.

Nazwa	Adres	Miejscowość	Zoochnik	Rok bieżący	Rok i
Województwo :					
Województwo : Dolnośląskie					
Województwo : Kujawsko-pomorskie					
Województwo : Lubelskie					
Województwo : Lubuskie					
Województwo : Mazowieckie					
Województwo : Małopolskie					
Województwo : Podkarpackie					
Województwo : Pomorskie					
Województwo : Śląskie					
Województwo : Świętokrzyskie					
Województwo : Wielkopolskie					
Województwo : Zachodniopomorskie					
Województwo : Łódzkie					
Województwo : Śląskie					

W wierszach pod nagłówkiem pojawią się nazwy województw. Po kliknięciu na znak + przy województwach pojawią się nazwy powiatów i dalej gmin z nazwami konkretnych kontrahentów. W kolumnach przyporządkowanych wierszom znajdują się łącznie wartości przychodów danego roku, poprzedniego roku i ewentualne różnice świadczące o spadku lub wzroście tych wartości. Spadek wyświetlany jest w kolorze czerwonych. W kolejnych kolumnach, przesuując się w prawo,

wyświetlane są wartości przychodów w rozbiciu na poszczególne miesiące danego okresu w porównaniu z takimi samymi miesiącami roku ubiegłego

Wyniki prezentowane są w formie tabelarycznej. Spadek przychodów, w porównaniu do roku ubiegłego, sygnalizowany jest zmianą koloru - tak by zwrócić uwagę oglądającego zestawienie. Wyniki można też prezentować na mapach /prawy przycisk myszki/. Źródłem danych jest program Finansowo – księgowy.



Rys.1 Sprzedaż w grupach towarowych



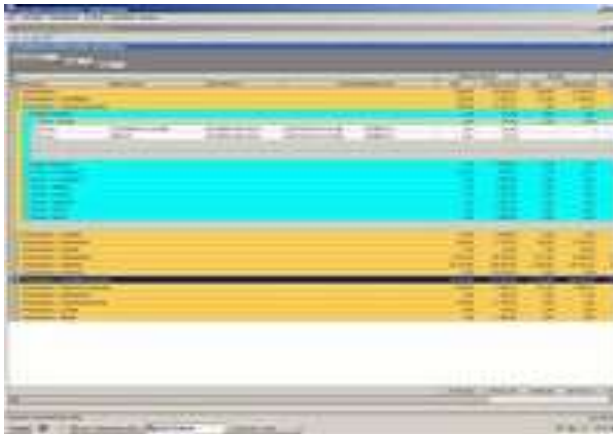
Rys.2 Sprzedaż wg gmin



Rys.3 Sprzedaż wg Agentów



Rys.4 Mapa sprzedaży



Rys.5 Sprzedaż w Wojew. Powiatach, Gminach



Rys.6 Sprzedaż miesięczna

6.3 Analiza wskaźnikowa

Wykorzystywana jest do oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa. Jest częścią analizy finansowej.

Obejmuje grupy podstawowych wskaźników ekonomicznych w podziale na wskaźniki:

- rentowności,
 - Rentowność obrotu
 - Rentowność majątku ogółem (ROA)
 - Rentowność kapitałów własnych ogółem (ROE)
- zyskowności,
 - Dźwignia finansowa
 - Wskaźnik poziomu kosztów
 - Wydajność pracy na 1 zatrudnionego
- płynności finansowej
 - Wskaźnik płynności I stopnia
 - Wskaźnik płynności II stopnia
 - Wskaźnik płynności III stopnia
- sprawności działania,
 - Wskaźnik obrotu należnościami
 - Wskaźnik obrotu zobowiązaniami
 - Wskaźnik ogólnego zadłużenia

ustalanych na wybrany miesiąc, umożliwiając kontrolę i ocenę sytuacji ekonomiczno-finansowej w danym podmiocie gospodarczym. Opcja ta funkcjonuje prawidłowo, w przypadku jednostek stosujących wzorcowy plan kont. W przeciwnym wypadku, przy pomocy pracownika FIDES, należy ustalić warunki działania tej analizy. Analizy ustala się narastająco od początku roku do wybranego miesiąca. Wydruk wyników prezentowany jest w porównaniu z takim samym okresem roku poprzedniego.

Analizy posiadają też opcję w wydruku : *Szczegółowy opis analizy* - ułatwiającego podstawową interpretację otrzymywanych wyników.

ANALIZA WSKAŹNIKOWA na dzień 2008-09-30

Lp.	Wyszczególnienie	Wartość	Wskaznik
1	Rentowność brutto netto w % = wynik finansowy netto / przychody ogółem	97007,31 1470346,66	6,61 %
2	Rentowność majątku ogółem w % (ROA) = wynik finansowy netto / aktywa	97007,31 1704967,63	5,69 %
3	Rentowność kapitałów własnych ogółem w % (ROE) = wynik finansowy netto / kapitały własne	97007,31 170306,36	56,7 %
4	Spójność finansowa w % = ROE / obrotowość (ROA / (zysk netto + ekwiwalenty na kredyty finansowania z pozostałych źródeł) / zysk netto)	22,7	18,9 %
5	Wskaźnik pokrycia kosztów w % = koszty ogółem / przychody ogółem	194279,29 1470346,66	13,21 %
6	Wydajność pracy na 1 zatrudnionego w PLN = przychody ogółem / liczba zatrudnionych w okresie	1181346,66 21	27156 zł
7	Wskaźnik płynności II stopnia = kapitały własne + zapasy / zobowiązania finansowe	46946,36 125298,27	0,37
8	Wskaźnik płynności III stopnia = zysk netto + zapasy / zobowiązania finansowe	117646,36 125298,27	0,94
9	Wskaźnik płynności III stopnia = wynik finansowy netto / zobowiązania finansowe	97007,31 125298,27	0,77
10	Wskaźnik obrotu należnościami w dniach = zobowiązania finansowe / zysk netto	125298,27 97007,31	1,29
11	Wskaźnik obrotu zobowiązaniami w dniach = zobowiązania finansowe / wynik finansowy netto	125298,27 97007,31	1,29
12	Wskaźnik ogólnego zadłużenia w % = zobowiązania finansowe / aktywa	125298,27 1704967,63	7,35 %

6.4 Analiza płac

Analiza płac służy Kierownictwu do:

- prawidłowej oceny efektywności firmy,
- zasad kształtowania wynagrodzeń i ich powiązanie ze strategią firmy,
- zróżnicowania wynagrodzeń,
- efektywności wynagrodzeń,
- konkurencyjności wynagrodzeń na rynku pracy,

Przedmiotem analizy jest dany system wynagrodzeń i obejmuje on następujące zagadnienia:

- poziom i dynamikę wynagrodzeń,
- strukturę wynagrodzeń,
- administrowanie wynagrodzeniami.

Zestawienie obejmuje zakres czasowy dostępny w zbiorach programu [Płace i Kadry](#) w rozbiciu na:

- grupy składników
 - wynagrodzenia zasadnicze,
 - umowy zlecenia,
 - inne wynagrodzenia,
- potrącenia,
- podatek
- zasiłki
- ubezpieczenia,
- lata,
- miesiące,
- zakłady,
- działy.
- pracowników i pracodawcę.

Operator ma możliwość grupowania składników w dowolny sposób, eksport analizy do Excela lub wydruk na drukarce.

6.5 Monitoring płatności

W zakładce tej można monitorować swoje należności bądź zobowiązania. O ile w przypadku posiadania przeterminowanych należności możemy narazić się „tylko” na utratę płynności finansowej, to przeterminowane zobowiązania rodzą obowiązki podatkowe zagrożone dotkliwymi sankcjami.

Aby prawidłowo wykonać zestawienie należności, czy zobowiązań konieczne jest wykonanie w systemie Finansowo – Księgowym kojarzenie faktur, czyli przypisanie konkretnym fakturom zapłat tak aby w monitorze płatności znalazły się tylko nieuregulowane należności lub zobowiązania.

6.5.1 Monitor należności

Monitor należności to narzędzie prewencyjne, które pozwala na stałe kontrolowanie przepływu zobowiązań finansowych i skuteczne interweniowanie w przypadku, gdy płatności za nasze towary i usługi opóźniają się.

Celem monitoringu jest zminimalizowanie opóźnień w płatnościach Kontrahentów oraz uniknięcie ryzyka ich niewypłacalności.

Na podstawie informacji uzyskiwanych z monitoringu należności możemy:

- wysłać do kontrahenta, przed terminem płatności, automatyczną informację e-mailem,
- telefoniczne przypomnieć o zbliżającym się terminie zapłaty,
- wysłać wezwania do zapłaty w przypadku opóźnienia,
- przeprowadzić analizę Kontrahentów pod kątem terminowości realizacji zobowiązań i przekazać informację np. do Fakturowania o blokadzie sprzedaży lub wystawianiu Faktur tylko gotówkowych,
- wykorzystać prawa wynikające z Ustawy deregulacyjnej tj. o "Złych długach" i "Zatorach płatniczych".

Monitor należności wykonuje się na określony dzień. Mogą one obejmować całość kont zespołu „2” bądź wybrane konta. Utworzone zestawienie zawiera należności klasyfikujące się do uznania ich za tzw. złe długi, należności nieuregulowane i należności wymagalne w okresie następujących 30-tu dni od daty zestawienia.

Złe długi (dotyczące wierzyciela) podatnik ma prawo do skorygowania podstawy opodatkowania oraz podatku należnego z tytułu dostawy towarów lub świadczenia usług na terytorium

kraju w przypadku nieuregulowania wierzytelności , od których terminu płatności upłynęło 150 dni. (podstawa prawna :art. 89a ust.1i 1a ustawy o VAT).

W tej kolumnie zestawiane są należności kwalifikujące się jako „złe długi” . (Zgodnie z nowymi zasadami „złe długi” dotyczą nieściągalnych wierzytelności, dla których 150 dzień od dnia upływu terminu ich płatności upłynął w 2013 roku i później. Oznacza to, że w kolumnie tej zestawiane są nieuregulowane należności z terminem płatności określonym na dzień 4 sierpnia 2012 r. lub późniejszym). Przy kwocie „złych długów” znajduje się okienko, po naciśnięciu którego możemy utworzyć historię danej należności tzn. wybrać miesiąc i rok w których uznano ją za nieściągalną wierzytelność i skorygowano podstawę opodatkowania oraz Vat należny. Pole te pełni funkcję informacyjną i po uzupełnieniu przez operatora zmienia kolor na zielony.

Przy kwotach „złych długów” i „należności nieuregulowanych” pod prawych przyciskiem myszki dostępne są inne funkcje pomocne przy monitorowaniu należności : eksport do Excela, wydruk zestawienia, przycisk „odśwież”, przejście do historii, podgląd obrotów konta z daną należnością i kojarzenie faktur.

W kolumnie nieuregulowane należności zestawiane są wszystkie wymagalne należności, łącznie ze złymi długami. Dni zwłoki oznaczają dni jakie upłynęły od terminu płatności należności do dnia wykonania zestawienia. Dni zwłoki ze znakiem „-„ (minus) np. „- 2” oznaczają, że za 2 dni od daty zestawienia staną się należnościami wymagalnymi. W dalszych kolumnach zestawiane są daty przyszłych terminów płatności (30 kolejnych dni od daty zestawienia). Przy czym wyświetlane są tylko te dni, w których należności stają się wymagalne. Pozwala to zaplanować ewentualne wpływy środków pieniężnych z należności i bieżącą kontrolę terminowości ich zapłaty.



6.5.2 Monitor zobowiązań

Monitor zobowiązań to zestawienie które zawiera tzw. „złe długi”, „zatory płatnicze”, zobowiązania przeterminowane i zobowiązania jeszcze nie wymagalne, których termin płatności przypada w terminie następnym 30 dni od daty zestawienia.

Podobnie jak monitor należności wykonuje się na określony dzień, z zakresu kont, które wskazuje operator. Wykorzystując klawisz F1 możemy podejrzeć skorowidz kont. Zestawienie zawiera tzw. „złe długi”, „zatory płatnicze”, zobowiązania przeterminowane i zobowiązania jeszcze nie wymagalne, których termin płatności przypada w terminie następnym 30 dni od daty zestawienia.

Złe długi – Zgodnie z art. 89b.1. *w przypadku nieuregulowania należności wynikają z faktury dokumentującej dostawę towarów lub świadczenie usług na terytorium kraju w terminie 150 dni od dnia upływu terminu jej płatności określonego w umowie lub na fakturze, dłużnik jest obowiązany do korekty odliczonej kwoty podatku wynikającej z tej faktury w rozliczeniu za okres, w którym upłynął 150 dzień od dnia upływu terminu płatności określonego w umowie lub na fakturze.*

W przypadku naruszenia tego obowiązku podatnikowi grożą sankcje podatkowe. W zakładce tej zbierane są więc zobowiązania, których termin płatności przypada na 4 sierpnia 2012 r, bądź z terminem późniejszym.(w 2013 r. upłynął 150 dzień od dnia upływu terminu ich płatności). Szczegółowo regulują to przepisy przejściowe ustawy deregulacyjnej art.23 (Dz.U.z 2012r., poz.1342).

