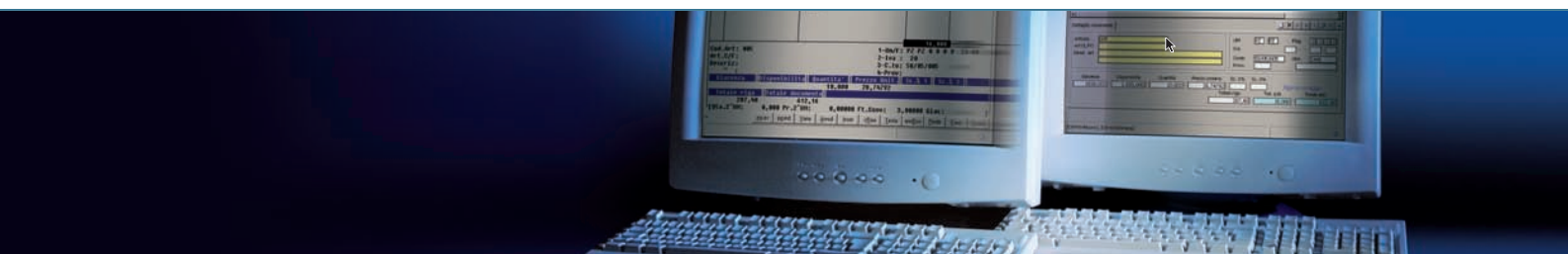


Gamma **EVOLUTION**



L'Evoluzione del Software per la Gestione Aziendale



Caratteristiche Tecniche

Linguaggio di programmazione:
ACUCOBOL-GT

Case di sviluppo:
TOTEM

Sistema operativo:
WINDOWS, UNIX, LINUX

Interfaccia utente:
SYSINT

È possibile, in questa fase, anche importare delle tabelle precaricate evitando di effettuare manualmente e in modo ripetitivo

le impostazioni di base (personalizzazione ditta, causali di magazzino, anagrafiche banche, causali di trasporto, piano dei conti, etc.).

Le problematiche sono state affrontate e risolte tenendo conto di molteplici esigenze: la copertura funzionale è, infatti, una delle caratteristiche preminenti del prodotto. In primo luogo la procedura è multiaziendale, per cui è possibile la gestione di un numero molto elevato di ditte (fino a 9999). L'utente può personalizzare, inoltre, le tabelle di ciascuna azienda secondo i criteri che ritiene più opportuni prevedendo anche impostazioni differenti da una ditta all'altra.

Caratteristiche Funzionali

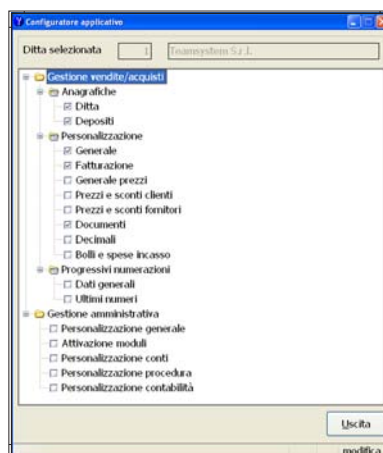
La procedura GAMMA EVOLUTION, evoluzione del gestionale GAMMA PLUS, si caratterizza per l'esistenza della doppia interfaccia Windows e a carattere; ciò consente l'adeguamento dell'impianto alle caratteristiche degli addetti nei vari reparti aziendali e alla situazione tecnologica generale, potendo sfruttare entrambe le soluzioni. Ad esempio, l'uso della versione a carattere può risultare più efficiente nei casi in cui gli addetti aziendali non abbiano familiarità con l'uso delle tecnologie Windows (mouse, finestre, etc.), o qualora si debbano mettere in comunicazione sedi decentrate con collegamento on-line, per cui la soluzione a carattere offre prestazioni di gran lunga migliori in caso di banda telefonica insufficiente.

La flessibilità della procedura è tale da consentire l'utilizzo della versione Windows o di quella a carattere estendendola a tutte o solamente a specifiche funzioni.

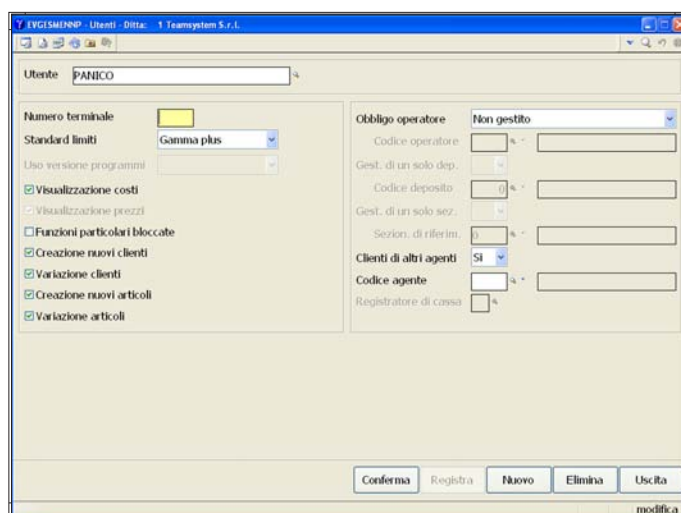
Con la sua impostazione modulare, GAMMA EVOLUTION fornisce gli strumenti per una completa ed efficace gestione delle attività dell'azienda permettendo di reperire, correlare e rielaborare rapidamente le necessarie informazioni di supporto alle funzioni decisionali ed esecutive.

Il programma, forte di circa 25.000 installazioni è affidabile, veloce ed in grado di soddisfare le più disparate esigenze aziendali; garantisce inoltre la perfetta compatibilità con moltissime configurazioni hardware.

Il programma è stato realizzato con modalità tali da consentirne l'utilizzo immediato anche da parte di utenti non esperti. A tal fine sono a disposizione alcune funzioni di guida per le procedure più complesse (ad esempio, per l'installazione è disponibile una configurazione guidata che comprende le funzioni minime da attivare per avviare la gestione di una ditta).



Flusso iniziale da eseguire dopo l'installazione



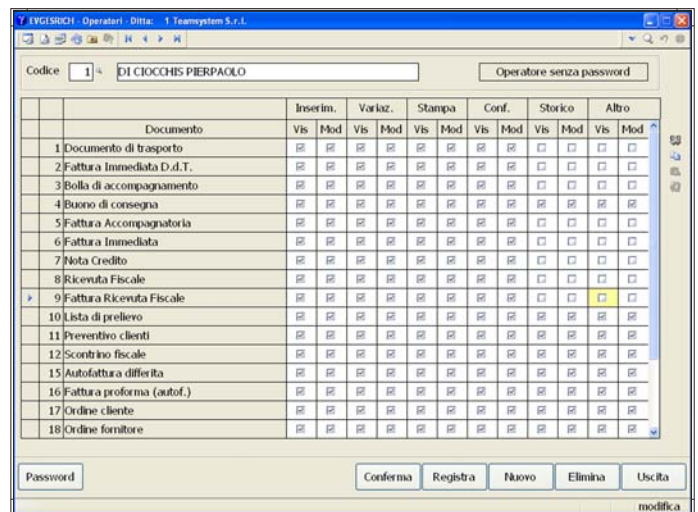
Gestione protezioni per utente

Tra le altre caratteristiche salienti:

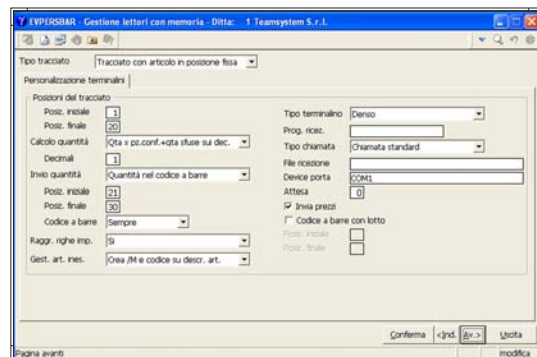
- la configurazione delle funzioni attive: è possibile abilitare per utente e/o per gruppi di utenti le funzioni attive. Allo stesso tempo si potranno abilitare per ogni funzione i "preferiti di comando", intendendo con questo termine la possibilità di poter richiamare, all'interno di un comando, una qualsiasi altra funzione (ad esempio: dalla gestione delle anagrafiche di magazzino, è possibile richiamare la stampa delle etichette);
- i criteri di classificazione degli articoli e dei clienti: oltre agli elementi standard (famiglie, sottofamiglie, area, categoria, etc.) sono disponibili i cosiddetti raggruppamenti parametrici, ossia elementi di classificazione configurabili liberamente dall'utente (ad esempio: per gli articoli si può definire l'elemento "Marca" e "Modello", per il cliente si può creare il raggruppamento "Filiale", etc.). Tali elementi sono aggiuntivi e non sostitutivi di quelli standard;
- i listini: sono comprese numerose modalità di determinazione dei prezzi (dall'anagrafica di magazzino, dalla scheda cliente/articolo, in base alla famiglia/sottofamiglia/ gruppo/sottogruppo, etc.); in aggiunta, l'operatore può costruire dei listini personalizzati combinando variamente gli elementi di configurazione (ad esempio prevedendo prezzi differenti per agente/famiglia oppure in base al tipo di porto e alla zona del cliente). Con tale modalità si può ottenere una gestione parametrica anche per le provvigioni e per le spese da addebitare nei documenti;
- le statistiche: le stampe di riepilogo dei dati relativi agli acquisti e alle vendite possono avere una struttura personalizzata, ovvero l'operatore può decidere i dati da esporre;
- le stampe: il programma consente di personalizzare i modelli attraverso l'uso di un gestore di stampe. È possibile intervenire sui documenti, sugli estratti conto, sul portafoglio, sulle rubriche di magazzino, sui listini, sulle etichette, etc. Sono disponibili sia stampe a modulo continuo, sia laser; per queste ultime è possibile adottare anche layout e loghi personalizzati mediante il programma LayLogo di TeamSystem;
- i campi da richiedere nelle form (maschere): l'utente o l'amministratore del sistema potrà disabilitare per tutti gli utenti o per singoli o gruppi di utenti, la richiesta di un campo nella form (ad esempio nell'anagrafica del cliente si può disabilitare la richiesta della zona che non si vuole gestire). Potrà altresì impostare dei valori di default su tutti i campi (per esempio far proporre l'aliquota IVA 20%) e infine impostare dei range di valore (per esempio un operatore potrà utilizzare solo le condizioni di pagamento dalla n.1 alla n.10);
- le viste e le form di gestione: è possibile, per tutte le ricerche, creare delle viste alternative a quelle standard scegliendo i campi da visualizzare e/o impostando

dei filtri di ricerca specifici per la vista. Per i programmi di gestione (emissione documenti, ordini e movimenti di magazzino) è possibile personalizzare la form scegliendo i campi da richiedere per il documento.

Varie utility consentono all'utente di intervenire agevolmente e con rapidità sulle anagrafiche (ad esempio per modificare il valore di uno o più dati degli articoli o dei clienti/fornitori), sui documenti, sui movimenti di magazzino e sugli ordini, (es.: variazione dei prezzi o delle aliquote IVA o delle condizioni di pagamento, inserimento di sconti, ricalcolo delle provvigioni, etc.), sui listini (introduzione di maggiorazioni a percentuale o a importo, sconti, etc.).



Abilitazione funzioni operatore



Personalizzazione gestione lettori con memoria



Sempre al fine di snellire la gestione, per alcuni comandi è prevista la funzione di memorizzazione dei parametri in modo da richiamarli velocemente a ogni utilizzo, evitando la reimpostazione ripetitiva degli stessi. Ad esempio, in fase di evasione ordini si possono registrare i vari passaggi eseguiti attribuendo un identificativo a ciascuna configurazione; nelle operazioni successive sarà sufficiente selezionare la configurazione memorizzata per attivare tutte le azioni in essa comprese. La funzione è presente anche in altri moduli: statistiche, inserimento movimenti portafoglio, interrogazione e stampa effetti, gestione estratto conto, etc.

GAMMA EVOLUTION comprende varie funzioni di protezione. In primo luogo è possibile inibire ad un utente l'accesso alle tabelle di una o più ditte. Allo stesso modo l'accesso a uno o più funzioni può essere consentito soltanto a specifici utenti o gruppi di utenti. L'abilitazione può far riferimento anche a funzioni più analitiche o a singoli campi. Nel primo caso si può intervenire, ad esempio, sulla visualizzazione dei prezzi e dei costi, sulla creazione o variazione dei dati anagrafici dei clienti/fornitori e degli articoli, sull'esecuzione di operazioni delicate (annullamento di una ditta, aggiornamento del magazzino, etc). Nell'altro si può inibire ad un utente l'inserimento o la modifica di un singolo campo (ad esempio la modifica del prezzo di un prodotto). E' possibile, infine, abilitare la registrazione delle operazioni. Si potrà, per ogni utente abilitare il "log" delle operazioni effettuate (su quale programma l'utente ha avuto accesso, quali movimenti ha inserito, modificato, etc).

Oltre alle protezioni in base all'utente si può ricorrere alla gestione degli operatori. La procedura potrà richiedere e memorizzare il codice dell'operatore che emette una fattura, una bolla, un ordine, etc. e quello dell'ultimo operatore che accede agli stessi. Per ciascun operatore è possibile autorizzare o meno, per tipodocumento, l'inserimento, la variazione, la stampa, l'accesso allo storico, la consultazione e la modifica di documenti emessi da altri operatori.

GAMMA EVOLUTION consente l'utilizzo di moltissimi dispositivi esterni:

- registratori di cassa passivi e intelligenti delle più diffuse marche italiane,
- lettori laser in emulazione di tastiera e con memoria,
- stampanti termiche per codici a barre,
- terminali per tentata vendita e prevendita.

La procedura è dotata di molteplici moduli di integrazione e colloquio con Microsoft OFFICE e con le nuove tecnologie. È infatti possibile:

- eseguire stampe personalizzabili tramite Word (circolari, rubriche clienti/fornitori, rubriche articoli, bonifici bancari, ordini di pagamento, etc.);
- estrarre dati su Excel (inventari, statistiche, analisi di budget contabili e mercantili, etc.);
- Definire, attraverso il GAMMA WIZARD (nei comandi in cui è attivo il collegamento con Excel), degli schemi fissi di visualizzazione che vengono aggiornati automaticamente ad ogni estrazione dati;

Anno di riferimento	Mese	Presuntivo	Consumo	Diff. %	Diff. Importo
2006	Settembre	8.000,00	850,00	41,666	250,00
2006	Febbraio	8.500,00	7.880,00	7,294	620,00
2006	Marzo	2.600,00	2.668,00	2,615	68,00
2006	Aprile	4.500,00	4.485,00	0,333	15,00
2006	Maggio	6.500,00	6.650,00	2,307	150,00
2006	Giugno	5.500,00	5.480,00	0,363	20,00
2006	Luglio	8.500,00	8.800,00	3,529	300,00
2006	Agosto	4.500,00	4.700,00	4,444	200,00
2006	Settembre	6.500,00	6.958,00	7,046	458,00
2006	Ottobre	6.500,00	7.125,00	9,323	625,00
2006	Novembre	7.000,00	7.560,00	5,500	560,00
2006	Dicembre	12.000,00	13.588,00	13,239	1.588,00

Estrazione dati inventario su Microsoft Excel

CODICE	DESCRIZIONE	QUANTITA'	COSTO	VALORE
Famiglia 000	PRODOTTI VARI	-65	189.378	12.81
Gruppo 000	ACCESSORI	-64	154.823	12.81
Articoli 0017	MARGHERITA ELETTO 12 OLIVETTI	1	16.011	12,81
Articoli 0004529	PROGRAMMI KIT CDROM+CINEMAMA'95	-60	133,4	0,00
Articoli 0006019	CINGHIA LOGOS 181	-2	2,32	0,00
Articoli 0006311	GOMMA NUMERICA L362	-3	2,38	0,00
Articoli 0006398	COPIRCONNETTORE R445 NERO	0	0,358	0,00
Articoli 0006595	COPIRCONNETTORE R445 ROSSO	0	0,358	0,00
Gruppo 001	MULTIMEDIA	-1	34.555	0,00
Articoli 00160	CD NEW MEDIA BLEEM	0	30,94	0,00
Articoli 000675	CD LEONARDO DA VINCI	-1	3.615	0,00
Famiglia 600	GIOCHERIA	-33	854.63	66.65
Gruppo 000	CONSOLE	-33	854.63	66.65
Articoli 000669	CD PLAY STATION AMERZONE	0	10,28	0,00
Articoli 000670	CD PLAY STATION WORMS ARMAGEDDON	0	10,28	0,00
Articoli 000676	CD PLAY STATION PINBALL FANTASTIC J	1	37,185	0,00
Articoli 000679	CD PLAY STATION PSYCH FORCE 2	0	37,18	0,00
Articoli 000701	CD PLAY STATION SHEEP	0	5	0,00
Articoli 000714	CD PLAY STATION VAMPIRE SLAYER D VAL	-49	8,59	-39,41
Articoli 000732	CD PLAY STATION SPIDERMAN	-1	12,91	12,85
Articoli 000738	CD PLAY STATION SPIDERMAN 2 ENTER	-1	30,006	-30,01
Articoli 000741	CD PLAY STATION J.A.MIMMA IL RITOR	-1	14,31	14,01

Situazione inventariale realizzata con GAMMA WIZARD

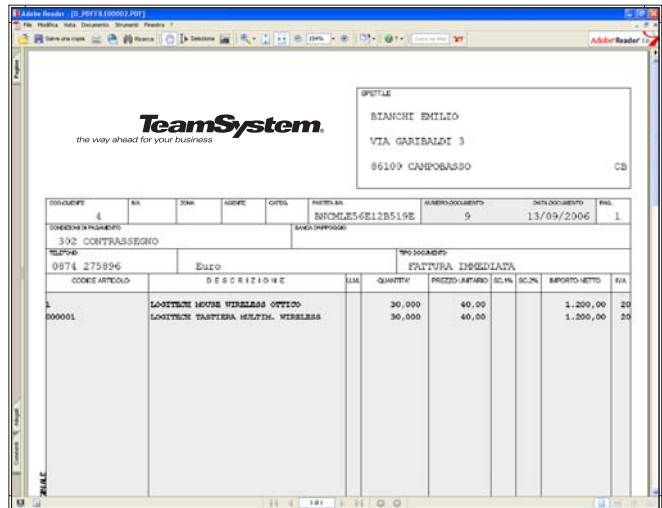
- eseguire analisi di business intelligence con il prodotto EVOLVE di TeamSystem;
- memorizzare e stampare file in PDF (con eventuale visualizzazione dell'anteprima), nonché inviare gli stessi tramite e-mail o fax (documenti di vendita, ordini, estratti conto, solleciti a clienti, etc.);
- comunicare con altri applicativi in forma nativa tramite driver ODBC;
- archiviare la documentazione aziendale attiva e passiva in forma di immagini tramite il programma di archiviazione elettronica ARCHIVIA PLUS di TeamSystem;
- procedere all'invio di fax (per documenti di vendita, ordini e circolari) con la procedura TiFaxNet;
- inviare fatture e documenti in genere a mezzo Postel.

