Рентабельность

1. Создать регистр накопления (обороты) УчтенныеРеализации

Измерения:

* Заказ (Тип Документы.ЗаказКлиента);
* Реализация (Тип Документы.РеализацияТоваровУслуг);

Ресурсы:

* Сумма (Тип Число(10,2));

1. Создать документ “Расчет рентабельности”

Реквизиты:

* Месяц;
* План продаж (Тип Документы.ПланПродаж);

Кнопки:

* Рассчитать;

Табличная часть “Данные”

Колонки:

* Торговая точка (Тип Справочники.СтруктураПредприятия);
* Менеджер (Тип Справочники.Пользователи);
* Организация (Тип Справочники.Организации);
* Заказ клиента (Тип Документы.ЗаказКлиента),
* Документ (Тип Документы.РеализацияТоваровУслуг, Документы.ВозвратТоваровОтКлиента);
* Номенклатура (Тип Справочники.Номенклатура)
* Количество (Тич Число(10,0));
* Сумма (Тип Число(10,2));
* Сумма закупки (Тип Число(10,2));
* Рентабельность (Тип Число(10,2));
* % выплат по заказу(Тип Число(10,2));
* Вознаграждение менеджеру (Тип Число(10,2));
* План (Тип Число(10,0));
* Процент выполнения плана (Тип Число(10,0));
* Коэффициент (Тип Число(10,2));

При указании месяца необходимо проверять, был ли уже введён и проведен документ за этот месяц. Если был, то выдавать пользователю сообщение "Документ за этот месяц был введён ранее" и блокировать кнопку "Рассчитать". При изменении месяца на тот, за который не был введён и проведен документ, разблокировать кнопку "Рассчитать".

По кнопке "Рассчитать" заполняется табличная часть "Данные":

Выбираются документы оплаты (Приходный кассовый ордер, Поступление безналичный денежных средств, Эквайринговая операция (тип Документы.ОперацияПоПлатежнойКарте)) за расчетный период (месяц), Реализация товаров и услуг и Возвраты товаров от клиента за расчетный период (месяц). Далее по ним выбираются документы Заказ клиента, по которым потом происходит анализ оплат и реализаций, которые не попали в расчетный период (месяц). В таблицу Данные попадают только те Реализации, которые покрывают оплаты, привязанные к Заказу клиента и по которым нет записей в регистре УчтенныеРеализации.

Например: в декабре был введен Заказ клиента на сумму 100 рублей, по нему было введено два документа Реализация товаров и услуг, каждый на сумму 30 рублей, но один - в январе, а другой - в феврале. В феврале на основании Заказа клиента был введен документ Приходный кассовый ордер на сумму 50 рублей, а в марте еще Эквайринговая операция на сумму 15 рублей. Значит, в отчет за январь по этому заказу данные не попадут, за февраль попадут данные по документу Реализация товаров и услуг, оформленной в январе, а за март - по документу Реализация товаров и услуг, оформленной в феврале. В апреле был сделан возврат товаров на 10 рублей. В этом случае в таблицу Данные за апрель попадет документ Возврат товаров от клиента, количество с отрицательным знаком, сумма продажи будет -10.

* Торговая точка - указывается подразделение из карточки пользователя из документа Заказ клиента, если оно задано по умолчанию, если нет, то пустая ссылка;
* Менеджер - пользователь из документа "Заказ клиента";
* Организация - организация из документа Заказ клиента;
* Заказ клиента - заказ клиента, введённый в указанный месяц и по которому введена хотя бы одна оплаченная Реализация товаров и услуг;
* Документ - документ Реализация товаров и услуг, привязанная к документу Заказ клиента, сумма которого покрывается оплатами, привязанными к документу Заказ клиента, либо Возврат товаров от клиента (с отрицательным знаком);
* Номенклатура - Номенклатура из табличной части Товары документа Реализация товаров и услуг;
* Количество - количество номенклатуры из табличной части Товары документа Реализация товаров и услуг (с отрицательным знаком, если документ Возврат товаров от клиента);
* Сумма продажи - сумма по данной номенклатуре из табличной части Товары документа Реализация товаров и услуг (с отрицательным знаком, если документ Возврат товаров от клиента);
* Сумма закупки - (сумма по всем табличным частям Товары Заказов поставщику, которые были введены на основании Заказа клиента / количество документов Заказ поставщику) \* количество Реализация товаров и услуг, введенных на основании этого Заказа клиента;
* Рентабельность - Сумма продаж / Сумма закупок;
* % выплат по заказу - Если Организация не нал, тогда Если Рентабельность <= 1, тогда 0, иначе Если Рентабельность <= 1.39, тогда 2, иначе Если Рентабельность <= 1.49 тогда 3 Если Рентабельность <= 1.54, тогда 4, иначе Если Рентабельность <= 1.59, тогда 5, иначе Если Рентабельность <= 1.69, тогда 6, иначе 7,

Иначе Если Рентабельность <= 1, тогда 2, иначе Если Рентабельность <= 1.39, тогда 3, иначе Если Рентабельность <= 1.49 тогда 4 Если Рентабельность <= 1.54, тогда 5, иначе Если Рентабельность <= 1.59, тогда 6, иначе Если Рентабельность <= 1.69, тогда 7, иначе 8;

* Вознаграждение менеджеру - Сумма документа Реализация товаров и услуг (с отрицательным знаком, если документ Возврат товаров от клиента) \* % выплат по заказу / 100;
* План - здесь информация берется из документа План продаж, указанного в шапке, (регистр накопления ПланыПродаж) на соответствующий период (месяц) для Номенклатуры “Для планирования”;
* Процент выполнения плана - Сумма всех реализаций по подразделению (торговой точке) \* Сумма плана продаж / 100;
* Коэффициент - Сумма всех реализаций по подразделению (торговой точке) / Сумма плана продаж, здесь округление идет в меньшую сторону д 0.1;

При проведении документа необходимо делать записи в регистр сведений УчтенныеРеализации: Заказ, Реализация и Сумма реализации.

1. Создать отчет на СКД, который будет выводить данные из документа с теми же колонками.