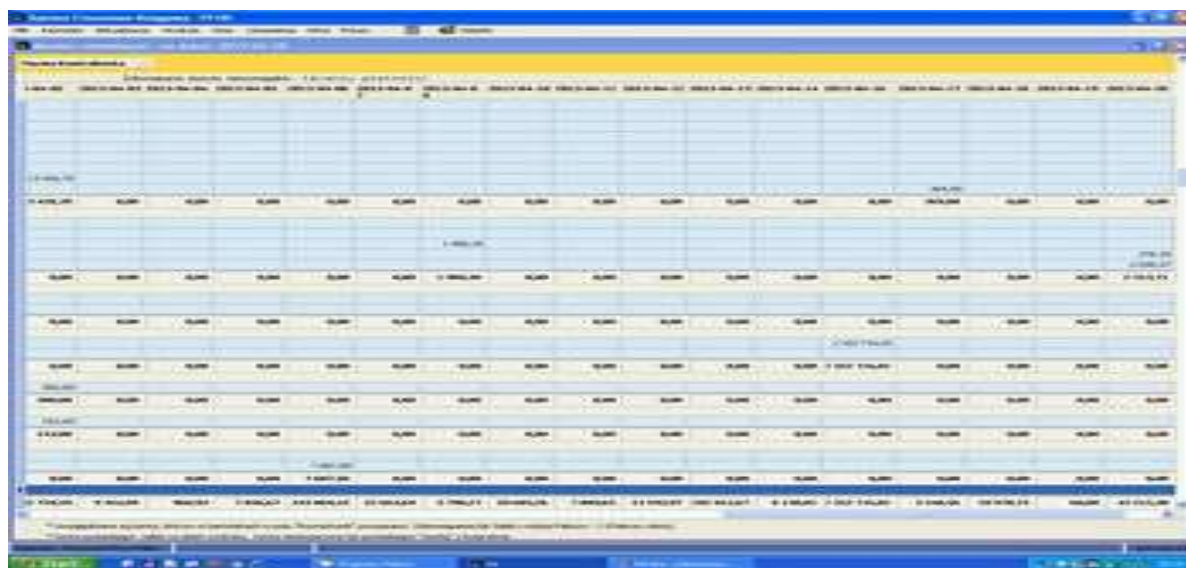
W następnej kolumnie wyświetlane są dni zwłoki w terminie płatności.

Zatory płatnicze – NKUP - w związku z prowadzeniem w/w ustawy, która znolizowała ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych i ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych, w przypadku nieuregulowania kwoty wynikającej z faktury lub innego dokumentu w ciągu

30 dni od daty upływu terminu płatności ustalonego przez strony, a w przypadku gdy termin płatności jest dłuższy niż 60 dni - nieuregulowania jej w ciągu 90 dni, od dnia zaliczenia kwoty wynikającej z faktury lub innego dokumentu do kosztów uzyskania przychodów, podatnik jest zobowiązany do korekty kosztów uzyskania przychodów. Przepisy dotyczące zatorów płatniczych dotyczą faktur, które zostały zaliczone do kosztów podatkowych od dnia 1 stycznia 2013 r. Tak więc w kolumnie tej ujmowane są kwoty faktur, o które powinno się skorygować koszty uzyskania przychodów lub w szczególnych przypadkach zaliczyć je do przychodów. W następnej kolumnie wyświetlane są dni zwłoki w terminie płatności.

Zobowiązania przeterminowane - w tej kolumnie zbierane są wszystkie zobowiązania przeterminowane łącznie – zarówno „złe długi”, „zatory płatnicze”, jak i te, które nie kwalifikują się do „złych długów” (powstałe przed 4 sierpnia 2012r), czy „zatorów płatniczych” (termin płatności już upłynął, ale nie osiągnął terminu 30 dni od terminu płatności lub 90 dni od dnia zaliczenia w koszty). W następnej kolumnie wyświetlane są dni zwłoki w terminie płatności. Ujemne wartości wskazują na zobowiązania jeszcze niewymagalne, które w staną się wymagalne w ciągu 30 dni od daty wykonania wydruku zestawienia zobowiązań. Istotne jest zatem regularne monitorowanie zobowiązań, raz w miesiącu na koniec okresu sprawozdawczego.

Przy kwocie „złych długów” i „zatorów płatniczych” znajduje się „odsyłacz” (pod prawym przyciskiem myszy) umożliwiający przeniesienie danych do Excela, wydruk danych, przycisk „odśwież”, a także historia korekt. Po uruchomieniu tej zakładki mamy możliwość tworzenia historii danego zobowiązania tzn. zaznaczenia w jakim miesiącu skorygowano VAT (w przypadku „złych długów”), czy koszty uzyskania przychodów (przy zatorach płatniczych NKUP). Utworzenie historii danego zobowiązania sygnalizowane jest zmianą koloru na zielony. Istnieje tu również możliwość bezpośredniego przejścia do kojarzenia faktur, podglądu obrotów konta, na którym istnieje dane zobowiązanie a także utworzenie przelewu zapłaty za zobowiązanie (dla posiadaczy programu „Przelewy” PHU Fides).

The image shows a screenshot of a software application window. The window contains a large table with many columns and rows. The columns are labeled with various terms, and the rows contain numerical data. The table is organized into several sections, with some rows highlighted in yellow. The interface includes a menu bar at the top and a status bar at the bottom. The overall appearance is that of a professional accounting or tax management software.

6.5.2 Monitor waluty zagranicznej

Monitor waluty zagranicznej to zestawienie które zawiera zobowiązania przeterminowane i zobowiązania jeszcze niewymagalne oraz należności przeterminowane i należności jeszcze niewymagalne w rozliczeniach z Kontrahentami prowadzonymi w walucie obcej.

Monitor aktywny jest gdy w Konfiguracji systemu Finansowo - Księgowego włączono opcję „Prowadzimy walutę obcą” ponieważ z sytemu Fk pobiera dane. W monitorze wyświetlane są zapisy kont, które w polu ‘Pytać o..’ mają wybrane: *fakt+ilość*.

6.6 Analiza obrotu towarowego

Analizator obrotu towarowego dostarcza w przekroju czasowym, informacji o:

- wielkości sprzedaży netto
- ilości sprzedanego towaru
- średniej ceny sprzedaży
- uzyskanej marży
- udzielonych opustach
- preferencjach Kupujących

Uzyskane dane emitowane są w formie tabelarycznej i można je grupować wg każdej kolumny znajdującej się w nagłówku tabeli (Pokaż/Ukryj kolumny), między innymi:

- gminami, powiatami, województwami,
- kodami pocztowymi, adresami, nazwami Kontrahentów,
- kodami i nazwami grup towarowych, kodami i nazwami towarów,
- osobami odpowiedzialnymi za sprzedaż (akwizytorami, zootechnikami, kierownikami, managerami, itp.)
- rodzajami dokumentów sprzedaży (faktury, paragony, korekty,..), numerami dokumentów, datami wystawienia,
- miesiącami, latami
- symboliką kont Fk (syntetyka, analityka)
- zakładami, rejonami, oddziałami itp. (jednostkami podziału terytorialnego firmy).

Tabelę można wyświetlać w formie graficznej, przenosić do Excela bądź na drukarkę. W wykresach graficznych w „Customize Chart” mamy możliwość wyboru sortowania wybranych wartości i ich prezentacji, ułożenia np. od największej do najmniejszej wartości.

Controling

Analiza - Liczenie - Parametry

ANALIZA TOWAR. -sprzedaż

Zobaczanie Wykres

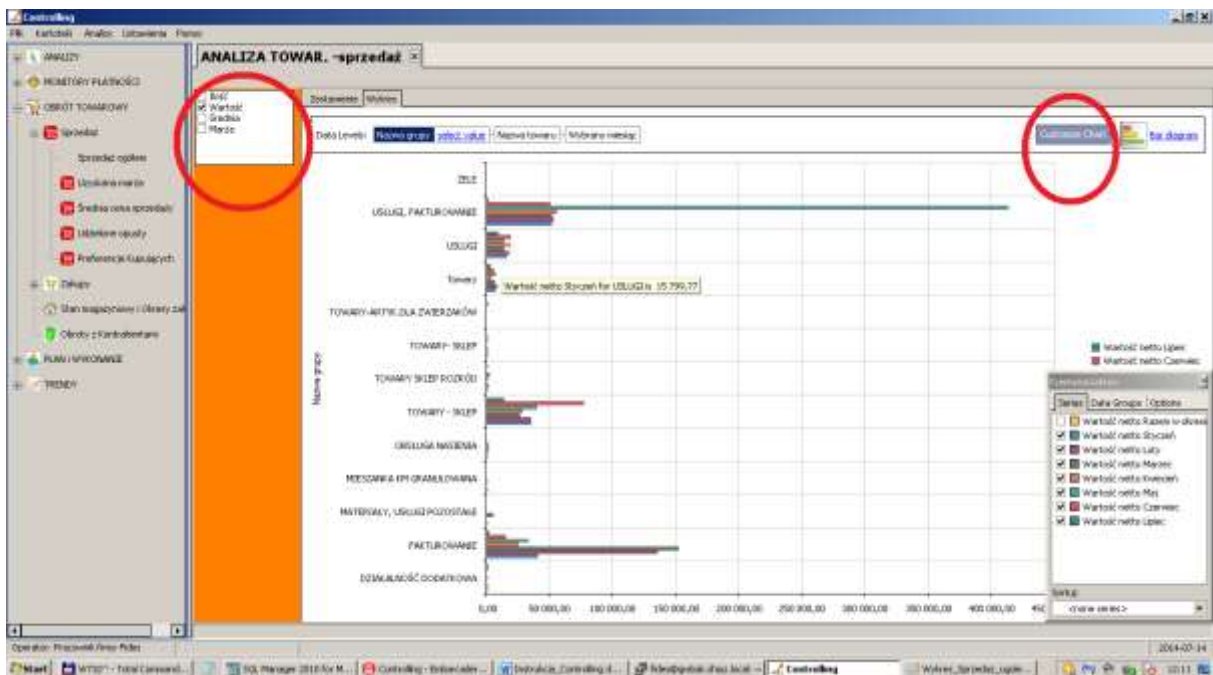
Wzrosty grupy: Wzrosty towarów

Nazwa grupy	Rok w okresie: 2014-01-01 - 2014-07-14						Styczeń			Luty			Marzec			
	Saldo	Wartość netto	Saldo	Wartość netto	Saldo	Wartość netto	Saldo	Wartość netto	Saldo	Wartość netto	Saldo	Wartość netto	Saldo	Wartość netto	Saldo	Wartość netto
Produkcja i usługi	118,00	4 262,80	36,30	6,80	0,00	0,00	35,80	460,30	9,80	295,06	-3,00	291,15				
- Nazwa grupy: FAKTUROWANIE	77 598,30	401 047,35	0,21	0,00	0,00	0,00	12 119,80	40 045,23	25 045,80	130 447,30	13 031,00	132 337,62				
- Nazwa grupy: MATERIAŁY, USŁUGI POZOSTAŁE	1 475,00	4 521,63	3,19	0,00	0,00	0,00	2,80	367,96	22,90	15,62	2 363,00	1 453,34				
- Nazwa grupy: MEDYCAMENTY GEMALOWANA	6,33	993,74	1 887,12	944,36	0,00	0,00	0,25	481,88	0,00	0,00	0,00	0,00				
- Nazwa grupy: WIGILANCJA NISZCZENIA	402,80	4 491,20	4,40	0,00	0,00	0,00	49,40	486,02	41,40	424,14	288,00	1 867,00				
- Nazwa grupy: TOWARY - SŁOPI	1 907,43	258 745,74	134,80	217 735,94	0,00	0,00	243,80	25 279,28	163,80	25 527,58	229,36	25 236,44				
- Nazwa towaru: TOWARY SŁOPI KUKURDZI	294,80	1 688,02	95,42	4 999,91	0,00	0,00	25,80	793,94	43,82	1 470,06	15,06	95,44				
- Nazwa towaru: ALLI-GLM-SPRAY 300PL	6,00	73,30	12,20	54,40	0,00	0,00	1,00	24,46	0,00	0,00	0,00	0,00				
- Nazwa towaru: CALT-C-PR-1500 M	36,00	936,44	26,74	444,26	0,00	0,00	16,00	411,84	15,80	398,08	0,00	0,00				
- Nazwa towaru: GAZT-GL- 300 BIEDNACZYWY 1000 PL	78,00	974,45	13,52	336,30	0,00	0,00	1,00	15,76	13,80	145,18	145,18	145,18				
- Nazwa towaru: IZOLACJA PLUS 25 KG	1,00	220,89	220,89	1 194,87	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				
- Nazwa towaru: IZOLACJA PLUS 10 KG	2,00	356,86	139,43	302,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				
- Nazwa towaru: IZOLACJA PLUS 20 KG	36,00	3 017,66	92,17	1 990,73	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				
- Nazwa towaru: IZOLACJA	6,00	180,80	20,80	76,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				
- Nazwa towaru: SALT X 4-30 M	44,00	1 995,36	36,26	341,34	0,00	0,00	0,00	334,46	12,80	601,64	0,00	0,00				
- Nazwa towaru: ZMACH MIERA SPRAIT 200PL	2,00	65,94	32,92	92,80	0,00	0,00	0,00	0,00	1,80	30,62	0,00	0,00				
- Nazwa grupy: TOWARY - SŁOPI	331,00	2 956,76	11,80	2 420,81	0,00	0,00	66,80	367,07	35,20	585,78	10,00	851,03				
- Nazwa grupy: TOWARY - MATERIAŁY DLA ZAKŁADÓW	44,00	1 224,80	19,80	1 224,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00				
- Nazwa grupy: Usługi	78 063,00	43 254,74	0,25	3 346,72	0,00	0,00	12 860,80	7 551,24	4 743,20	6 544,00	12 442,00	6 576,62				
- Nazwa grupy: USŁUGI	6 744,94	109 923,61	16,24	0,00	0,00	0,00	827,40	15 799,77	1 089,80	17 790,67	801,18	13 886,94				
- Nazwa grupy: USŁUGI FAKTUROWANIE	330 255,72	477 160,52	4,76	0,00	0,00	0,00	8 242,43	51 570,66	4 347,67	52 969,94	4 237,82	51 928,67				
- Nazwa grupy: SŁOPI	4,80	95,70	25,95	95,70	0,00	0,00	4,80	95,70	0,00	0,00	0,00	0,00				

Operator: Przemysław Andrzej Poleski

2014-07-14

Rys. Pokaż/ukryj kolumny - definiowanie parametrów wyświetlonych w tabeli.



