

Инструкция пользователя  
дополнения «Расчёт бонусов для BPMSoft»

Пакет: BPMBonusesCalculation

Тип приложения: Дополнение

Дата: 07.06.2025

Версия документа: 1.0

## Оглавление

1. Введение.....	3
2. Расчет бонусов .....	5
2.1. Назначение.....	5
2.2. Особенности использования.....	5
2.3. Предварительная настройка.....	6
2.3.1. Справочник «Периоды расчета бонусов» .....	6
2.3.2. Раздел «Сотрудники» .....	8
2.3.3. Справочник «Подразделения».....	9
2.3.4. Системная настройка «Базовый коэффициент при выполнении» ....	9
2.4. Задание настроек для расчета бонусов .....	9
2.4.1. Процент от продаж .....	9
2.4.2. Фиксированный бонус при выполнении плана.....	12
2.5. Выполнение расчета.....	16
2.5.1. Процент от продаж.....	16
2.5.2. Фиксированный бонус при выполнении плана.....	17
2.6. Альтернативные варианты использования.....	18
2.6.1. У сотрудника не указан «Тип расчета» или «Подразделение» .....	18
2.6.2. У сотрудника изменился «Тип расчета» или «Подразделение» .....	18
2.6.3. У сотрудника нет активного правила расчета бонусов .....	20
2.7. Примечания и ограничения .....	21

---

## 1. Введение

Настоящий документ определяет методику установки и настройки дополнения «Расчёт бонусов для BPMSoft». В рамках документа рассматривается функциональность, связанная с настройкой параметров бонусной системы и методах расчёта вознаграждений на основе заданных критериев. Перечень основных объектов системы представлен в таблице ниже.

Таблица 1 – Перечень основных объектов

Термин	Описание
Раздел	Отдельный модуль системы, предназначенный для работы с объектами определенного класса и отличающийся особой функциональностью. Примерами раздела являются разделы Контрагенты, Контакты и т. д.
Объект	Какая-либо сущность системы, отражающая бизнес-объект. Например, контрагент является объектом системы. К объектам также относятся все объекты разделов и деталей (например, адрес контрагента), а также справочники (например, город, страна).
Запись	Строка реестра, определяющая основные параметры отдельного объекта системы. Записи всех разделов именуются по названию соответствующих объектов системы (например, запись о контрагенте, запись о контакте и т. д.).
Карточка записи	Элемент системы, предназначенный для ввода и редактирования записей реестра. Именуется по названию соответствующих объектов системы (например, карточка контрагента, карточка контакта и т. д.).

Вкладка	Элемент графического интерфейса пользователя, который даёт возможность переключения в одном окне между несколькими наборами элементов интерфейса. Можно добавлять новые вкладки, редактировать существующие, а также управлять порядком, в котором они отображаются на странице.
Деталь	Элемент системы, предназначенный для хранения дополнительной информации об объекте системы. Например, на отдельных деталях раздела Контрагенты сохраняется информация о контактных лицах выбранного контрагента либо информация о договорах, заключенных с этим контрагентом. Перечень деталей каждого раздела системы различен.

## 2. Расчет бонусов

### 2.1. Назначение

Дополнение «Расчёт бонусов для BPMSoft» позволяет сотрудникам и руководителям гибко настраивать параметры бонусных начислений, осуществлять мониторинг расчётов и проводить анализ результатов, что обеспечивает максимальную прозрачность системы вознаграждений.

### 2.2. Особенности использования

Раздел для настройки доступен для использования на домашней странице «Конструктор», подсчет бонусов доступен в разделе «Сотрудники». Для работы выведены разделы, справочники и системные настройки:

«Сотрудники» - В BPMSoft для управления кадрами организации используется раздел «Сотрудники». В разделе содержится информация о каждом сотруднике, которая может быть полезна для руководства и коллег компании.

«Расчёт бонусов» - Данный раздел позволяет гибко настраивать параметры для расчетов бонусов на определенные карьерные периоды, как по целому подразделению, так и по каждому сотруднику индивидуально.

