

Портфолио компании Trisoft - Улучшение #PORTFOLIO-1 Отчет для расчета бонусного процента от суммы реализации

24.06.2021 07:23 AM - Михаил Воронюк

Status:	Решена	Start date:	01.03.2021
Priority:	Нормальная	Due date:	24.05.2021
Assignee:	Михаил Воронюк	% Done:	100%
Category:		Estimated time:	80.00 hours
Target version:			
owner-email:		Оц.вр. (ст. инж.-программист):	
copy-to:		Оц.вр. (рук.проектов):	
last_modifier:	Михаил Воронюк	Роли участников:	Аналитик, Инженер-программист, Старший ин
Планируемые услуги:	Внешние отчеты, Демонстрация, Настройка баз данных, Разработка конфигурации	Краткое описание:	Разработка конфигурации для расчета бонусного воз
Плановая дата выполнения:		Техлид:	
Инициатор (Ф.И.):	Воронюк Михаил	Аналитик:	
Инициатор (ссылка на контакт):		Дедлайн (от заказчика):	
Конфигурация:	ERP	Кол-во изм. плановой даты вып.:	
Оц.вр. (Стажер):		Кол-во изм. предв.оценки вр.:	
Оц.вр. (мл. инж.-программист):		Менеджер по продажам:	
Оц.вр. (инж.-программист):			

Description

Требуется разработать отчет для расчета бонусного процента от суммы реализации.

Сокращения

1. Директора - Генеральный директор, Директор по продажам, Финансовый директор

Вводные данные

1. По одной отгрузке - несколько ответственных за получение бонуса.
2. За квартал или несколько кварталов формируется отчет, и в него попадают заказы, которые полностью отгружены и оплачены в необходимом объеме (оплата могла быть авансом) по состоянию на конец квартала, попавшего в период формирования отчета.
4. Бонус начисляется либо от оборота, либо от оборота и маржинальности.
5. Отчет «Валовая прибыль в валюте регл.учета» - правильно считает маржинальность.
6. Отчет будет формироваться поквартально, и годовой проверочный результат.
7. За сделку обычно бонус получают 2 человека: продавец (сделал сделку, продал, договор заключил), и инженер, который работал.
8. Но в теории может быть и 3 инженера, 2 продавца и т.п.
9. Сейчас есть очень большие проекты, в которых задействовано половина сотрудников.
10. В текущей xls-таблице сейчас есть также колонки в Евро, но можно пересчитывать в рубли по курсу на дату отгрузки/оплаты.
11. Практически все продажи проектные.
12. Цель – сформировать отчет и отправить HR-специалисту для начисления зарплаты
13. По каждому сотруднику нужно вывести такую табличку, как сейчас формируется вручную в xls. Лучше в отчет выводить то, что не оплачено, но к расчету бонуса оно не должно попадать.
14. Можно выводить в отчет и по всем сотрудникам, сразу, а также иметь отбор по сотруднику.
15. Сотрудники должны этот отчет формировать (но чтобы не было конфликтов с правами доступа). Если будет конфликт - убираем сотруднику возможность формировать его самостоятельно.
16. Отчет должны формировать Директора и HR-специалист, также сотрудники – «по себе», если не будет конфликта прав.
17. Все сотрудники могут видеть маржинальность.
18. Если решили подключить в проект третьего человека или решили исключить, то отчет будет формироваться за прошлые периоды некорректно – вариант нормы, тогда будут вручную редактировать результат отчета в xls.
19. Бонус получит тот человек, на основании КП которого была произведена отгрузка.
20. Решили, что брать в отчете ответственных из проекта и КП – довольно сложно. И требуется: заказе клиента и КП сделать таблицу "К награде", и по всем отгрузкам данного заказа будет использоваться этот список сотрудников для начисления бонусов.
21. Возможно в будущем - в заказ в этот список по умолчанию будут попадать сотрудники из проекта?

