

65.011.56:331.101.3

ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА ООО "ЭНСИТЕХ". ПОДСИСТЕМА МОТИВАЦИИ И КОНТРОЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ РАБОТЫ СОТРУДНИКОВ

INFORMATION SYSTEM LLC "ENSYTECH". SUBSYSTEM OF MOTIVATION AND CONTROL OF EXECUTION OF WORK OF EMPLOYEES

В.В. ЯКУШЕВСКИЙ – студент, Институт информационных технологий и радиоэлектроники, кафедра ИСПИ, группа ИСТ-116, E-mail: vaka.r@mail.ru

В.И. АНДРИАНОВА – научный руководитель, старший преподаватель, Институт информационных технологий и радиоэлектроники, кафедра ИСПИ, E-mail: mazanova_v@mail.ru

V.V. YAKUSHEVSKY – student, Vladimir state university, E-mail: vaka.r@mail.ru

V.I. ANDRIANOVA – senior teacher, Vladimir state university, E-mail: mazanova_v@mail.ru

Аннотация: В статье рассматривается подсистема мотивации персонала и контроля исполнения работы сотрудников в типовой конфигурации 1С: УНФ редакции 1.6, подсистема представлена в виде расширения. Сравниваются аналоги, проиллюстрирована спроектированная функциональность подсистемы и структура разработанных отчетов.

Abstract: The article discusses the design of a subsystem for staff motivation and monitoring the performance of employees in a typical 1С: UNF version 1.6 configuration, the subsystem is presented as an extension. The analogues are

compared, the designed functionality of the subsystem and the structure of the developed reports are illustrated.

Ключевые слова: 1С: УНФ, расширения 1с, мотивация сотрудников, контроль работы, контроль менеджеров.

Keywords: 1С: UNF, 1s extensions, employee motivation, work control, manager control.

Мотивация сотрудников – является ключевым фактором для увеличения оборота продаж при тех же рабочих ресурсах. Особенно остро это касается малого бизнеса, где количество работников не превышает 20, а компания планирует стратегию расширения рынка. Существует множество подходов к мотивации, но для многих приоритетом являются премиальные выплаты.

Ввод определенной схемы поощрения позволит руководителю компании г. Владимира ООО «Энситех» (далее Заказчик), которая занимается оптовыми и розничными продажами, точнее контролировать работу менеджеров. В рамках проекта разрабатывается подсистема для используемой в компании системы 1С: УНФ редакции 1.6.

Подсистема будет использовать текущие данные программы и просчитывать премиальную часть заработной платы, а также контролировать итоги взаимодействия с клиентами. Из первичного анализа пожеланий Заказчика были составлены следующие тезисы по доработке.

1. Подсистема не должна вносить изменения в типовую конфигурацию, так как Заказчик арендует 1С у третьей стороны и изменение типовой конфигурации понесет дополнительные затраты;

2. Подсистема должна быть представлена в виде нескольких документов и гибкого отчета для просмотра выплаты премиальной части заработной платы сотруднику;

3. Выплаты должны рассчитываться для каждого сотрудника индивидуально: на основе закрытых заказов, исполнителем которых является сотрудник фирмы; при выполнении планов/плана (индивидуального/общего и др.); процент выплаты должен быть динамичными и индивидуальным для каждого сотрудника.

4. Подсистема должна контролировать активность сотрудников при взаимодействии с клиентами.

Разработке подсистемы мотивации предшествовал подробный анализ функционала 1С: УНФ и других схожих систем на предмет наличия инструментов мотивации персонала.

«1С: ЗУП». Подсистема «Управление финансовой мотивацией персонала». Позволяет формировать схемы оплаты труда с неограниченным количеством поощрений и взысканий. С помощью этих схем возможно ввести линейную и нелинейную зависимость размера поощрений и взысканий от результатов работы. Для этого в системе предусмотрен интерфейс для пошаговой разработки или изменения существующих схем. Важным элементом функционала управления мотивацией является набор используемых показателей. Показатели схем мотивации объединяются в следующие классы: индивидуальные, для подразделения, общие.

Внешний отчет «Расчет премии». Данный отчет автоматизирует расчет итоговой месячной премии менеджера по продажам. Перед формированием отчета требуется выбрать источник данных для отбора (т.е. настроить алгоритм определения процента премии для каждой продажи; в качестве источника может выступать конкретный товар (или группа справочника номенклатуры), вид номенклатуры или значение рентабельности сделки; выбрать базу для расчета (варианта два - выручка и прибыль).

Данный продукт универсален в своем применении и практически полностью соответствует желанию заказчика в плане подсчета премиальных выплат, но к сожалению, в список поддерживаемых конфигураций 1С: УНФ не входит.