«Базовый коэффициент при выполнении» - Системная настройка, содержащая параметр, который определяет, какое число будет написано при создании новой записи в детали «Расчет фиксированного бонуса» раздела «Расчёт бонусов».

«Периоды расчета бонусов» - Справочник, в котором прописываются периоды для расчета бонусов. Для настройки выведены поля «Название», «Период», «Период с», «Период по».

---

## 2.3. Предварительная настройка

### 2.3.1. Справочник «Периоды расчета бонусов»

Справочник «Периоды расчета бонусов» представляет собой инструмент для определения временных рамок, в течение которых осуществляется расчет бонусных начислений. Для указания нового периода требуется заполнить следующие основные параметры:

- Название — наименование периода для удобного идентификатора в системе;
- Период — временной промежуток, который указывается при настройке расчета бонусов;
- Период с — начальная дата рассматриваемого временного интервала;
- Период по — конечная дата, до которой распространяется действие данного периода.

В решении предусмотрены следующие периоды, представленные в таблице 1.

Таблица 1. Данные из справочника «Периоды расчета бонусов»

Название	Период	Период с	Период по
2024 год	Год	31.12.2023	30.12.2024
2025 год	Год	31.12.2024	30.12.2025
2026 год	Год	31.12.2025	30.12.2026
Q1 2024	Квартал	31.12.2023	30.03.2024
Q1 2025	Квартал	30.11.2024	30.03.2025
Q1 2026	Квартал	31.12.2025	30.03.2026
Q2 2024	Квартал	31.03.2024	29.06.2024
Q2 2025	Квартал	31.03.2025	29.06.2025
Q2 2026	Квартал	31.03.2026	29.06.2026
Q3 2024	Квартал	30.06.2024	29.09.2024

Q3 2025	Квартал	30.06.2025	29.09.2025
Q3 2026	Квартал	30.06.2026	29.09.2026
Q4 2024	Квартал	30.09.2024	30.12.2024
Q4 2025	Квартал	30.09.2025	30.12.2025
Q4 2026	Квартал	30.09.2026	30.12.2026
Август 2024	Месяц	31.07.2024	30.08.2024
Август 2025	Месяц	31.07.2025	30.08.2025
Август 2026	Месяц	31.07.2026	30.08.2026
Апрель 2024	Месяц	31.03.2024	29.04.2024
Апрель 2025	Месяц	31.03.2025	29.04.2025
Апрель 2026	Месяц	31.03.2026	29.04.2026
Декабрь 2024	Месяц	30.11.2024	30.12.2024
Декабрь 2025	Месяц	30.11.2025	30.12.2025
Декабрь 2026	Месяц	30.11.2026	30.12.2026
Июль 2024	Месяц	30.06.2024	30.07.2024
Июль 2025	Месяц	30.06.2025	30.07.2025
Июль 2026	Месяц	30.06.2026	30.07.2026
Июнь 2024	Месяц	31.05.2024	29.06.2024
Июнь 2025	Месяц	31.05.2025	29.06.2025
Июнь 2026	Месяц	31.05.2026	29.06.2026
Май 2024	Месяц	30.04.2024	30.05.2024
Май 2025	Месяц	30.04.2025	30.05.2025
Май 2026	Месяц	30.04.2026	30.05.2026
Март 2024	Месяц	29.02.2024	30.03.2024
Март 2025	Месяц	28.02.2025	30.03.2025
Март 2026	Месяц	28.02.2026	30.03.2026
Ноябрь 2024	Месяц	31.10.2024	29.11.2024