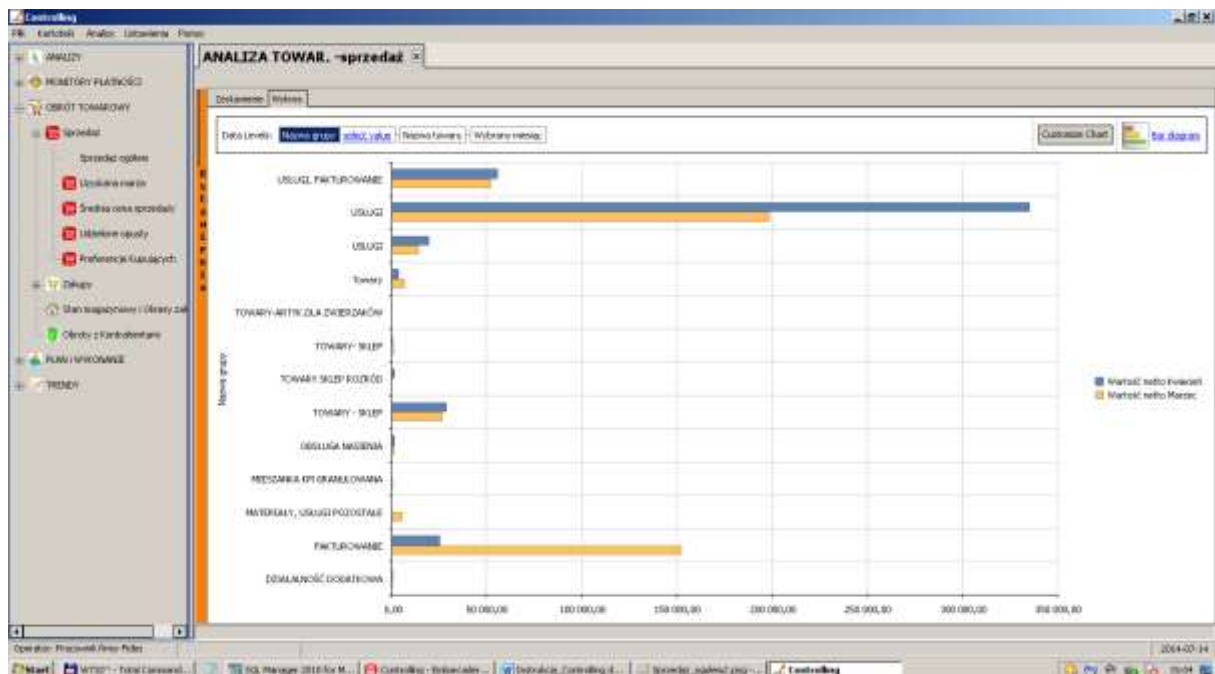
Rys. Miejsce wyboru wielkości charakteryzujących wykres.

6.6.1 Analiza sprzedaży

6.6.1.1 Sprzedaż ogółem

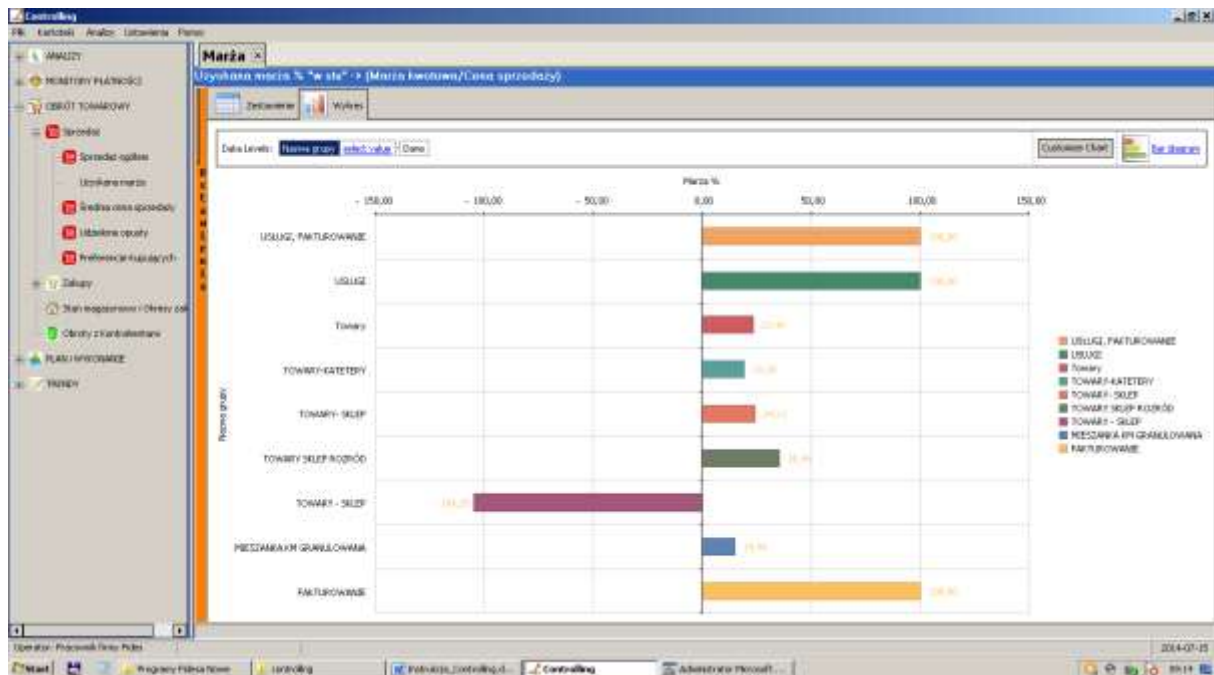
Nazwa grupy	Miesiąc		Przebieg		Wartość brutto	Wartość netto
	Ilość	Wartość	Ilość	Wartość		
DODAJĄCĄC ODDAJĄCĄC	13,00	591,00	20,00	20,00	611,00	
FAKTUROWANE	15 830,00	192 307,62	12 415,90	12 415,90	205 122,17	
MATERIAŁY, USŁUGI POZOSTAŁE	2 300,00	5 400,00	68,00	68,00	215,00	
MECHANIA IPI GRAMELOWANA	5,00	930,00	5,00	5,00	930,00	
OBŁUGA MASZYN	208,00	1 467,00	211,00	211,00	1 440,00	
TOWARY - SKŁEP	229,00	26 336,44	163,00	163,00	20 059,12	
TOWARY - SKŁEP RODZÓC	14,00	190,40	22,00	22,00	1 440,70	
TOWARY - SKŁEP	48,00	401,00	28,00	28,00	338,00	
TOWARY - ARTYK. DLA ZWIERZĄT	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	
Towary	12 462,00	6 225,00	6 249,00	6 249,00	2 717,68	
USŁUGI	822,00	1 139,00	1 229,00	1 229,00	19 195,70	
USŁUGI FAKTUROWANE	20 813,75	1 80 270,24	20 304,87	20 304,87	308 116,70	
USŁUGI FAKTUROWANE	6 200,00	31 938,00	6 407,00	6 407,00	80 000,10	

Rys. Ilość i wartość sprzedaży netto ogółem w Firmie, w wybranych miesiącach i w wybranych grupach towarowych. Istnieje możliwość przegrupowania danych według: Jednostek organizacyjnych (zakładów), Osób odpowiedzialnych za sprzedaż (Dyrektorzy, Kierownicy), Kontrahentów itp. (patrz pkt 6.6 Analiza obrotu towarowego).



Rys. Wykres wartość sprzedaży ogółem w Firmie, w wybranych miesiącach i w wybranych grupach towarowych. Wykres odzwierciedla zawsze układ danych w tabeli. Można w nim włączyć/wyłączyć wybrane kolumny widoczne w tabeli.

6.6.1.2 Uzyskana marża



Marża jest pojęciem określającym zysk uzyskiwany na sprzedaży. Określana nadwyżkę uzyskiwaną na sprzedaży dobra ponad bezpośrednie koszty jego uzyskania. Marża może być wyrażona kwotowo lub procentowo. W przypadku działalności handlowej, marża będzie różnicą pomiędzy ceną sprzedaży towaru a ceną jego zakupu.

Marża „w stu” – metoda wykorzystywana w programie.

Przy wyliczaniu marży metodą „w stu”, jako wartość odniesienia wykorzystujemy cenę sprzedaży. Nazwa „w stu” pochodzi od tego, że marża jest zawarta w wartości wykorzystywanej jako odniesienie, czyli w 100%.

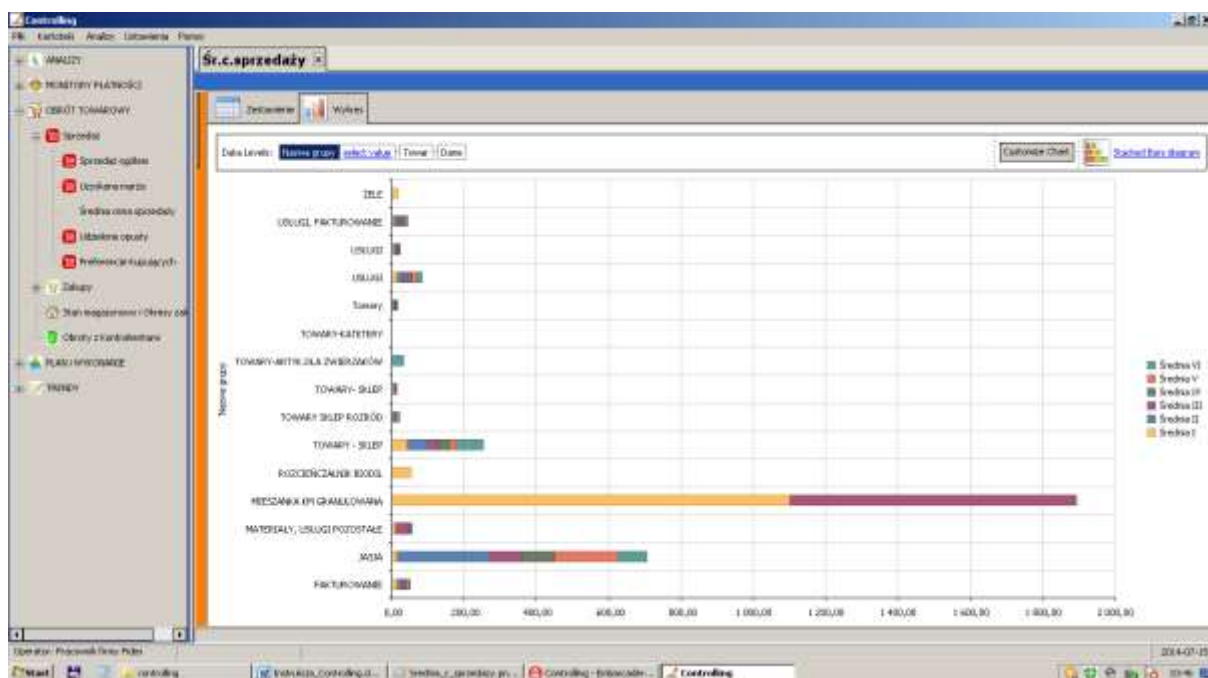
Przykład:

- Cena zakupu towaru: 80
- Marża kwotowa: 20
- Cena sprzedaży (odniesienia): $(80+20) = 100$ To jest 100% w którym marża jest już zawarta
- **Marża procentowa „w stu” = $20/100 = 20\%$**

Marża może przyjmować wartości dodatnie (zysk) lub ujemne (strata).

Zestawienie wylicza marże w miesiącach i określonym horyzoncie czasowym.

Domyślnie średnia wyliczana jest jako średnia arytmetyczna. Operator, w zależności od potrzeb, może zmienić sposób naliczania marży na średnią ważoną (prawy przycisk myszki).



Średnia cena sprzedaży towarów i usług w formie tabelarycznej i formie wykresów przedstawia uzyskiwane w firmie, zakładzie lub w sklepie, średnie ceny sprzedaży towarów i usług w okresie miesięcznym i narastająco za wybrany okres. Ceny zgrupowane są w grupach towarowych, jakie występują w zbiorach magazynów firmy.

Klikając w nazwę grupy, grupa rozwija się wyświetlając szczegółowo zgrupowane towary i średnie ceny sprzedaży dla pojedynczego indeksu towarowego.

Średnia cena wyliczana jest jako średnia arytmetyczna. Operator ma możliwość zmiany sposobu wyliczania na średnią ważoną (prawy przycisk. myszki).

6.6.1.4 Udzielone opusty

Jeśli w programie Fakturowanie firmy Fides, w sprzedaży stosujesz opusty procentowe lub opusty kwotowe, opusty ilościowe do pozycji lub całej Faktury to zestawienie tabelaryczne i zestawienie graficzne udzielonych Kontrahentom opustów można obejrzeć w Controllingu.

