



Infor LN Vendite Guida utente per Contratto di vendita

© Copyright 2021 Infor

Tutti i diritti riservati. Nessuna parte della presente pubblicazione potrà essere riprodotta, archiviata in sistemi di recupero o inoltrata in alcun modo o tramite alcun mezzo inclusi, senza limitazioni, fotocopie o registrazioni, previo consenso scritto di Infor

Avvertenze

Il materiale contenuto nella presente pubblicazione (inclusa qualsiasi informazione supplementare) costituisce e contiene informazioni confidenziali e di proprietà di Infor.

Accedendo al materiale allegato (inclusa qualsiasi modifica, traduzione o adattamento) l'utente riconosce e accetta che il materiale in questione e tutto quanto ad esso collegato, come copyright, segreti aziendali e tutti gli altri diritti, titolo e interessi relativi sono di proprietà esclusiva di Infor e che l'utente non acquisirà diritto alcuno, titolo o interesse relativamente al materiale (inclusa qualsiasi modifica traduzione o adattamento) tramite revisione dello stesso, oltre il diritto non esclusivo di utilizzo del materiale unicamente in connessione con la licenza acquisita e di utilizzo del software fornito alla società di appartenenza da Infor (come applicabile) nei termini stabiliti da un accordo separato ('Scopo').

Inoltre, accedendo al materiale allegato, l'utente riconosce e accetta che il materiale in questione dovrà essere utilizzato nella più completa riservatezza e che l'utilizzo dello stesso sarà limitato dalle indicazioni fornite nell'accordo sopra menzionato.

Sebbene Infor abbia fatto quanto possibile per assicurare che il materiale contenuto nella presente pubblicazione sia accurato e completo, Infor non può garantire che le informazioni contenute nel presente documento siano complete, che non contengano errori tipografici o di altra natura o che il documento risponda alle esigenze specifiche di ogni singolo utente. In virtù di quanto sopra, Infor declina ogni responsabilità per perdita di dati o danni, a persone o entità, derivanti o collegati a errori o omissioni contenute nella presente pubblicazione (inclusa qualsiasi informazione supplementare), che tali errori o omissioni derivino da negligenza, incidente o da qualsiasi altra causa.

Riconoscimenti dei marchi registrati

Tutti gli altri nomi di società, prodotti, commerci o servizi menzionati possono essere marchi o marchi registrati dei rispettivi proprietari.

Informazioni sulla pubblicazione

Codice documento salesscug (U9844)

Rilascio 10.7 (10.7)

Data di pubblicazione 8 agosto 2022

Sommario

Informazioni sul documento

Capitolo 1 Introduzione.....	7
Contratti di vendita - Panoramica.....	7
Impostazione dei contratti di vendita.....	8
Recupero dei contratti di vendita.....	8
Processi aggiuntivi.....	8
Capitolo 2 Procedura.....	9
Impostazione dei contratti di vendita.....	9
Capitolo 3 Recupero contratti.....	11
Recupero dei contratti di vendita.....	11
Contratti di vendita e programmi vendite.....	11
Contratti di vendita e ordini di vendita.....	12
Capitolo 4 Consegne programmate in base a un contratto.....	15
Fabbisogni programmati relativi a un contratto di vendita.....	15
Definizione di consegne relative al contratto mediante schemi di consegna.....	15
Capitolo 5 Processi aggiuntivi.....	19
Contratti di vendita - processi aggiuntivi.....	19
Attivazione/Disattivazione dei contratti di vendita.....	19
Copia dei contratti di vendita.....	19
Valutazione dei contratti di vendita.....	19
Stampa conferme contratti.....	19
Recupero dei prezzi dei materiali.....	20
Fatturazione retroattiva.....	20
Invio di solleciti.....	20
Chiusura ed eliminazione dei contratti di vendita.....	20
Copia dei contratti di vendita.....	20
Valutazione dei contratti di vendita.....	21

Appendice A Grafici.....	25
---------------------------------	-----------

Grafico riga contratto.....	25
-----------------------------	----

Appendice B Glossario.....	27
-----------------------------------	-----------

Indice

Informazioni sul documento

Questo manuale fornisce informazioni introduttive ai contratti di vendita e illustra la procedura e le funzioni dei contratti di vendita. Viene descritta anche la procedura per gestire consegne programmate in base a un contratto e al recupero dei contratti.

Prerequisiti

Benché la lettura di questo manuale non richieda una conoscenza specifica del software LN, una conoscenza generale delle funzionalità di Infor LN può essere di aiuto nella comprensione.

Riferimenti

Utilizzare questo manuale come riferimento principale per i contratti di acquisto. Per informazioni non contenute nel presente manuale, consultare le edizioni correnti dei seguenti manuali:

- *Guida utente per Dati principali vendite U9839 IT*
- *Guida utente per Termini e condizioni U9499 IT*
- *Guida utente per Ordini di vendita U9845 IT*
- *Guida utente per Programmi acquisti e vendite U9541 IT*
- *Guida utente per Determinazione dei prezzi U9179 IT*
- *Guida utente per Determinazione dei prezzi dei materiali U9865 IT*
- *Guida utente per Fatturazione retroattiva U9840 IT*

Modalità di consultazione

Questo manuale è stato creato accorpare alcuni argomenti della Guida in linea. Un testo in corsivo seguito da un numero di pagina rappresenta un collegamento ipertestuale a un'altra sezione del presente documento.