Ноябрь 2025	Месяц	31.10.2025	29.11.2025
Ноябрь 2026	Месяц	31.10.2026	29.11.2026
Октябрь 2024	Месяц	30.09.2024	30.10.2024
Октябрь 2025	Месяц	30.09.2025	30.10.2025
Октябрь 2026	Месяц	30.09.2026	30.10.2026
Сентябрь 2024	Месяц	31.08.2024	29.09.2024
Сентябрь 2025	Месяц	31.08.2025	29.09.2025
Сентябрь 2026	Месяц	31.08.2026	29.09.2026
Февраль 2024	Месяц	31.01.2024	28.02.2024
Февраль 2025	Месяц	31.01.2025	27.02.2025
Февраль 2026	Месяц	31.01.2026	27.02.2026
Январь 2024	Месяц	31.12.2023	30.01.2024
Январь 2025	Месяц	31.12.2024	30.01.2025
Январь 2026	Месяц	31.12.2025	30.01.2026

### 2.3.2. Раздел «Сотрудники»

В BPMSoft для управления кадрами организации используется раздел «Сотрудники». В разделе содержится информация о каждом сотруднике, которая может быть полезна для руководства и коллег компании.

В рамках данного решения была создана вкладка «Бонусы», где по выбранному типу расчета, указанному подразделению и окладу производится расчет бонусных начислений.

Раздел «Сотрудники» выводится отдельно на любое удобное рабочее место. Для этого перейдите в «Дизайнер системы», найдите раздел «Настройка рабочих мест», выберите нужное рабочее место и выведите раздел в детали «Разделы» по кнопке «+».

### 2.3.3.Справочник «Подразделения»

Подразделение организации, в котором работает текущий сотрудник. Для выбора доступны значения справочника «Подразделения». Если для выбранного подразделения указан руководитель, то он автоматически привязывается к странице сотрудника в модуле «Руководитель».

### 2.3.4.Системная настройка «Базовый коэффициент при выполнении»

Данная системная настройка влияет на поле «Коэффициент при выполнении» детали «Расчет фиксированного бонуса» раздела «Расчет бонусов» при создании записи. Значение по умолчанию равно 1,2.

## 2.4.Задание настроек для расчета бонусов

### 2.4.1.Процент от продаж

После заведения сотрудников и ввода параметров, указанных в пункте 1.2. инструкции, можно переходить к настройке расчета бонусов. Для этого требуется перейти на домашнюю страницу «Конструктор» и создать запись в разделе «Расчет бонусов». При указанном типе «Процент от продаж» появляется группа полей, в которых требуется указать, на какой процент будет умножаться та или иная продажа. Доступные поля для ввода продемонстрированы на рисунке 1.

← Основная информация    Файлы и примечания    Лента

Тип расчета\*    Периодичность\*  
Процент от продаж    Квартал

Комментарий

^ Расчет процента от продаж

Процент для прямой первой продажи    Процент для прямой повторной продажи  
10,00    12,00

Процент для партнерской первой продажи    Процент для партнерской повторной продажи  
11,00    18,00

Есть ли доп. бонус за выполнение плана?    Процент при выполнении плана  
20,00

Рисунок 1 – Вкладка «Основная информация» раздела «Расчет бонусов» с типом расчета «Процент от продаж»

После ввода всех значений параметров, нужно активировать правило. Для этого в карточке настройки в левой информационной панели нажмите «Активный». Далее перейдите в деталь «Сотрудники подразделения» и активируйте правило по каждому сотруднику, для которого требуется применить расчет. Применить расчет по сотруднику можно только в активной настройке.

Настройка для отдела продаж / Сотрудники в расчете бонусов    Выполнить команду    BPM SOFT    1.78.14088

Заккрыть

Расчёт бонусов\*    Сотрудник  
Настройка для отдела продаж    Продавцов Иван Михайлович

Применить расчет?

Рисунок 2 – Страница записи детали «Сотрудники подразделения»

Далее, в карточке сотрудника на вкладке «Бонусы» появится деталь «План продаж», в которой требуется выбрать период и ввести сумму по продажам за

данный период. Автоматически все добавленные записи являются актуальными, но, если потребуется не выполнять расчет по какому-то из периодов, можно убрать галочку в поле «Актуальный».

^ План продаж ↻ + ...