22. Требуется ограничение на изменения таблицы "Сотрудники для бонусного вознаграждения" в заказе
23. По некоторым заказам есть договоренность, что заказчик платит 90% сейчас, и 10% по окончании гарантийного срока (через несколько лет). Однако по таким заказам бонус должен быть выплачен, когда все отгружено и погашены 90%.
24. Взаиморасчеты ведутся по схеме "онлайн"
25. Детализация в договорах - "По заказам"
26. Корректные процент оплаты и отгрузки по заказам отображается в отчете "Заказы в работе":
2021-04-05_12-57-46.png
27. Целевая конфигурация: 1С:ERP Управление предприятием 2.5.6.81

Требования

1. Реализовать отчет "Расчет бонусного вознаграждения" со следующей структурой:
 1. Группировки
 1. Квартал
 2. Сотрудник
 3. Клиент, Проект
 4. Заказ клиента, Процент бонуса за оборот, Процент бонуса за маржу
 2. Колонки
 1. Выручка (без НДС), руб
 2. Процент оплаты - на конец квартала
 3. Валовая прибыль, руб
 4. Бонус за оборот, руб
 5. Бонус за маржу, руб
 6. Бонус всего, руб
2. Примерный вид отчета:
2021-04-05_13-38-57.png
3. Отчет формируется за указанный период, кратный кварталам.
4. Могут формировать отчет по всем сотрудникам пользователи, для которых будет задано разрешение. На текущий момент это Директора и HR-специалист. При этом должна быть возможность задать отбор по конкретному сотруднику.
5. Каждый сотрудник должен мочь сформировать отчет только по себе.
6. В отчет для конкретного сотрудника выводятся заказы такие, что в заказе на вкладке "К награде" этот сотрудник указан, а также полностью отгруженные и в достаточной мере оплаченные в этом периоде (см. ниже).
7. Особенности расчета бонуса с учетом отгрузки и оплаты:
 1. Предусмотреть указание в заказе процента оплаты, по достижении которого заказ будет считаться оплаченным в целях начисления бонуса ("Процент оплаты для начисления бонуса"). Если процент не задан (равен 0), то считаем, что требуется оплата 100% для начисления бонуса.
 2. Заказ может быть создан в кварталах, предшествующих дате начала формирования отчета. Частичные отгрузки и/или оплаты по нему также могут осуществляться в прошлых кварталах. При этом, если заказ выводится в отчет, то выручка и маржинальность должны быть выводиться по всем реализациям по заказу сводно (с учетом ограничения ниже).
 3. Если заказ не был оплачен в объеме, достаточном для выплаты бонуса, на конец квартала, который попадает в период формирования отчета, то он не выводится в отчете в этом квартале.
 4. Если заказ не был отгружен в полном объеме, на конец квартала, который попадает в период формирования отчета, то он не выводится в отчете в этом квартале.
 5. Если заказ был отгружен в полном объеме, оплачен в объеме, достаточном для выплаты бонуса на конец квартала, который попадает в период формирования отчета, то он выводится в отчете в этом квартале. При этом, если отчет формируется за несколько кварталов (например, за год), то заказ должен быть выведен только в том квартале, на конец которого было выполнено условие по оплате и отгрузке.
- Ограничение:** производится анализ заказов и продаж за 1 год от начала периода, за который формируется отчет, по конец периода отчета.
6. **Важно.** Необходимо предусмотреть ситуацию, что оплата по заказу, для которого задан "Процент оплаты для начисления бонуса" менее 100%, может происходить в несколько этапов. Например, "Процент оплаты для начисления бонуса" равен 90%. В 1 квартале заказ был отгружен полностью, но оплат не было. Во 2 квартале клиент оплатил 90% по этому заказу, и заказ попал к оплате бонуса (выводим в отчет). В 3 квартале клиент оплатил оставшийся долг (до 100% долга), но заказ уже не должен выводиться для выплаты бонуса (выводиться в отчет), чтобы бонус не был выплачен сотруднику дважды.
8. Добавить возможность задавать для каждого сотрудника (т.е. пользователя) "Процент бонуса за оборот" и "Процент бонуса за маржу" в новой таблице "Размеры бонуса сотрудников по умолчанию". Эти проценты могут периодически меняться (не чаще 1 раза в месяц).
9. В заказе клиента добавить вкладку и ТЧ "К награде", и в ней колонку "Сотрудник". Ее могут заполнять пользователи самостоятельно (с ограничениями, см. ниже).
10. В заказе клиента также в этой таблице должны быть колонки "Процент бонуса за оборот" и "Процент бонуса за маржу", которые:
 1. заполняется по данным таблицы "Размеры бонуса сотрудников по умолчанию" значениями на дату заказа
 2. данные колонки должны быть видны только Директорам. Остальные пользователи видят только список пользователей-получателей бонуса. **Примечание:** данные колонки обычным пользователям должно быть невозможно отобразить на форме при помощи функции "Изменить форму".