GAMMA EVOLUTION è perfettamente integrato con le seguenti applicazioni TeamSystem:

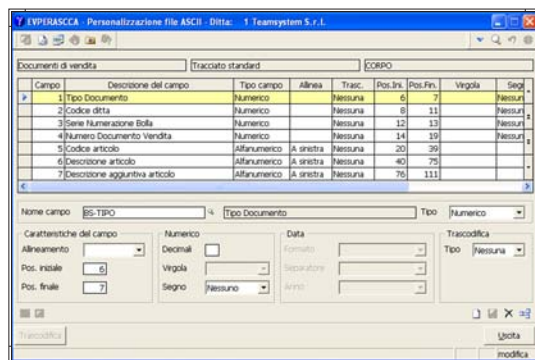
- GECOM MULTI per la gestione delle attività legate all'assolvimento degli obblighi contabili, fiscali, etc.; Dichiarazione dei Redditi GECOM/DIRED con il passaggio automatico dei quadri di competenza; Certificazione dei compensi, Mod. 770, con il passaggio automatico dei quadri;
- GECOM/PAGHE per il trasferimento dei costi del personale;
- GECOM/ANABI (analisi di bilancio) per il trasferimento in automatico dei dati contabili per rielaborarli al fine di approfondite analisi e riclassificazioni di bilancio con relativi reports.

Per favorire il trasferimento dei dati tramite file sono a disposizione varie funzioni che consentono:

- l'estrazione di documenti, anagrafiche, movimenti contabili, di estratto conto, portafoglio, etc. da inviare ai consulenti, ad altre sedi dell'azienda, etc.; l'operazione può limitarsi a singoli archivi o può estendersi a tutta la ditta;
- l'aggiornamento automatico delle anagrafiche degli articoli e dei prezzi mediante files inviati dai fornitori;
- la generazione di file in formato ASCII per favorire lo scambio di informazioni tra procedure diverse;
- l'estrazione dati per gruppi di acquisto e di vendita (sia con standard EDI che con tracciati personalizzati); il colloquio con le banche mediante file di allineamento elettronico RID, tracciati RI.BA., RID, MAV, bonifici, bonifici esteri;
- la creazione del file telematico per le grandi ditte per l'invio dei dati degli agenti alla fondazione ENASARCO.



Stampa in PDF di una fattura immediata



Personalizzazione tracciato ASCII dei documenti di vendita



Elenco Moduli

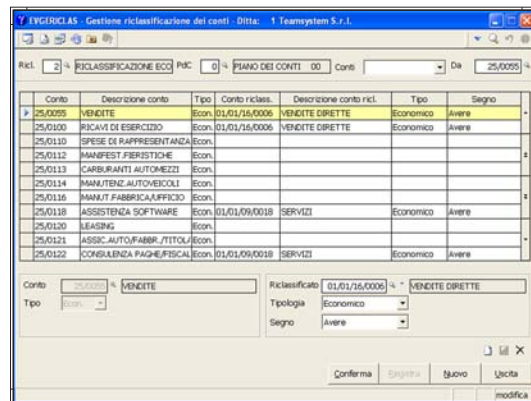
- 6 - **Riclassificazione di bilancio**
- 7 - **Estratti conto a partite aperte**
- 9 - **Portafoglio attivo / passivo**
- 13 - **Budget contabili**
- 14 - **Gestione fatturazione**
- 19 - **Intento**
- 20 - **Gestione provvigioni**
- 22 - **Ordini clienti e fornitori**
- 26 - **Magazzino**
- 29 - **Gestione KIT**
- 30 - **Statistiche vendite e acquisti**
- 32 - **Budget mercantili**
- 33 - **Fatturazione periodica**
- 34 - **Importazione / Estrazione dati**
- 35 - **Contabilità industriale**

Riclassificazione di bilancio



La procedura permette di riclassificare, a fini gestionali, il piano dei conti della gestione contabile di una ditta. L'utente può creare fino a 999 piani dei conti a 3 o 4 livelli (mastri, capoconti, conti e analitici) e ottenere così diversi tipi di bilancio: civilistici, finanziari, industriali, etc.

Per la riclassificazione del piano dei conti sono disponibili 2 caratteri per il mastro, 2 per il capoconto, 2 per il conto e 4 per il sottoconto. In corrispondenza di ciascun livello è attiva la funzione di creazione delle voci dei livelli superiori: ad esempio, dalla tabella di gestione dei conti si possono aggiungere anche nuovi mastri e capoconti. È possibile in ogni caso tralasciare uno o più livelli intermedi. L'utente si può avvalere, inoltre, della funzione di duplicazione piano dei conti, utile per generare la riclassificazione partendo da una esistente.



Gestione Correlazione conti contabili - conti riclassificati

Dopo aver definito i livelli che si intendono gestire e le voci comprese in ognuno, bisogna collegare il piano dei conti contabile e quello riclassificato: si associano perciò i conti del primo ai vari elementi del PDC riclassificato. Più conti contabili possono essere raggruppati in un unico conto riclassificato.

Per ogni conto contabile è possibile indicare, inoltre, fino a due conti riclassificati: uno in dare e uno in avere; gli importi vengono totalizzati nell'uno o nell'altro in funzione del saldo del conto. Ad esempio, si possono utilizzare due diversi conti riclassificati collegandoli entrambi al conto "Banche" e, a seconda del saldo di quest'ultimo, nel bilancio riclassificato sarà considerato il conto con segno Dare o l'altro con segno Avere.

DESCRIZIONE	DATA	DEBITO	CREDITO	DEBITO	CREDITO	DEBITO	CREDITO
792191 CIOCCER DONATO	15-01-2004	1000/01		2.400,00	100-01-2004	2.400,00	100-01-2004
792191 CIOCCER DONATO	15-03-2004	1090/01		1.200,00	100-04-2004	1.200,00	100-04-2004
792191 CIOCCER DONATO	15-08-2004	1091/01		800,00	100-04-2004	800,00	100-04-2004
Totale cliente 792 DI CIOCCER DONATO				Saldo: 4.400,00	Debiti: 4.400,00	A crediti:	

Stampa statistica pagamenti/insoluti

Periodicamente si procede all'aggiornamento del piano dei conti riclassificato in base ai movimenti che hanno interessato i vari conti; sono considerati sia i valori aggiornati da MPART sia i movimenti di contabilità il cui flag aggiornamento è ancora a zero. Dopo l'aggiornamento si può stampare il bilancio riclassificato che può essere per singola ditta oppure consolidato di gruppo, riferito cioè a più aziende (massimo 8).

Sono previste stampe relative al piano dei conti riclassificato, nonché le stampe dei flussi finanziari delle fonti e degli impieghi, oltre che dei flussi di cassa delle entrate e delle uscite.

Il modulo comprende infine due statistiche di notevole importanza:

- la prima consente di valutare l'affidabilità dei clienti attraverso l'analisi di pagamenti, insoluti e il calcolo degli eventuali giorni di ritardo rispetto alle condizioni di pagamento concordate;
- l'altra esamina i saldi clienti/fornitori ed è utile per una verifica della situazione creditizia o debitoria della ditta in relazione al fatturato di vendita o di acquisto.

Estratti conto a partite aperte



La procedura permette di gestire, in maniera approfondita e analitica, la movimentazione finanziaria legata ai rapporti con i clienti, con i fornitori e con conti contabili (leasing, dipendenti, etc.). I movimenti possono essere generati dalla prima nota contabile, dalla gestione vendite oppure mediante inserimento manuale direttamente sull'estratto conto.

Il modulo basa la sua operatività sul concetto di partita, cioè un numero che raggruppa per fattura i movimenti a debito e a credito.

Uno degli aspetti più rilevanti è rappresentato dalla possibilità di interrogare le sole "partite aperte", facilitando notevolmente il controllo dei saldi dei clienti e fornitori rispetto ai partitari contabili, nei quali i movimenti vengono gestiti in ordine di data di registrazione.

La gestione ottimale degli estratti conto si realizza se parallelamente viene utilizzata la procedura del portafoglio. Quest'ultimo modulo rende possibile un controllo più analitico attraverso l'individuazione delle singole scadenze non chiuse di una stessa partita. In tal modo si possono sfruttare appieno le potenzialità dell'applicativo.

In fase di pagamenti o riscossioni inseriti in prima nota il programma elenca le partite aperte del fornitore/cliente movimentato e l'operatore seleziona le partite da saldare (anche solo parzialmente).

Se gestito il modulo vendite di GAMMA EVOLUTION, la chiusura delle partite può avvenire anche automaticamente attraverso la funzione di consolidamento dei documenti alla contabilità.

È prevista una gestione particolare delle partite in acconto. Se, infatti, nella registrazione di una fattura la procedura trova una partita in acconto precedentemente inserita, è possibile associare quest'ultima (integralmente o parzialmente) alla fattura. Se invece gli acconti si riferiscono a bolle o fatture emesse con la gestione vendite, lo storno avviene al momento della contabilizzazione dei documenti.

Attraverso le macropartite si possono correlare (in visualizzazione e stampa sul solo estratto conto) più partite in un'unica "virtuale" o macropartita di raggruppamento. La gestione risulta particolarmente utile in presenza di partite che si intrecciano a causa di un pagamento comune o di un raggruppamento effetti. Ciò agevola la lettura dell'estratto conto proprio perché i movimenti non sono visualizzati separatamente, ma all'interno della macropartita che li raggruppa. È possibile movimentare gli estratti conto in valuta estera sia dalla primanota sia dalle vendite. Le partite dello stesso cliente/fornitore possono essere visualizzate in Euro o in valuta estera o, addirittura, in più valute contemporaneamente.

Nel caso di ditte quater, si può decidere se le registrazioni relative all'estratto conto sono da effettuarsi sulla ditta principale o sulla ditta secondaria.

Il collegamento con le altre funzioni di GAMMA EVOLUTION dall'estratto conto si possa interrogare lo scadenziario del cliente nonché i documenti non ancora consolidati (fatture, bolle, etc.). Se è installato il modulo Vendite, con la funzione "Dettaglio" vengono visualizzati i vari elementi componenti ciascun documento (testata, righe di corpo, piede, riepilogo totali). È possibile, inoltre, tramite la gestione del PDF, visualizzare le fatture attive nello stesso formato della stampa.

Partita	Data Doc.	Nr. Doc.	Data Reg.	Caus.	Descr. Caus.	Dr. Scad.	Importo	
27	09/08/2006	11	09/08/2006	1	FATTURA DI VENDITA	09/08/2006	9,61	
					Saldo partita		9,61	
503	17/09/2006	12	17/09/2006	1	FATTURA DI VENDITA	17/09/2006	256,74	
					Saldo partita		256,74	
654	18/09/2006	45	18/09/2006	2	NOTA SPESITA	18/09/2006	150,00	
					Saldo partita		150,00	
703	25/09/2006	96	25/09/2006	1	FATTURA DI VENDITA	25/09/2006	450,50	
					Saldo partita		450,50	
800	30/09/2006	101	30/09/2006	3	INGOLTO MANUALE	30/09/2006	255,00	
					Saldo partita		255,00	
Totale Dare							716,15	
Totale Avere							195,30	
Saldo							520,85	

Interrogazione estratto conto cliente in ordine di numero di partita

num	partita	data doc	num doc	tot doc	effetto	imp modulo	imp movimento
1	37/08/2007/04		37/000	184	184	184,00	184,00
2	17/02/15/07/04		17/000	1381	1381	1381,00	1381,00
3	27/06/23/07/05		27/000	688	688	688,11	688,11
4	40/06/21/07/05		40/000	2387	2387	2387,50	2387,50

Registrazione riscossione fattura in prima nota con chiusura partite aperte

Anno	Nr. part.	Anno	Nr. part.	Data part.	Saldo
2006	3/00	2006	6/00	13/07/2006	1.500,00
2006	5/00	2006	6/00	14/07/2006	1.255,78

Visualizzazione macropartita dall'interrogazione estratto conto

Estratti conto a partite aperte

Sempre in fase di interrogazione è possibile l'associazione delle fatture ai pagamenti, acconti e note credito ad esse riferite.

Gli ordinamenti di stampa disponibili per gli estratti conto sono numerosi. Tra gli altri: codice cliente/fornitore, ragione sociale cliente/fornitore, agente/codice, agente/ragione sociale, area/zona/codice, area/zona/ragione sociale, agente/area/zona/codice, agente/area/zona/ragione sociale, categ/sottocat/codice, categ/sottocat/ragione sociale. Per ciascun cliente l'esposizione delle partite può avvenire per numero partita, per data registrazione, per data pagamento e saldo.

Contestualmente alla stampa è possibile personalizzare la descrizione della testata, nonché eseguire il conteggio degli interessi sulle partite non ancora riscosse, con evidenza degli importi scaduti e a scadere.

Sono forniti da standard numerosi modelli di estratto conto: su modulo standard, su carta lettura facilitata, con riepilogo scaduto/scadere, con layout inglese o francese, etc. È possibile, inoltre, personalizzare il formato tramite un gestore di stampe funzionale e versatile.

Per la selezione dei movimenti da visualizzare/stampare sono previsti numerosi limiti e parametri per garantire l'adeguamento della gestione estratti conto alle molteplici esigenze informative degli utilizzatori. Ad esempio, si possono comprendere o escludere dall'interrogazione le partite generate da un raggruppamento, gli acconti chiusi, le note credito chiuse, etc. Nella stampa, in particolare, è possibile limitare l'elaborazione ai soli clienti il cui saldo risulti più elevato di un determinato importo o con scaduto superiore a un numero di giorni fissato.

Il programma mette a disposizione la funzione di memorizzazione parametri sia per l'interrogazione sia per la stampa degli estratti conto. In pratica, durante l'inserimento dei limiti e parametri, l'operatore può decidere di memorizzarli affinché siano riproposti negli utilizzi successivi del comando, evitando così la reimpostazione degli stessi a ogni interrogazione e stampa. La registrazione dei parametri può avere una validità per singolo o per tutti gli utenti.

Tra le utility comprese nella procedura:

- confronto tra il saldo contabile, il saldo degli estratti conto e il saldo del portafoglio con segnalazione delle eventuali differenze;
- annullamento delle partite con possibilità di filtrarle attraverso vari elementi (ad es.: in base al saldo della partita oppure in base al saldo contabile del cliente);
- riepilogo dei saldi estratti conto clienti e fornitori con esposizione degli importi dare, avere e del relativo saldo;

- lista dei movimenti per data registrazione;
- raffronto saldi clienti/fornitori (nell'ipotesi che una stessa anagrafica sia gestita contemporaneamente come cliente e come fornitore);
- creazione dei movimenti di estratto conto dai movimenti contabili (funzione utile quando esistono le registrazioni contabili mentre gli estratti conto non sono stati gestiti oppure non sono aggiornati);
- rettifica dei saldi di estratto conto con chiusura delle partite che risultano aperte per una cifra irrisoria e rilevazione contabile dell'arrotondamento;
- chiusura di un cliente/fornitore con saldo contabile uguale a 0;
- associazione automatica o manuale dei movimenti negativi e positivi presenti nell'estratto conto.

Chiusura automatica partite aperte per importi minimi

Parametri di stampa estratto conto

Nr. Doc.	Data Doc.	Totale Doc.	Scaduto	A Scadere
1088/01	02/01/06	2.400,00	2.400,00	
1089/01	10/02/06	2.000,00	2.000,00	
TOTALI :		4.400,00		
SALDO :				4.400,00

Stampa estratto conto

Portafoglio attivo/passivo



Il modulo affronta e risolve tutte le problematiche connesse alla generazione e manutenzione del portafoglio effetti clienti e fornitori, con collegamenti automatici alle altre procedure della gestione aziendale e contabile. La movimentazione delle scadenze può avvenire non solo con riferimento ai rapporti clienti/fornitori, bensì anche ai conti contabili (es.: banche, personale c/retribuzioni, etc.).

Le scadenze possono essere generate dalle registrazioni di prima nota, dalla gestione vendite oppure mediante inserimento manuale direttamente nel portafoglio.

Con le stesse modalità si può procedere alla chiusura (totale o parziale) degli stessi.

Nel pagamento/riscossione da prima nota, in particolare, il programma elenca gli effetti da chiudere per data scadenza o per numero partita e l'operatore seleziona quelli che interessano. Attraverso una parametrizzazione molto analitica si decidono i criteri di visualizzazione da adottare in fase di chiusura, ad esempio se comprendere o meno gli effetti sospesi, gli effetti presentati allo sconto, etc. Se gestito il modulo vendite di GAMMA EVOLUTION, la chiusura delle partite può avvenire anche automaticamente attraverso il comando di aggancio dei documenti alla contabilità.

È possibile movimentare il portafoglio in valuta estera sia dalla prima nota sia dalle vendite. Gli effetti dello stesso cliente/fornitore possono essere visualizzati in Euro o in valuta estera o, addirittura, in più valute contemporaneamente.

Nella generazione scadenze da prima nota esiste una funzione di rilevazione automatica delle eventuali differenze cambio e una procedura di calcolo delle differenze in cambio fiscali.

Nel caso di ditte quater, si può decidere se le registrazioni relative al portafoglio sono da effettuarsi sulla ditta principale o sulla ditta secondaria.

La procedura prevede, tra le tipologie degli effetti gestibili, le ricevute bancarie, le tratte, le remesse dirette, le cessioni e gli assegni. All'interno della categoria delle remesse dirette si possono definire dei "sottotipi" utili per gestire particolari categorie di effetti (ad esempio RID, Bonifici, etc.).