Период	Сумма продаж	Актуальный	Дата создания
Q4 2025	250 000,00	Да	07.07.2025 00:10
Q3 2025	300 000,00	Да	07.07.2025 00:10
Q2 2025	150 000,00	Да	07.07.2025 00:09
Q1 2025	200 000,00	Да	07.07.2025 00:09

Рисунок 3 – Деталь «План продаж» в карточке сотрудника

После детали «План продаж» выведены все продажи данного сотрудника. Требуется учитывать, что при подсчете берутся только те записи, в которых заполнены поля «Сумма продажи», «Тип», значение «Первая продажа» и стадия «Завершена с победой».

^ Продажи сотрудника ↻ + ...

Название	Тип	Первая продажа	Стадия	Сумма продажи
Индивидуальная продажа	Прямая продажа	Да	Завершена с победой	300 000,00

Рисунок 4 – Деталь «Продажи сотрудника» в карточке сотрудника

### 2.4.2. Фиксированный бонус при выполнении плана

После заведения сотрудников и ввода параметров, указанных в пункте 1.2. инструкции, можно переходить к настройке расчета бонусов. Для этого требуется перейти на домашнюю страницу «Конструктор» и создать запись в разделе «Расчет бонусов». При указанном типе «Фиксированный бонус при выполнении плана» появляется деталь «Расчет фиксированного бонуса». В ней требуется заполнить поле «KPI» и «Коэффициент при выполнении».

#### ^ Расчет фиксированного бонуса ↻ + ...

KPI	Коэффициент при выполнении
20 решенных обращений клиентов	1,20
2 разработки	1,20
7 протестированных партнерских решений	1,20
5 написанных инструкций	1,20

Рисунок 5 - Деталь «Расчет фиксированного бонуса» в записи раздела «Расчет бонусов»

После ввода всех значений параметров, нужно активировать правило. Для этого в карточке настройки в левой информационной панели нажмите «Активный». При активации правила ввести новые значения в деталь «Расчет фиксированного бонуса» не получится. Для внесения изменений дезактивируйте настройку.

Запустите процесс «Заполнить KPI за период для всех сотрудников» или «Заполнить KPI за период по сотруднику». Данные процессы переносят записи из детали «Расчет фиксированного бонуса» в карточки сотрудников по

выбранному периоду. Если требуется выбрать еще один период в рамках данного правила, запустите процесс повторно. Записи не могут дублироваться.

The screenshot shows the 'Настройка для подразделения разработчиков' (Developer Department Configuration) page. The main configuration is for a 'Фиксированный бонус при выполнении плана' (Fixed bonus upon plan completion) with a periodicity of 'Год' (Year). The 'Расчет фиксированного бонуса' (Fixed bonus calculation) section is expanded, showing a table of KPIs and their coefficients.

KPI	Коэффициент при выполнении п...
20 решенных обращений клиентов	1,20
2 разработки	1,20
7 протестированных партнерских решений	1,20
5 написанных инструкций	1,20

The 'Сотрудники подразделения' (Department Employees) section is also expanded, showing a table with employee names and a 'Применить расчет?' (Apply calculation?) column.

Сотрудник	Применить расчет?
Аналитиков Василий Евгеньевич	Да
Разработчиков Виктор Федорович	Да

Рисунок 6 – Страница записи раздела «Расчет бонусов» с типом «Фиксированный бонус при выполнении плана»

The screenshot shows the same 'Настройка для подразделения разработчиков' page as in Figure 6, but with a 'Выбор периода' (Select period) dialog box open. The dialog box has a title bar with 'Выбор периода' and a close button. It contains two buttons: 'Сохранить' (Save) and 'Закрыть' (Close). Below the buttons is a text input field labeled 'Период' (Period) with the value '2025 год' (Year 2025) entered.

Рисунок 7 – Запущенный процесс «Заполнить KPI за период для всех сотрудников»

После чего создаются активности на сотрудника и руководителя о том, что нужно заполнить план на указанный период по сотруднику.