Opusty można grupować według:

- miesięcy, lat,
- grup towarowych
- nazw towarów
- osób odpowiedzialnych za sprzedaż
- rejonów działania /zakładów, oddziałów, rejonów/

Zestawienie wykazuje kwoty udzielonych opustów oraz procent opustu w wartości sprzedaży netto. Opust procentowy wykazywany jest w poszczególnych miesiącach oraz narastająco. Opust procentowy może być przedstawiany jako średnia arytmetyczna lub średnia ważona (prawy przycisk myszki).

Data	Typ	Wykonawca opustu	Przebieg opustu	Wartość opustu	% opustu	Średnia arytmetyczna w okresie		Średnia ważona w okresie	
						2012-01-01 - 2012-02-29	2012-03	2013-01	2013-02
Rok: 2012									
	Wszystkie grupy			3 780 986,18	20,4	29,2	25,7	24,3	22,1
	Wszystkie grupy			729,22	3,9	6,0	3,9	5,9	7,0
	Wszystkie grupy			10,98	7,9	8,0	8,0	8,1	8,0
	Wszystkie grupy			790,01	7,0	7,0	8,0	9,0	8,0
	Wszystkie grupy			877,58	16,0	8,0	8,0	16,8	8,0
	Wszystkie grupy			189 202,07	17,7	16,2	21,1	16,1	15,7
	Wszystkie grupy			380 705,97	17,8	17,4	18,7	17,3	19,8
	Wszystkie grupy			480 794,29	17,7	18,5	19,1	17,7	19,4
	Wszystkie grupy			6 119,18	13,2	8,6	38,8	7,8	14,6
	Wszystkie grupy			2 740 240,74	22,1	26,4	22,1	23,4	22,6
	Wszystkie grupy			6,18	7,0	8,0	8,0	8,0	7,0
	Wszystkie grupy			83,08	7,0	7,0	8,0	7,8	8,0
Rok: 2013									
	Wszystkie grupy			3 182 088,18	20,3	16,1	19,4	18,8	28,4
	Wszystkie grupy			4,08	6,1	8,0	8,0	8,0	8,0
	Wszystkie grupy			3 086,07	20,0	20,0	8,0	8,0	8,0
	Wszystkie grupy			180 180,68	19,9	17,7	18,8	19,9	29,8
	Wszystkie grupy			411 794,01	19,6	18,0	24,5	25,9	19,9
	Wszystkie grupy			436 695,91	19,9	16,7	19,2	19,1	29,0
	Wszystkie grupy			1 504,46	14,6	8,0	7,8	7,8	7,0
	Wszystkie grupy			2 149 570,25	20,7	18,5	19,1	19,6	28,5
	Wszystkie grupy			263,41	20,2	8,0	8,0	20,1	8,0
				3 680 874,28	18,4	20,3	20,1	20,9	24,3

6.6.1.5 Preferencje kupujących

Narzędzie umożliwiające ocenę preferencji kupujących. Jest to niezwykle przydatne narzędzie do oceny dynamiki sprzedaży towarów, materiałów, czy usług dla konkretnego kontrahenta, czy grupy kontrahentów.

Zestawienie można dokonać w horyzontach czasowych (miesięcznych, kwartalnych, od początku roku) w podziale na grupę towarową lub szczegółowo według konkretnej kartoteki towarowej. Operator decyduje jaki zakres danych jest w danej chwili niezbędny. Wyboru dokonuje się poprzez zaznaczenie właściwych parametrów z listy dostępnych, którą można uruchomić w lewym górnym ekranu - "click here to show /hide/move columns". Dodatkowo można sortować kolumny według wielkości sprzedanych ilości, czy wartości sprzedaży, co pozwala na klasyfikacje kontrahentów od strategicznych do detalistów. Dokonane zestawienia można zaprezentować w formie graficznej: wykresów słupkowych, wstęgowych, kołowych lub innych. Jest to jedno z podstawowych narzędzi skierowanych przede wszystkim do zatrudnionych w dziale marketingu. Przy odpowiednim zastosowaniu pozwala analizować szereg parametrów związanych ze sprzedażą.

Tworząc zestawienie możemy określić granicę obrotów od której będziemy emitować dane np. 10 000 zł – to minimalna kwota zakupów od początku roku. Tylko Kontrahenci powyżej te kwoty znajdą się w zestawieniu – i zestawienie będzie bardziej przejrzyste.

Zestawienie opisuje wartość sprzedaży netto w okresie i kwartałach, sprzedaż ilość oraz wartość udzielonych opustów.

6.6.2 Analiza zakupów

Redukcja kosztów w obszarze zakupów to przede wszystkim krytyczna analiza pozyskiwanych kategorii produktów i usług, portfolio dostawców oraz szukanie możliwości konsolidacyjnych i substytucyjnych dostępnych na rynku. Szczegółowo analizując poszczególne kategorie zakupowe, możemy odkryć obszary z mniejszym lub większym potencjałem oszczędności. Analiza zakupów dostarcza Kierownictwu jednostki informacji o gospodarce magazynowej. Oceniane są różne poziomy i płaszczyzny obrotu ilościowego i wartościowego liczone według cen zakupu.

Sprawność jego działania ma bezpośredni wpływ na rachunek zysków i strat w przedsiębiorstwie. Jego optymalizacja pozwala natomiast na osiągnięcie dotąd niedostrzeganych możliwości redukcji kosztów. Mogą one być powiązane zarówno z głównym obszarem działalności przedsiębiorstwa jak i z tymi pozornie nieistotnymi z punktu widzenia prowadzenia biznesu.

6.6.2.1 Zakupy ogółem

Analiza zakupu towarów w wybranym okresie dostarcza informacji o strukturze zakupów, wartości netto i ilości zakupionego towaru w rozbiu na: okresy czasowe (miesiące, lata), Dostawców, Osób odpowiedzialnych (dyrektorzy, kierownicy), jednostki organizacyjne (zakłady, rejony).

Nazwa grupy	Wykazano	Dywersja	Kierownik	Data	Kod	Rachunek okres: 2014-01-01 - 2014-07-31		Miesiąc		Lata	
						BGN	Wartość zakupu	BGN	Wzrost / Zmniejszenie	BGN	Wzrost / Zmniejszenie
Nazwa grupy: BWA HARTBAL	105,00					17 184,47	0,00	1 000,00	20,00	740,00	
Nazwa grupy: GUMY WOPRZECZAKI SI CZYNI KOLAR	41,00					1 190,18	0,00	417,63	0,00	0,00	
Nazwa grupy: LOKI	0,00					215,57	0,00	215,57	0,00	0,00	
Nazwa grupy: MATERIAŁY ZOCYTOBACZNE	12 257,00					94 081,36	1 830,17	173 863,09	4 911,61	48 798,19	
Nazwa grupy: MATERIAŁY EMERYCJONNE	11 359,00					38 091,06	14,00	307,58	2 030,00	1 300,00	
Nazwa grupy: MATERIAŁY ZOCYTOBACZNE	7,00					4 135,42	0,00	746,00	20,00	894,00	
Nazwa grupy: MATERIAŁY ZOCYTOBACZNE	200 941,00					91 679,99	124 000,00	80 240,64	2 343,00	2 253,00	
Nazwa grupy: MATERIAŁY ZOCYTOBACZNE	87 999,00					27 081,06	1 000,00	190,00	1 000,00	270,00	
Nazwa grupy: Materiały maszynowe	76 100,00					114 630,60	32 320,00	51 941,50	2 030,00	1 230,00	
Nazwa grupy: MATERIE WYKON Z SZAFU	4 900,00					47 800,18	1 000,00	10 907,20	1 300,00	10 603,00	
Nazwa grupy: MATERIE Z SZKOTU I SZAFU	4 000,00					33 000,18	400,00	7 817,20	480,00	0 640,20	
Nazwa grupy: MATERIE Z SZAFU	48 465,00					647 041,68	18 491,00	290 054,27	4 683,00	88 690,67	
Nazwa grupy: MASYLA	100,00					1 437,06	0,00	0,00	0,00	0,00	
Nazwa grupy: MIAZYDZ	52 900,00					60 829,93	2 400,00	3 782,00	0,00	0,00	
Nazwa grupy: MIAZYDZ MIE SIPOCZ OGNIENI	14 700,00					14 642,40	0,00	0,00	0,00	0,00	
Nazwa grupy: Materiał budowlany z zakupu	4 960,00					45 340,24	900,00	10 935,00	977,00	11 303,00	
Nazwa grupy: OFAL	7 014,00					30 284,62	2 000,00	12 609,00	4 007,00	10 748,00	
Nazwa grupy: OFAL	46 294,00					77 710,22	18 491,00	27 091,14	14 003,00	25 803,00	
Nazwa grupy: PALANA STYRNA (KAS)	49,71					231,49	0,00	120,00	99,71	0,00	
Nazwa grupy: PACE	433 911,01					228 846,70	209 023,41	67 307,62	25 580,00	25 600,00	
Nazwa grupy: PODSTAWA PRZEJ. ZOSP. (KAS)	74,00					1 040,30	0,00	0,00	0,00	0,00	
Nazwa grupy: PODSTAWA GOSPODARCZE	46,00					3 210,70	0,00	0,00	0,00	0,00	
Nazwa grupy: POKRY	48,00					84 884,00	0,00	51 200,00	0,00	10 800,00	
Nazwa grupy: SIOPIA	30 041,00					0 474,90	30 041,00	0 454,00	0,00	0,00	
Nazwa grupy: TOWARY PODSTAWA HURTOWNA	1 700,00					4 367,43	1 700,00	4 367,43	0,00	0,00	
Nazwa grupy: TOWARY WYKON Z SZAFU	95 700,00					1 030 522,00	38 400,00	460 070,12	30 077,00	117 740,19	
Nazwa grupy: WYKON Z SZAFU ZAMBIENICH	2 000,00					180,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
						1 366 097,70	2 446 812,41	667 439,00	1 362 418,20	132 418,41	448 290,39

6.6.2.2 Analiza cen zakupu (Dostawców)

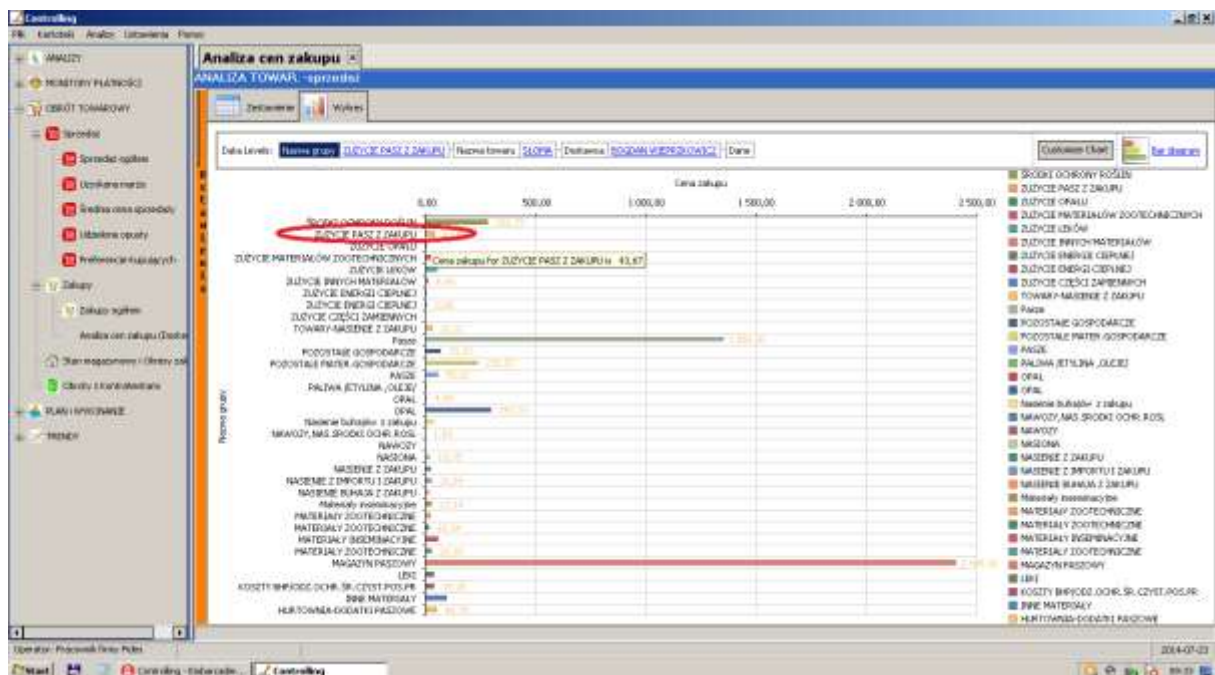
Analiza ta pozwala ustalenia najtańszego Dostawcy – oferującego najniższe ceny zakupu.

Jeśli firma posiada swoje oddziały w różnych miejscowościach i posiada różnych Dostawców tego samego materiału czy towaru to można bardzo łatwo porównać w tym zestawieniu, kto jest najtańszym Dostawcą. Kierownictwo firmy ma materiał do analizy i podejmowania decyzji, czy na przykład pozostałym oddziałom będzie się opłacać dokonywać tam właśnie zakupów.