È prevista una gestione particolare delle scadenze collegate a partite in acconto e/o a note di credito.

Se nella registrazione di una fattura non incassata (interamente o in parte) la procedura trova una partita in acconto (o una nota di credito) precedentemente inserita, è possibile associare quest'ultima (integralmente o parzialmente) alla fattura. Se invece gli acconti si riferiscono a bolle o fatture emesse con la gestione vendite, lo storno avviene al momento della contabilizzazione dei documenti.

Tipo eff.	Data Scad.	Cliente	Nr. Doc.	Data Doc.	Banca	Pagato	Importo
R.ba	30/09/2006	DI BLASIO GABRIELE	219/01	31/07/2006	1025	NO	126,77
R.ba	31/10/2006	DI BLASIO GABRIELE	225/01	10/09/2006	1025	NO	595,40

Situazione effetti per data scadenza

Selez.	Nr. Eff.	TP	Scadenza	Nr. Doc.	Data doc.	Importo	Rag. sociale
X	1/00	RB	28/02/2006	10/00	28/02/2006	224,00	1 ROSSI FABIO
	2/00	RB	15/03/2006	14/01	15/03/2006	510,00	1 ROSSI FABIO
	3/00	RB	31/03/2006	19/01	31/03/2006	108,00	1 ROSSI FABIO
	4/00	RB	15/04/2006	22/02	15/04/2006	236,00	1 ROSSI FABIO
	5/00	RB	30/04/2006	27/02	30/04/2006	227,00	1 ROSSI FABIO
	6/00	RB	15/05/2006	30/02	15/05/2006	137,00	1 ROSSI FABIO

Presentazione effetti RIBA

Causale registrazione effetti: 220 | DESTINATA RIBA BANCA SAN PAOLO

Peri. generale | Peri. contabilità 1 | Peri. contabilità 2 | Banca di presentazione | Raggiornamento | Stampa

Causale di riferimento: 20 | DESTINATA RIBA

Causale collegata: |

Tipologia effetti: Cliente

Tipologia movimento: Scadenza effettiva

Modalità inserimento dati: |

Conferma manuale imp.: Nessuna conferma manuale

Botone acconto: Non attivato bottone acconto

Gestione note: Note in testata

Richiesta limiti: Richiesta limiti

Variazione scadenza: Scadenza pari a data operazione

Generazione assegno: No

Codice assegno: |

Richiesta valuta: Valuta estera non richiesta

Codice valuta: |

Richiesta importo max: Importo massimo

Conto: |

Creazione di una causale personalizzata da una causale di riferimento

- Sono, inoltre, previste alcune altre tipologie di operazioni:
- la riapertura degli effetti originari in fase di registrazione degli insoluti;
 - lo storno di eventuali effetti non presentati; durante l'inserimento delle note credito è richiesta la fattura di riferimento proprio per rettificare l'importo di quest'ultima con la nota credito;
 - il raggruppamento di effetti di uno stesso cliente/fornitore. Il raggruppamento potrà avvenire sia a parità di scadenza (raggruppando tutte le scadenze di una determinata data) sia a parità di codice (raggruppare tutte le scadenze di un determinato cliente/fornitore);
 - il frazionamento di un effetto (da un singolo effetto vengono emessi più effetti);
 - la riemissione degli effetti insoluti (anche prima della comunicazione da parte della banca dell'insoluto).

Nella registrazione contabile delle scadenze, oltre a eseguire le registrazioni partendo dalla contabilità, l'operatore può procedere anche in senso inverso, ossia effettuare le rilevazioni direttamente dalla procedura del portafoglio e da qui disporre la relativa movimentazione contabile.

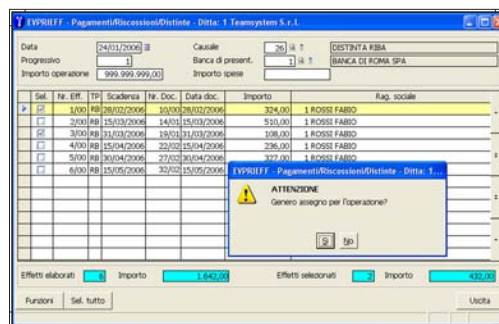
A tal fine è previsto un comando specifico che opera in base a diverse causali di movimentazione del portafoglio (riscossione, pagamento, distinta RI.BA., distinta RID, raggruppamento effetti, insoluto, etc.). Il programma mette a disposizione numerose causali standard e allo stesso tempo attribuisce al cliente la facoltà di creare una o più causali partendo da quelle fisse.

Si sottolinea inoltre la possibilità per l'utente di personalizzare le form di selezione degli effetti a seconda del tipo di operazione che si intende eseguire. Ad esempio, durante la presentazione di una RI.BA. si può prevedere una maschera con determinati campi, mentre per la rilevazione insoluti, possono essere previsti altri dati.

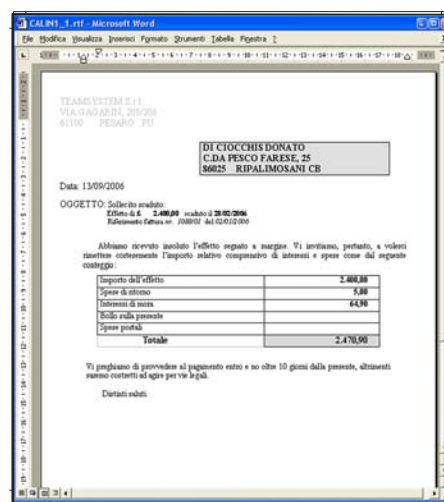
La selezione degli effetti da movimentare può avvenire in base a diversi limiti e parametri: per tipo effetto, data scadenza, cliente/fornitore, raggruppamenti parametrici, importo documento, banca d'appoggio, banca di presentazione, etc. Si può ricorrere anche all'impostazione dell'importo massimo e in tal caso il programma seleziona gli effetti fino a concorrenza dell'ammontare stabilito.

È disponibile la funzione di memorizzazione parametri per causale: durante l'inserimento dei limiti e parametri l'operatore può decidere di memorizzarli affinché siano riproposti negli utilizzi successivi del comando (evitando così la reimpostazione degli stessi ad ogni operazione). La registrazione dei parametri può avere una validità per singolo utente oppure generale (per tutti gli utenti).

- Nella gestione degli effetti sono previste le seguenti principali operazioni:
- distinta di presentazione: è possibile emettere la distinta di presentazione RI.BA. e RID con contestuale generazione del floppy disk secondo lo standard ABI;
 - insoluti: la registrazione degli effetti insoluti, sia RI.BA. che RID, può avvenire sia in maniera automatica (con lettura del file degli "insoluti" proveniente dalla banca), sia in forma manuale (con imputazione diretta dei limiti degli effetti e con inserimento delle eventuali spese da addebitare);
 - acconti: nel caso di pagamenti/riscossioni per un importo inferiore all'ammontare dell'effetto, il programma può rilevare un acconto per la differenza;
 - assegni: a fronte di un'operazione di pagamento/riscossione di uno o più effetti si può rilevare un assegno in modalità automatica oppure con conferma manuale da parte dell'operatore;



Generazione manuale assegno in fase di incasso



Lettera di sollecito scaduti in Microsoft Word



- fatture con ritenuta d'acconto e in sospensione d'imposta: nelle elaborazioni degli effetti relativi a fatture con ritenuta d'acconto o in sospensione d'imposta si possono eseguire le relative registrazioni con le causali contabili specifiche;
- associazione effetti: è possibile associare manualmente le fatture con i pagamenti/acconti/note di credito ad esse riferite;
- raggruppamento effetti: la funzione permette di raggruppare più scadenze di un determinato cliente/fornitore/conto. Se in conseguenza del raggruppamento si verifica una variazione di bolli e spese d'incasso, è possibile emettere automaticamente la relativa nota di addebito o di accreditato. Il raggruppamento può essere condizionato al raggiungimento di eventuali importi minimi di emissione;
- frazionamento effetti: è l'operazione opposta al raggruppamento. Con essa un determinato effetto (non chiuso e non presentato) viene suddiviso in più scadenze;
- compensazione effetti: è utile per regolare i debiti di un'azienda nei confronti di un fornitore che è allo stesso tempo cliente della stessa. Si chiudono infatti le partite aperte stornando gli effetti passivi mediante uno o più effetti attivi;
- cessione/girata effetti: con tale funzione viene saldato un debito nei confronti di un fornitore mediante la girata di un assegno o di un effetto cambiario di un cliente;
- sconto e factoring: è disponibile effettuare lo sconto fatture e il "factoring" con rilevazione delle registrazioni contabili necessarie per tali tipologie di operazioni;
- ordini di pagamento e bonifici: emissione di ordini di pagamento o bonifici con generazione dei file per operazioni di "remote banking", utilizzabili con una qualsiasi banca per il pagamento elettronico degli ordini di pagamento/bonifici;
- sollecito: a fronte di effetti insoluti o di rimesse dirette non pagate nei termini, è possibile emettere una lettera di sollecito (anche in formato Word e PDF), e un documento (es.: fattura) relativo agli eventuali interessi e spese di protesto.
per uno stesso insoluto si possono inviare più lettere di richiesta pagamento, di incisività man mano crescente (sollecito, ingiunzione, etc.), in base ai giorni di ritardo e al numero di comunicazioni inviate in precedenza. la lettera può essere riferita anche a più scadenze;
- movimenti a scadenza: con il modulo portafoglio sono possibili anche operazioni riferite a movimenti a scadenza. Con questo termine si definiscono operazioni registrate in via anticipata, nel solo portafoglio, rispetto alla sua effettiva effettuazione. Ad esempio si effettua la chiusura di un effetto registrando un incasso prima della scadenza e al momento della riscossione effettiva viene eseguita la movimentazione contabile. A tali operazioni sono collegate alcune utility che provvedono alla stampa o all'annullamento

dei movimenti a scadenza, nonché al controllo del saldo di tali movimenti risultante dall'estratto conto e portafoglio.

Per le operazioni d'interrogazione e stampa dello scadenzario il programma offre varie modalità (analitica o sintetica, per cliente su unico rigo, per totale mese) e più ordinamenti, (per data scadenza, banca di presentazione, codice cliente, agente/cliente, area/cliente, agente/area/cliente, per tipo effetto, etc.), in modo da garantire l'adeguamento della gestione scadenze alle molteplici esigenze informative degli utilizzatori. Anche per tali comandi è disponibile la funzione di memorizzazione parametri.

La procedura del portafoglio comprende inoltre l'interrogazione e la stampa del castelletto bancario in base agli effetti presentati.

Per ogni conto corrente l'utente può codificare una banca di presentazione specificando nella relativa anagrafica i vincoli contrattuali (importo del castelletto, fido, giorni di liberalizzazione), i conti movimentati nelle registrazioni contabili delle operazioni effettuate con la banca, i dati per la generazione dei file RI.BA. e RID.

TE	S	Anno	Nr. eff.	Data doc.	Nr. doc.	Scadenza	Stato	Totale doc.	Imp. effetto	SE
IP	IP	2006	2	25/11/2005	14/00	25/11/2005	Ap.	1.200,00	1.200,00	SI

Cliente	TE	Data doc.	Nr. doc.	Rt	Scadenza	Stato	Imp. effetto	SE
Leone Claudio	IP	25/11/2005	21,00	03	25/01/2006	Ap.	800,00	SI

Effetti attivi	800,00	Accanto		Albuono		Totale	800,00
Effetti passivi	1.200,00						1.200,00

Compensazioni effetti clienti e fornitori

Scadenza	Nr. detrita	Data detrita	Importo	Disponibilità
25/08/2006				1.700,00
10/09/2006			2.200,00	500,00

Interrogazione castelletto bancario

Funzione rilevante è l'allineamento elettronico RID. A partire dal 1° luglio 2005 per presentare gli effetti tramite RID è necessario "allineare" i clienti comunicandone alla banca i dati identificativi (c/corrente, codice debitore, ABL, CAB) e segnalando eventuali variazioni delle stesse. Si può procedere mediante collegamento diretto con il sito della banca, oppure con invio a quest'ultima della richiesta di allineamento. A tal fine è possibile generare automaticamente il file di richiesta, nonché di importare il file di risposta inviato dalla banca. Completano la procedura alcune stampe di interrogazione dei clienti RID con possibilità di selezionarli tutti o soltanto quelli allineati o non allineati.

Un'apposita funzione provvede alle rilevazioni delle differenze cambio di fine esercizio prescritte dall'articolo 2426 n. 8 bis del Codice Civile. Dal momento che i crediti e i debiti in valuta estera sono contabilizzati in Euro, applicando il tasso di cambio del giorno in cui l'operazione è compiuta, ma devono essere iscritti in bilancio in base al cambio della data di chiusura dell'esercizio, possono riscontrarsi delle differenze tra l'importo originario contabilizzato e quello determinato dalla valutazione di fine esercizio. Tali differenze rappresentano utili o perdite su cambi con rilevanza ai soli fini civilistici e non fiscali.

Il comando provvederà a:

- rettificare i crediti/debiti in valuta aperti a fine anno, sia a livello contabile, sia a livello di portafoglio;
- produrre una stampa (alla fine dell'esercizio in cui vengono riscossi effettivamente i crediti in valuta estera) che evidenzia le differenze cambio degli esercizi precedenti da considerare in sede di dichiarazione dei redditi, in quanto rilevate precedentemente ai soli fini civilistici.

Sono previste, infine, diverse utility, tra le quali:

- annullamento degli effetti scaduti;
- annullamento completo delle scadenze;
- variazione della data di scadenza degli effetti;
- creazione scadenze da saldo contabile, con generazione di un unico effetto a fronte del saldo contabile o di tante scadenze per ciascuna movimentazione del conto contabile del cliente;
- controllo saldo contabile/saldo scadenze con esposizione dei clienti per i quali si rileva eventualmente una differenza;
- rettifica dei saldi scadenze con chiusura degli effetti che risultano aperti per cifre minime;
- chiusura degli effetti relativi a una partita che risulta chiusa in estratto conto;
- chiusura di un cliente/fornitore con saldo contabile uguale a 0;
- associazione automatica o manuale dei movimenti negativi e positivi presenti nel portafoglio.

Richiesta allineamento elettronico RID alla banca

Calcolo differenza cambio a fine esercizio

Variazione automatica data scadenza effetti

Budget contabili



La procedura consente la definizione e gestione dei budget contabili con riferimento sia al piano dei conti adottato per la contabilità della ditta sia al piano dei conti riclassificato (in questo secondo caso sarà necessaria l'attivazione anche del modulo Riclassificazione di bilancio). L'inserimento dei presuntivi può avvenire a importo oppure mediante una percentuale di ripartizione. Con la prima modalità l'utente definisce il valore del previsionale riferito a ciascuna mese; con l'altra, indica il budget annuale e la percentuale di ripartizione per i vari mesi e in base ad essa il programma ricalcola il presuntivo mensile.

L'aggiornamento della scheda di budget, con cui viene determinato il consuntivo, può avvenire in qualsiasi momento. È possibile considerare le sole voci per le quali è stato inserito un presuntivo, oppure anche quelle per le quali non è stato definito alcun presuntivo (in quest'ultimo caso la scheda viene aggiornata con il valore del solo consuntivo).

- Sono previste due modalità di aggiornamento:
- ignorando il segno del conto, il consuntivo viene determinato sia in base ai movimenti in dare sia in base a quelli in avere;
 - considerando il segno, si utilizzano i soli movimenti aventi lo stesso segno specificato per il conto sul PdC (ad esempio, se per il conto Cassa è stato indicato il segno dare, il calcolo del consuntivo avviene con i soli movimenti con la cassa in dare).

Si possono ottenere interrogazioni e stampe che evidenziano lo scostamento per ogni mese in percentuale ed importo rispetto al presuntivo nonché lo scostamento progressivo. Se il budget è riferito al bilancio riclassificato, il programma effettua la totalizzazione automatica anche per i livelli superiori (ad esempio se si gestisce l'analitico viene aggiornato anche il mastro).

È possibile produrre stampe e situazioni contabili di raffronto di dati (consuntivi e preventivi) riferiti a periodi diversi (fino a sei anni consecutivi) per mese e per totale e con esposizione dei relativi scostamenti. Anche tali situazioni possono derivare dal piano dei conti contabile oppure da quello riclassificato. Attraverso la proiezione dei movimenti sui mesi futuri si può determinare il risultato previsto per ciascun conto in base ai consuntivi o ai presuntivi del periodo selezionato.

I budget contabili sono collegati al programma Excel della Microsoft: è possibile infatti estrarre i dati su un foglio di lavoro, con conseguente applicazione delle funzioni peculiari di Excel.

Apposite utility consentono di generare automaticamente i budget in base ai presuntivi dell'anno precedente, con applicazione eventuale di una percentuale di maggiorazione/riduzione. Con le stesse modalità si possono duplicare i budget partendo dai consuntivi del periodo precedente (che perciò diventano presuntivi per il nuovo anno).

Il modulo comprende infine una funzione di annullamento dei budget di determinati periodi e una funzione di azzeramento dei dati presuntivi e/o consuntivi (con quest'ultima, a differenza della prima, si riportano solo a zero i valori dei presuntivi e/o consuntivi senza eliminare il budget).

Anno di riferimento	Mese	Presuntivo	Consuntivo	Diff. %	Diff. Importo
2006	Gennaio	600,00	850,00	41,666	250,00
2006	Febbraio	8.500,00	7.580,00	7,294	-820,00
2006	Marzo	2.600,00	2.668,00	2,615	68,00
2006	Aprile	4.500,00	4.485,00	0,333	-15,00
2006	Maggio	6.500,00	6.650,00	2,307	150,00
2006	Giugno	5.500,00	5.480,00	0,363	-20,00
2006	Luglio	8.500,00	8.800,00	3,529	300,00
2006	Agosto	4.500,00	4.700,00	4,444	200,00
2006	Settembre	6.500,00	6.958,00	7,046	458,00
2006	Ottobre	6.500,00	7.125,00	9,615	625,00
2006	Novembre	7.000,00	7.780,00	5,000	780,00
2006	Dicembre	12.000,00	13.588,00	13,233	1.588,00

Gestione e consultazione di budget contabile per un analitico di conto economico

BUDGET COSTI		BUDGET RICAVI		DATI PROGRESSIVI	
COB. CONTO	DESCRIZIONE CONTO	BUDGET	COMBITIVO	DIFF. IMPORTO	DIFF. %
88/85/015	IMBALLAGGI C/ VENDITE	416,74	416,74	100,000	100,000
TOTALE CONTI		416,74	416,74	100,000	100,000

Stampa situazione budget

Il modulo risolve efficacemente tutte le problematiche connesse all'elaborazione, gestione e stampa dei documenti di vendita aziendali, integrandosi in maniera completa con gli altri moduli di GAMMA EVOLUTION.