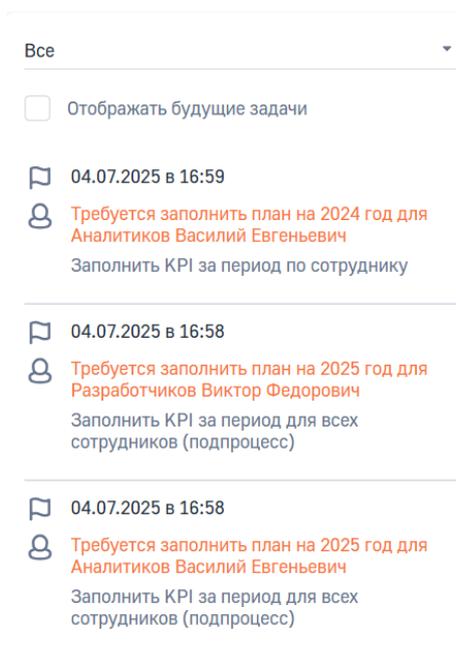


Рисунок 8 – Активности в коммуникационной панели

Далее перейдите в деталь «Сотрудники подразделения» и активируйте правило по каждому сотруднику, для которого требуется применить расчет. Сотрудники подгружаются в деталь автоматически при указанном типе расчета и подразделении. Применить расчет по сотруднику можно только в активной настройке. Также при выбранном типе расчета «Фиксированный бонус при выполнении плана» на странице записи детали «Сотрудники подразделения» появляется вкладка «История», на которую выведена деталь «KPI», на которой видны все записи по периодам в рамках настройки по сотруднику. Сделать запись в разделе «KPI» неактивной можно только убрав галочку в правиле для сотрудника в параметре «Применить расчет?».

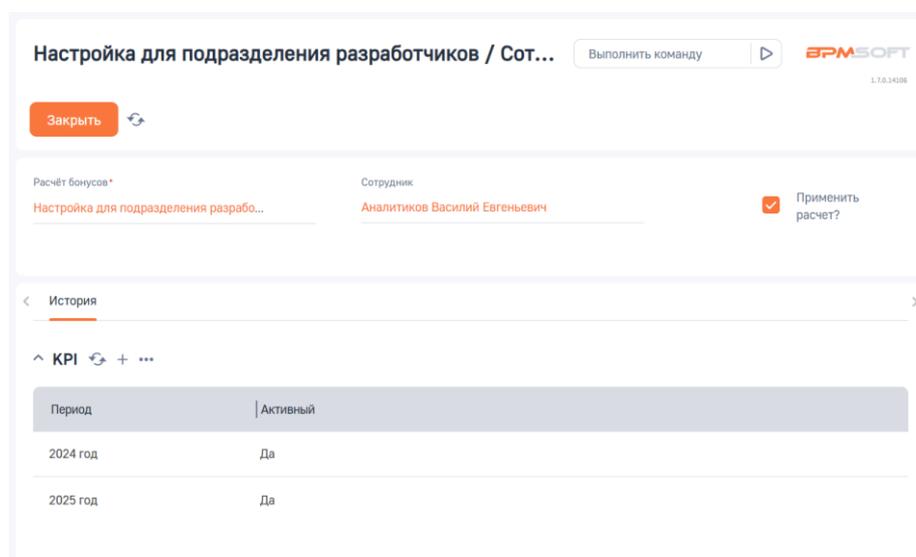


Рисунок 9 – Деталь «KPI» на странице записи детали «Сотрудники подразделения»

На странице записи раздела «Сотрудники», на вкладке «Бонусы» появилась деталь «KPI», где требуется указать план. Поле «Факт» заполняется в конце периода руководителем или сотрудником.