La sottolineatura di un termine indica un collegamento alla relativa definizione di glossario. Se si consulta questo manuale in linea, è possibile fare clic sul termine sottolineato per visualizzare la definizione disponibile nel glossario in fondo al manuale.

Commenti?

La documentazione fornita viene controllata e migliorata di continuo. Sono apprezzati commenti/richieste da parte dell'utente in relazione al presente documento o agli argomenti trattati. Eventuali commenti possono essere inviati all'indirizzo di posta elettronica riportato di seguito: documentation@infor.com.

Nel messaggio di posta elettronica indicare il numero e il titolo del documento. Informazioni più specifiche ci consentiranno di fornire feedback in modo efficiente.

Contattare Infor

In caso di domande sui prodotti Infor, visitare il portale Infor Xtreme Support all'indirizzo www.infor.com/infortxtreme.

Se dopo il rilascio del prodotto verranno apportate modifiche al documento, la nuova versione sarà pubblicata su questo sito Web. Si consiglia pertanto di controllare periodicamente tale sito Web per avere una documentazione aggiornata.

In caso di commenti sulla documentazione Infor, inviare una e-mail all'indirizzo documentation@infor.com.

Contratti di vendita - Panoramica

I contratti di vendita vengono utilizzati per registrare accordi con un Business Partner 'Destinazione vendita' riguardanti la consegna di merci specifiche.

Questi accordi possono essere registrati a più livelli, elencati di seguito:

- **Righe contratto di vendita**
Nelle righe di contratto vengono registrati gli accordi di consegna per un determinato articolo o gruppo di articoli per un periodo di tempo specificato. Questi accordi includono le quantità totali, i prezzi e gli sconti. È possibile specificare un periodo di validità e indicare se la quantità di vendita minima è vincolante.
- **Accordi su termini e condizioni**
In questi accordi vengono registrati in dettaglio i termini e le condizioni relativi a ordini, programmi, pianificazione, logistica, fatturazione e pegging della domanda per la vendita, l'acquisto o il trasferimento di merci. Per poter utilizzare un accordo su termini e condizioni di vendita, è innanzitutto necessario collegarlo a un contratto di vendita.

Di seguito sono elencati i tipi di contratto che è possibile creare:

- Contratti normali
- Contratti speciali

I contratti speciali vengono utilizzati per la registrazione di accordi relativi a progetti specifici. Un contratto speciale può inoltre essere un contratto promozionale. Per ciascun Business Partner 'Destinazione vendita' è possibile chiudere più contratti speciali in uno stesso periodo. Non è invece possibile specificare, per lo stesso Business Partner 'Destinazione vendita' e in un determinato periodo, più di un contratto normale per articolo o per gruppo di prezzi.

I contratti di vendita vengono utilizzati come base per ordini di vendita o programmi vendite. I dati specificati nel contratto di vendita fungono da elemento padre per i dati specificati nell'ordine di vendita o nel programma vendite collegato. I programmi vendite e gli accordi su termini e condizioni possono essere collegati soltanto ai contratti normali e non a quelli speciali.

Impostazione dei contratti di vendita

Prima di specificare i contratti di vendita è necessario:

1. Selezionare la casella di controllo **Contratti** nella sessione Parametri Vendite (tdsls0100s000).
2. Specificare i parametri dei contratti di vendita nella sessione Parametri contratti di vendita (tdsls0100s300).

Per ulteriori informazioni, consultare *Impostazione dei contratti di vendita (pag. 9)*.

Recupero dei contratti di vendita

Per ulteriori informazioni, consultare *Recupero dei contratti di vendita (pag. 11)*.

Processi aggiuntivi

Alcuni processi non si verificano sempre nella procedura del contratto di vendita, ma possono essere utilizzati in determinate situazioni.

Per ulteriori informazioni, consultare *Contratti di vendita - processi aggiuntivi (pag. 19)*.

Impostazione dei contratti di vendita

Per registrare gli accordi stipulati con un Business Partner 'Origine vendita', effettuare le seguenti operazioni:

Istruzione 1: Contratti di vendita (tdsls3500m000)

Specificare i dati generali per un'intestazione di contratto di vendita nella sessione Contratti di vendita (tdsls3500m000). Le informazioni da definire in questa sessione sono principalmente correlate al Business Partner 'Destinazione vendita'. Nell'intestazione del contratto è possibile inserire un collegamento a un accordo su termini e condizioni.

In questa sessione è possibile inserire un collegamento all'accordo su termini e le condizioni in uno dei modi descritti di seguito:

- Selezionando manualmente un accordo dalla sessione Termini e condizioni (tctrm1100m000).
- Generando un accordo a partire da un modello, che viene automaticamente collegato all'intestazione del contratto. A tale scopo, scegliere **Genera termini e condizioni da modello** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni per avviare la sessione Generazione termini e condizioni da modello (tctrm2200m000).