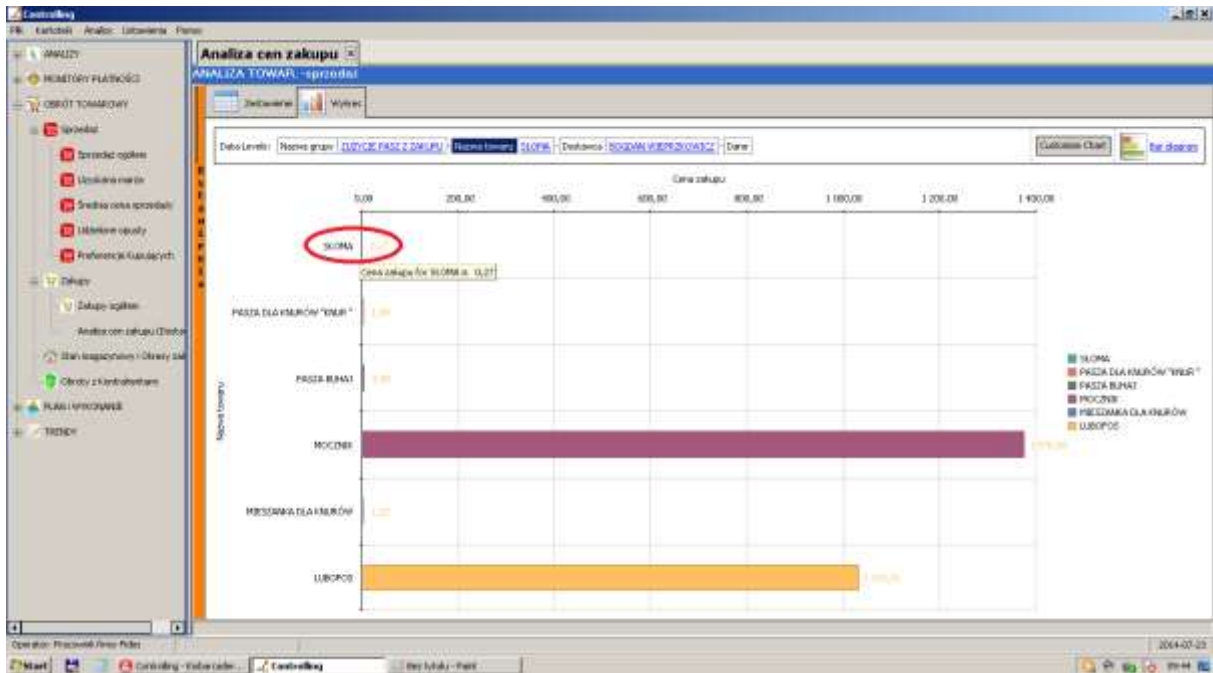
Zestawiamy ceny zakupu wszystkich towarów w Firmie. Ceny te możemy też porównać w naszych oddziałach. Świetnie nadaje się forma graficzna tej analizy. Wykresy słupkowe bardzo czytelnie wykazują różnice i wskażą najtańszych Dostawców.

Do zestawienia brane są wszystkie zakupione towary, nie tylko te będące aktualnie na stanie. Do zestawienia można dołączać lata archiwalne.

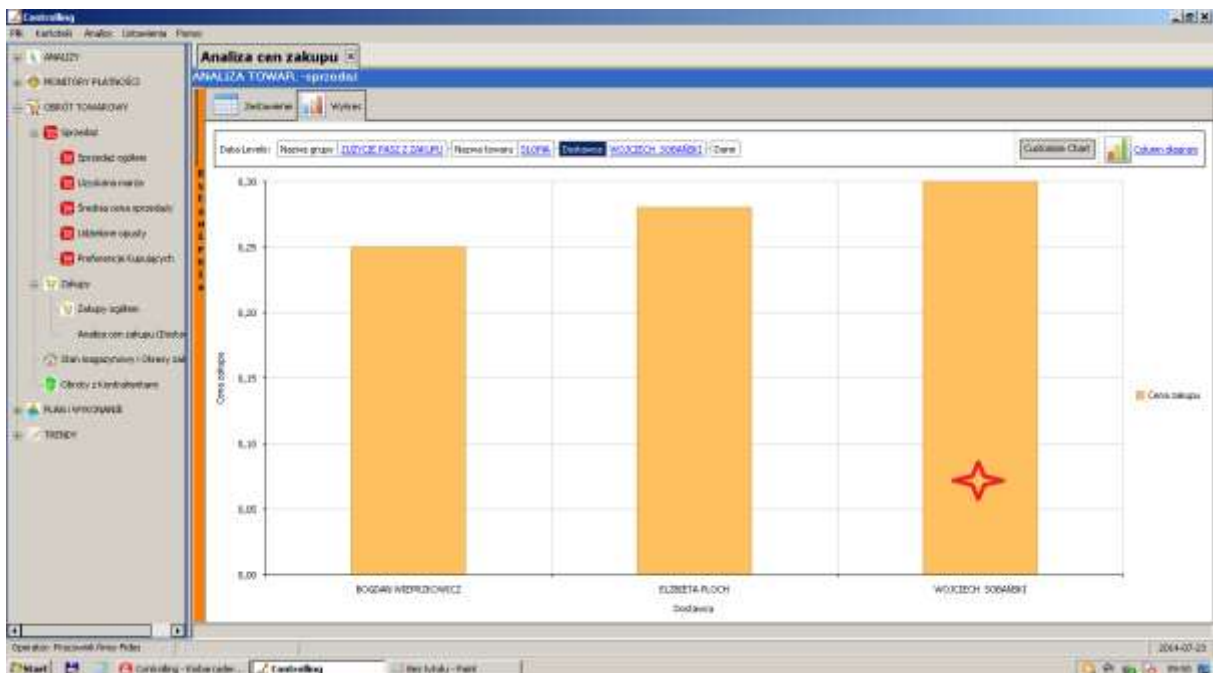
Rys1. W zestawieniu wybieramy interesującą nas grupę towarową



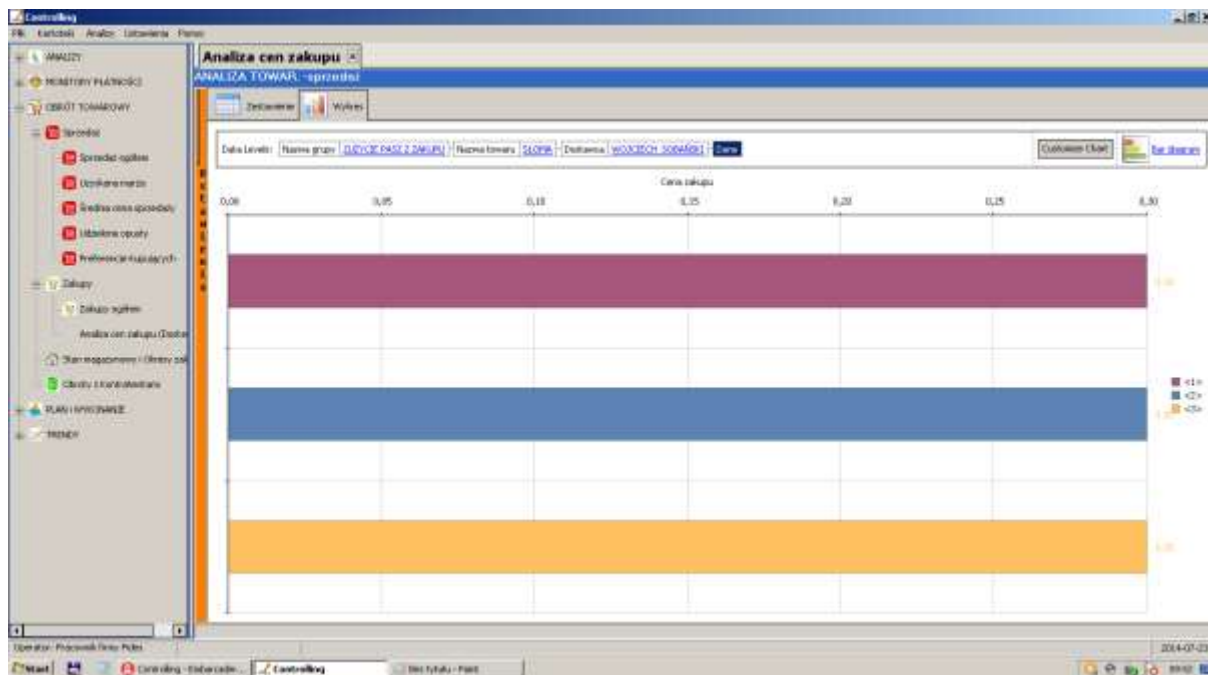
Rys2. Wybieramy interesujący nas towar



Rys3. Wykaz Dostawców i średnich cen zakupu wybranego towaru. Wybieramy konkretnego Dostawcę



Rys4. Wykaz średnich cen zakupu u wybranego Dostawcy w okresach miesięcznych



6.6.3 Stany magazynowe i okresy zalegania

Analiza w sposób przejrzysty pokazuje:

- Stany magazynowe w poszczególnych magazynach (zakładach), grupach towarowych i konkretnych towarach.
- Ilości towarów znajdujące się w magazynach
- Cenę zakupu każdego towaru
- Wartość towaru w magazynie według cen zakupu
- Wartość towaru w magazynie według cen sprzedaży netto
- Okresy zalegania towaru w dniach (data zestawienia – data zakup towaru).

Analiza stanowi bazę dla podejmowania decyzji o dalszych zakupach, polityce opustów i promocji sprzedaży, oceny pracowników odpowiedzialnych za gospodarkę magazynową.

Magazyn	Ilość	Cena zakupu	Wartość magazynowa wg C. Zak.	Wartość magazynowa wg C. Spr.	Okres zalegania
Magazyn - Stanowisko	205 754,59		672 913,82	777 892,38	178
Magazyn - Wkładem	1 021,34		11 407,27	1 414,38	139
Magazyn - Złozot	299 472,66		708 896,33	39 432,25	108
Suma	506 248,59		1 393 217,42	1 178 739,01	144

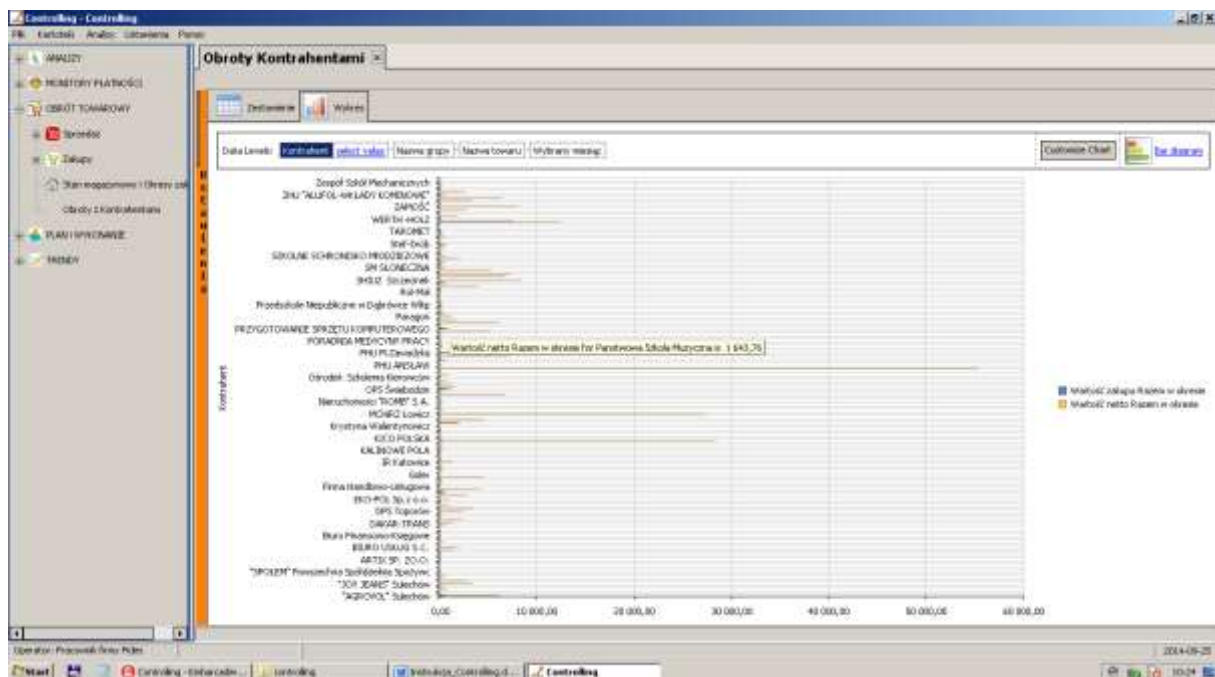
6.6.4 Obroty z Kontrahentami

Analiza dostarcza szczegółowych informacji o obrocie ilościowym i wartościowym z każdym Kontrahentem występującym w programie Gospodarka Materiałowa lub Fakturowanie.

Dostępne są informacje o sprzedanych lub zakupionych towarach, grupach towarowych, dacie dokumentu, numerze dokumentu, rodzaju dokumentu, kwocie sprzedaży, średniej cenie, wartości w cenie zakupu, uzyskanej marży, udzielonych opustach.

Zestawienia emitowane są w formie tabelarycznej i formie graficznej.