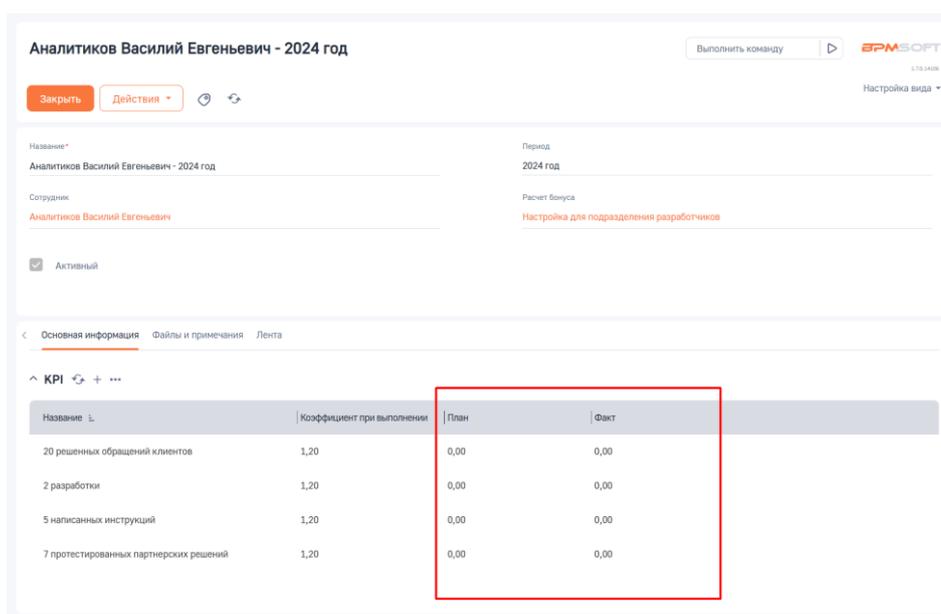


Рисунок 10 – Страница записи детали «KPI»

## 2.5.Выполнение расчета

Выполнить расчет может только руководитель сотрудника или сам сотрудник для себя. На карточке сотрудника в правом верхнем углу появилась кнопка «Запустить процесс». В ней выбрать пункт «Расчет бонусов».

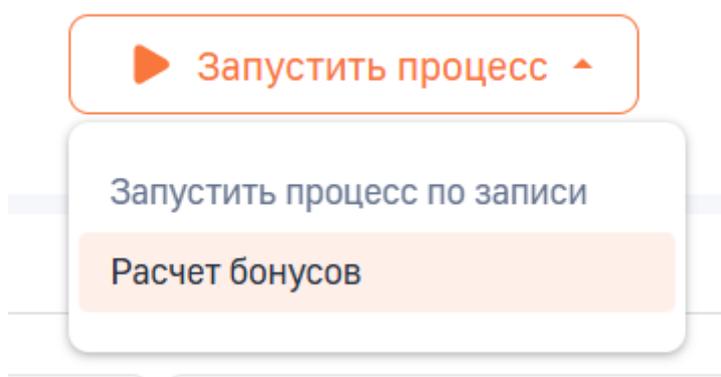


Рисунок 11 – Кнопка запуска процесса «Расчет бонусов»

### 2.5.1.Процент от продаж

При типе расчета «Процент от продажи» и если в правиле не указано, что есть доп. Бонус за выполнение плана, расчет выполняется по следующей формуле:

- Сумма всех прямых первых продаж по полю «Сумма продажи», за период, выбранный в модальном окне, и умножается на процент (долю), указанный в поле «Процент для прямой первой продажи» настройки расчета бонусов.
- Сумма всех прямых повторных продаж по полю «Сумма продажи», за период, выбранный в модальном окне, и умножается на процент (долю), указанный в поле «Процент для прямой повторной продажи» настройки расчета бонусов.
- Сумма всех прямых партнерских продаж по полю «Сумма продажи», за период, указанный в модальном окне, и умножается на процент (долю),

указанный в поле «Процент для партнерской первой продажи» настройки расчета бонусов.

- Сумма всех повторных партнерских продаж по полю «Сумма продажи», за период, указанный в модальном окне, и умножаем на процент (долю), указанный в поле «Процент для партнерской повторной продажи».