È possibile collegare a un contratto i seguenti elementi:

- Un accordo su termini e condizioni e righe di contratto
- Soltanto un accordo su termini e condizioni, senza righe di contratto
- Soltanto righe di contratto, senza alcun accordo su termini e condizioni

Istruzione 2: Righe contratti di vendita (tdsls3501m000)

Nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000) specificare le righe di contratto di vendita che includono gli accordi relativi all'articolo stipulati con un Business Partner 'Destinazione vendita'. Se non si utilizzano revisioni dei prezzi del contratto di vendita, le righe di contratto di vendita contengono anche i prezzi e gli sconti. I dati della riga contratto fanno riferimento alla sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000).

Istruzione 3: Prezzi contratto di vendita (tdsls3103m000)

Se la casella di controllo **Prezzi contratto in uso** è selezionata nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000), specificare le revisioni dei prezzi del contratto di vendita per la riga di contratto. I dati di tali revisioni fanno riferimento alla sessione Prezzi contratto di vendita (tdsls3103m000).

Se dal contratto di vendita non è possibile recuperare prezzi e sconti validi, LN continuerà a ricercare un prezzo e gli sconti in altre origini.

Istruzione 4: Dati logistici righe contratti di vendita (tdsls3102m000)

Se la casella di controllo **Usa contratti per programmi** è selezionata nella sessione Parametri programma vendite (tdsls0100s500), specificare gli accordi logistici per la riga di contratto. I dati logistici della riga di contratto fanno riferimento alla sessione Dati logistici righe contratti di vendita (tdsls3102m000).

Istruzione 5: Fabbisogni programmati relativi a un contratto di vendita

Se non si ricevono programmi dai Business Partner 'Destinazione vendita' ma si desidera comunque impostare un elenco di consegne tempificate basate su un contratto di vendita, è possibile definire fabbisogni programmati per un contratto di vendita.

Per ulteriori informazioni, consultare *Fabbisogni programmati relativi a un contratto di vendita (pag. 15)*.

Nota

È inoltre possibile eseguire le operazioni precedenti utilizzando le sessioni Contratto di vendita (tdsls3600m000) o Contratti di vendita (tdsls8330m000).

Recupero dei contratti di vendita

Di seguito sono riportate le origini utilizzate per la ricerca dei contratti di vendita:

- Riga ordine di vendita
- Intestazione del programma vendite
- Riga programma vendite
- Produzione, quando viene effettuata la ricerca dei prezzi per i componenti della distinta base
- Progetti e commesse, quando viene effettuata la ricerca dei prezzi

Se per queste origini viene effettuata la ricerca di righe di contratti di vendita con stato **Attivo**, vengono visualizzati soltanto i contratti con i seguenti campi impostati sui valori originari:

- **Prezzi/Sconti Business Partner o BP 'Destinazione vendita'**
- **Business Partner 'Destinazione spedizione'**
- **Articolo**
- **Gruppo prezzi**
- **Ufficio vendite**
- **Numero codice identificativo di configurazione**
- **Data di validità**
- **Data/Ora di scadenza**

Contratti di vendita e programmi vendite

Per impostazione predefinita, è possibile collegare una riga contratto normale a un programma vendite durante l'esecuzione delle seguenti operazioni:

- Conversione di un rilascio vendite in un programma vendite
- Immissione di una riga di programma vendite
- Approvazione di una riga di programma vendite

Durante la ricerca di una riga contratto di vendita per l'intestazione di un programma vendite, LN:

- Prende in considerazione il numero ordine cliente, se nella sessione **Utilizza ordine cliente per programmi** è selezionata la casella di controllo Parametri programma vendite (tdsls0100s500).
La modalità di collegamento delle righe di contratto dipende dal valore dei campi **Azione in caso di ordine cliente deviante** e **Azione in caso di ordine cliente vuoto deviante** nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000):
 - **Blocca**
Vengono collegate le righe di contratto per le quali il valore del campo **Ordine cliente** nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000) corrisponde esattamente al valore del campo **Ordine cliente** nella sessione Programmi vendite (tdsls3111m000).
 - **Continua con Rilascio vendite**
Le righe di contratto possono essere collegate a un **Ordine cliente** diverso, anziché al programma vendite. In questo caso, nel programma vendite viene utilizzato l'**Ordine cliente** del programma vendite.
 - **Continua con Contratto di vendita**
Le righe di contratto possono essere collegate a un **Ordine cliente** diverso, anziché al programma vendite. In questo caso, nel programma vendite viene utilizzato l'**Ordine cliente** del contratto di vendita.
- Verifica che il riferimento contratto cliente sia identico nelle sessioni Righe contratti di vendita (tdsls3501m000) e Programmi vendite (tdsls3111m000).

Nota

- Per i programmi vendite, LN utilizza la data corrente per cercare contratti di vendita validi e di tipo **Attivo**.
- Se è selezionata la casella di controllo **Usa termini e condizioni per programmi** nella sessione Parametri programma vendite (tdsls0100s500), il contratto di vendita deve essere collegato all'accordo su termini e condizioni per il programma vendite.