По результатам анализа решений других разработчиков в проект были включены дополнительные возможности: указывать процент бонуса не только для сотрудника, но и для определенных категорий номенклатуры; дополнительно добавлять процент к выплате за заказ, если заказ был от нового клиента; контролировать деятельность сотрудников через события в 1С конфигурации, событие представлены в виде email переписки, звонка, встречи и др. действия, отношения которых направлены на продажу товара клиенту фирмы и занесены в систему.

В типовой конфигурации Заказчика существует способ начисления премиальной части заработной платы с помощью «Видов начисления заработной платы», функционал очень схож с 1С: ЗУП. Но было приятно решение не использовать типовой функционал из-за невозможности установки динамического бонуса с выполненного заказа по группам номенклатуры.

По итогу было решено реализовать подсистему, которая будет представлена в типовой подсистеме 2 документами, отчетом и обработкой с формой. Функциональность подсистемы, алгоритм работы, макет отчета и его параметры представлены на рисунках 1-4.

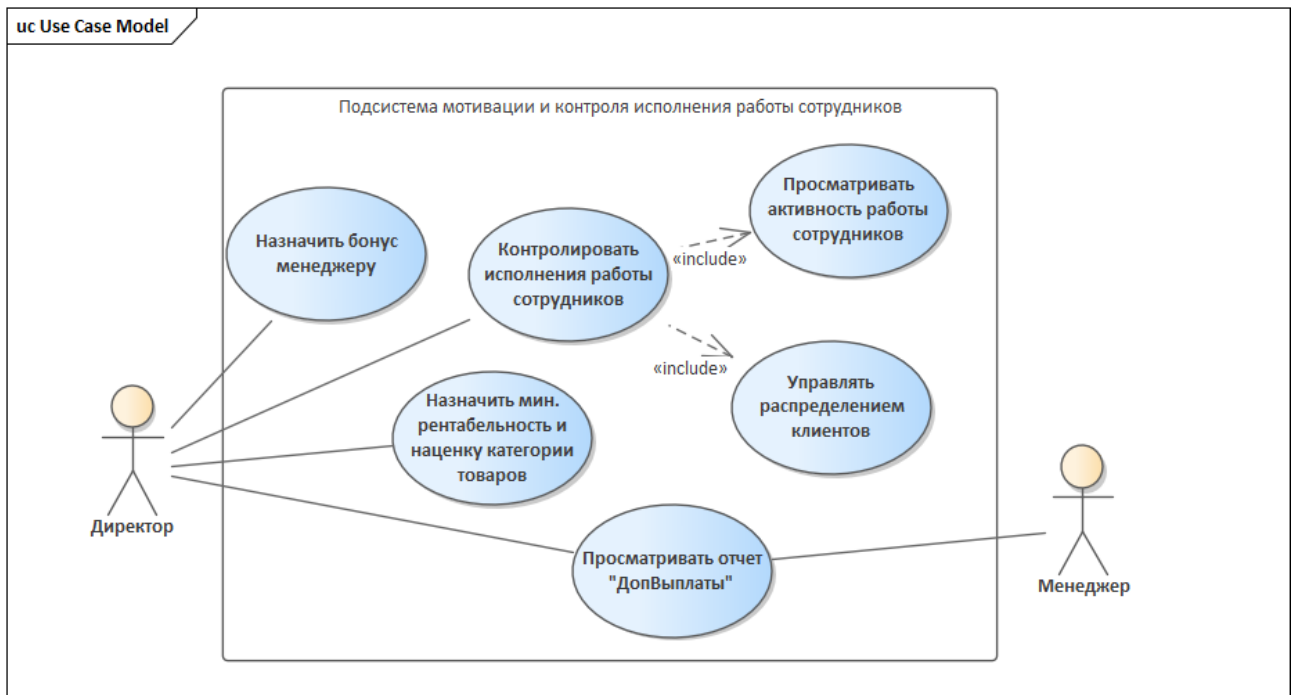


Рисунок 1 – Диаграмма прецедентов подсистемы мотивации

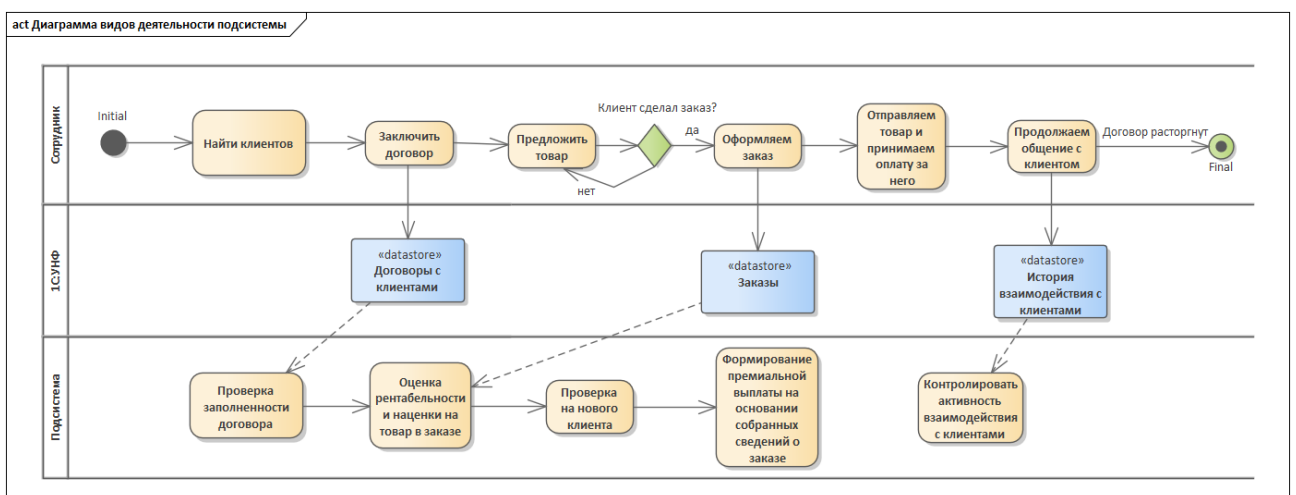


Рисунок 2 – Диаграмма видов деятельности подсистемы мотивации

Документ «Установить минимальную рентабельность и наценку для категории номенклатуры» задает первоначальные требования. Документ «Указать бонус менеджеру» позволяет задавать бонус менеджера по категории номенклатуры индивидуально для каждого сотрудника, как было реализовано во внешнем отчете. Разрабатываемый отчет предоставляет следующие возможности: отображение закрытых заказов с группировкой по

сотруднику, заказу и категории номенклатуры; просчет премиальной выплаты, исходя из проставленных % для данной категории номенклатуры и сотрудника; учет новых заказов и добавление процента бонуса к выплате по заказу; учет выполнения плана продаж; учет заполнения договора клиента; отборы по рентабельности и наценки заказов.

Ответственный										Доп выплата
Заказ покупателя										