La procedura di fatturazione include sia i documenti previsti dalla normativa fiscale vigente (bolle, fatture, ricevute fiscali, etc.), sia documenti non rilevanti fiscalmente (liste di prelievo della merce, preventivi a clienti, preventivi a fornitori, fatture pro-forma, etc.).

Per quanto riguarda più specificamente le bolle/DDT sono disponibili funzioni particolari che consentono di emettere, oltre alle bolle di vendita (e alla relativa fattura), ulteriori documenti di accompagnamento: bolle a fornitore, bolle in conto visione, bolle di reso da cliente in base alle quali generare una successiva nota di accredito.

La gestione della vendita può avvenire con due diverse modalità:

- 1) con selezione, a priori, del documento da emettere (fattura, documento di trasporto, preventivo, buono, etc.);
- 2) con l'introduzione dei movimenti di vendita in un documento generico e specifica al termine dell'inserimento del tipo documento da generare. La gestione del "BANCO" consente appunto di procedere con tale modalità e soddisfa così le esigenze legate all'emissione dei documenti dal "banco di vendita".

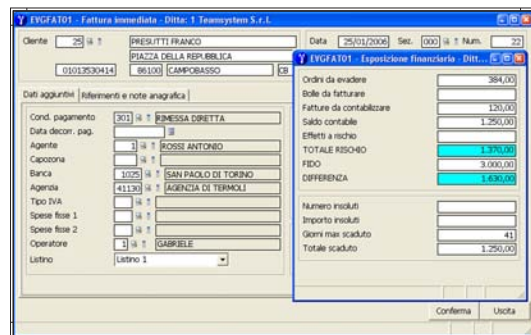
Per l'inserimento dei documenti di vendita si può procedere manualmente oppure mediante prelievo. Con la prima modalità l'operatore specifica di volta in volta i dati del documento (cliente, articoli, etc.). Con l'altra, vengono prelevati (con possibilità di modifica) i dati di uno o più documenti già esistenti. Ad esempio si può emettere rapidamente una nota credito a storno totale di una fattura, operando mediante il prelievo di quest'ultima. Il prelievo può essere singolo (un solo documento che si trasforma) oppure multiplo (più documenti preesistenti generano un nuovo documento).

In fase di inserimento/variazione dei documenti di vendita, sia in testata che nel corpo, è possibile interrogare, creare e modificare tutte le tabelle collegate alla gestione: anagrafiche clienti/fornitori, depositi, causali di trasporto, condizioni di pagamento, articoli, listini, etc.

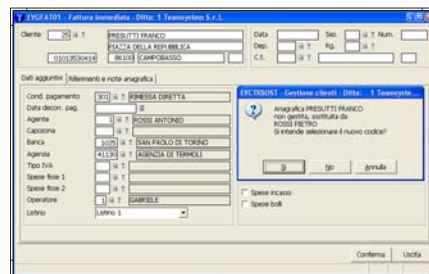
È previsto il controllo sulle anagrafiche disattivate e sostituite, con segnalazione dell'eventuale selezione di un codice cliente non più attivo e/o eventualmente sostituito (ad esempio, in seguito a variazione della partita IVA) e possibilità di utilizzare la nuova anagrafica.

Altre importanti funzioni sono la visualizzazione automatica dell'esposizione finanziaria del cliente e la gestione del rischio.

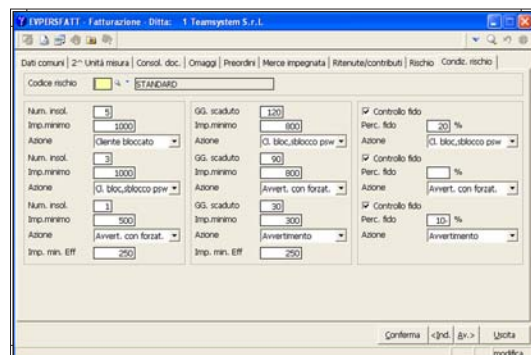
Quest'ultimo viene determinato in base a vari parametri (saldo contabile, importo dei documenti non ancora registrati in contabilità, ammontare degli effetti presentati e non liberalizzati, eventuali ordini, etc.). Se il totale rischio è superiore al fido massimo concesso al cliente oppure il residuo del fido è inferiore a una certa percentuale dell'importo riconosciuto, si può prevedere che il programma faccia una semplice segnalazione o addirittura blocchi le vendite, con possibilità di forzare l'operazione mediante inserimento di una password.



Emissione fattura immediata con visualizzazione dell'esposizione finanziaria e del rischio cliente



Anagrafica disattivata con proposta di utilizzo del codice sostitutivo



Personalizzazione "Condizioni di rischio del cliente"



Con le stesse modalità l'utente può richiedere i controlli su ulteriori parametri di affidabilità, ad esempio i giorni di ritardo nei pagamenti oppure il numero e l'ammontare degli effetti insoluti.

Oltre a ciò si può ricorrere al blocco manuale delle vendite a un singolo cliente, indipendentemente dal fatto che abbia superato la soglia di rischio. In tal caso il programma avverte dello stato di blocco per evitare che gli addetti alle vendite emettano fatture anche a clienti "indesiderati".

Nella gestione del corpo dei documenti l'utente ha a disposizione diverse form di introduzione dei dati. La modalità adottata di default prevede la richiesta della quantità movimentata. Con le form alternative, i clienti che, ad esempio, effettuano le vendite a collo, possono procedere all'inserimento dei colli e pezzi per confezione e al calcolo automatico della quantità come prodotto dei due elementi. Si può attivare altresì la form con richiesta del peso lordo, tara e determinazione del peso netto (utile, ad esempio, per chi opera nel settore del commercio della frutta); la form di richiesta dei colli e della capacità (vendita in contenitori); la form con richiesta della base/altezza/profondità (per legnami). La flessibilità della gestione di inserimento dei dati è evidente non solo nell'offerta di differenti tipi di form standard che vanno a coprire funzionalmente svariati settori merceologici, ma anche e soprattutto nella possibilità da parte dell'utente di costruire direttamente delle maschere: ciò significa che si possono selezionare gli elementi da esporre nella form e definirne le caratteristiche (dimensioni, tipo, titolo, etc.) nonché l'ordine di richiesta.

Gli articoli da movimentare attraverso il documento possono essere richiamati per codice interno, per codice parlante, per articolo fornitore, per articolo cliente, per descrizione, per codice a barre, per lotto, per serial number e per codice SSCC. Di ogni prodotto sono visualizzate la giacenza e la disponibilità in tempo reale, con possibilità di blocco/segnalazione in caso di scarichi superiori o che determinano una riduzione della giacenza al di sotto della scorta minima.

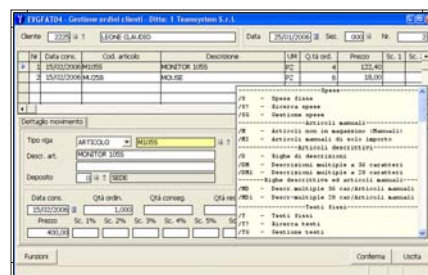
È possibile inserire articoli manuali non presenti nelle anagrafiche di magazzino, articoli manuali di solo importo, righe di commento, testi descrittivi liberi con gestione degli stessi a tutto video, testi fissi associati e non associati ai clienti, con proposta in automatico nei documenti di vendita.

Per agevolare l'introduzione delle righe, si possono creare delle schede articoli specificando i prodotti contenuti in esse. In tal modo, richiamando la scheda dal documento, vengono proposti per la movimentazione tutti gli articoli compresi, evitando l'inserimento singolo.

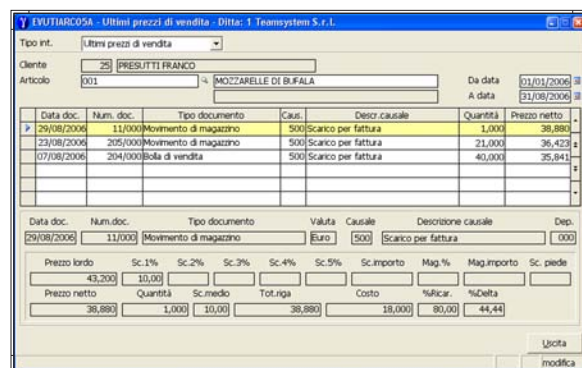
La creazione della scheda può essere manuale o automatica: nel primo caso è l'utente che specifica gli elementi che la costituiscono, nell'altro il programma procede alla selezione dei componenti in base a determinati limiti e parametri fissati dal cliente.

Altre funzioni rilevanti:

- l'esplosione degli articoli con distinta base (gestione kit) collegata. E' possibile in questa funzione sia ottenere lo scarico automatico dei componenti, sia intervenire sulla composizione degli articoli "figli" modificandone le quantità o inserendo, annullando, modificando il codice articolo utilizzato;
- la gestione degli articoli sostitutivi o alternativi con sostituzione automatica del codice articolo digitato (nel caso in cui non abbia giacenza positiva);
- la determinazione della redditività della vendita durante l'inserimento della riga;
- la visualizzazione e la variazione di listini e sconti;
- l'applicazione di omaggi con rivalsa e senza rivalsa IVA;
- la visualizzazione del venduto del cliente riferito a un articolo specifico o a tutti gli articoli;
- la memorizzazione in tempo reale dell'ultimo prezzo concordato per far sì che venga proposto nelle vendite successive;
- la possibilità di controllare, automaticamente e secondo una percentuale minima di ricarico che la vendita non avvenga "sottocosto";



Corpo del documento; Help delle funzioni disponibili



Corpo del documento; interrogazione degli ultimi prezzi applicati al cliente per l'articolo selezionato

- la gestione di diversi regimi IVA particolari tra cui troviamo:
 - il regime del margine (per i beni usati);
 - la gestione completa e dettagliata dell'IVA ridotta e/o agevolata;
 - la gestione delle lettere d'intento con applicazione automatica e temporale, fino alla scadenza della lettera d'intento, dell'aliquota IVA di esenzione;
 - il regime IVA per le agenzie di viaggio art. 74 ter; le unità produttive (per gli studi di settore);
 - il regime agricolo (art 34 D.P.R 633/72);
 - la sospensione d'imposta (per professionisti);
 - l'IVA ad esigibilità differita (per gli autotrasportatori).
- Il regime IVA può essere impostato a livello di documento, di cliente, di destinatario della merce o manualmente.

La procedura permette l'emissione di fatture con ritenuta d'acconto, ritenute ENASARCO e/o contributi integrativi.

Per i clienti soggetti a lettera d'intento il programma annota i relativi estremi nei documenti di vendita e applica altresì il tipo IVA specificato per la stessa. È possibile escludere alcune righe di vendita dalla lettera mediante una funzione specifica che fa sì che l'aliquota dell'articolo prevalga su quello della lettera d'intento.

Nel caso di clienti esteri, viene gestita una tabella cambi per giorno/mese/anno con proposta automatica dei prezzi in valuta nei documenti di vendita in base al tasso di cambio del giorno della vendita o del giorno lavorativo precedente.

Per le cessioni operate nei confronti di clienti appartenenti a Stati membri dell'Unione Europea sono richiesti dei dati aggiuntivi ai fini della compilazione del modello INTRASTAT.

I prezzi e gli sconti da applicare possono essere definiti a vari livelli: anagrafica articoli, campagne promozionali, classi di sconto per categorie clienti, classi di sconto in campagna, sconti previsti nell'anagrafica clienti, cliente/articolo, cliente/codice parlante, categorie clienti/codice parlante, listini esterni, listini generali per articolo, sconti a quantità etc.

Oltre alle gestioni standard, l'utente può creare uno o più listini personalizzati mediante i listini parametrici. Con questi ultimi si ha la possibilità di generare un listino combinando tra di loro diversi elementi appartenenti al cliente, all'articolo e al documento (ad esempio: area, zona, famiglia, condizioni di pagamento, destinatario), il che rende estremamente flessibile la gestione e offre un numero di combinazioni pressoché illimitate.

In presenza di più listini attivi per lo stesso cliente, il programma prevede un articolato sistema che determina i prezzi e gli sconti da applicare nel documento in base alle varie priorità di provenienza prezzi.

In funzione di particolari requisiti (parametrizzabili) è possibile addebitare o accreditare spese/rimborsi in automatico (ad esempio, si possono prevedere delle spese aggiuntive differenti a seconda che la spedizione sia a mezzo mittente o vettore). Le spese possono essere determinate in percentuale, a scaglioni o a importo fisso. Il programma mette a disposizione, inoltre, numerosi elementi utilizzabili come base di calcolo: importo del documento, peso lordo, quantità, colli, capacità, etc.

Totali del documento

Dati aggiuntivi per compilazione modello INTRASTAT

Gestione fatturazione



L'inserimento delle righe del documento può avvenire, in aggiunta all'inserimento manuale da parte dell'utente, tramite l'acquisizione dei lettori ottici con memoria, con possibilità per l'operatore di variare i dati.

Il modulo di fatturazione è collegato con quello di gestione ordini in diverse modalità: tramite la trasformazione di un documento in un altro (è possibile trasformare un preventivo, una lista di prelievo in un ordine); con la gestione dei pre-ordini, automatici (se l'articolo è carente o sottoscorta) o manuali, l'utente potrà generare una "proposta di ordine" che potrà successivamente essere trasformata in ordine effettivo (sia a clienti che a fornitore). L'operazione è effettuabile direttamente nella vendita, funzionalità che potrà essere molto apprezzata nella vendita a "banco", ove spesso si ha l'esigenza di ordinare a fornitori o inserire ordini a clienti in maniera veloce e completa; direttamente dal documento, si può procedere all'evasione degli eventuali ordini del cliente contenenti gli articoli oggetto della vendita.

La stampa dei documenti è variamente configurabile grazie a una gestione parametrica molto analitica. Si può decidere, infatti, se esporre o meno i prezzi, gli importi, le descrizioni in lingua oppure in italiano e lingua, l'articolo cliente (referenza) o fornitore, l'elenco delle partite aperte, l'elenco degli ordini residui; è possibile altresì ordinare o raggruppare le righe di vendita in funzione di molteplici parametri (ubicazione, codice articolo, famiglia, etc.).

La personalizzazione può essere generale o per singolo cliente e per ognuno può differenziarsi ulteriormente in base al tipo di documento.

La procedura di fatturazione si collega a una gestione completa delle stampe a carattere, laser (con possibilità di personalizzare il layout di stampa del modello e il logo della ditta) e pdf.

La personalizzazione dei moduli risulta particolarmente agevole grazie a un gestore di stampe funzionale e versatile, rendendo possibile così il recupero di eventuali modelli utilizzati dalla ditta.

Le fatture potranno essere inviate al cliente anche tramite e-mail (con la gestione pdf) o tramite l'invio a Postel che a sua volta si occuperà della stampa, dell'imbustamento e della consegna.

Direttamente dai documenti di vendita si può procedere alla stampa delle etichette degli articoli con o senza codice a barre.

Contestualmente o in alternativa alla stampa del documento è possibile stampare gli scontrini mediante registratore di cassa. È previsto infatti il collegamento con i registratori di cassa più diffusi (SWEDA, SAREMA, RCH, OLIVETTI, VANDONI, OMRON, UNDERWOOD, CASIO, TEC, DITRON, etc.).

Parametrizzazione stampa dei documenti di vendita

Vendita tramite CASSA con collegamento al registratore

L'operatività di un registratore di cassa mediante GAMMA EVOLUTION dipende in ogni caso da diversi fattori (sistema operativo, modello, marca) per cui è opportuno valutare attentamente (anche mediante l'assistenza TeamSystem), le concrete possibilità di collegamento di ognuno.

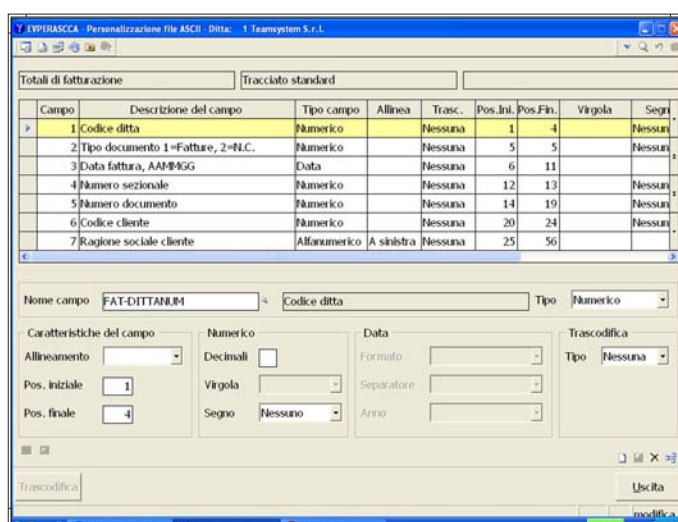
È previsto un programma di emissione scontrini, utilizzabile con o senza collegamento a un registratore, specifico per negozi ed estremamente semplificato. Tale programma emula il funzionamento di un registratore di cassa, ma presenta ulteriori funzioni, che ne rendono l'utilizzo particolarmente vantaggioso: dalla possibilità di modificare lo scontrino prima di stamparlo, alla visione dei prezzi, allo scarico automatico, etc.). Se attivato il verticale "Mailing", l'utente ha la possibilità di assegnare ai clienti una fidelity card, utile per l'applicazione di sconti in fase di emissione scontrini e per l'attribuzione di punti con relativa erogazione (consegna di regali, riconoscimento di abbuoni a percentuale o a importo, etc.).