Contratti di vendita e ordini di vendita

La modalità di collegamento dei contratti di vendita agli ordini di vendita dipende dal valore di questi parametri nella sessione Parametri contratti di vendita (tdsls0100s300):

- **Collegamento contratto interattivo**
- **Collega automaticamente contratto speciale**

Per gli ordini di vendita, LN utilizza la data specificata nel campo **Tipo di data prezzo di vendita** della sessione Parametri determinazione dei prezzi (tdpcg0100m000) (ovvero **Data ordine**, **Data del sistema** o **Data di consegna**) per effettuare la ricerca dei contratti di vendita validi e di tipo **Attivo**.

Nota

Se per gli ordini di vendita sono selezionate le caselle di controllo **Utilizza ordine cliente per programmi** e **Utilizza riferimento contratto cliente per programmi** nella sessione Parametri programma vendite (tdsls0100s500), vengono recuperate soltanto le righe di contratto per le quali i campi **Ordine cliente**

e **Riferimento contratto cliente** sono vuoti nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000). Di conseguenza, gli ordini di vendita non possono essere collegati a righe di contratto di vendita impostate per programmi vendite.

Per recuperare termini e condizioni da un contratto attivo per una riga ordine, non è necessario che il contratto sia collegato alla riga ordine. Di conseguenza, il numero di contratto è impostato come predefinito per la riga ordine solo se a quest'ultima è collegata una riga contratto attiva. Per ulteriori informazioni, consultare Recupero di termini e condizioni.

Se all'articolo indicato nel contratto di vendita è associato un codice identificativo di configurazione, nel prezzo dell'ordine di vendita sono inclusi i prezzi aggiornati. Se all'articolo indicato nell'ordine di vendita è associato un codice identificativo di configurazione, mentre all'articolo indicato nel contratto non è associato alcun codice identificativo di configurazione, il prezzo dell'ordine, comprensivo dei prezzi aggiornati, è usato come prezzo del contratto.

Nota

Nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000):

- I campi **Tolleranza massima quantità** e **Azione da intraprendere in caso di superamento quantità massima** vengono utilizzati per stabilire se una riga di contratto può essere collegata a una riga di contratto di vendita o a una riga di programma quando la tolleranza quantità viene superata.
- I campi **Tolleranza data di scadenza** e **Azione da intraprendere in caso di superamento data scadenza** vengono usati per stabilire se una riga di contratto può essere collegata a una riga di contratto di vendita o a una riga di programma quando la tolleranza data viene superata.

Capitolo 4

Consegne programmate in base a un contratto

4

Fabbisogni programmati relativi a un contratto di vendita

Per utilizzare un programma vendite semplificato, è possibile specificare consegne programmate in base a un contratto di vendita. È possibile utilizzare questo processo se non si ricevono programmi dai Business Partner 'Destinazione vendita', ma si desidera comunque impostare un elenco di consegne tempificate utilizzando un contratto di vendita.

È possibile specificare i fabbisogni programmati per un contratto di vendita utilizzando schemi di consegna.

Per definire i fabbisogni programmati per un contratto di vendita utilizzando schemi di consegna, è necessario definire righe di consegna del contratto di vendita con quantità e date di consegna. È possibile generare automaticamente ordini di vendita a partire da uno schema di consegna.

Per ulteriori informazioni, consultare *Definizione di consegne relative al contratto mediante schemi di consegna* (pag. 15).

Definizione di consegne relative al contratto mediante schemi di consegna

Uno schema di consegna è un elenco di consegne tempificate basate su un contratto di vendita. Per specificare le consegne tempificate, è necessario disporre di righe di contratto di vendita da convertire in ordini di vendita. Uno schema di consegna rappresenta un programma semplificato per la generazione di ordini di vendita tempificati.

Esempio

Riga contratto	Riga di consegna di contratto di vendita	Quantità	Riga ordine di vendita	Quantità
100 pezzi (pz)	01/12	20 pz	SOL1 01/12	20 pz
	08/12	25 pz	SOL2 08/12	25 pz
	15/12	40 pz	SOL3 15/12	40 pz
	22/12	15 pz	SOL4 22/12	15 pz

Per definire le consegne relative al contratto mediante uno schema di consegna, è necessario effettuare le seguenti operazioni:

Istruzione 1: Creazione di un contratto di vendita e di una riga di contratto di vendita

Creare un contratto di vendita nella sessione Contratti di vendita (tdsls3500m000) e una riga di contratto di vendita nella Righe contratti di vendita (tdsls3501m000).

Istruzione 2: Creazione di uno schema di consegna

Scegliere **Schema di consegna** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000). Viene avviata la sessione Righe consegna contratto di vendita (tdsls3104m000), in cui è possibile specificare le date in cui dovranno essere effettuate le consegne e le quantità da consegnare in tali date.

Istruzione 3: Attivazione della riga di contratto

Attivare la riga di contratto nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000).

Non è possibile attivare una riga di contratto nei seguenti casi:

- Nello schema di consegna sono indicate date di consegna pianificate non comprese nel periodo di validità della riga di contratto.
- La quantità totale indicata nello schema di consegna è maggiore della quantità convenuta della riga di contratto.

Se non è possibile attivare la riga di contratto, scegliere **Verifica schema di consegna** nella sessione Righe consegna contratto di vendita (tdsls3104m000) per verificare e adattare lo schema di consegna. In alternativa, è possibile modificare la riga di contratto.