- Суммируются полученные суммы и создается запись в детали «Бонусы». Заполняются поля «Сумма бонуса» и «Период расчёта».

Если есть доп. бонус за выполнение плана, то при выполнении плана по периоду, указанному на детали «План продаж» записи сотрудника, к полученной сумме прибавляется процент из настройки расчета бонусов «Процент при выполнении плана». В созданной записи на детали «Бонусы» проставляется значение «План выполнен?» = «Да».

Запись в детали «Бонусы» отобразится в том случае, если в детали «План продаж» есть активная запись на указанный период в модальном окне.

^ Бонусы ↻ + ...

Период	Сумма бонуса	Период с	Период по	План выполнен?	Дата и время расчета
Q3 2025	20 000,00	30.06.2025	29.09.2025	Нет	07.07.2025 11:23

Рисунок 12 – Деталь «Бонусы» в карточке сотрудника

### 2.5.2. Фиксированный бонус при выполнении плана

При типе расчета «Фиксированный бонус при выполнении плана», расчет выполняется по следующей формуле:

- По указанному периоду в модальном окне находится запись в детали «KPI» сотрудника.

- Если факт больше или равен плану, то суммируются коэффициенты и делится на количество записей в детали «KPI» на странице записи по указанному периоду.

- Полученное число умножается на оклад сотрудника.
- Создается запись в детали «Бонусы» и полученное значение записывается в поле «Сумма бонуса».

Запись в детали «Бонусы» отобразится в том случае, если в детали «KPI» есть активная запись на указанный период в модальном окне.

^ KPI ↻ + ...

Период	Расчет бонуса	Активный	Дата создания
Q3 2025	Вторая настройка для отдела разработчиков	Да	07.07.2025 11:06
2025 год	Настройка для подразделения разработчиков	Нет	04.07.2025 16:58

Рисунок 13 – Деталь «KPI» в карточке сотрудника

## 2.6. Альтернативные варианты использования

### 2.6.1. У сотрудника не указан «Тип расчета» или «Подразделение»

Требуется заполнить данные поля, иначе процесс по расчету обрабатываться не будет.

### 2.6.2. У сотрудника изменился «Тип расчета» или «Подразделение»

Все предыдущие настроенные правила для данного сотрудника становятся неактивными.

При запуске процесса «Расчет бонусов» всплывет модальное окно, в котором система предложит создать новое правило для сотрудника или попробовать найти подходящее правило.

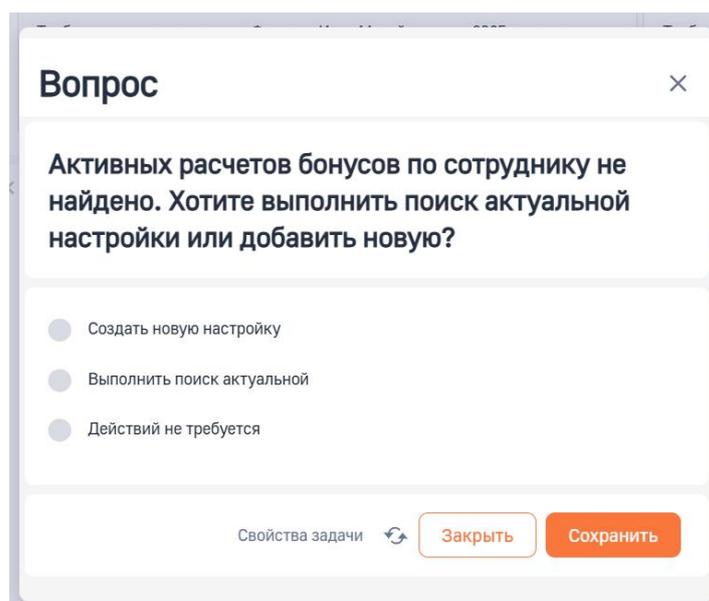


Рисунок 14 – Модальное окно, если настройка по сотруднику не найдена

- Если подходящее правило найдено, то произойдет переход на запись настройки, где потребуется вручную добавить сотрудника в деталь «Сотрудники подразделения», если его там нет, и применить расчет по данному сотруднику. Если у сотрудника тип расчета «Фиксированный бонус при выполнении плана», то не забыть запустить процесс «Заполнить KPI за период по сотруднику». После чего процесс завершится и потребуется снова запустить процесс «Расчет бонусов».