Il modulo di fatturazione comprende numerosi comandi di elaborazione dei documenti. Tra gli altri si citano:

- la stampa differita dei documenti in un momento successivo alla loro emissione;
- la stampa della distinta di carico merci;
- la rielaborazione dei documenti con possibilità di inserire o variare i prezzi, i codici delle banche, le condizioni di pagamento, le aliquote IVA;
- la creazione dei movimenti di magazzino, degli estratti conto, degli effetti in portafoglio, delle provvigioni, dei movimenti contabili e IVA (sempre che sia installato il pacchetto GECOM MULTI o il modulo GAMMA Gestione Amministrativa), con possibilità di procedere con varie modalità alla registrazione delle operazioni di riscossione;
- la stampa dell'incassato per giorno;
- la stampa dei clienti non movimentati.

Molto rilevante è la funzione di consolidamento dei documenti mediante il passaggio allo storico. Ad essa è collegata un'articolata gestione che consente di interrogare e/o ristampare tali documenti, nonché di ripristinarli mediante trasferimento dallo storico, con annullamento automatico dei movimenti generati (ad esempio, nel caso in cui si rendano necessarie successive rielaborazioni).

La procedura si completa, infine, con l'estrazione dei documenti di vendita su file ASCII (in modo da effettuare e l'importazione da altre procedure contabili e di gestione), nonché con l'estrazione dei dati per i maggiori gruppi di acquisto (Conad, Sidis, Ferrero, etc.) e per i fornitori (Coca Cola, Pirelli, etc.).



Personalizzazione estrazione "totali di fatturazione" su file ASCII



Il modulo INTENTO è stato introdotto per consentire l'adempimento delle formalità connesse con la gestione delle lettere d'intento ricevute ed emesse.

Per quanto riguarda le prime, sono prescritti degli obblighi di comunicazione a carico di coloro che cedono beni o prestano servizi agli esportatori abituali senza applicazione di IVA in base alle dichiarazioni d'intento ricevute. Entro il giorno 16 di ogni mese, tali soggetti sono tenuti a trasmettere all'Agenzia delle Entrate, esclusivamente in via telematica (direttamente o tramite intermediari abilitati), i dati contenuti nelle dichiarazioni d'intento ricevute nel mese precedente.

Sono previste apposite tabelle per la memorizzazione dei dati anagrafici della ditta dichiarante, del rappresentante legale della ditta, del mittente telematico della dichiarazione.

Al ricevimento delle varie lettere d'intento l'operatore deve inserirne gli estremi associandoli al cliente che emette la lettera. Tali dati sono prelevati automaticamente in fase di creazione di una nuova dichiarazione in base all'anno e al mese di competenza indicati.

I dati delle lettere d'intento sono condivisi con la gestione Fatturazione evitando, in questo modo, la doppia introduzione dei dati. Nel contempo sarà possibile avere lettere d'intento che non saranno attive in fatturazione o, al contrario, non dovranno essere riportate nella dichiarazione.

La procedura prevede una funzione utilissima di controllo dei dati della dichiarazione, con cui vengono segnalate preventivamente tutte le anomalie che potrebbero comportare il rifiuto del file telematico da parte dell'Agenzia delle Entrate, in modo da procedere alla rimozione delle stesse (ad esempio: partita IVA non corretta, mancanza del nome e cognome o della ragione sociale del cliente, non indicazione degli estremi di una o più lettere d'intento, etc.). Tale controllo può essere disposto manualmente dall'operatore, oppure eseguito automaticamente al momento della chiusura della dichiarazione.

Dopo la chiusura è possibile ottenere l'anteprima della dichiarazione in formato PDF, nonché la stampa su modello ministeriale. Quest'ultima è utile come copia da conservare nel caso di invio telematico effettuato tramite intermediario.

Il passaggio successivo consiste nella generazione del file telematico; ad essa sono collegate varie funzioni: riepilogo delle spedizioni, stampa elenco nominativi contenuti nel file, stampa d'impegno alla trasmissione telematica, formattazione dischetti, copia del file

telematico sui dischetti, gestione comandi dischetti, gestione indirizzi, etc.

Attraverso il modulo INTENTO è possibile effettuare anche la stampa (di prova e definitiva) del registro protocollo delle dichiarazioni ricevute nonché di una rubrica dei clienti con lettera d'intento.

Per quanto riguarda le dichiarazioni d'intento emesse, il programma provvede oltre che alla tenuta del relativo registro, anche alla stampa delle lettere da inviare ai fornitori.

Al fine di rendere più agevole l'inserimento delle lettere è prevista la funzione di duplicazione delle stesse da un periodo precedente, evitando così il reinserimento manuale di anno in anno.

Tabella dei dati anagrafici del cliente

Controllo preventivo dei dati della dichiarazione

Gestione provvigioni

Il modulo Gestione Provvigioni consente l'adempimento delle varie esigenze connesse con la gestione delle provvigioni: calcolo, liquidazione, stampa, espletamento delle formalità fiscali (dichiarazioni ENASARCO).

È possibile associare allo stesso agente più regimi provvigionali contemporaneamente, specificando i criteri in base ai quali applicare di volta in volta l'uno o l'altro. A ciò è da aggiungersi che all'interno dello stesso documento di vendita si possono riconoscere le provvigioni anche a due agenti diversi e con modalità differenti di calcolo. È prevista, inoltre, la determinazione delle provvigioni spettanti in funzione del fatturato realizzato da un altro agente (ad esempio nel caso in cui le provvigioni del capoarea maturano in funzione di quelle dell'agente).

Per il calcolo delle provvigioni sono disponibili numerosi regimi: oltre ai 23 metodi standard, l'utente può personalizzare le modalità di calcolo mediante i listini parametrici, con i quali si ha la possibilità di combinare metodi di calcolo con diversi elementi appartenenti al cliente, all'articolo e al documento (ad esempio: area, zona, famiglia, condizioni di pagamento, destinatario), il che rende estremamente flessibile la determinazione delle provvigioni e offre un numero di combinazioni praticamente illimitate.

Le gestioni più semplici prevedono un'impostazione a percentuale della provvigione associata all'anagrafica del cliente, dell'agente o dell'articolo di magazzino (in quest'ultimo caso si può indicare un'unica percentuale oppure differenziarla in base al listino di vendita). Le modalità più complesse sono legate invece a una serie di tabelle o matrici a due o tre livelli che consentono di differenziare l'attribuzione delle provvigioni in funzione delle combinazioni di vari elementi agente/cliente/articolo, o in base ad altri parametri (ad esempio: per scaglioni di sconti o per intervalli di famiglie/sottofamiglie gruppi/sottogruppi).

La provvigione può essere calcolata a scaglioni sugli importi del fatturato con riconoscimento di un "minimo garantito". La percentuale da applicare non viene determinata durante la movimentazione degli articoli, come per gli altri regimi, bensì nella fase di stampa del tabulato provvigioni.

Rilevante è anche il regime basato su una tabella a condizioni multiple, con cui si impostano più condizioni contemporaneamente abilitandole tutte o solo alcune. Ad esempio si può collegare la vendita di due articoli A e B prevedendo l'accredito della provvigione se l'agente vende oltre all'articolo A anche l'articolo B, oppure legare la provvigione allo sconto concesso, o al numero di ordini o ancora alla quantità ordinata.

Regime	Tipo calcolo
1 Dal cliente	Sostituisce provvigioni regime precedente sempre
2 3 Dall'agente	Sostituisce se provvigioni precedenti = 0
3 0 No calcolo provvigioni	
4 0 No calcolo provvigioni	

Codifica anagrafica agenti

Da				A				Provvigioni	
Fam.	S.Fam.	Gruppo	S. Gruppo	Fam.	S.Fam.	Gruppo	S. Gruppo	%	Importo
1	1	1	1	1	1	1	1	5,00	
2	2	2	2	2	2	2	2	6,50	
3	3	3	3	3	3	3	3	4,50	
4	4	4	4	999	999	999	999	10,00	

Impostazione tabella provvigioni per agente/categoria cliente, con determinazione della percentuale provvigione in funzione dell'intervallo di codice parlante

Famiglia	Da data	A data	Da % sconto	A % sconto	% Prov
Ingresso	31/03/2006	31/12/2006			7,0
Urbaglio	31/03/2006	31/12/2006			5,0

Provvigioni personalizzate mediante listino parametrico per Agente/Area cliente/Famiglia articolo

Gestione provvigioni



Oltre ai regimi standard l'utente può definire gli elementi che concorrono al calcolo della provvigione mediante la funzione di "personalizzazione regimi". Ad esempio si può collegare l'attribuzione della provvigione al porto della merce o alla zona di consegna. Si tratta di un utilissimo strumento con cui si possono risolvere anche le problematiche più complesse.

Altra importante funzionalità è legata al controllo dello sconto: se l'agente applica uno sconto diverso da quello stabilito dalla ditta, si può fare in modo che il maggiore o minore sconto vada a incidere sulle sue provvigioni, prevedendo una percentuale di scostamento rispetto all'imponibile della provvigione, all'importo della provvigione o alla differenza tra il prezzo teorico e quello reale.

La procedura è in grado di calcolare e stampare le provvigioni anche in valuta estera attraverso la gestione della tabella valute e cambi con codifica cambio per mese/giorno/anno.

Sono gestiti il calcolo e la stampa dell'ENASARCO e del FIRR in base alle disposizioni normative vigenti e con l'applicazione di tutte le varianti (calcolo dei minimali, gestione del credito, etc.).

Le tabelle ENASARCO/FIRR sono gestite distintamente per i vari periodi di validità delle percentuali di contribuzione; di conseguenza il programma effettua i calcoli in base alla tabella valida per il trimestre in elaborazione.

È presente una funzione per la generazione del file telematico da inviare alla fondazione ENASARCO. Dal momento che non è più possibile l'invio della distinta cartacea, ma è necessario procedere alla compilazione della distinta on line, l'ENASARCO ha istituito un protocollo per le grandi ditte, prevedendo che le aziende con più di 100 agenti (o quelle con un numero inferiore di agenti che ottengono l'autorizzazione dalla fondazione) possano inviare i dati tramite un file ASCII.

Nel modulo è presente una procedura automatica di creazione provvigioni direttamente dagli archivi di dettaglio delle bolle e delle fatture.

La funzione di stampa permette di distinguere le provvigioni maturate sulle scadenze dei pagamenti e quelle maturate sui pagamenti effettivi.

Ai fini della liquidazione, la selezione delle provvigioni può essere vincolata al rispetto di specifici parametri (ad esempio, l'avvenuto incasso della fattura che attribuisce la provvigione stessa). Si possono gestire acconti ad importi e liquidazioni parziali in percentuale.

È previsto il collegamento con la procedura della Fatturazione Periodica, tramite la quale si genera la fattura "proforma" da inviare all'agente, con possibilità di indicare eventuali importi da accreditare/addebitare (multe, anticipi, etc.).

Il modulo comprende infine una statistica redatta in base ai movimenti di magazzino e ai documenti di vendita di un determinato periodo. La stampa è personalizzabile nel senso che l'utente può selezionare liberamente i dati da esporre (quantità, valore, importo provvigioni, percentuale media, etc.).

Agente	Provv. Trimestre	Provv. Precedente	Provv. Sep	Provv. Sep	Esame. g	Esame. g	Esame. g	Esame. g	Esame. g	Esame. g	Esame. g	Esame. g	Esame. g
MD DI ELADIO GABRIELE	400,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Residuo ENASARCO 01/03													
Date inizio mandato : 01/04/2008													
Provv. ditta % 250 - Agente 4,78%													
Agente Generale													
Personale Estero													
T O T A L E	400,00	0	0	0	27,00	27,00	54,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00	175,00

Stampa distinta trimestrale ENASARCO

Generazione file ASCII per ENASARCO

Liquidazione provvigioni in anticipo

La procedura garantisce una gestione rapida e puntuale degli ordini clienti e fornitori, consentendo di ricercare e aggiornare agevolmente gli ordini esistenti e assicurando un controllo immediato ed efficace sull'intero portafoglio degli ordini acquisiti.

Nel modulo ordini sono disponibili tutte le funzionalità gestionali della fatturazione; in particolare le modalità di acquisizione degli ordini sono identiche, dal punto di vista operativo, a quelle dei documenti di vendita.

Per l'inserimento degli ordini si può procedere manualmente oppure mediante prelievo. Con la prima modalità l'operatore specifica di volta in volta i dati del documento (cliente, articoli, etc.). Con l'altra vengono prelevati, con possibilità di modifica, i dati di uno o più documenti già esistenti (ordini, preventivi o liste di prelievo). Il prelievo può essere singolo (un solo documento che si trasforma) oppure multiplo (più documenti preesistenti generano un nuovo documento).

In fase di inserimento/variazione degli ordini, sia in testata che nel corpo, è possibile interrogare, creare e modificare tutte le tabelle collegate alla gestione: anagrafiche clienti/fornitori, depositi, causali di trasporto, condizioni di pagamento, articoli, listini, etc.

È previsto il controllo sulle anagrafiche disattivate e sostituite, con segnalazione dell'eventuale selezione di un codice cliente non più attivo e/o eventualmente sostituito (ad esempio, in seguito a variazione della partita IVA) e possibilità di utilizzare la nuova anagrafica.

Altre funzioni importanti sono la visualizzazione automatica dell'esposizione finanziaria del cliente e la gestione del rischio. Quest'ultimo viene determinato in base a vari parametri (saldo contabile, importo dei documenti non ancora registrati in contabilità, ammontare degli effetti presentati e non liberalizzati, eventuali ordini, etc.).

Se il totale rischio è superiore al fido massimo concesso al cliente oppure il residuo del fido è inferiore a una certa percentuale dell'importo riconosciuto, si può prevedere che il programma faccia una semplice segnalazione o addirittura blocchi l'emissione dell'ordine con possibilità di forzare l'operazione mediante inserimento di una password. Con le stesse modalità l'utente può richiedere i controlli su ulteriori parametri di affidabilità, ad esempio i giorni di ritardo nei pagamenti oppure il numero e l'ammontare degli effetti insoluti.

Oltre a ciò si può ricorrere al blocco manuale dell'ordine a un singolo cliente, indipendentemente dal fatto che abbia superato la soglia di rischio. In tal caso il programma avverte dello stato di blocco, per evitare che gli operatori emettano ordini anche nei confronti di clienti "indesiderati".

Nella gestione del corpo degli ordini l'utente ha disposizione diverse form di introduzione dei dati. La modalità adottata di default prevede la richiesta della quantità movimentata. Con le form alternative i clienti che, ad esempio, caricano gli ordini per colli, possono procedere all'inserimento dei colli e pezzi per confezione e al calcolo automatico della quantità come prodotto dei due elementi. Si può attivare altresì la form con richiesta del peso lordo, tara e determinazione del peso netto (utile, ad esempio, per chi opera nel settore del commercio della frutta); la form di richiesta dei colli e della capacità (vendita in contenitori); la form con richiesta della base/altezza/profondità (per legnami). La flessibilità della gestione di inserimento dei dati è evidente non solo nell'offerta di differenti tipi di form standard che vanno a coprire funzionalmente svariati settori merceologici, ma anche e soprattutto nella possibilità da parte dell'utente di costruire direttamente delle maschere: ciò significa che si possono selezionare gli elementi da esporre nella form e definirne le caratteristiche (dimensioni, tipo, titolo, etc.), nonché l'ordine di richiesta.

Gli articoli da ordinare possono essere richiamati per codice interno, per codice parlante, per articolo fornitore, per articolo cliente, per descrizione, per codice a barre, per lotto, per serial number e per codice SSCC. Di ogni prodotto sono visualizzate la giacenza e la disponibilità in tempo reale.

The screenshot shows a software window titled 'EVGORD01 - Gestione ordini clienti - Ditta: 1 Teasystem 5.1'. The main window contains a table with columns: 'Nr', 'Data cons.', 'Cod. articolo', 'Descrizione', 'UM', 'Qtà ord.', 'Prezzo', and 'Sc. 1'. Two rows are visible: one for 'MONITOR 1055' and another for 'MOUSE'. Below the table is a 'Dettaglio movimento' section with various input fields for 'Tipo riga', 'Desc. art.', 'Deposito', 'Data cons.', 'Qtà ord.', 'Qtà conseg.', 'Qtà resid.', 'Giacenza', and 'Disponibilità'. There are also fields for 'U.M./Riga', 'IVA', 'Conto cont.', 'Provvisori', and 'MERCIZ/VENDITE'. At the bottom, there are 'Funzioni', 'Conferma', and 'Uscita' buttons.

Gestione corpo ordini clienti, con registrazione riga di ordine



È possibile inserire articoli manuali non presenti nelle anagrafiche di magazzino, articoli manuali di solo importo, righe di commento, testi descrittivi liberi con gestione degli stessi a tutto video, testi fissi associati e non associati ai clienti, con proposta in automatico negli ordini.

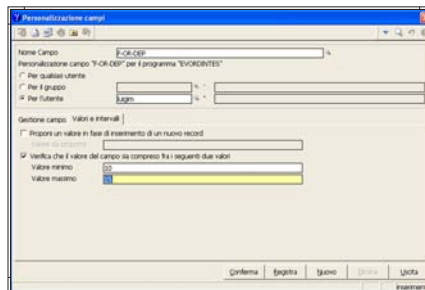
Per agevolare l'introduzione delle righe si possono creare delle schede articoli, specificando i prodotti contenuti in esse. In tal modo, richiamando la scheda dall'ordine, vengono proposti per la movimentazione tutti gli articoli compresi, evitando di inserirli singolarmente. La creazione della scheda può essere manuale o automatica: nel primo caso è l'utente che specifica gli elementi che la costituiscono; nell'altro, il programma procede alla selezione dei componenti in base a determinati limiti e parametri fissati dal cliente.