Istruzione 4: Generazione di ordini di vendita per consegne pianificate

Se si seleziona una riga di consegna del contratto di vendita e si sceglie **Genera ordine di vendita** dal menu Visualizzazioni, Riferimenti, o Azioni della sessione Piano di consegna (tdpur3104m000), viene generato un ordine di vendita o una riga di ordine di vendita per la riga di consegna selezionata.

Se non si seleziona una riga di consegna specifica del contratto di vendita e si sceglie **Genera ordine di vendita**, viene avviata la sessione Generaz. ord. di vend. da schemi di consegna (tdsls3204m000), in cui è possibile generare ordini di vendita o righe di ordine di vendita per un intervallo di righe di consegna del contratto di vendita.

È possibile generare ordini di vendita per consegne pianificate soltanto se lo stato del contratto di vendita e quello della riga del contratto di vendita sono entrambi impostati su **Attivo**.

Contratti di vendita - processi aggiuntivi

Alcuni processi non si verificano sempre nella procedura del contratto di vendita, ma possono essere utilizzati in determinate situazioni.

Attivazione/Disattivazione dei contratti di vendita

È possibile attivare o disattivare un intervallo di contratti di vendita nella sessione Attivazione/Disattivazione contratti (tdsls3205m000).

Copia dei contratti di vendita

È possibile copiare i contratti di vendita nella sessione Copia contratti di vendita (tdsls3801m000).

Valutazione dei contratti di vendita

Al termine del periodo di validità di un contratto è possibile utilizzare la sessione Valutazione contratti di vendita (tdsls3420m000) per verificare se le quantità convenute sono state rispettate. È inoltre possibile monitorare, mediante estrapolazione, l'avanzamento del contratto durante il periodo di validità e stampare un report contenente gli scostamenti. È possibile eseguire una valutazione per il contratto completo evitando di stampare le righe contratto separate. I piccoli scostamenti sono tollerati e non vengono stampati.

Stampa conferme contratti

Nella sessione Stampa conferme contratti di vendita (tdsls3405m000) è possibile stampare le conferme dei contratti da inviare al Business Partner 'Destinazione vendita'.

Recupero dei prezzi dei materiali

Se nella sessione Parametri prezzi materiali (tcmpr0100m000) è selezionata la casella di controllo **Determinazione dei prezzi dei materiali in Vendite** e sono specificati i dati principali relativi alla determinazione dei prezzi dei materiali, è possibile recuperare automaticamente le informazioni e calcolare i prezzi dei materiali per una riga di contratto di vendita.

Fatturazione retroattiva

Se a un contratto di vendita vengono apportate modifiche derivanti da rinegoziazioni dei prezzi, è possibile utilizzare la funzionalità di fatturazione retroattiva per rifatturare articoli spediti in precedenza per ordini di vendita e programmi vendite.

Invio di solleciti

Se alcuni Business Partner 'Destinazione vendita' non rispettano gli impegni dichiarati nel contratto, è possibile stampare e inviare solleciti nella sessione Stampa solleciti a contratti di vendita (tdsls3406m000) al fine di evitare la rottura del contratto. I solleciti vengono stampati per i contratti che superano lo **Scostam. negativo** consentito.

Chiusura ed eliminazione dei contratti di vendita

È possibile chiudere o eliminare i contratti di vendita non più validi o che sono già terminati nella sessione Archiviazione ed Eliminazione/Chiusura contratti di vendita (tdsls3203m000).

Copia dei contratti di vendita

È possibile copiare i contratti di vendita nella sessione Copia contratti di vendita (tdsls3801m000).

È sempre possibile copiare un contratto normale in un contratto normale o un contratto speciale in un contratto speciale. È possibile copiare un contratto normale in un contratto speciale, e viceversa, soltanto se le seguenti caselle di controllo sono selezionate nella sessione Parametri contratti di vendita (tdsls0100s300):

- **Copia contratto speciale in contratto normale**
- **Copia contratto normale in contratto speciale**

Quando viene eseguita la copia in un nuovo contratto normale, viene verificato se esiste già un contratto normale:

- Nello stesso periodo
- Con lo stesso gruppo di prezzi o articolo
- Per lo stesso Business Partner 'Destinazione vendita'

Se è presente un contratto normale e il relativo stato è **Attivo**, non è possibile copiare i contratti.

Se non è presente questo tipo di contratto, quando si copia un nuovo contratto normale:

- La data di validità del nuovo contratto è subito dopo la data di scadenza del contratto obsoleto.
- Il periodo del contratto avrà la durata di un anno.

I contratti vengono copiati con un nuovo numero di contratto, determinato nello stesso metodo utilizzato quando viene immesso un nuovo contratto nella sessione Contratto di vendita (tdsls3600m000), ma con date di validità e di scadenza diverse.

