Для расчета зарплаты в Орионсвет реализованы следующие вещи

1. Табель учета раб времени . В конце мес я закрываю табель , он строится отдельно по каждому подразделению , совпадений не должно быть ( в один день человек не должен быть указан в разных местах ) . Расчет оклада у всех от часов .

Табель нельзя изменить на вчерашнее число , кроме с полными правами ( защита от корректировки ) после закрытия табеля нельзя никому ее изменить даже с полными правами

Ежемес администратор устанавливает дни праздничные если они есть и эти дни считаются в Х коэффициент в часах . коэф Х указываю я отдельно в документе «параметры расчета зарплаты». Обычно это цифра 2 и ни разу не менялась .

1. Сотрудники . Персональные настройки , почта –куда отправляется расч. Лист , виды начислений кот действуют у сторудника, дата начала действия начислений , подразделение где работает сотрудник , % кот получает продавец- тоже указываем здесь .
2. Параметры расчета ЗП. Здесь отражена система мотивации менеджеров и продавцов

У менеджеров – процента с продаж от чистой валовой прибыли (чистая – указывается в документе «показатели раоты за мес» затраты, это сумма в руб , кот будет вычтена с персональной валовой прибыли менеджера ), Указывается так же порог , от кот начисление начинает работать . % у всех менеджеров одинаковый и не меняется от обема продаж . Оклад меняется в зависимости от объема от вал приб индивидуальной .

Руководитель кор группы получает доп оклад и доп процент . Процент от разного группового объема разный , если менеджер сделал менее Х обема вал продаж – процент не начисляется , личные руководителя – групповой процент тоже не начисляется

Вкладка Продавцы – заполняем величины – часовой оклад кассира , продавцов в зависимости от дней недели , коэф Х в праздничный день , виды категорий продавцов с указанием % начисления . А так же при выполнении панов продаж указываем какой маг сколько % получает

1. Показатель работы за мес. Это ежемес документ . Заполняем часы с производ. Календаря , плаы продаж по магазинам и какой вид начислить при выполнении плана точки , затраты менеджеров , остальное заполняет 1с . Схема расчета продаж продавцов .

Берутся общие продажи за день и делятся на общее кол во часов продавцов в день точки , данная величина и будет средний час по точке на одного , и она умножается на кол во часов конкретного продавца.

1. Документ «начисление ЗП» заполняем работающими сотрудниками . Формируем. Здесь должна быть показана схема начисления по каждому для проверки . Далее смотрим реестр ЗП . На основании этих начислений формируем начисление отпускных .
2. У каждого сотрудника формируется отпуск , это коэф от его зп , у нас он 0,1222.