Skł. kontrahenta	Instytut ul.	Ind. cel.	Wzrost	Kategoria	Wartość netto	Wartość netto	Wartość netto	Marża %	Opust #	Udział w obrocie	Wzrost w obrocie	Wzrost w obrocie
Kontrahent: "AGD OPA" Sulechów					20,00	6 152,65	5 943,86	100,00	226,62	0,00		
Kontrahent: "AGRO-OP" Włocławek					1,00	125,96	121,96	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "TEGA OPA" Sulechów					4,00	778,73	770,70	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "TOL" Przemysłowe Włocławek					3,00	603,62	601,62	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "TOL JEAN" Sulechów					0,00	3 468,45	3 468,45	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "TAMC" Sulechów-Myślibórz					0,00	2 796,72	2 796,72	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "TISK" Sulechów					1,00	341,46	341,46	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "ZEM" HOTEL					0,00	675,20	512,80	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "TPOLENY" Akademia Spółdzielcza Spółdzielca					1,00	142,28	142,28	119,94	39,96	0,00		
Kontrahent: "Z Legonia Sp. z o.o.					1,00	73,17	73,17	40,25	44,17	0,00		
Kontrahent: "ADZOR" Włocławek i Kadzi					1,00	125,96	121,96	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "AGRO-OP" S.C.					1,00	55,04	60,34	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "ARTIS" Sp. z o.o.					0,00	287,80	287,80	141,26	46,13	0,00		
Kontrahent: "Barna" Butylak					0,00	48,78	48,78	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "Apelka" Młotki					1,00	142,28	142,28	119,94	39,96	0,00		
Kontrahent: "BESKO" POLSKIE WŁÓKNY I WŁÓKI					0,00	1 343,76	1 343,76	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "BESKO" LUBLIN S.C.					0,00	2 070,60	2 070,60	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "BONAFLEX"					1,00	30,30	31,30	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "BOON" TŁUCZOWNIA					1,00	405,69	405,69	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "Barna" Butylak					1,00	142,28	142,28	119,94	39,96	0,00		
Kontrahent: "Barna" Przemysłowe Włocławek					1,00	142,28	142,28	119,94	39,96	0,00		
Kontrahent: "CENTRUM" WŁÓKNY (TAC)					1,00	142,28	142,28	119,94	39,96	0,00		
Kontrahent: "COMTE"					0,00	48,78	48,78	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "Centrum" Sulechów					0,00	487,80	487,80	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "DARAB" TRANS					0,00	1 343,76	1 343,76	0,00	0,00	0,00		
Kontrahent: "DPS" Góra					0,00	2 458,43	2 458,43	0,00	0,00	0,00		
						127,00	296 680,41	14 477,26		0,00		



6.7 Plan i wykonanie

W firmach działających na zasadach rynkowych kluczowym działem determinującym przetrwanie przedsiębiorstwa jest sprzedaż. Sprawne zarządzanie sprzedażą jest uzależnione od kompleksowej znajomości klientów, segmentów rynku, metod i kanałów dystrybucji. Wiedza ta jest dostępna w wewnętrznych źródłach danych każdej firmy, ale aby stała się przydatna i stanowiła podstawę do efektywniejszego prowadzenia procesów sprzedaży, powinna zostać zebrana i usystematyzowana. Jest to zadanie controllingu sprzedaży, które ze względu na ilość, złożoność, rozproszenie i wymagania jakościowe odnośnie przetwarzanych informacji, może być efektywnie realizowane jedynie przy pomocy odpowiedniego systemu informatycznego.

Controlling Planu i wykonania jest to funkcjonalnie wydzielona dziedzina controllingu, której zadaniem jest wspieranie podejmowania decyzji mających doprowadzić do osiągnięcia maksymalnego zysku przez przedsiębiorstwo poprzez analizowanie wszystkich możliwych aspektów sprzedaży.

Ze względu na bezpośredni związek pomiędzy sprzedażą, a zyskiem, spadek sprzedaży jest w każdym przedsiębiorstwie traktowany krytycznie i w pierwszej kolejności eliminowany. Controlling sprzedaży dzięki zdefiniowanej metodyce identyfikuje na bieżąco korzystne i niekorzystne tendencje w dynamice rozwoju sprzedaży, co daje podstawy do podejmowania właściwych decyzji strategicznych i operacyjnych we właściwym czasie.

6.7.1 Budżetowanie

Budżetowanie pozwala w najbardziej efektywny sposób wykorzystać środki finansowe będące w dyspozycji firmy. Umożliwia podejmowanie właściwych decyzji dotyczących działań produkcyjnych, sprzedażowych, finansowych oraz inwestycyjnych, na przykład w zakresie zarządzania kosztami, sprzedażą, zyskiem, zapasami, należnościami, czy gospodarką pieniężną.

Zadaniem zarządu firmy oraz kierowników średniego szczebla jest koordynowanie powiązanych ze sobą aspektów procesu podejmowania decyzji. Koordynacja ta opiera się na sporządzaniu planów działania przedsiębiorstwa w przyszłych okresach. Takie szczegółowe plany określa się mianem budżetów.

Celem budżetowania jest dyscyplinowanie i kontrola wydatkowania środków pieniężnych.

Aby uzyskać dane odnośnie wprowadzonych budżetów i ewentualnych odchyień od ich realizacja należy w Budżetowaniu wybrać zakładkę „Raporty wynikowe”. Otwieramy w ten sposób dostęp do wprowadzonych budżetów. Za pomocą kursora wybieramy wariant danego budżetu i klikamy na przycisk „Otwórz” znajdujący się pod nazwami budżetów. Na podglądzie wyświetlą się wówczas nazwy budżetów wraz z zestawieniami miesięcznych raportów z wykonania budżetu tzn. plan, realizacja, odchylenia. Wykorzystując prawy przycisk myszy możemy zestawione dane wydrukować, czy przenieść do Excela.

Poniżej przykład projektu budżetu.

The screenshot shows a software interface for budgeting. The main window displays a 'RAPORT WYNIKOWY BUDŻETU' for 'Budżet 2013 - wer. 1 na dzień 2014-07-08'. The interface includes a navigation pane on the left with options like 'WALIDZ', 'MINISTRY FINANSÓW', 'CZĘŚCI TOWAROWE', 'PLANY WYKONAWCZE', 'Subskontowe', 'Plan sprzedażowy', and 'Realizacja Miesięczna Sprzedaż'. The main area contains a table with columns for 'Nazwa', 'Budżet', 'Wykonanie', 'Odchylenie', and 'Liczba'. The table is organized into sections: 'Przychody', 'Wydatki', and 'Zysk netto'. Each section has a 'Plan' and 'Realizacja' column, followed by an 'Odchylenie' column. The data is presented in a grid format with alternating row colors for readability.

Nazwa	Kwartał III			2013 rok			Liczba		
	Budżet	Wykonanie	Odchylenie	Budżet	Wykonanie	Odchylenie	Budżet	Wykonanie	Odchylenie
Przychody	2 797 408,00	2 960 857,33	163 449,33	1 443 740,00	1 280 493,77	-163 246,23	1 253 499,80	1 180 063,05	-73 436,75
Działalność operacyjna	344 838,00	355 811,78	110 973,78	231 949,00	181 385,44	-50 563,56	348 899,80	323 879,05	-25 020,75
Działalność inwestycyjna	-4 308,00	0,00	-4 308,00	0,00	0,00	0,00	-2 308,80	0,00	-2 308,80
Działalność finansowa	25 800,00	18 984,32	-6 815,68	8 190,00	23 415,68	15 225,68	18 490,80	9 884,72	-8 605,08
Przychody finansowe	30 308,00	232 734,07	198 426,07	39 490,00	91 227,33	51 737,33	68 800,80	163 507,28	94 706,48
Wydatki finansowe	4 500,00	213 749,75	209 249,75	10 300,00	67 787,33	57 487,33	10 000,00	153 727,28	143 727,28
Wydatki	1 425 408,00	1 981 896,68	556 488,68	888 000,00	800 217,14	-87 782,86	948 899,80	1 131 379,80	182 479,80
Działalność operacyjna	905 808,00	1 044 318,77	138 510,77	523 900,00	376 811,06	-147 088,94	380 100,80	487 507,69	107 406,89
Działalność inwestycyjna	61 900,00	793 898,38	171 998,38	314 300,00	385 372,08	71 072,08	304 900,80	485 386,27	180 485,47
Działalność finansowa	31 700,00	143 780,53	112 080,53	50 800,00	48 034,00	-2 766,00	63 898,20	78 495,84	14 597,64
Zysk netto	1 372 000,00	978 960,65	-393 039,35	555 740,00	480 276,63	-75 463,37	304 600,00	548 683,25	243 983,45

6.7.2 Plan sprzedaży

W Planie sprzedaży rejestrujemy przyjęte wartości do realizacji przez Sprzedawców, Kierowników rejonów, Managerów, Osób odpowiedzialnych itp. Wielkości wprowadzane są ilościowo i wartościowo rys.1 lub tylko wartościowo rys.2 w podziale na roczne i miesięczne okresy czasowe.

Można wprowadzić dowolną liczbę osób odpowiedzialnych i rozliczanych z wykonania zadań planowych.

Rys.1

1 Miesiąc	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Pierwsza	142	4 030,00	29	941,00	2 580	75 022,94	43	10 905,79	3 186	80 394,49		
Drugą	164	5 044,00	13	336,00	2 436	77 151,36	372	7 827,28	3 186	80 394,49		
Trzecią	207	6 992,00	21	652,00	2 840	84 894,56	304	6 984,00	3 400	88 190,00		
Czwartą	207	6 637,00	24	672,00	2 443	72 935,58	379	6 405,50	3 100	88 225,00		
Piętą	223	9 949,00	28	838,00	2 827	88 184,49	309	7 266,00	3 468	88 998,99		
Szóstą	270	11 672,00	13	378,00	3 227	86 050,26	352	5 796,00	3 060	84 086,20		
Siedmą	294	9 782,00	15	315,00	3 991	80 070,04	377	5 056,00	3 675	88 997,84		
Ósmą	328	9 284,00	13	438,00	2 970	74 429,20	342	5 796,00	3 050	89 408,20		
Dziewiątą	288	11 782,00	17	441,00	2 885	79 030,65	338	5 855,75	3 445	88 223,40		
Dziesiątą	388	11 079,00	28	848,00	2 782	82 135,14	403	6 644,00	3 490	100 700,64		
Jedenastą	191	7 736,00	28	803,00	2 489	84 583,90	492	7 385,75	3 080	87 283,65		
Dwunastą	152	6 352,00	15	308,00	2 380	64 034,13	805	9 442,00	3 020	80 166,13		
		25 74,00		10 778,00		732,00		66 61,00		32 026,00		100 174,2 4 668,00

Rys.2

1 Miesiąc	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014	2014
Pierwsza												
Drugą												
Trzecią												
Czwartą												
Piętą												
Szóstą												
Siedmą												
Ósmą												
Dziewiątą												
Dziesiątą												
Jedenastą												
Dwunastą												

6.7.3 Realizacja miesięczna sprzedaży

Zestawienie to porównuje przyjęty plan sprzedaży ilościowy lub wartościowy, grup towarowych lub konkretnych towarów w ujęciu miesięcznym, kwartalnym lub rocznym z wykonaniem, rejestrowanym w systemie Finansowo – księgowym, Fakturowaniu lub Insemiku.

Analiza ta pozwala określić stopień wykonania założeń planowych i stanowić podstawę np. do premiowania za wyniki osób odpowiedzialnych za marketing czy sprzedaż.

Specyfikacja techniczna MCHiRZ

- Nasienie buhajów: import z programu Fakturowanie – grup:330, 800, 816.
- Unasienianie krów: import z Fakturowania – grupa 806 + Umowy zlecenia z Insemika (Warunek: cena>0 i forma zatrudnienia=02). Dane z serwerów Insemika do Controllingu przekazuje program EXE „*InsemikWplytyBezpsrednie*” uruchomiony jako Zadania do wykonania serwera na serwerze w centrali MCHiRZ.
- Nasienie knurów: import z Fakturowania – grupa 801 + Import z kont 234 85 systemu Finansowo księgowego jako "Sprzedaż bezpośrednia". Są to wartości brutto i są one przeliczane do wartości netto wg wzoru: brutto/108. Dane z z Fk do Controllingu przekazywane są *procedurąAktWykZKontaAll* która wywołuje „call *AktWykZKonta2*” tyle razy ile jest zadeklarowanych zakładów.
- Unasienianie Loch: import z Fakturowania grupa: 7022.

Zaplanowane zadania serwera centrali, jako event_scheduler, automatycznie uruchamiają procedury *AktObrotTowarSprzedaz* importujące dane z programów Fakturowanie, umieszczone w terenie na serwerach i komputerach MCHiRZ oraz uruchamia procedurę *AktWykZKontaAll* importującą dane w centrali z systemu Finansowo księgowego.

Procedura uruchamiana jest w 24 godz. Procedury można wykonać ręcznie w dowolnym czasie poprzez wybór „Odśwież” na wydruku w trakcie przygotowywania zestawienia.

Łączenie planu z wykonaniem dokonuje wywoływany moduł Realizacji Miesięcznej Sprzedaży.

Specyfikacja techniczna SHiUZ

- Bydło własne – import z Fakturowania grup: NOPK, NWM, NWT, NWW.
- Bydło obce – import z Fakturowania grup: NOMB, NOP, NOPK.
- Trzoda tuba – import z Fakturowania grup: NKT, 110.
- Trzoda Gedis – import z Fakturowania grup: NKG, 100.

Specyfikacja techniczna pozostała

Procedura przenosząca dane z programu FAKTUROWANIE do CONTROLLINGU *AktObrotTowarSprzedaz* wykonywana jest wg indywidualnych ustaleń na żądanie Operatora.