Se la casella di controllo **Prezzi contratto in uso** è selezionata nella riga di contratto di origine, vengono copiate nel nuovo contratto le revisioni dei prezzi del contratto di vendita collegate al contratto di origine con date di validità che rientrano nel periodo di validità del nuovo contratto. Se non sono presenti revisioni dei prezzi valide ed è selezionata la casella di controllo **Copia prezzi** nella sessione Copia contratti di vendita (tdsls3801m000), l'ultima revisione di prezzo del contratto obsoleto viene copiata nella revisione di prezzo del nuovo contratto con una data di validità uguale a quella della riga di contratto.

Nota

Se si copiano i prezzi nel nuovo contratto, in quest'ultimo non vengono inclusi automaticamente anche gli sconti e i programmi sconti previsti per il contratto obsoleto. Per copiare nel nuovo contratto anche gli sconti, selezionare la casella di controllo **Copia sconti** nella sessione Copia contratti di vendita (tdsls3801m000).

Se i registri prezzi o i programmi sconti non sono validi per il tempo di esecuzione del contratto, è possibile copiarli in nuovi registri prezzi e programmi sconti selezionando le caselle di controllo **Crea nuovo registro prezzi** e **Crea nuovo programma sconti** nella sessione Copia contratti di vendita (tdsls3801m000). È inoltre possibile aggiungere nuove righe per prezzi/sconti ai registri prezzi/programmi sconti esistenti.

Lo schema di consegna collegato al contratto obsoleto può essere copiato nel nuovo contratto. Per copiare lo schema di consegna, selezionare la casella di controllo **Copia piano di consegna** nella sessione Copia contratti di vendita (tdsls3801m000).

La valuta del business partner 'Destinazione fattura' deve essere la stessa del contratto. Quando viene stipulato un contratto, lo stato dei Business Partner deve essere **Attivo**. Tra un Business Partner 'Destinazione vendita' e gli altri ruoli di Business Partner, è necessaria l'esistenza di una relazione padre.

Valutazione dei contratti di vendita

Se si utilizza un contratto di vendita relativo a un ordine di vendita o un programma vendite, è possibile valutare tale contratto durante e dopo la procedura relativa all'ordine o al programma. Durante il periodo di validità del contratto è possibile verificare se le consegne vengono effettuate secondo quanto concordato nel contratto stesso. Al termine del periodo di validità del contratto è possibile verificare se le quantità concordate sono state soddisfatte.

La sessione Parametri contratti di vendita (tdsls0100s300) è obbligatoria se la casella di controllo **Valuta contratto prima di eliminazione** è selezionata nella sessione Valutazione contratti di vendita (tdsls3420m000).

Per valutare i contratti nella sessione Valutazione contratti di vendita (tdsls3420m000):

- Lo stato del contratto deve essere **Attivo**.
- Per il contratto devono essere presenti avvisi di consegna.
- Il tempo trascorso (%) deve essere maggiore della percentuale specificata.

Il modo in cui viene valutata una riga contratto dipende dal valore della casella di controllo **Quantità vincolata** nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000). Questa casella di controllo determina se la **Quantità convenuta** che è stata concordata con il Business Partner 'Destinazione vendita' rappresenta una quantità da vendere obbligatoriamente.

Se la casella di controllo **Quantità vincolata** della sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000) è selezionata, nella sessione Valutazione contratti di vendita (tdsls3420m000) vengono stampate le differenze tra i seguenti elementi:

- I campi **Quantità ordinata** e **Quantità massima** della sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000).
- I campi **Quantità ordinata** e **Quantità minima** della sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000).

Se la casella di controllo **Quantità vincolata** della sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000) è deselezionata, nella sessione Valutazione contratti di vendita (tdsls3420m000) vengono stampate le righe superano i limiti definiti nella sessione Valutazione contratti di vendita (tdsls3420m000).

I piccoli scostamenti negativi o positivi nell'avviso di consegna in relazione alle quantità possono essere accettati. Gli scostamenti vengono calcolati nel modo seguente nella sessione Valutazione contratti di vendita (tdsls3420m000):

$$\frac{(\text{Quantità ordinata} + \text{Quantità fatturata}) - (\text{Quantità convenuta} * \text{Fattore tempo trascorso})}{\text{Quantità convenuta}} * 100$$

Esempio

- Quantità convenuta = 100
- Richiesta + Fatturata = 40
- Durata del contratto = 10 giorni
- Tempo trascorso = 6 giorni

$$\text{Scostamento negativo} = 40 - 100 * 6/10 \div 100 = -20\%$$

Se questa percentuale è maggiore della percentuale consentita, la riga contratto viene stampata.

Nota

- Dopo la valutazione di un contratto di vendita, il campo **Valutazione [Si, No, Ripeti]** viene aggiornato nella sessione Righe contratti di vendita (tdsls3501m000).
- Il metodo dell'estrapolazione può generare un'immagine distorta se, ad esempio, le quantità maggiori vengono consegnate al termine della durata del contratto. Di conseguenza, da una valutazione provvisoria risulterà un cumulo di ordini inevasi non corrispondente alla realtà.