Категория номенклатуры										
Номенклатура	Сумма	Себестоимость	Наценка	Рентабельность	Валовая прибыль	Валовая прибыль без НДС	Бонус	Новый заказ		
Менеджер№1										2 244,47
Заказ покупателя 489 от 04.07.2017										1 883,80
Категория										1 883,80
Номенклатура№1	292 000,00	232 630,21	25,52	20,33	59 369,79	49 474,83	3,00			1 484,24
Номенклатура№2	85 350,00	69 367,99	23,04	18,73	15 982,01	13 318,34	3,00			399,55

Рисунок 3 – Макет отчета с раскрытыми группировками

Начало периода: 01.09.2017 0:00:00 Новый заказ:

Конец периода: 30.09.2017 0:00:00 Договор подписан:

Рентабельность: Больше или равно План продаж выполнен:

Наценка: Больше или равно

Рисунок 4 – Параметры отчета

Для отслеживания взаимодействия менеджера с персоналом будет реализована обработка с формой, в которой производится формирование отчета по данным событиям из программы. Данная обработка будет использоваться для снятия прикрепленного клиента к менеджеру при бездействии сотрудника по отношению к нему в заданный период; обработка доступна только для директора фирмы.

При внедрении нового функционала используют возможность редактирования типовой конфигурации, но в данном случае внедрение происходит путем использования механизма расширения 1С с вариантом назначения «Дополнение», которое означает внесение нового функционала в текущую систему [2, с. 17].

Подсистема обеспечит удобный способ оценки результатов деятельности сотрудника и расчет премиальной выплаты, просмотр активности

взаимодействия с клиентами и позволит точнее корректировать группу продаваемых товаров в сегменте рынка.

Список используемой литературы:

1. Радченко М. Г., Хрусталева Е.Ю. 1С: Предприятие 8.3. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы. Изд-во 1С-Публишинг, 2013.
2. Хрусталева Е. Ю. Расширения конфигураций. Адаптация прикладных решений с сохранением поддержки в облаках и на земле. Разработка в системе «1С: Предприятие 8.3». Издание 2. Изд-во 1С-Публишинг, 2018.
3. Медведков Д. В. Как рассчитать премии менеджеров по продажам [Электронный ресурс] URL: <https://coderstar.ru/otchety/raschet-premiy> (дата обращения: 23.11.2019).