Realizacja planu sprzedaży

Uśredniane tony (zobowiązanie planu)

Nazwa towaru	Uśredniane tony (zobowiązanie planu)								Uśredniane losh (zobowiązanie planu)							
	Plan ust.	Wyk. ust.	Kłóra	% wyk. planu	Plan ust.	Wyk. ust.	Kłóra	% wyk. planu	Plan ust.	Wyk. ust.	Kłóra	% wyk. planu	Plan ust.	Wyk. ust.	Kłóra	% wyk. planu
Dyrektor Regionu - Tomasz Miodzik	229	30	-14,00	5,82	4538,80	908,00	-7,70,00	1,75	0	0	0,00	0,00	0,00	11 333,19	11 210,14	0,99
Dyrektor Regionu - Tomasz Praczyk	1 819	0	0,00,00	0,00	38 394,80	0,00	-93,93,00	0,0	449	0	-144,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dyrektor Regionu - Wiesław Tomaszczak	6 118	4 683	-23,20,00	25,96	229 705,80	124 272,74	-220 443,00	18,0	244	0	-141,00	0,00	0,00	9 145,00	302 326,80	183 331,00
Kierownik Regionu - Barbara Kofowicz	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Bogdan Marchwicki	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Szymon Szewczyk	300	71	-23,70	23,66	4 960,80	2 392,00	-6 379,60	22,6	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Jacek Chmarnycki	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Krzysztof Kowal	2 874	1 371	-47,70,00	49,40	107 708,80	39 828,14	-171 880,66	34,8	252	0	-102,00	0,00	0,00	6 636,00	0,00	-6 636,00
Kierownik Regionu - Mateusz Wojciechowski	1 235	587	-47,60,00	45,42	47 794,80	16 326,00	-31 432,00	32,1	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Michał Kąkolowski	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - CIERPC Sprzedaż bazis	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	47 036,80	47 036,00	0,99
Kierownik Regionu - MA, Ciechanów	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Sławomir Barcikowski	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Tomasz Góral	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Tomasz Anzelmowski	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - Waldemar Ogrodnicki	4 098	2 061	-50,30,00	50,39	169 705,80	87 524,00	-89 981,00	47,8	112	0	-112,00	0,00	0,00	2 910,00	0,00	-2 910,00
Dyrektor Regionu - Dariusz Kasicki	1 809	230	-12,70,00	12,74	38 138,71	4 838,00	-86 477,20	9,9	1 634	0	-1 634,00	0,00	0,00	60 000,00	164 646,11	274 346,11
Dyrektor Regionu - Zygmunt Paluch	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,0	0	0	0,00	0,00	0,00	11 300,00	11 300,00	1,00
RAZEM	11 177	4 940	-44,20,00	44,28	484 400	120 720,00	-300 780,00	26,8	2 422	0	-2 422,00	0,00	0,00	202 686,00	207 147,41	102 482,00

Wariant **Realizacji Miesięcznej Sprzedaży** w połączeniu z Planem. Porównujemy plan ilościowy i zakładany plan wartościowy sprzedaży z jego wykonaniem, w układzie miesięcznym od stycznia do miesiąca wydruku, w podziale na: Sprzedaż i Usługi.

Realizacja planu sprzedaży

Kierownik Regionu	Sprzedaż planu				Sprzedaż wykonana				Sprzedaż Godzin				Sprzedaż Tona				Dostawa	
	Wskazanie	Przyjęte	% wyk.	Wylizowane	Przyjęte	% wyk.	Wylizowane	Przyjęte	% wyk.	Wylizowane	Przyjęte	% wyk.	Wylizowane	Przyjęte	% wyk.	Wylizowane	Przyjęte	
Regional 1	30 007,62	36 000,00	120,0	75 224,00	119 999,00	26,2	180 315,12	116 999,00	42,5	7 465,80	9 190,00	16,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - EDWARD PROKOPIEC	9 679,77	6 600,00	145,9	19 967,80	29 999,00	66,7	305,00	0,00	0,00	4 940,80	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - MAZDOLCZAK	5 400,00	0,00	0,00	15 000,00	0,00	0,00	121 326,48	101 800,00	111,1	1 006,00	7 590,00	25,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Planow 1	1 800,00	0,00	0,00	19 000,00	0,00	0,00	39 902,00	36 333,00	187,3	676,80	2 580,00	17,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Planow 2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40 760,00	36 333,00	117,7	744,80	2 580,00	29,8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Planow 3	600,00	0,00	0,00	800,00	0,00	0,00	39 323,48	36 334,00	185,2	535,80	2 580,00	25,8	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - RYDZEW ROK LAMSKI	1 794,80	0,00	0,00	2 200,00	0,00	0,00	44 886,64	49 999,00	89,0	484,80	1 640,00	46,5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Kierownik Regionu - KRASZCZYK	18 174,80	24 000,00	75,7	37 326,20	34 000,00	40,0	7 424,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Regional 2	61 071,37	36 000,00	146,5	214 185,72	119 999,00	115,6	202 427,00	216 999,00	43,2	1 999,12	9 190,00	15,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Regional 3	4 692,20	18 000,00	26,6	22 740,61	30 999,00	23,5	8 903,00	22 999,00	6,0	0,00	1 046,00	2,0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
RAZEM	122 041,19	71 400,00	96,4	380 262,31	279 997,00	54,7	405 046,91	629 997,00	37,5	9 494,12	21 946,10	13,1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Wariant **Realizacji Miesięcznej Sprzedaży** w połączeniu z Planem sprzedaży. Porównujemy wartości wylizowane /zrealizowane/ i wartości przyjęte /planowane/ wylizując procent wykonania.

6.8 Trendy

6.8.1 Analiza portfelowa

Portfelowa analiza strategiczna pozwala odpowiedzieć na pytanie jak należy kształtować obecny i przyszły portfel działalności przedsiębiorstwa, tak aby zmniejszać ryzyko funkcjonowania w zmieniającym się otoczeniu, oraz zwiększać efekty wdrażanych strategii.

Metody portfelowe należą do metod analizy potencjału strategicznego przedsiębiorstwa. Metody portfelowe w analizie strategicznej to instrumenty oceny i projektowania modyfikacji w strukturze asortymentowej produktów, miejsca zajmowanego na rynku konkurencyjnym lub strategii i zarządzania.

W uproszczeniu sprowadza się do pytania: Które produkty wycofywać a które promować i rozwijać ?

Analiza dostarcza danych o wielkości sprzedaży w wybranym okresie i uzyskiwanych marżach w rozbiciu na grupy towarowe i asortyment (towary). Dane są grupowane na okresy (miesiące, lata), Osoby odpowiedzialne, jednostki organizacyjne.

Kategorie	Dyktator towaru	Kodowny towaru	Nazwa	Sprzedaż netto		Marża %		Sprzedaż w miesiącach			
				2014-01-01	2014-07-31	Miesiąc I	Miesiąc II	Miesiąc I	Miesiąc II	Miesiąc I	Miesiąc II
				4 786,91		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				9 090,01		9,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				1 264,98		18,4	8,8	0,4	0,4	8,8	8,8
				2 040,00		20,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				881,28		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				4 303,08		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				11 882,89		8,8	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				4 381,48		8,8	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				880 800,88		7,2	7,8	0,4	3,2	7,8	8,8
				4 680,00		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				855,00		8,4	8,8	0,4	0,4	8,8	8,8
				34 887,18		11,4	12,7	0,4	0,4	12,7	11,4
				850,77		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				4 433,18		8,0	8,8	0,4	0,4	8,8	8,8
				962 072,89		10,0	8,8	0,4	18,0	8,8	8,8
				186 907,41		10,7	8,8	0,4	0,0	10,7	8,8
				19 422,08		38,8	8,8	0,4	8,0	8,8	8,8
				3 414,84		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				3 058,38		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				172 188,02		83,7	17,8	0,4	7,1	17,8	7,8
				4 704 264,14		8,7	8,8	1,0	1,0	1,0	1,4
				1 079 889,92		10,3	8,8	0,4	10,0	8,8	8,8
				688 814,28		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				13 841,38		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				89 127,48		44,7	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				288 281,48		8,0	8,8	0,4	0,0	8,8	8,8
				22 049 212,38		38,4	7,8	0,4	6,4	7,8	8,8

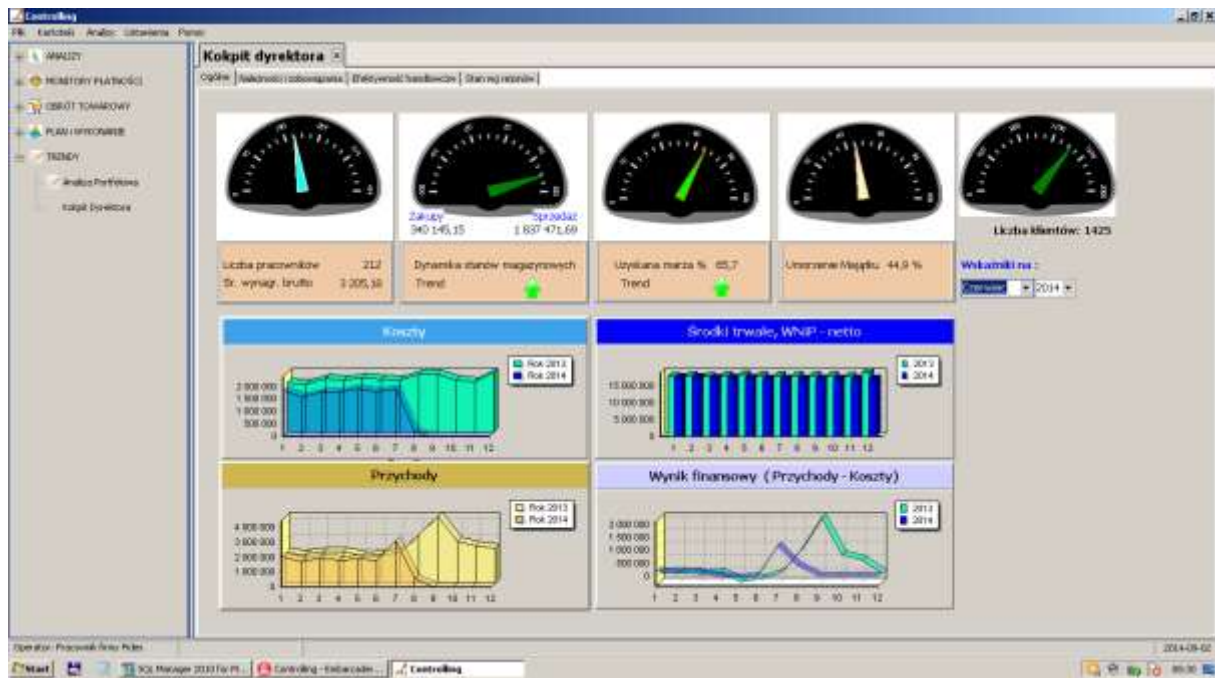
6.8.2 Kokpit dyrektora

Zestawienie, dzięki któremu zdefiniujesz od kilku do kilkunastu wskaźników nazywanych Kluczowymi Wskaźnikami Efektywności, będących swoistymi „barometrami” kondycji firmy. Stała analiza wartości oraz trendu tych wskaźników, i porównanie z wartościami pożądanymi, pozwoli łatwo ocenić, czy kierunek, w którym zmierza firma, jest właściwy.

Trend – wyliczany jest na podstawie porównania wyświetlanego wyniku z analogicznym wynikiem z miesiąca roku ubiegłego. Jeśli różnica jest dodatnia to Trend jest wyżkowy (np. wzrost zapasów), jeśli ujemna to Trend jest niżkowy (np. spadek zapasów).