Grafico riga contratto

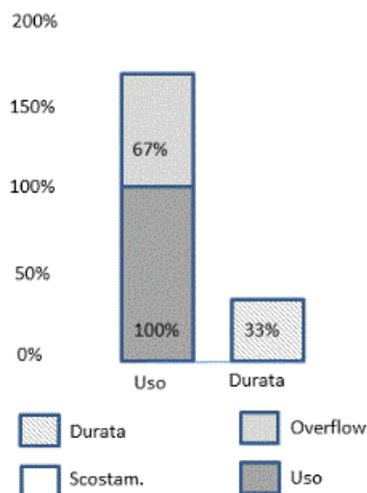
L'utilizzo della quantità contratto viene confrontato con la durata della riga contratto e visualizzato in un grafico tramite le sessioni Contratti di vendita (tdsls8330m000) o Contratti di acquisto (tdpur8330m000).

Se si seleziona una riga contratto in queste sessioni, viene visualizzato un grafico nel gruppo **Utilizzo/Durata**.

Esempio

Data di validità della riga contratto	1/1/2015
Data di scadenza della riga contratto	31/12/2015
Data corrente	1/5/2015
Quantità convenuta	300
Quantità consegnata	500

Il grafico mostra le seguenti colonne:



- **Durata**
La riga contratto è attiva ed è trascorso soltanto il 33% del periodo di validità (4 mesi). $Durata = (Data\ corrente - Data\ di\ validità\ (120\ giorni)) / (Data\ di\ scadenza - Data\ di\ validità\ (365\ giorni)) * 100 = 33\%$ (calcolo arrotondato).
- **Utilizzo**
Con una quantità convenuta pari a 300 e una quantità consegnata pari a 500, viene consegnata la quantità convenuta. L'utilizzo è quindi pari a $(100 * 300 / 300) = 100\%$.
- **Overflow**
Con una quantità convenuta pari a 300 e una quantità consegnata pari a 500, viene consegnata una quantità aggiuntiva pari a 200. L'overflow è quindi pari a $(100 * 200 / 300) = 67\%$.
- **Scostamento**
Per via dell'overflow, lo scostamento è pari a zero. Tuttavia, se viene consegnata soltanto una quantità pari a 50 (utilizzo di $(100 * 50 / 300) = 17\%$), lo scostamento è pari al 16%. In questo caso, la consegna della quantità convenuta sarebbe in ritardo.

accordi logistici

Condizioni relative ai dati logistici che devono essere formalmente concordate tra un fornitore e un cliente, ad esempio i messaggi di un programma, i periodi bloccati, le autorizzazioni, gli schemi di consegna, il vettore e così via.

accordo su termini e condizioni

Accordo tra Business Partner relativo alla vendita, all'acquisto o al trasferimento di merci, in cui è possibile definire termini e condizioni dettagliati riguardanti gli ordini, i programmi, la pianificazione, la logistica, la fatturazione e il pegging della domanda, nonché impostare il meccanismo di ricerca per recuperare i termini e le condizioni corretti.

L'accordo include i seguenti elementi:

- Un'intestazione contenente il tipo di accordo e i Business Partner.
- Livelli di ricerca con una priorità e una selezione di attributi di ricerca (campi), nonché gruppi di termini e condizioni collegati.
- Una o più righe contenenti i valori per gli attributi dei livelli di ricerca.
- Gruppi con termini e condizioni dettagliati riguardanti gli ordini, i programmi, la pianificazione, la logistica, la fatturazione e il pegging della domanda per le righe.

business partner 'Destinazione fattura'

Business Partner a cui si inviano le fatture. In genere, rappresenta il reparto contabilità fornitori di un cliente. Nella definizione sono inclusi la valuta e il tasso di cambio predefiniti, il metodo e la frequenza di fatturazione, le informazioni relative al limite di credito del cliente, i termini e il metodo di pagamento e il Business Partner 'Origine pagamento' interessato.

codice identificativo di configurazione

Numero di riferimento, ad esempio una riga di ordine di vendita o una riga di deliverable di progetto, utilizzato per la creazione di modelli di scostamento relativi a un articolo con codice identificativo di configurazione.

contratto di vendita

I contratti di vendita vengono utilizzati per registrare accordi con un Business Partner 'Destinazione vendita' riguardanti la consegna delle merci.

Un contratto è costituito dai seguenti elementi:

- Un'intestazione contratto di vendita contenente dati generali relativi al Business Partner e, facoltativamente, un accordo su termini e condizioni collegato.
- Una o più righe contratto di vendita contenenti accordi su prezzi o sconti e informazioni sulle quantità applicabili a un articolo o un gruppo di prezzi.

contratto normale

Contratto orientato al cliente concordato tra fornitori e clienti e utilizzato per registrare accordi specifici. Un contratto normale ha in genere una validità di circa un anno.

Non è possibile attivare un contratto normale in presenza di un altro contratto attivo per lo stesso Business Partner in un periodo specifico.

contratto promozionale

Tipo di contratto speciale valido per ciascun Business Partner 'Destinazione vendita'. Ne consegue che il Business Partner 'Destinazione vendita' non viene immesso nel contratto.

contratto speciale

Contratto orientato al cliente, concordato tra Business Partner 'Origine vendita' e Business Partner 'Destinazione vendita' e utilizzato per registrare accordi specifici relativi a progetti particolari. Un contratto speciale può inoltre essere un contratto promozionale.

