1С:Предприятие 8.1 (8.1.13.41)

УТ 10.3 (10.3.6.8)

Что есть:

1. Измененная конфигурация УТ
2. Отчет по зарплате. В нем фигурируют:
   1. сумма продаж общая за смену в подразделении
3. - общее кол-во продаж в подразделении
4. - личные продажи продавца (кол-во и сумма)
5. - сумма начисляемая за день работы (время работы устанавливается в справочнике подразделение)
6. - показатель конвертации («посетители / кол-во продаж подразделения» либо «посетители/кол-во работников/кол-во продаж)
7. – «К» - «коэффициент коррекции ЗП», устанавливается документом, в зависимости от «показателя конвертации», в отчете рассчитывается на каждый день отдельно.
8. Обработка загрузки посетителей с FTP, на ftp данные по посетителям хранятся с точностью до 10 мин
9. Различные документы по ЗП (рабочие смены, установки ставок зп, установки «коэф К»
10. Документ установки кол-ва посетителей (посетители обработкой грузятся с FTP , куда попадают со счетчиков megacount) время для загрузки берется исходя из времени работы подразделения (в справочнике «подразделение»)

Нужно:

1. Создаем новый «отчет о ЗП» на основе предыдущего, старый должен работать, его не меняем
2. Если продаж за день = 0, то в «показатель конвертации» а этот день ставим число «N» (должно устанавливаться в настройках
3. Если при загрузке с FTP кол-во посетителей за день = 0, то пишем 0 (сейчас выходит ошибка и документ не сохраняется)
4. При открытии «отчета по ЗП», конечная дата то по умолчанию равна «сегодня»
5. В Отчете по зарплате, в поле «показатель конвертации» отрицательных чисел быть не должно, сейчас бывают при возвратах, меняем отрицательное на «N2 (ставим в настройках)»
6. Добавить в отчет по ЗП группировки по периодам – месяцы, недели. С расчётом для каждого продавца отдельно устанавливать из чего считать «показатель конвертации» - от продаж подразделения или продавца, добавить данный выбор в документ «Установка ставок ЗП» сейчас эта настройка в справочнике «подразделение» действует на всех в данном подразделении.
7. В документе «Установка ставок ЗП» на закладке «по св-м товаров» не работает установка ставок для товаров, которые соответствуют указанным свойствам, сделать, чтобы работало. Если какое-то из полей: «%личных, %общих, или сумма за покупку» не установлено, то их игнорируем, используем только заполненные.
8. В отчете по ЗП в поле суммы, «К-коэффициент» сделать подсчет среднего за период для каждого продавца.
9. В документе «Установка ставок ЗП» в дополнение к сумме за смену, создать оплату за 1 час (с возможностью выбора, что использовать в отчете для расчета суммы за выход). Если отработан неполный час, то рассчитываем интервалами по 15 мин.
10. При расчете «К» (1е) учитывать посетителей только за то время, которое продавец работал (время устанавливается при установке рабочей смены – документом), для этого возможно нужно изменить загрузку данных с FTP, т.е. если продавец отработал с 14-00 до 20-00, то в отчет для него должны попадать только те посетители которые заходили в этот период.
11. Сделать возможность корректировки ЗП в зависимости от плана продаж за период, для этого сделать:
    1. Установку плана для подразделения на месяц, (январь, февраль и т.д. – отдельно, или определенный период, с автоматическим пересчетом на день. Например: план на месяц 300000, если в месяце 30 дней, то план на день = 300000/30 = 10000
    2. Установку плана для продавца на период (сумма или «показатель конвертации» 1d)
    3. Установку премии при превышении плана. (для суммы, для каждой ступени в % от разницы между факт суммой выручки и суммой плана, т.е. план 100000 выручка 110000, процент для 110000-100000= 10000\*%, либо фиксированная сумма на каждую ступень, отдельный расчет:
       1. Для продавца
       2. Для подразделения
    4. Ступени превышения плана (сумма) от 1 до n (пример. На 10000, след на 20000 и т.д
    5. Добавление ступеней «коэф К» для общего итога, (для продавца и подразделения).

Установку величины для каждой ступени «коэф К». (изменяем сумму зп, в соответствие с настройкой поля «К действует для» из документа «установка ставок по ЗП»

1. Установка фиксированной суммы премии для каждой ступени, отдельный расчет:
   * + 1. Для продавца
       2. Для подразделения

Иные доработки:

1. Запретить проводить возврат товаров (печатать чек возврата), оплаченных наличными, если в кассе недостаточно наличных денег (сумма продаж наличными за сегодня менее суммы возврата наличными)
2. В случае если происходит обмен данными и база заблокирована в момент продажи (реализация товаров и услуг), иногда происходит ситуация: пробивается чек, а документ не проводится (выходит ошибка – база заблокирована), необходимо, чтобы данный документ как-то провелся позже, без участия пользователя.

ВАЖНО:

Все должно быть сделано с максимально гибкими настройками, т.е. если где-то есть выбор использовать ту или иную настройку, то данный выбор должен быть у пользователя в настройках, документах и т.п. Жестко писать в коде не нужно

Что нужно в итоге, для каждого продавца отдельно, с возможностью вкл-откл для каждого подразделения:

1. Зп продавца в зависимости от выполнения плана продаж подразделением
2. Зп продавца в зависимости от выполнения плана продаж продавцом
3. Зп продавца в зависимости от «Коэф К» продавцом
4. Зп продавца в зависимости от «Коэф К» подразделением
5. Премия на подразделение
6. Премия на продавца
7. Все должно считаться в различных сочетаниях т.е. напр. п1+п3+п6
8. Все функции имеющегося отчета должны работать