Altre funzioni rilevanti sono:

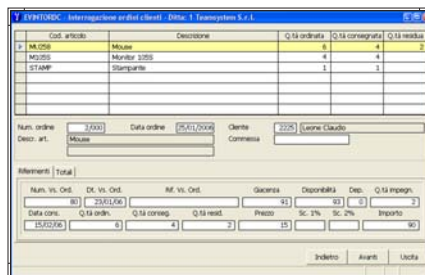
- l'esplosione degli articoli con distinta base (gestione kit) collegata. E' possibile, in questa funzione, sia ottenere lo scarico automatico dei componenti, sia intervenire sulla composizione degli articoli "figli" modificandone le quantità o inserendo, annullando, modificando il codice articolo utilizzato;
- la gestione degli articoli sostitutivi o alternativi con sostituzione automatica del codice articolo digitato (nel caso in cui non abbia giacenza positiva);
- la determinazione della redditività dell'operazione durante l'inserimento della riga;
- la visualizzazione e la variazione di listini e sconti;
- l'applicazione di omaggi con rivalsa e senza rivalsa IVA;
- la visualizzazione del venduto del cliente riferito a un articolo specifico o a tutti gli articoli;
- la memorizzazione in tempo reale dell'ultimo prezzo concordato per far sì che venga proposto nelle movimentazioni successive;
- la gestione di diversi regimi IVA particolari tra cui troviamo:
 - il regime del margine (per i beni usati);
 - la gestione completa e dettagliata dell'IVA ridotta; Σ
 - la gestione delle lettere d'intento con applicazione automatica e temporale, fino alla scadenza della lettera d'intento, dell'aliquota IVA di esenzione;
 - il regime IVA per le agenzie di viaggio;
 - le unità produttive (per gli studi di settore);
 - il regime agricolo (art 34 D.P.R 633/72);
 - la sospensione d'imposta (per professionisti);
 - l'IVA ad esigibilità differita (per gli autotrasportatori).

I prezzi e gli sconti da applicare possono essere definiti a vari livelli: anagrafica articoli, campagne promozionali, classi di sconto per categorie clienti, classi di sconto in campagna, sconti previsti nell'anagrafica clienti, cliente/articolo, cliente/codice parlante, categorie clienti/codice parlante, listini esterni, listini generali per articolo, sconti a quantità, etc.

Oltre alle gestioni standard, l'utente può creare uno o più listini personalizzati mediante i listini parametrici. Con questi ultimi si ha la possibilità di generare un listino combinando tra di loro diversi elementi appartenenti al cliente, all'articolo e al documento (ad esempio: area, zona, famiglia, condizioni di pagamento, destinatario), il che rende estremamente flessibile la gestione e offre un numero di combinazioni pressoché illimitate.



Personalizzazione campo per utente e controllo dei valori inseribili



Interrogazione ordini con visualizzazione dettaglio della riga selezionata

Ordini clienti e fornitori

In presenza di più listini attivi per lo stesso cliente, il programma prevede un articolato sistema che determina i prezzi e gli sconti da applicare nel documento in base alle varie priorità di provenienza prezzi.

L'inserimento delle righe dell'ordine può avvenire, in aggiunta all'inserimento manuale da parte dell'utente, tramite l'acquisizione dei lettori ottici con memoria, con possibilità per l'operatore di variare i dati.

La stampa delle conferme d'ordini è ugualmente molto configurabile grazie a una gestione parametrica molto analitica. Si può decidere, infatti, se esporre o meno i prezzi, gli importi, le descrizioni in lingua oppure in italiano ed in lingua, l'articolo cliente (referenza) o fornitore, l'elenco delle partite aperte, l'elenco degli ordini residui; è possibile altresì ordinare o raggruppare le righe in funzione di molteplici parametri (ubicazione, codice articolo, famiglia, etc.). La personalizzazione può essere generale o per singolo cliente.

La procedura degli ordini si collega a una gestione completa delle stampe a carattere, sia laser (con possibilità di personalizzare il layout di stampa del modello e il logo della ditta), sia in PDF.

La personalizzazione dei moduli risulta particolarmente agevole grazie a un gestore di stampe versatile e funzionale, rendendo possibile così il recupero di eventuali moduli utilizzati dalla ditta.

Direttamente dagli ordini si può procedere alla stampa delle etichette degli articoli con o senza codice a barre.

La gestione ordini è completamente integrata con la fatturazione e i movimenti di magazzino.

Gli ordini clienti possono essere evasi con generazione immediata o differita di un documento di vendita. L'evasione degli ordini a fornitori origina, invece, un movimento di carico di magazzino. Eventuali successive modifiche del documento/movimento di evasione (variazioni di prezzo o quantità, annullamento della riga o dell'intero documento) possono determinare la rettifica manuale o automatica della quantità residua sull'ordine originario. Nel primo caso, per ogni operazione viene richiesta conferma della variazione; nell'altro, il programma adegua l'ordine in maniera automatica, senza alcuna disposizione da parte dell'utente.

Sono disponibili numerose modalità di selezione degli ordini da evadere: per intervallo di numero ordine, per intervalli di clienti, diretta per numero ordine, diretta per articolo, per data consegna, per priorità ordini, etc. L'evasione può essere manuale o automatica per i limiti selezionati. È possibile, inoltre, rendere l'ordine non evadibile e gestire il residuo degli ordini sempre come non evadibile.

Al fine di rendere più agevole la procedura di evasione ordini, è prevista la memorizzazione dei parametri utilizzati con maggiore frequenza in modo da evitare la reimpostazione degli stessi ad ogni operazione di evasione.

Esiste un comando specifico che crea automaticamente gli ordini a fornitori in base alla rilevazione delle carenze di magazzino.

Se attivata la gestione produzione di GAMMA EVOLUTION, gli ordini clienti possono calcolare in automatico le quantità per l'esplosione dei fabbisogni primari e secondari di produzione, in modo da generare gli ordini a produzione anche con distinta base collegata.

Evasione ordine cliente con form personalizzata e con menu funzioni di evasioni da lettore laser o da selezione manuale

Documento generato dall'evasione con i riferimenti all'ordine originario

Ordini clienti e fornitori



Contestualmente all'inserimento dell'ordine, il programma può procedere alla generazione di preordini. Questi ultimi possono essere intesi sia come "un'annotazione della merce da ordinare", sia come una vera e propria proposta di ordine. Tramite analisi delle scorte e della disponibilità di magazzino è possibile ordinare la quantità necessaria a soddisfare il fabbisogno.

La gestione degli "ordini aperti" consente l'immissione veloce di ordini a clienti o fornitori nel caso in cui, per uno stesso ordine, siano previste consegne scaglionate e schedulate (ad esempio consegne settimanali). Sono previsti due tipi di ordini aperti:

- previsionali (per i quali la data di consegna e la quantità sono altamente variabili),
- consolidati (con data consegna e quantità pressoché certe).

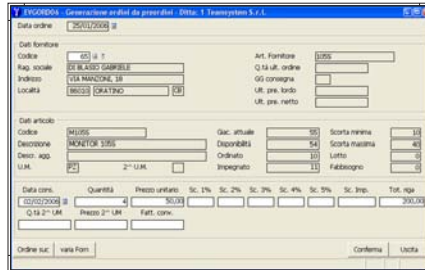
L'acquisizione degli ordini aperti può avvenire anche automaticamente tramite file EDI.

Il modulo comprende numerose funzioni di elaborazione dei dati degli ordini, tra cui:

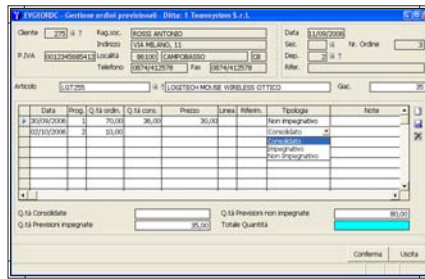
- stampa delle conferme d'ordine;
- situazione analitica ordini;
- situazione evadibilità;
- situazione portafoglio ordini;
- emissione solleciti a fornitori a fronte di ordini non soddisfatti nei tempi di consegna pattuiti;
- stampa liste di approntamento merce;
- stampa disponibilità a scalare;
- conferma ordini.

Molto rilevante è la gestione della merce impegnata che permette l'attribuzione di un determinato quantitativo di merce a uno specifico cliente in modo da rendere gli articoli non disponibili per altre vendite. Può essere collegata al verticale dei lotti/scadenze/serial number in quanto è diffusa la pratica di "riservare" uno o più lotti di merce a un cliente.

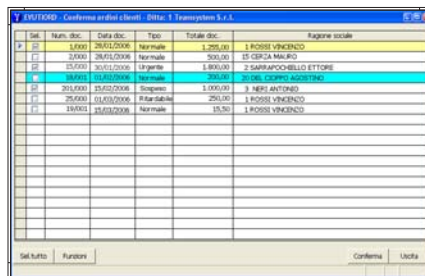
Come per i documenti di vendita, è attivabile una procedura di consolidamento degli ordini mediante passaggio allo storico degli ordini completamente evasi. Ad essa sono collegate alcune utility che consentono di interrogare e/o ristampare gli ordini, nonché di ripristinarli mediante trasferimento dallo storico (ad esempio, nel caso in cui si rendano necessarie successive rielaborazioni).



Generazione ordine a fornitore da preordine



Inserimento di un ordine aperto



Conferma ordini clienti

Il codice articolo base di GAMMA EVOLUTION è costituito da un massimo di 20 caratteri alfanumerici con allineamento a sinistra o a destra (utile in caso di uso di codici numerici). La descrizione degli articoli ha una lunghezza praticamente illimitata essendo disponibili 72 caratteri per la descrizione base e 400 righe di 36 caratteri per la descrizione aggiuntiva. Oltre che in italiano è possibile specificare le descrizioni (sia base che analitiche) in 5 lingue diverse. Per la classificazione dei prodotti esistono vari criteri: famiglie, sottofamiglie, gruppi, sottogruppi, applicazioni. Se gli elementi standard non sono sufficienti, l'utente può creare uno o più raggruppamenti parametrici (fino ad un massimo di 6), al fine di ottenere una gestione ottimale dei budget, della politica degli sconti, dei listini e di tutte le elaborazioni connesse (statistiche, ricerche, etc.).

Ad ogni articolo si possono associare uno o più codici a barre di vari tipi (EAN, UPC, CODE128, codici a peso e a prezzo). L'inserimento può avvenire manualmente oppure, nel caso di EAN8 ed EAN13, mediante calcolo automatico. I codici a barre sono utili come elemento di ricerca dei prodotti.

Sono gestiti gli articoli fornitori e gli articoli clienti. Ogni prodotto può essere collegato contemporaneamente a più articoli fornitori e più articoli clienti. Sono previsti gli articoli alternativi, sostitutivi e concorrenti con relativo utilizzo in fase di emissione documenti, qualora la giacenza dell'articolo principale non risulti sufficiente.

La movimentazione della quantità può avvenire in base alla doppia unità di misura, con applicazione del fattore di conversione oppure a colli e pezzi per confezione.

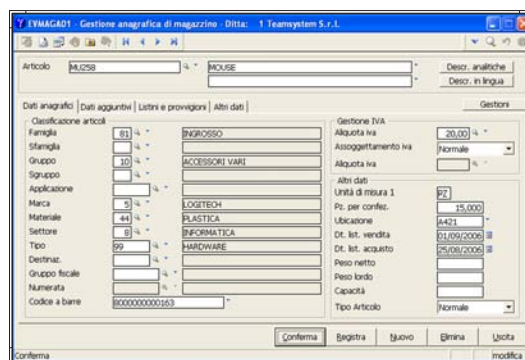
L'anagrafica dell'articolo comprende 8 listini di vendita con sconti a percentuale, sconti a importo, ricariche. I prezzi possono contenere fino a 6 decimali e inoltre possono essere riferiti ai singoli pezzi o a multipli in base al divisore prezzo. Si può prevedere l'acquisizione prezzi a base/variante/moltiplicatore.

Se si attiva la funzione "Storia prezzi" il programma memorizza le variazioni subite dagli 8 listini e la relativa data di modifica. La gestione ha un duplice vantaggio: da un lato è possibile interrogare in qualsiasi momento la storia dei prezzi di vendita e risalire alla data di ciascuna variazione; in secondo luogo i listini storici possono essere gestiti come veri e propri listini a decorrenza in aggiunta agli 8 prezzi base (l'operatore in pratica specifica i prezzi e la relativa data di inizio validità; a partire da tale data entrano in vigore i prezzi presenti nella scheda della Storia).

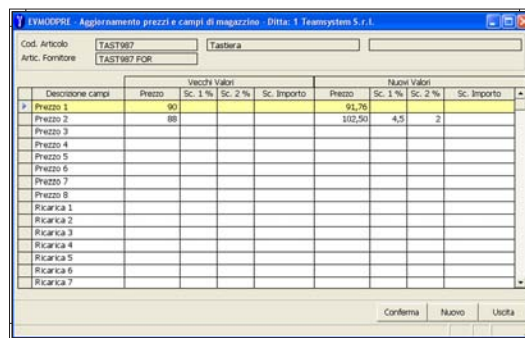
La gestione dei prezzi e sconti è variamente configurabile in modo da adattarsi alle molteplici esigenze aziendali. Il programma mette a disposizione numerosi criteri standard di determinazione (anagrafica, scheda campagne, listini a decorrenza, promozioni 3x2, etc.).

Oltre a ciò l'utente può personalizzare a suo piacimento gli elementi caratterizzanti il listino combinandoli in varie forme.

Specifiche utility provvedono alla manutenzione dei listini con aggiornamento dei dati con effetto immediato o differito (mediante parcheggio su archivio di transito e attivazione automatica dei prezzi alla data di decorrenza).



Codifica articoli di magazzino



Utility di ricalcolo listini di vendita da costo di acquisto



I listini possono essere importati mediante file ricevuti dai fornitori con possibilità per l'utente di indicare il formato dei dati del fornitore. Contestualmente si può procedere alla creazione degli articoli non acquistati precedentemente.

Esistono vari ordinamenti di ricerca e di stampa degli articoli (codice, descrizione, famiglia/sottofamiglia/gruppo/sottogruppo, codbar, etc.). In aggiunta l'operatore può creare in base alle proprie esigenze uno o più ordinamenti parametrici, sfruttando praticamente tutti i campi dell'anagrafica prodotti.

È da precisare inoltre che i criteri di interrogazione degli articoli possono essere variamente configurati e combinati tra loro. Ad esempio si può stabilire di visualizzare i soli articoli sottoscorta o tutti gli articoli, oppure si può operare una selezione in base alla giacenza decidendo di comprendere nell'interrogazione i soli articoli con rimanenza positiva. È possibile anche differenziare i comportamenti da un comando all'altro.

In fase di movimentazione di magazzino sono attivabili varie funzioni, tra cui:

- il ricalcolo dei prezzi di vendita in tempo reale al variare del costo (nei carichi di acquisto);
- l'interrogazione partitari e movimenti;
- la creazione di nuovi prodotti;
- l'analisi di informazioni statistiche;
- l'interrogazione degli articoli fornitori;
- la registrazione della fattura in contabilità generale e analitica (industriale) contestualmente al carico da fornitore;
- la stampa del documento d'entrata;
- la stampa delle etichette degli articoli con o senza codice a barre.

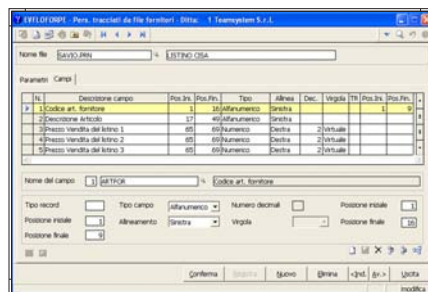
Attraverso la valorizzazione dei movimenti di magazzino l'operatore può inserire o modificare i prezzi sulle bolle di carico indicandoli una sola volta per articolo, evitando così di richiamare singolarmente le righe dei documenti originari.

La stessa funzione esegue dei controlli incrociati tra l'ordine a fornitore, le bolle di carico, la fattura e la registrazione contabile e provvede altresì al riproporzionamento di un importo di spesa totale tra più bolle secondo diversi parametri: (peso, importo, etc.).

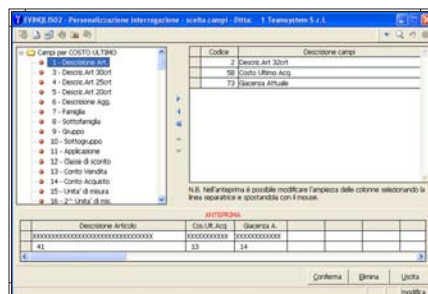
Sono gestibili movimenti di magazzino di varia natura: trasferimenti tra depositi con generazione automatica dei movimenti di carico/scarico sul deposito collegato; movimenti con distinta base collegata; movimenti in valuta estera con gestione del cambio; collegamento con la contabilità industriale, con la gestione commesse e con gli altri moduli della produzione.

La procedura si collega a una gestione completa delle stampe a carattere, sia laser (con possibilità di personalizzare il layout di stampa del modello e il logo della ditta) sia in PDF.

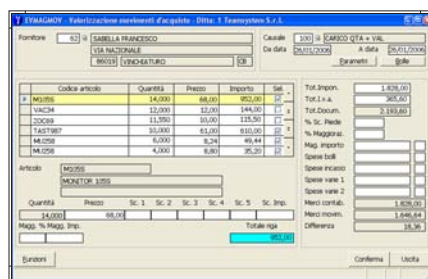
La personalizzazione dei moduli risulta particolarmente agevole grazie a un gestore di stampe versatile e funzionale, rendendo possibile così il recupero di eventuali modelli utilizzati dalla ditta.



Definizione di tracciati record per l'aggiornamento automatico dei listini di acquisto da floppy disk fornitori



Personalizzazione interrogazione articoli



Valorizzazione movimenti di acquisto con controllo ordine - bolla - fattura

È prevista una utility di inserimento sconti (a importo e a percentuale) sui movimenti di magazzino, con effetto retroattivo (un caso tipico sono le note credito da fornitore/cliente per raggiungimento di budget previsionali).

Il modulo comprende una serie di funzioni legate alla gestione degli articoli sottoscorta: valutazione della situazione giacenze; determinazione del fabbisogno di magazzino, della scorta minima e del lotto di riordino; generazione automatica degli ordini a fornitore al fine di far fronte alle eventuali carenze; interrogazione e stampa degli indici e margini di magazzino.

Altri comandi consentono di eseguire le operazioni di inventario e di chiusura di magazzino:

- interrogazione e stampa situazione inventariale sia ai fini fiscali sia ai fini gestionali, con diverse tipologie di valorizzazione delle scorte (costo ultimo, costo medio, costo FIFO, costo LIFO, costo medio fornitore, listino di vendita);
- ricalcolo e controllo delle giacenze in tempo reale con generazione automatica dei movimenti di rettifica in più o in meno;
- introduzione della giacenza effettiva determinata in base all'inventario, sia con modalità manuale sia tramite raccolta dati con lettori con memoria;
- aggiornamento e azzeramento progressivi con generazione automatica movimenti di carico iniziale all'apertura dell'esercizio;
- gestione e stampa inventari per gruppi fiscali.