Per i contratti speciali è consentita una sovrapposizione dei periodi di validità per la stessa combinazione articolo-Business Partner.

fatturazione retroattiva

Il processo di prelievo di fatture a credito o a debito, basato sulla rinegoziazione del prezzo, per articoli precedentemente fatturati. La fatturazione retroattiva può essere eseguita su ordini o programmi collegati a un contratto o su singoli ordini o programmi.

Sinonimo: Retroattiva, fatturazione

menu appropriato

I comandi sono distribuiti nei menu **Visualizzazioni**, **Riferimenti** e **Azioni** o visualizzati come pulsanti. Nelle precedenti versioni di LN e Web UI, questi comandi sono presenti nel menu *Specifico*.

numero ordine cliente

Numero assegnato all'ordine o al contratto dal Business Partner 'Destinazione vendita' (ad esempio, il numero del contratto di acquisto del Business partner 'Destinazione vendita'). È possibile utilizzare il numero d'ordine del cliente per identificare una riga contratto di vendita.

ordine di vendita

Accordo utilizzato per vendere articoli o servizi a un Business Partner in base a determinati termini e condizioni. Un ordine di vendita è costituito da un'intestazione e da una o più righe.

I dati generali relativi all'ordine, ad esempio i dati del Business Partner, i termini di pagamento e i termini di consegna, sono archiviati nell'intestazione. I dati relativi agli articoli che devono essere effettivamente forniti, quali gli accordi sui prezzi e le date di consegna, vengono immessi nelle righe ordine.

periodo di validità

Periodo di tempo delimitato dalla data di validità e dalla data di scadenza durante il quale un record è considerato valido.

prezzo aggiornato

Un prezzo definito per un fabbisogno nel modulo Identificatori di configurazione (UEF). Se una richiesta viene utilizzata nella configurazione di un codice identificativo, il prezzo aggiornato viene aggiunto al prezzo di vendita del codice identificativo.

prezzo materiale

Il prezzo di un materiale, che può essere, ad esempio:

- Il prezzo di base dei materiali se i prezzi effettivi dei materiali non sono (ancora) applicabili
- La somma di questi componenti: prezzo di base del materiale + ricarico del prezzo del materiale+ costi di ricarico del prezzo del materiale, se i prezzi effettivi dei materiali sono applicabili.

programma sconti

Entità che consente di archiviare informazioni sugli sconti valide per un determinato periodo di tempo e che viene utilizzata per calcolare sconti per un articolo.

In un programma sconti sono inclusi i seguenti elementi:

- Un'intestazione che include il codice, il tipo e l'utilizzo del programma sconti
- Una o più righe che includono gli sconti

Gli sconti specificati in un programma sconti vengono espressi sotto forma di percentuale o di importo e sono soggetti a una quantità o a un valore minimo o massimo.

A un programma sconti è possibile collegare un registro prezzi.

programma vendite

Tabella dei tempi di fornitura pianificata di materiali. I programmi vendite supportano vendite a lungo termine con consegne frequenti. Tutti i fabbisogni per uno stesso articolo, Business Partner 'Destinazione vendita', Business Partner 'Destinazione spedizione' e parametro di consegna vengono archiviati nello stesso programma vendite.

registro prezzi

Entità che consente di archiviare informazioni sui prezzi valide per un determinato periodo di tempo.

In un registro prezzi sono presenti i seguenti elementi:

- Un'intestazione che include il codice, il tipo e l'utilizzo del registro dei prezzi
- Una o più righe che includono gli articoli

A un registro dei prezzi è possibile collegare un programma sconti di tipo Quantità limite o Valore limite.

Retroattiva, fatturazione

Vedi: *fatturazione retroattiva (pag. 28)*

revisione prezzi del contratto

Accordo basato sulla data relativo a elementi di prezzo e sconto indicati nella riga di contratto. Le revisioni prezzi consentono di applicare prezzi diversi nel corso del tempo. Una revisione attiva è valida dalla propria data di validità fino alla data di validità della revisione successiva o fino alla data di scadenza della riga contratto.

riferimento contratto cliente

Identificativo del modello, della parte o dell'anno relativi all'articolo con il Business Partner 'Destinazione vendita'. Tale riferimento può essere utilizzato per identificare una riga contratto di vendita.

Indice

accordi logistici, 27
accordo su termini e condizioni, 27
business partner 'Destinazione fattura', 27
codice identificativo di configurazione, 27
Contratti di vendita, 7
 definizione, 8, 9
 processi aggiuntivi, 19
 recupero, 8, 11
 valutazione, 21
Contratto di vendita, 15
 copia, 20
contratto di vendita, 28
 processi aggiuntivi, 8
contratto normale, 28
contratto promozionale, 28
contratto speciale, 28
Fabbisogno programmato, 15, 15
fatturazione retroattiva, 28
Grafico riga contratto, 25
menu appropriato, 28
numero ordine cliente, 29
ordine di vendita, 29
periodo di validità, 29
prezzo aggiornato, 29
prezzo materiale, 29
programma sconti, 29
programma vendite, 30
registro prezzi, 30
Retroattiva, fatturazione, 28
revisione prezzi del contratto, 30
riferimento contratto cliente, 30
Riga di consegna di contratto di vendita, 15,
15
Schema di consegna, 15, 15