Kokpit dzieli się na zakładki tematyczne:

1. Ogólne



- Liczba pracowników i średnie wynagrodzenie brutto ustalana jest na podstawie danych z programu Place,

- Dynamika stanów magazynowych wyliczana jest z danych programu Gospodarka materiałowa /Fakturowanie/. Przychody to suma dokumentów Pz, Pw (z pominięciem dokumentu Nr 1 z pierwszego stycznia), dokumentów RR powiązanych ze stanami magazynowymi oraz korekt (kP, kE, k8, kZ, kV, kU). Rozchody to suma pozycji dokumentów powiązanych ze stanami magazynowymi (faktur, paragonów, Rw, Wz, itp.) bez dokumentów Przerzutów międzymagazynowych. Wskaźnik wskazuje różnicę między Rozchodami a Przychodami. Jeżeli Rozchody są większe od Przychodów

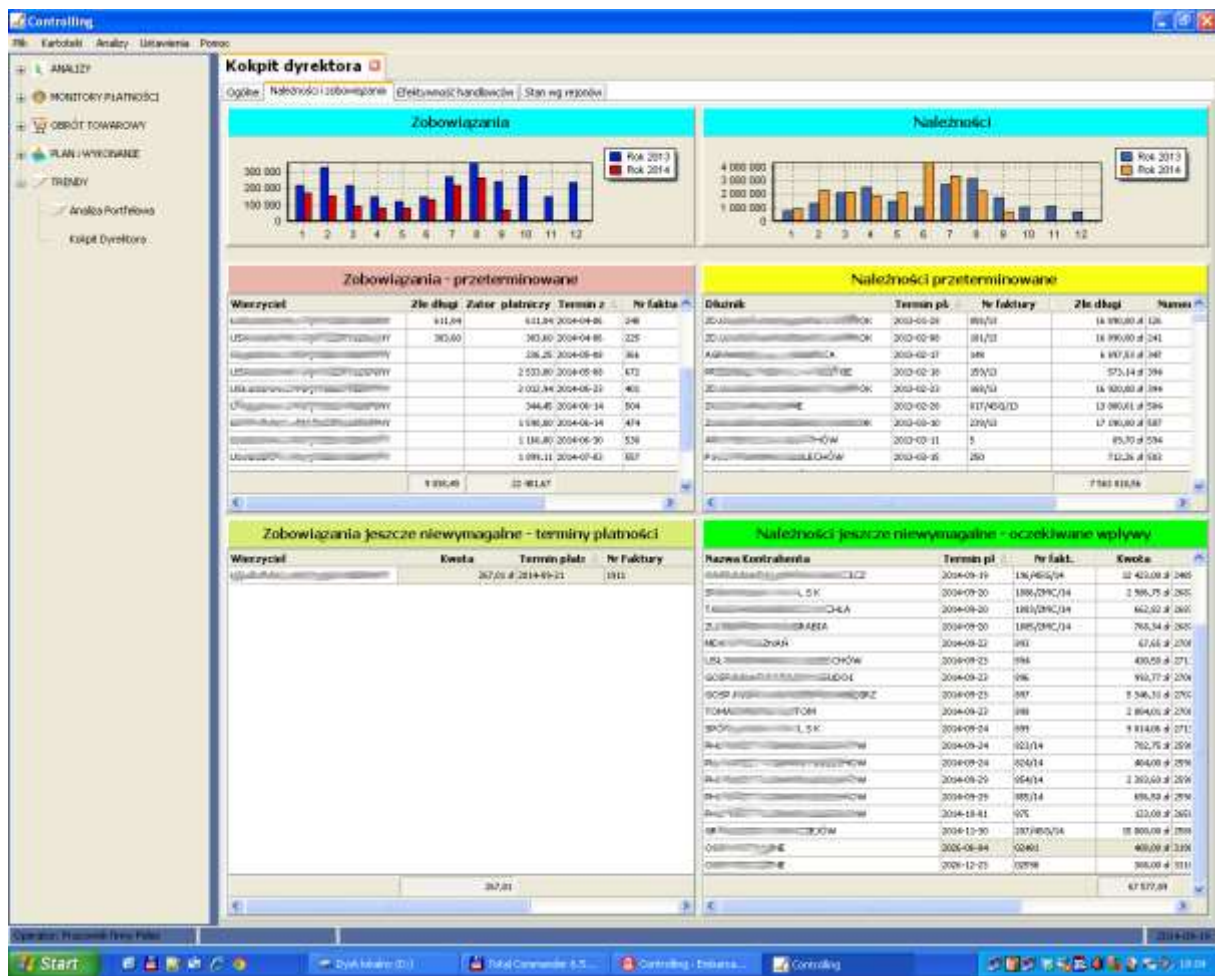
wskaźnik wychyla się w stronę Rozchodów (spadek zapasów) i przyjmuje kolor zielony. Jeśli przeważają Przychody (wzrost stanu magazynowego) wskaźnik przybiera kolor czerwony.

- *Uzyskana marża* – wskaźnik wyliczany jako średnia marż (((wartość w cenie sprzedaży - wartość w cenie zakupu) / wartość w cenie sprzedaży) *100) każdej pozycji towarowej.

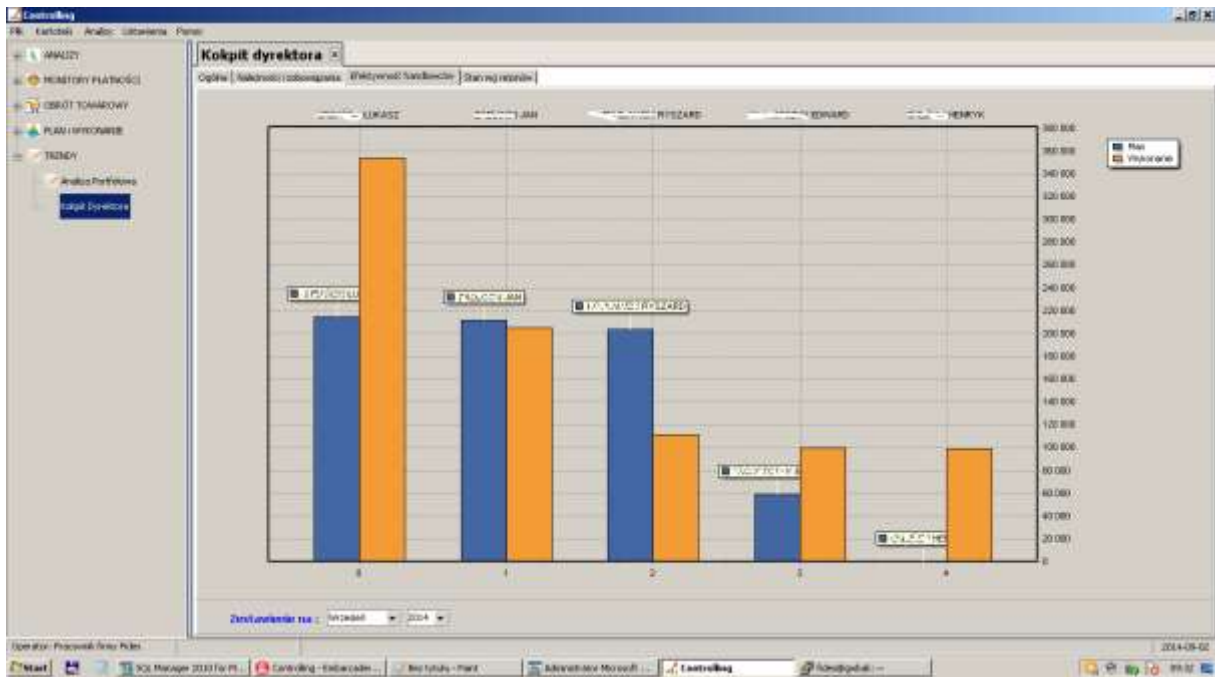
- *Umorzenie majątku* wyliczane jest na [podstawie zapisów systemu Finansowo – księgowego. Jest to stosunek Umorzeń do wartości Środków. Umorzenia zbierane są z kont syntetycznych: Umorzenie Środków Trwałych, Umorzenie Wartości Niematerialnych i Prawnych. Środki zbierane są z kont syntetycznych: Środki Trwałe, Wartości Niematerialne i Prawne, Środki Trwałe w budowie.

- *Liczba Klientów* – to liczba niepowtarzalnych Kontrahentów zewnętrznych, którym Gospodarka Materiałowa lub Fakturowanie wystawiło dokument wydania, zakupu, sprzedaży. Nie uwzględniamy Odbiorców własnych.

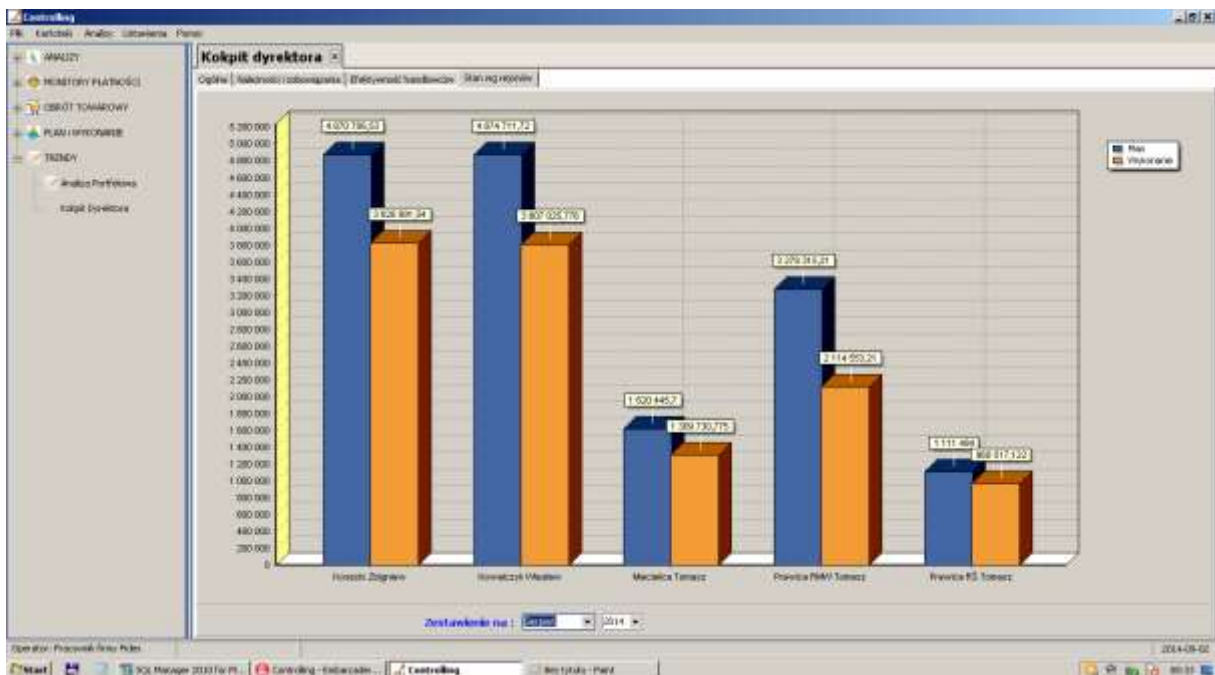
2. Należności i zobowiązania



3. Efektywność handlowców



4. Stan według rejonów – zakładów



9. USTAWIENIA

Należy uruchomić okno USTAWIENIA a następnie „INFORMACJE O FIRMIE” i dokonać odpowiednich wpisów według znajdującego się tam opisu pól. W tym celu należy ustawić kursor w określonym polu i dokonać wpisu.

9.1 Informacja o firmie

Zakładka ta zawiera pełne dane użytkownika programu.

W pierwszej linijce znajduje się skrót firmy oraz informacja o numerze licencji programu.

9.2 Konfiguracja programu

przygotowuje ułatwienia przydatne podczas pracy w programie. W zakładce **Ustawienia** znajdują się:

- Opcje sterowania i ustawiania dostępnej drukarki – tryb tekstowy (drukarki igłowe) lub tryb graficzny (drukarki atramentowe, laserowe).
- Inne. W tej zakładce mamy możliwość:
 - Włączyć automatyczne generowanie i rozsyłanie e-mailem informacji przypominającej Kontrahentom o upływie terminu zapłaty za Fakturę.
 - Zmienić opcję logowania do programu. Administrator może ustalić minimalną długość hasła, częstość zmian hasła, siłę hasła (duże i małe litery, znaki specjalne, cyfry).

9.3 Zabezpieczanie zbiorów

Kolejnym ważnym punktem USTAWIENÍ jest zabezpieczanie zbiorów. Archiwizacji należy dokonywać, tak często jak jest to konieczne, co najmniej raz w miesiącu, po zamknięciu miesiąca. Jeżeli zapisów jest wiele, dostęp do sytemu maja osoby niepowołane, archiwizacji należy dokonywać odpowiedni często.

ZABEZPIECZANIE ZBIORÓW zawiera zarówno archiwizację zbiorów jak i przywracanie zabezpieczonych zbiorów z dyskietki bądź określonego miejsca zapisu. Czynność tę może wykonać tylko operator mający stosowne uprawnienie. Po dokonaniu wyboru ARCHIWIZACJA czy PRZYWRACANIE wskazujemy miejsce zapisu danych , lub źródło danych, (w przypadku przywracania). Rozwinięcie ikonki po prawej stronie tytułu : miejsce zapisu, czy źródło danych, ułatwi

mam dotarcie do określonego katalogu, w których umieścimy kopie powstałego zbioru lub miejsce, z którego odczytamy zarchiwizowane zbiory. Najczęściej jednak archiwizacji dokonujemy na dyskietkę. W systemie domyślnie przewidziano archiwizację, na dyskietkę tzn. A:\kopia.fzk. Akceptacja archiwizacji bądź przywracania następuje poprzez kliknięcie OK. Po zakończeniu operacji wyświetli się stosowny komunikat informacyjny. Częstotliwość nagrywania /zabezpieczania/ zbiorów powinna wynikać z ustalonych przez użytkownika systemu zasad prowadzenia rachunkowości w tym systemie służącemu ochronie danych i ich zbiorów.

9.4 Programy narzędziowe

Z opcji tej korzystamy tylko w nietypowych, awaryjnych sytuacjach. Przypadkowe wykonanie tych działań jest nieodwracalne, a powrót do stanu pierwotnego wymaga odtworzenia uprzednio zabezpieczonych zbiorów lub interwencji pracownika "Fides".

1. Historia użycia łączy Internetowych
2. Kontrola wszystkich baz.
3. Logi. Jest to plik tekstowy, w którym zapisywane są wszystkie ważne operacje dokonywane przez Operatorów. Można z niego dowiedzieć się o dacie i czasie wejścia do programu, dacie i czasie wyjścia z niego, dacie i czasie kasowania, poprawiania itp. Dostęp do Logów mają tylko Operatorzy którzy mają nadane uprawnienia Administratora.

9.5 Pokaż/Ukryj panel kontrolny.

Wyłączenie panelu kontrolnego powoduje zwiększenie pola wyświetlania wyników na cały ekran monitora, włączenie panelu powoduje wyświetlanie z lewej strony ekranu, panelu graficznego służącego do wyboru analiz i zmniejszenie pola wyświetlania wyników.