Sono previste stampe personalizzabili dei listini di magazzino, con varie combinazioni di prezzi e sconti e differenti ordinamenti e modalità di selezione, con possibilità di riportare l'indice a fine rubrica.

L'utente può produrre anche una stampa dei listini effettivamente applicati nelle vendite in modo da esporre i prezzi e le condizioni particolari riconosciute a ciascun cliente.

Vi sono poi varie stampe dei movimenti di magazzino: la stampa distinta di carico dei movimenti di magazzino in ordine di ubicazione, al fine di facilitare lo smistamento della merce; la stampa analitica di controllo dei singoli movimenti di carico; la stampa di riepilogo delle vendite con esposizione dei prezzi applicati alle varie cessioni. In fase di movimentazione di magazzino, ma anche in un momento diverso si possono stampare le etichette degli articoli su stampanti ad aghi, laser (attraverso il linguaggio PCL-5) e termiche (attraverso i linguaggi proprietari delle stesse).

Completano la procedura una serie di utility: variazione del codice dell'articolo con sostituzione del nuovo codice al vecchio in tutti gli archivi coinvolti - nella movimentazione dell'articolo;

- annullamento dei movimenti di magazzino selezionati in base a diversi limiti;
- controllo e stampa dei movimenti relativi alle vendite con omaggi, con eventuale registrazione contabile automatica relativa alle operazioni con e senza rivalsa dell'Iva;
- variazione di uno o più campi dell'anagrafica articolo;
- stampa ed eliminazione degli articoli obsoleti.

Decisione	Valore	Decisione	Valore	Decisione	Da articolo	Oramai
INL. Posizione	6,3000	Costo attuale	33,0000	Scorta Minima		33,0000
INL. Copertura	4,944,047	Copertura	37,0000	Lotto		30,0000
Costo FIFO	30,0000	Costo Medio	8,3333	Indicazioni		
Costo FIFO A/P		Costo Medio	79,0000	Scopertura		11,3333
DIFF. Costo a Importo	30,0000	Costo Medio	0,8333			
DIFF. Costo %		Costo Medio				

Visualizzazione indici e margini di magazzino

Code Articolo	Descrizione articolo	Quantità	Costo Ultimo	Valore Finanziario	Stato Mov.
MONITOR	MONITOR 2000	60	80	4.800,00	
MOUSE	MOUSE	30	6,8	2.040,00	
STAMP	STAMPANTE	3	200	600,00	
TRATTORE	TRATTORE	30	60	1.800,00	
TOTALI		123		9.240,00	

Interrogazione inventariale a video con totali per articolo



La procedura gestisce tutte le elaborazioni legate alla distinta base: creazione di strutture, simulazione di evadibilità, esplosione/implosioni di movimenti, liste di controllo, etc.

Normalmente si utilizza una struttura kit per specificare la composizione dei prodotti finiti e dei semilavorati. Le configurazioni, organizzate in base a una logica ad albero, possono essere semplici o multilivello (fino a 9).

Per ogni elemento del kit bisogna indicare la quantità (1^a e/o 2^a unità di misura), ed eventualmente una percentuale di sfrido, di cui il programma tiene conto nella fase di esplosione dei componenti.

L'articolo padre può essere valorizzato diversamente: a costo ultimo, costo medio, costo Fifo, costo Lifo, mediante un listino di vendita, etc. È possibile stabilire, sia per il kit che per i figli, i documenti su cui stampare la distinta base.

È prevista la gestione degli omaggi "mix/match" che permette di cedere un prodotto in omaggio in base alla quantità o al valore di uno o più articoli. Ad esempio, si può impostare che un componente venga venduto con sconto 100% se si acquistano almeno 3 unità di un altro.

La simulazione di evadibilità dei prodotti finiti è molto utile perché evidenzia la disponibilità degli articoli padre e figli, al fine di valutare se è sufficiente a soddisfare gli ordini clienti in essere. La simulazione può avvenire anche manualmente con impostazione della quantità da produrre da parte dell'operatore.

A partire dai carichi a produzione dei prodotti finiti, il programma esplosa il kit generando automaticamente i movimenti di scarico dei componenti. La selezione viene effettuata per data movimento, causale, deposito e articolo. È possibile esplodere tutti i livelli della struttura o solo il primo.

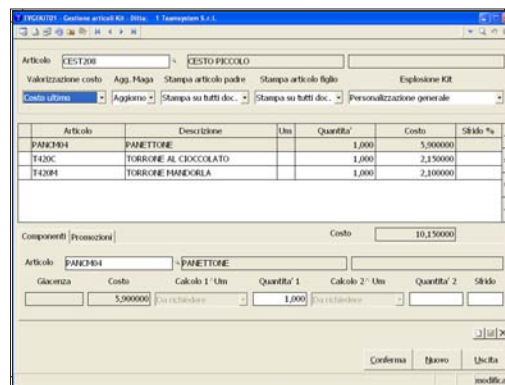
Con le stesse modalità, partendo dagli scarichi per vendita di un prodotto finito, il programma può generare sia i movimenti di carico a produzione dell'articolo padre sia gli scarichi a produzione dei figli (un esempio di questa gestione è rappresentato dal calcestruzzo che, come prodotto finito, non può essere immagazzinato e, pertanto, le quantità vendute sono quasi sempre uguali alle quantità prodotte). Sia nella simulazione evadibilità, sia nell'esplosione movimenti, qualora la disponibilità di uno o più componenti non risulti sufficiente per la produzione, è possibile ricorrere agli articoli alternativi. È possibile esplodere gli articoli kit direttamente nei documenti di vendita e negli ordini. La generazione dei componenti potrà avvenire automaticamente (se l'articolo ha un kit, verranno esplosi i componenti)

o con richiesta manuale (l'utente dovrà digitare una sigla per far esplodere i componenti). Sarà possibile intervenire sulla composizione degli articoli "figli" modificandone le quantità o inserendo, annullando, modificando il codice articolo utilizzato. Sono disponibili varie tipologie di esplosione: articolo padre movimentato a quantità e valore e componenti solo descrittivi; padre solo descrittivo e componenti a quantità e valore, etc.

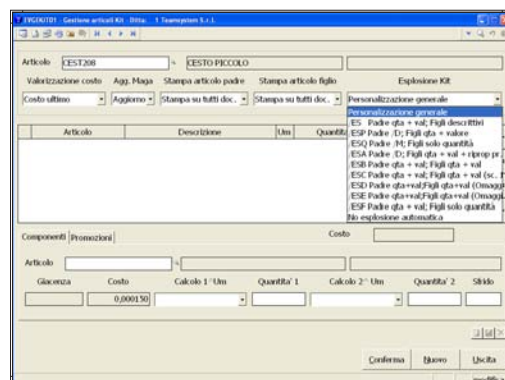
La procedura consente la stampa della composizione dei prodotti con dettaglio dei componenti, non solo del primo livello, ma anche dei livelli successivi. Al contrario, mediante l'implosione, si parte dalle materie prime per risalire (in visualizzazione o in stampa) ai kit che li contengono.

Apposite utility provvedono alla duplicazione di una struttura, oppure alla sostituzione o all'eliminazione di un articolo dalla distinta.

La procedura comprende infine una funzione che visualizza la quantità di un prodotto finito ottenibile in base alla disponibilità e alla giacenza dei componenti e dei relativi articoli alternativi.



Creazione di una scheda articoli KIT



Definizione del tipo di esplosione degli articoli da eseguire nei documenti

Statistiche vendite e acquisti

Le statistiche elaborate mediante GAMMA EVOLUTION permettono di soddisfare le esigenze informative aziendali connesse alla gestione vendite/acquisti e ordini. L'utente può decidere quali elementi considerare nella statistica e combinarli variamente definendo molteplici strutture gerarchiche.

Il modulo è strettamente integrato con la procedura di gestione grafici "SMARTVIEW" della TeamSystem. In tal modo si offre uno strumento di semplice utilizzo che consente di sviluppare analisi statistiche attraverso grafici di immediata generazione, senza richiedere conoscenze informatiche specifiche.

Allo stesso tempo, le statistiche sono collegate al programma EXCEL della Microsoft: è possibile infatti produrre agevolmente un foglio di lavoro che riporti i risultati dell'elaborazione e sfruttare così le funzioni peculiari di Excel.

È possibile ottenere, con riferimento sia al venduto che all'acquistato, le seguenti statistiche:

- sintetica con totale unico;
- ad imbuto sulla quantità o sul valore del venduto/acquistato del periodo esaminato;
- per mese, con eventuale raffronto per più anni e calcolo degli scostamenti sia a percentuale che a valore;
- venduto per mese e raffronto anni con esposizione fornitori;
- a colonne, con esposizione dei dati su più colonne;
- venduto/acquistato per periodi;
- per fascia di prezzi, con esposizione del fatturato per le varie fasce di prezzi;
- raffronto consegnato/reso, con evidenziazione delle incidenze in percentuale ed importo del reso sul consegnato;
- raffronto tra quantità caricate e scaricate per mese e anno;
- per clienti e fornitori, con analisi dei movimenti contabili ed esposizione degli insoluti e delle loro incidenze.

Tra le varie statistiche si evidenzia in particolare la stampa sintetica, che può essere considerata un vero e proprio "cruscotto aziendale", essendo la più completa dal punto di vista dei dati prodotti (ricavo, costo, utile globale e unitario, ricarica media, sconto medio, incidenza di ciascuna vendita sul totale, etc.).

Dal momento che le esigenze di informazione sono estremamente variabili da un'azienda all'altra, oltre alle stampe standard, il programma offre una serie di statistiche personalizzabili. Per queste ultime è l'utente a decidere i dati da esporre, selezionandoli sia tra quelli delle stampe standard (ricavo, costo, utile, ricarica media, etc.), sia tra informazioni ulteriori,

diverse a seconda del tipo di elaborazione: ad esempio, nelle statistiche di comparazione si riscontrano i campi relativi alle differenze in percentuale e importo calcolate per i vari dati.

Decisione Periodo	Valore	Costo totale	% Margine	Diff. Importo % Margine	Differenza %
Febbraio 2005	7.857,24	2.646,34	66,31		
Marzo 2005	2.054,70	1.110,00	45,97	20,34	30,67
Aprile 2005	240,00	0,12	99,95	53,97	117,38
Maggio 2005	3.475,56	1.618,16	53,44	46,50	46,53
Luglio 2005	14.854,76	52,28	99,64	46,30	86,43
Agosto 2005	2.580,99	8.873,72	243,81	343,45	344,67
Settembre 2005	43.597,84	7.126,21	83,65	327,46	134,31
Ottobre 2005	847,97	792,13	6,58	77,06	92,12
Dicembre 2005	121,74	882,00	445,31	451,90	682,49
Tot. anno 2005	75.670,80	23.102,06	69,47		
Gennaio 2006	5.533,00	1.404,56	74,61	519,99	116,75
Tot. anno 2006	81.203,80	24.506,62	74,61		

Interrogazione statistiche con evidenziazione di ricavo, costo e margine

Selezione dei campi da stampare per una statistica di vendita personalizzabile

Statistiche vendite e acquisti



Gli elementi selezionabili per la configurazione delle statistiche (sia standard che personalizzabili) possono far riferimento al cliente (codice, area, zona, categoria, etc.) oppure all'articolo (famiglia, sottofamiglia, raggruppamenti parametrici, etc.) o ancora ai movimenti (deposito, numero documento, etc.). Per i vari elementi è possibile impostare il salto pagina a rottura. I movimenti possono essere selezionati in base a diversi limiti (ditta, data operazione, causale, fornitore/cliente, agente, area, zona, categoria, sottocategoria, famiglia, sottofamiglia, gruppo, sottogruppo, deposito, articolo, raggruppamenti parametrici).

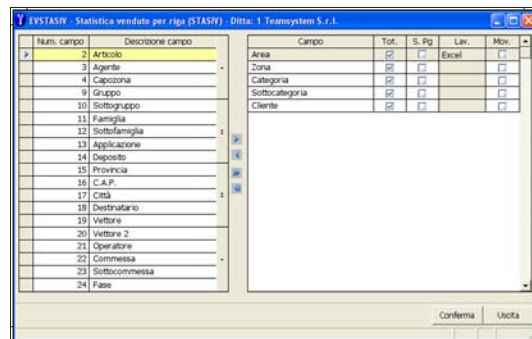
Si può ricorrere anche ai limiti multipli impostando per uno stesso campo più intervalli non consecutivi (massimo 6). Ad esempio, se non interessano tutte le famiglie, si può disporre l'elaborazione dei codici da 5 a 10, da 15 a 29 e da 50 a 999.

Per tutte le statistiche sono previsti dei parametri di gestione che permettono di definire in maniera ottimale le caratteristiche dei dati da stampare. In particolare si citano:

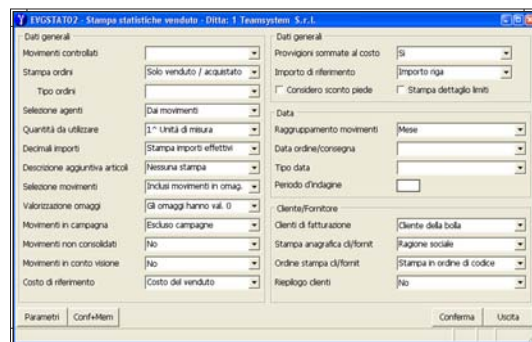
- la possibilità di esporre i clienti in ordine di codice o di ragione sociale;
- in caso di stampa per agente, si può attingere al codice memorizzato sulla scheda del cliente o, in alternativa, al singolo movimento (agente storico);
- esposizione congiunta (cumulata e non) dei dati delle vendite e degli ordini;
- stampa in base alle due unità di misura oppure, se gestiti, in base ai colli, al peso, etc.;
- statistica dei dati non movimentati: ad esempio, i prodotti non venduti da un agente oppure, per una determinata area, i clienti senza acquisti, etc.;
- esposizione o meno dei movimenti relativi agli omaggi e alle campagne;
- definizione del tipo di valorizzazione costo da considerare;
- varie modalità di raggruppamento in base al periodo: statistiche per anno, per mese, semestre, settimana, giorno, etc.

Il modulo dispone di una funzione utilissima di memorizzazione dei parametri. Se si eseguono spesso statistiche con le stesse impostazioni, attraverso tale funzione è possibile registrare una o più configurazioni. Queste ultime possono essere richiamate successivamente evitando all'operatore di inserire di volta in volta tutti i parametri. Esiste inoltre un comando di gestione specifico per le statistiche memorizzate che rende ancora più veloce l'elaborazione sia perché permette di avviare la statistica direttamente senza riconfermare i limiti e i parametri, sia perché i risultati prodotti vengono registrati e, nelle elaborazioni successive, il programma si limita ad aggiungere i nuovi dati a quelli precedentemente consolidati.

Le statistiche memorizzate possono essere eseguite anche automaticamente. Può essere utile infatti elaborare le stampe durante le ore di sospensione dell'attività lavorativa. In tal caso l'utente deve memorizzare le statistiche che vuole ottenere con la modalità automatica e avviare l'elaborazione; il programma provvede a eseguire in sequenza tutte le statistiche memorizzate.



Selezione elementi di configurazione statistiche con determinazione libera della struttura gerarchica



Impostazione dei parametri di elaborazione della statistica



Esecuzione statistiche memorizzate

Budget mercantili



La procedura permette di gestire, tramite questo modulo, i budget di vendita e di acquisto.

Nella creazione del budget l'utente può selezionare e combinare liberamente gli elementi da considerare: clienti, fornitori, aree, zone, categorie, sottocategorie, agenti, articoli, famiglie, sottofamiglie, gruppi, sottogruppi, destinazioni, raggruppamenti parametrici, etc. (si può generare, ad esempio, un budget per Cliente/articolo oppure per Agente/famiglia e così via).

Gli stessi elementi sono disponibili per configurare il premio e il target (ossia l'obiettivo da raggiungere per il riconoscimento del premio). Non necessariamente la composizione di questi ultimi deve coincidere con quella del budget.

Il budget può essere a quantità e/o a valore e, in riferimento al periodo, può classificarsi in semestrale, trimestrale, bimestrale, mensile e a totale unico. Per lo stesso anno ed elemento si possono inserire più budget.

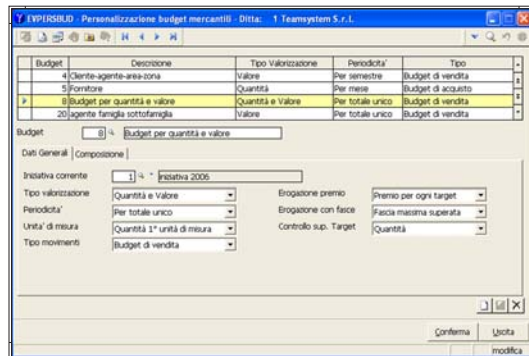
Ad ogni previsione si associa un premio a importo o a percentuale, da attribuire al raggiungimento degli obiettivi. Anche il controllo del superamento target può avvenire a quantità e/o a valore.

Periodicamente bisogna procedere all'aggiornamento e alla stampa delle schede budget in base ai movimenti. È possibile rielaborare anche movimenti precedentemente aggiornati nella situazione budget. La stampa può essere prodotta con esposizione della sola situazione budget, oppure con raffronto tra consuntivi e target e/o raffronto tra i progressivi consuntivi e i progressivi target. È attivabile, inoltre, l'esportazione dei dati per il foglio elettronico per successive rielaborazioni.

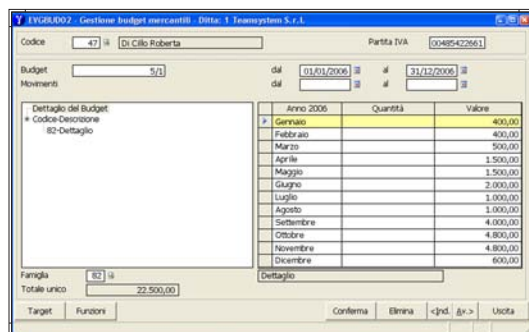
Il programma mette a disposizione differenti modalità di determinazione del premio: a importo fisso, come sconto sul venduto, come sconto sulla differenza tra venduto e target, etc. Un apposito comando è preposto alla generazione delle note credito di erogazione premio per le schede budget che superano il target.