3. Например, в таблице "Размеры бонуса сотрудников по умолчанию"

на 08.2020: Иванов за маржу = 0, %за оборот = 1

на 01.2021: Иванов за маржу = 0, %за оборот = 0.5

Тогда для Заказа клиента 00УТ-000386 от 03.08.2020 14:55:32 для Иванова будут заполнены колонки "Процент бонуса за оборот" = 0% и "Процент бонуса за маржу" = 1%

11. Добавить возможность указывать в Коммерческом предложении (КП) на новой вкладке "К награде" получателей бонуса (по аналогии с заказом, только без колонок с процентами). Если ТЧ не заполнена и дата КП больше Даты начала обязательного указания "К награде" в КП и Заказах - КП не проводится.

12. При вводе на основании КП заказа клиента вкладка получателей бонуса "К награде" копируется. Колонки "Процент бонуса за оборот" и "Процент бонуса за маржу" заполнять по аналогии с заполнением их при изменении сотрудника.

13. Если заказ введен на основании КП, и дата КП больше Даты начала обязательного указания "К награде" в КП и Заказах, то "К награде" в заказе доступна для редактирования только для Генерального директора и Директора по продажам

14. После проведения заказа клиента с заполненной ТЧ "К награде" вкладка "К награде" становится доступна для редактирования только только для Генерального директора и Директора по продажам

15. Если таблица "К награде" в заказе клиента не заполнена (например, если заказ вводится не на основании коммерческого предложения) - и дата заказа больше Даты начала обязательного указания "К награде" в КП и Заказах, то заказ не проводится.

16. Если в таблице "К награде" в заказе клиента есть строки с незаполненным процентом в обеих колонках, и дата заказа больше Даты начала обязательного указания "К награде" в КП и Заказах, выдавать сообщение "Не удалось определить процент бонуса по умолчанию для сотрудника ... Обратитесь к руководителю отдела продаж" и заказ не проводится.

17. Добавить в интерфейс таблицу "Размеры бонуса сотрудников по умолчанию"

Ограничения

1. Считаем, что в системе не формируются документы "Возврат товаров от клиента", которые могут затронуть состояние расчетов с клиентом по заказам или состояние отгрузки заказа.

Результат

1. Разработано расширение

2021-06-24_11-33-20.png

2. Разработан внешний отчет

2021-06-24_11-19-40.png

3. Отчет доступен в меню

2021-06-24_11-20-11.png

4. Внешний вид отчета под полными правами:

2021-06-24_11-24-37.png

5. Внешний вид отчета под ограниченными правами (отчет формируется только "по себе"):

2021-06-24_11-50-48.png

6. Внешний вид Заказа клиента под пользователем с полными правами:

2021-06-24_11-29-58.png

7. Внешний вид Заказа клиента под пользователем ограниченными правами:

2021-06-24_12-07-15.png

8. Внешний вид Коммерческого предложения:

2021-06-24_12-03-52.png

9. Настройка размеров бонуса сотрудников по умолчанию доступна в меню:

2021-06-24_11-54-28.png

10. Внешний вид формы настройки размеров бонуса сотрудников по умолчанию:

2021-06-24_11-47-07.png

History

#3 - 24.06.2021 07:52 AM - Михаил Воронюк

- File 2021-04-05_13-38-57.png added

- File 2021-04-05_12-57-46.png added

- Description updated

#4 - 24.06.2021 09:10 AM - Михаил Воронюк

- File 2021-06-24_11-33-20.png added

- File 2021-06-24_11-19-40.png added

- File 2021-06-24_11-20-11.png added

- File 2021-06-24_11-24-37.png added

- File 2021-06-24_11-50-48.png added
- File 2021-06-24_11-29-58.png added
- File 2021-06-24_11-54-28.png added
- File 2021-06-24_11-47-07.png added
- File 2021-06-24_12-03-52.png added
- File 2021-06-24_12-07-15.png added
- Description updated

#6 - 24.06.2021 09:12 AM - Михаил Воронюк

- Description updated

#8 - 12.10.2023 03:39 AM - Михаил Воронюк

- Краткое описание set to Разработать отчет для расчета бонусного вознаграждения менеджеров по продажам в виде процента от суммы реализаций по закрытым заказам, в том числе с возможностью формирования менеджерами "по себе".
- Роли участников Аналитик, Инженер-программист, Старший инженер-программист added

Files

2021-04-05_13-38-57.png	267 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-04-05_12-57-46.png	173 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_11-33-20.png	140 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_11-19-40.png	144 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_11-20-11.png	134 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_11-24-37.png	247 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_11-50-48.png	160 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_11-29-58.png	213 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_11-54-28.png	92.3 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_11-47-07.png	118 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_12-03-52.png	205 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк
2021-06-24_12-07-15.png	144 KB	24.06.2021	Михаил Воронюк