- Если подходящее правило не найдено, процесс предлагает «создать новую настройку» или «действий не требуется». После создания настройки или отмены потребуется снова запустить процесс «Расчет бонусов» для перерасчета.

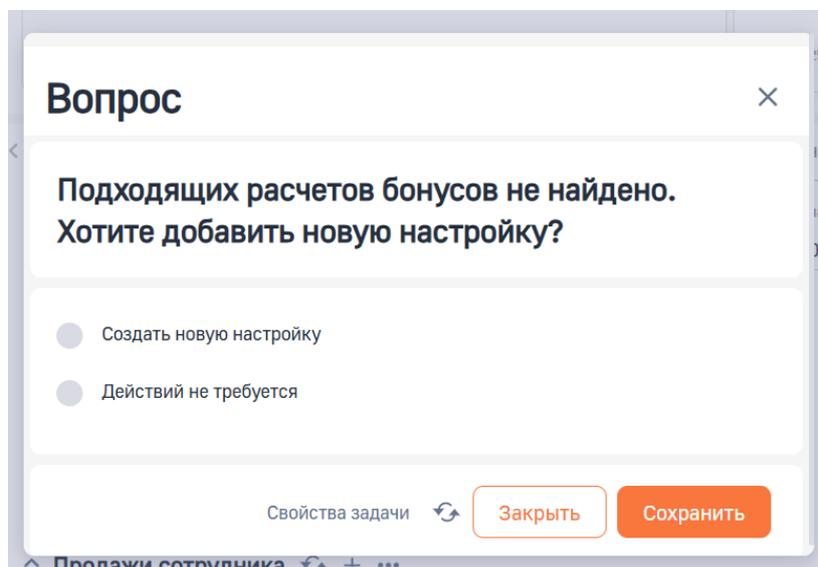


Рисунок 15 – Повторный запрос пользователю в модальном окне

### 2.6.3.У сотрудника нет активного правила расчета бонусов

Есть четыре варианта событий:

- Запустить процесс «Расчет бонусов» и выбрать пункт «Создать новую настройку»;
- Запустить процесс «Расчет бонусов» и выбрать пункт «Выполнить поиск актуальной»;
- Добавить сотрудника вручную в созданную настройку раздела «Расчет бонусов»;
- Создать новую настройку, и сотрудник в нее подтянется автоматически.

## 2.7.Примечания и ограничения

1. Выполнять расчет по карточке сотрудника может только руководитель сотрудника или сам сотрудник.
  2. Расчеты в карточке сотрудника видит только руководитель сотрудника или сам сотрудник.
  3. Сотрудник может находиться в нескольких активных настройках, но расчет по сотруднику может быть активен только один.
  4. В рамках одной настройки с типом расчета «Фиксированный бонус при выполнении плана» не может быть добавлено два и более одинаковых периода для сотрудника.
  5. В рамках детали «Бонусы» не может быть задублированных записей. Перерасчет выполняется в уже существующую запись по периоду.
  6. При отсутствии у сотрудника значений в полях «Подразделение» и «Тип расчета» процесс не будет выполнен.
  7. При смене типа расчета или подразделения у сотрудника активный расчет становится неактивным. Требуется повторное добавление сотрудника в правило вручную или запустить процесс «Расчет бонусов» и выбрать подходящий пункт «Создать новое правило» или «Выполнить поиск подходящего». После чего применить расчет по сотруднику.
  8. В данной версии приложения активность на сотрудника и руководителя носит информационный характер.
-