Per la generazione dei budget per gli anni successivi è disponibile la funzione di duplicazione dati, con cui si inseriscono rapidamente i presuntivi di un anno, partendo dai valori di un periodo di riferimento eventualmente variati in base a una percentuale applicata sulla quantità e/o sul valore.

È prevista, infine, una procedura automatica di azzeramento degli elementi del budget utile, ad esempio, nei casi in cui si renda necessaria una ripetizione degli aggiornamenti.



Configurazione budget



Gestione budget di vendita a valore per cliente, famiglia, mese

Fatturazione periodica



A volte si ha l'esigenza di emettere fatture periodiche (relative, ad esempio, ad abbonamenti o a canoni) collegate a contratti/documenti tipo con cadenze ricorrenti e predefinite. Il modulo affronta questa problematica in maniera efficace, attraverso la gestione di voci di calcolo personalizzabili, atte a generare movimenti di fatture.

Le voci hanno diverse caratteristiche peculiari per produrre al meglio i documenti. Caratteristiche che possono riassumersi nella possibilità di generare voci di addebito, di accredito o solo descrittive. Il testo delle righe dei documenti potrà essere dinamico (ad esempio, si vuole generare la descrizione della voce con l'indicazione del periodo di competenza: "Canone dal 01/01/2007 al 31/03/2007"). Le voci di addebito/accredito possono essere sia fatturate, sia esposte nell'eventuale cedolino aggiuntivo (rimborsi a piè di lista). Le voci possono essere ripetitive (generate su tutti i documenti) o prodotte una sola volta per contratto e, per ognuna di esse, si potrà stabilire in quali mesi occorrerà generare la relativa riga di movimento.

Le condizioni di fatturazione possono essere fissate all'interno di un contratto che può contenere più voci (ad esempio, più addebiti o più accrediti) ed eventuali note da riportare nel documento di vendita (fattura, nota, etc.). Per uno stesso cliente possono coesistere più contratti riferiti a periodi di competenza coincidenti o differenti (ad esempio, addebiti da fatturare solo in specifici mesi).

Dal documento tipo/contratto si creano i movimenti "transitori". La generazione può essere manuale, con selezione del singolo contratto, ovvero automatizzata attraverso l'uso di filtri (codice cliente, data e sezionale del contratto, etc.). I movimenti transitori potranno essere modificati e integrati (aggiungendo voci non codificate).

Il programma prevede la gestione rateale delle voci: in tal caso si procede alla fatturazione di ogni rata fino ad azzeramento del residuo.

Nella fase successiva i movimenti transitori vengono trasformati in documenti di vendita (sia fiscali che non) e questi ultimi, mediante la procedura di consolidamento, generano i movimenti contabili e IVA. La stampa dei documenti potrà avvenire contestualmente alla generazione o eseguita in differita. I movimenti dei documenti creati avranno come codice articolo il codice specificato sulla voce di calcolo. Questo consentirà, tra l'altro, analisi dei fatturati tramite la gestione delle statistiche. E' comunque possibile generare righe senza l'indicazione di un articolo specifico (righe manuali).

Sono previste specifiche utility per il ripristino del numero di rate e l'eliminazione dei movimenti precedentemente creati.

La fatturazione periodica è utile anche per l'emissione dei documenti da parte di professionisti o rappresentanti, provvedendo al calcolo automatico delle varie ritenute previste dalla normativa fiscale (Enasarco, ritenuta d'acconto, contributo integrativo, etc.).

Il modulo si integra infine con la gestione delle provvigioni. Con l'ausilio del "documento tipo" si può procedere alla generazione, per gli agenti, delle "fatture pro-forma" relative alle provvigioni spettanti. A queste si aggiungono/detraggono eventuali altri importi (rimborsi, anticipi, etc.).

Creazione voce di calcolo per generazione fatture proforma agenti

Gestione contratto cliente con inserimento "voci"



Il modulo risolve in maniera completa ed efficace le problematiche di trasferimento dati tra diverse aziende, tra più sedi di una stessa ditta, tra ditta e consulente, tra ditta e gruppi di acquisto e tra ditta e fornitori, attraverso l'utilizzo di file di interscambio.

Si possono individuare le seguenti modalità di "colloquio":

- invio delle bolle elettroniche a clienti che utilizzano la procedura GAMMA PLUS/EVOLUTION: la funzione viene utilizzata quando si ha l'esigenza di inviare la bolla elettronica a clienti che utilizzano il gestionale GAMMA, con indicazione dei prodotti inviati. In tale modalità, la ditta ricevente può inserire automaticamente il movimento di carico e registrare tutte le variazioni anagrafiche operate dal mittente;
- invio delle fatture ai consulenti con procedura GECOM MULTI: in presenza di ditta con il gestionale GAMMA e consulente che utilizza la procedura GECOM MULTI, è possibile inviare a quest'ultimo il file delle "fatture" emesse dalle quali generare successivamente i movimenti contabili e IVA. La funzione è particolarmente utile per le aziende che si rivolgono a terzi per la gestione amministrativa, senza espletare alcun formalismo contabile: inserimento prima nota, etc.;
- invio di movimenti ad altre sedi (tutte utilizzatrici di GAMMA) o a consulenti: la procedura consente l'invio di dati (documenti di vendita, movimenti contabili e IVA, estratti conto, anagrafiche clienti, articoli, codici a barre, etc.) ad altre sedi oppure ai consulenti, nel caso di aziende che inseriscono la prima nota.

L'estrazione è variamente configurabile essendo disponibili numerosi parametri di impostazione, grazie ai quali si può rendere l'operazione completamente automatizzata e non presidiata.

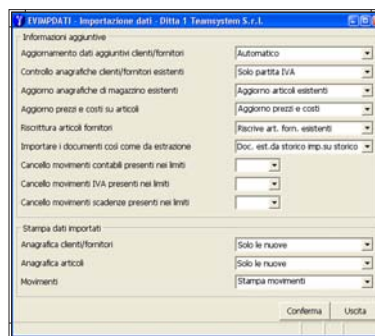
Attraverso le estrazioni multiple, è possibile generare contemporaneamente diversi file destinati a più soggetti (ad esempio, per inviare ai vari agenti i file con il riepilogo dei documenti di vendita di ognuno):

- invio di bolle a clienti in rifatturazione (gruppi di acquisto): il programma si rivolge in particolare ad aziende fornitrici di gruppi di acquisto che devono inviare il dettaglio delle operazioni effettuate su supporto informatico. La funzione prevede l'invio dei dati ai più importanti gruppi di acquisto italiani (CONAD, COOP, etc.) con numerose possibilità di interscambio;

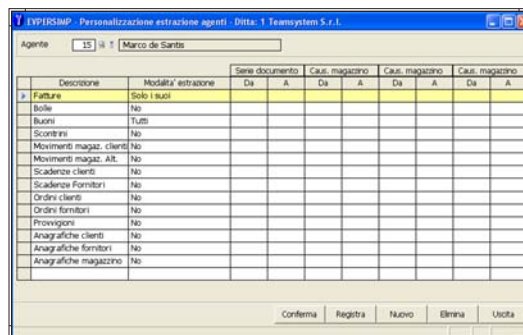
- invio di bolle e movimenti a fornitori (per controlli del venduto e delle disponibilità): sempre più spesso le aziende leader nella distribuzione, commercializzazione e produzione di beni richiedono ai loro clienti l'invio di dati (venduto, disponibilità, etc.) per ottimizzare la gestione del magazzino (produzione just in time). Allo stato attuale è possibile la trasmissione a Coca Cola, Pirelli, Assocobe, San Geminiano, Bse, Elleemme, Danone, Brico;

- scambio di dati e informazioni con altre procedure attraverso l'ausilio di file ASCII completamente personalizzabili: un'esigenza molto avvertita dalle aziende è quella di trasmettere e ricevere dati attraverso l'utilizzo di file di interscambio. A tal fine è stata predisposta una procedura completa e flessibile che permette all'utente la personalizzazione dei tracciati in formato ASCII in modo da gestire la ricezione e l'invio secondo le modalità maggiormente conformi alle proprie esigenze. La funzione è molto utile dal momento che rende possibile il collegamento anche con procedure diverse da GAMMA PLUS/EVOLUTION.

L'estrazione/importazione può riguardare tra l'altro: le anagrafiche degli articoli, le anagrafiche di clienti e fornitori, i totali di fatturazione, i documenti di vendita, i movimenti di magazzino, i codici a barre, gli ordini clienti e fornitori, il portafoglio effetti.



Impostazione parametri di importazione dati da altro elaboratore



Estrazioni multiple: personalizzazione per agente



La contabilità industriale è uno strumento essenziale del sistema informativo aziendale. La semplice lettura di un bilancio e delle rilevazioni della contabilità generale non soddisfa sufficientemente tutte le esigenze conoscitive di un'azienda, in particolare quelle legate al controllo dell'economicità della gestione o alla verifica del raggiungimento degli obiettivi stabiliti.

La contabilità industriale consente, appunto, di rilevare fasi, fenomeni e risultati non reperibili diversamente, di focalizzare l'attenzione su oggetti di costo specifici e di seguire l'iter di generazione dei costi di produzione. Attraverso la classificazione dei costi e dei ricavi non solo per "natura", ma anche per "destinazione" offre una valutazione del costo e della redditività dei vari prodotti, reparti, fasi, commesse e linee di produzione.

La procedura è perfettamente integrata con la gestione contabile GECOM MULTI e con gli altri moduli di GAMMA EVOLUTION, pur potendo funzionare indipendentemente dai due programmi.

Ciascuna ditta può operare alternativamente con il metodo della partita semplice o con la partita doppia. Con il primo metodo, le rilevazioni dei costi e dei ricavi vengono effettuate con il segno algebrico (+/-) senza quadratura con la contabilità generale; l'altro richiede invece un costante controllo delle quadrature dei singoli conti.

Con la partita doppia il centro di costo è concepito non come elemento finale di indagine ma come un'unità elementare che effettua delle prestazioni per altri centri a un costo unitario determinato automaticamente o manualmente.

È possibile rilevare rimanenze di materie prime, giacenze di prodotti, squadrature di imputazioni, etc.

Possono essere gestiti più piani dei conti a due o tre livelli e un piano dei conti di voci di spesa e voci di ricavo fino a due livelli. Il piano dei conti è suddiviso in 9 settori ciascuno dei quali assolve una specifica funzione nelle fasi di movimentazione: conti di collegamento, transitori, di competenza, centri di costo, conti di lavorazione, magazzino immobilizzi, margini lordi, margini netti, conti di risultato.

In funzione dell'impostazione decisa dall'utente, la procedura opera a full cost o a direct cost e in ogni caso è estremamente flessibile e personalizzabile, dal momento che si può procedere all'attivazione di tutti i settori o solo di alcuni. La capacità di adattamento a diverse esigenze ne favorisce l'impiego in svariate attività: in aziende che producono su commesse di clienti, in aziende che operano su ordini di produzione interni con cicli di lavorazione ripetitiva, in aziende di servizi e commerciali.

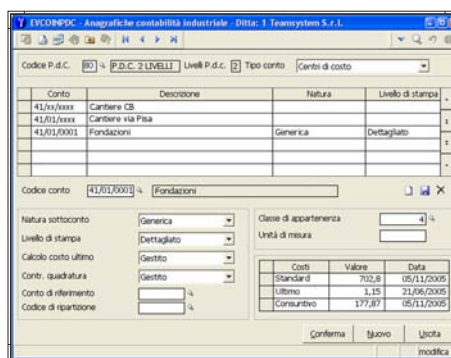
La gestione delle movimentazioni è completamente personalizzabile, impostando opportunamente le causali.

È possibile così abilitare o disabilitare alcune funzioni, indicare vari codici dei conti e delle voci di spesa/ricavo, specificare per ogni elemento il segno e la percentuale di ripartizione in modo che, selezionando una causale, vengano esplosi i conti automaticamente.

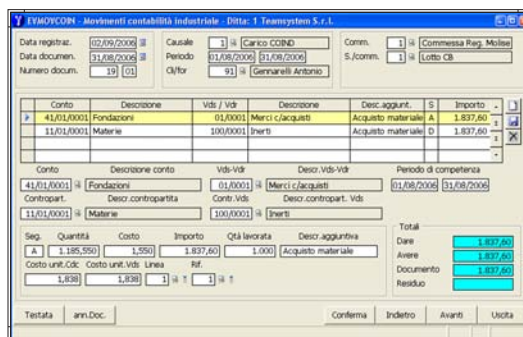
Per l'inserimento dei movimenti della gestione l'utente può operare direttamente dalla procedura di contabilità industriale, oppure dalla contabilità generale attraverso la prima nota o, ancora, dalle varie funzioni di creazione dei documenti di vendita, degli ordini clienti e fornitori e dei movimenti di magazzino.

Per facilitare e automatizzare la generazione della contabilità analitica, sono previsti dei metc.anismi di collegamento tra contabilità generale, documenti di vendita, ordini e contabilità analitica attraverso funzioni che associano ciascuna fonte al centro di conto industriale. Ad esempio, è possibile legare ogni conto contabile, ogni articolo di magazzino, ogni famiglia di articoli, etc. a uno o più conti di contabilità analitica.

In prima nota è attivabile, inoltre, una modalità di inserimento veloce (con richiesta del solo centro di costo) correlando preventivamente le voci di spesa ai conti contabili e la causale di contabilità industriale a quella di contabilità generale; l'utente può impostare anche un centro di costo indiretto da utilizzarsi quando non in contabilità industriale.



Codifica piano dei conti di contabilità industriale



Inserimento da prima nota di un movimento di contabilità industriale con gestione dare / avere

L'imputazione dei movimenti può essere manuale o con proposta automatica del costo standard, costo ultimo, costo consuntivo o costo medio.

La gestione a costo ultimo prevede la creazione di una scheda di determinazione del costo unitario della voce: in essa confluiscono le varie registrazioni e viene generato automaticamente il coefficiente di ripartizione utilizzato per il riproporzionamento dell'importo, quando il conto riversa delle prestazioni su altri conti.

Il programma consente interrogazioni e stampe dei dati in varie forme, in modo da soddisfare efficacemente le esigenze informative di un'azienda. L'interrogazione dei partitari e dei movimenti può avvenire con ordinamento per data di registrazione, centro di costo/voce di spesa, voce di spesa/voce di ricavo e con la definizione di diversi parametri di ricerca.

È possibile consultare la scheda margini di profitto selezionando i movimenti per: data di registrazione, commessa, sottocommessa, linea. La funzione effettua un'immediata analisi del margine con evidenza della quantità, del prezzo, del ricavo totale e del costo totale con relativo scostamento.

Sono disponibili numerose situazioni e stampe:

- valutazione sull'efficienza dei vari prodotti, delle fasi di lavorazione, dei centri e dei reparti;
- verifica dell'incidenza dei vari costi di prodotto e del rapporto di questi ultimi con i ricavi e i margini, sia unitari che complessivi;
- esame della produttività dei vari periodi, con l'incidenza dei tempi produttivi e di quelli improduttivi;
- analisi della provenienza dell'utile e della capacità di coprire i costi fissi;
- controllo dell'incidenza delle risorse chiave e della capacità di queste di generare utili.

La procedura di contabilità industriale consente di inserire il budget a quantità e/o a valore su tutti i settori dei conti del PdC e sulle voci di spesa, nonché di ottenere diverse situazioni di confronto con i valori a consuntivo sia in forma sintetica che analiticamente per mese.

È possibile gestire la ripartizione dei costi indiretti per utilizzare la contabilità a full cost. L'operatore definisce i criteri con cui il saldo di un conto va ripartito nonché i conti su cui suddividere l'importo. Sono disponibili 17 tipi di ripartizioni: a percentuale fissa, a importo/quantità di manodopera, attrezzature, materiali, etc.

È prevista una visualizzazione di prova degli importi da ripartire e successivamente la generazione dei movimenti effettivi, con esplosione automatica in base ai criteri fissati e con esecuzione opzionale a cascata di tutti i movimenti collegati ai conti di origine.

Un'apposita utility provvede a ripartire i saldi di un conto sui movimenti che lo hanno interessato in un determinato periodo; la funzione è utile quando un conto ha un saldo in dare o in avere non logicamente giustificato che si vuole far riassorbire in automatico.

Attraverso comandi ulteriori si può procedere alla creazione delle voci di spesa dai conti contabili, alla duplicazione budget, alla generazione dei movimenti di contabilità industriale dai movimenti di magazzino già esistenti, etc.

È possibile creare raggruppamenti di voci di spesa e sviluppare formule specifiche, al fine di personalizzare l'esposizione della situazione di Co.Ind. (per ottenere, ad esempio, un'esposizione della situazione di Co.Ind. simile ad un prospetto di conto economico).

Il modulo di contabilità industriale comprende un gestore di trasferimenti tramite file ASCII che consente l'estrazione e l'importazione di dati anche da altre procedure o fonti di dati.

Si sottolinea, infine, che è possibile estrarre i dati contabili su file utilizzabili dal programma Microsoft Excel.

Conto	LIM	Quantità	Periodo	Costo orario	Data ult. app.
68/01/0001	KG	1000	01/06/05 - 30/06/05	0,82	11/07/2005
68/01/0002	KG	100	01/06/05 - 30/06/05	0,57	30/06/2005

Codice: 68/01/0001 Costo complessivo: 774,69
Descrizione: Semola Periodo contabile: Coefficiente: 0,00105
Unità di misura: KG Costo orario unit.: 0,82
Quantità: 1000 Data ult. app.: 11/07/2005
Costo ultimo: 0,77

Scheda di determinazione dei costi unitari

TeamCommunity

La comunità con il Cliente al centro

Entra nella TeamCommunity:

Un servizio gratuito per professionisti e aziende!

Tutte le novità per la tua attività ed un mondo di Vantaggi!

Iscriviti su: **www.teamcommunity.it**

Certified Software Partner

TeamSystem®

TeamSystem S.p.A

61100 Pesaro (PU)
Via Yuri Gagarin, 205
Tel. 0721/42661
Fax 0721/400502
info@teamsystem.com
www.teamsystem.com

**AZIENDA CON SISTEMA DI
GESTIONE PER LA QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV
=UNI EN ISO 9001:2000=**