

**СИСТЕМА  
ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ  
ОТДЕЛА ПРОДАЖ РФ  
(2019)**

## ТЕРМИНЫ:

План контрактации – договор, заключенный в периоде с определенной суммой к реализации.

План реализации - объем реализации услуг (работ, продукции), оплаченных потребителем.

План поступления денежных средств- объем денежных средств, поступивших на расчетный счет компании, включая авансы и окончательную оплату.

## **ЦЕЛИ СИСТЕМЫ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ( ЧТО ОЦЕНИВАЕМ ):**

- 1) Развитие навыков осознанного планирования своей деятельности
- 2) Достижение конечного результата- полное закрытие сделки (проекта)
- 3) Выполнение планов по контрактации и поступлению ДС
- 4) Качественное ведение проектов

Главная задача- предоставление возможности успешным менеджерам существенно увеличивать свой доход.

## УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ БОНУСА:

1) Отчетный период – квартал и год

период	Коэфф. периода	месяц расчета	месяц выплаты
1 квартал	0,5	апрель	май
2 квартал	0,5	июль	август
3 кватал	0,5	октябрь	ноябрь
4 квартал	0,5	январь	февраль
ГОД	1	февраль	март

2) Бонус (факт) формируется в виде % от реализации по закрытым проектам

3) Плановый бонусный фонд по ФО

БОНУС (ПЛАН)= ФОТ по ШР (план) по ФО за отчетный период

## ЗАКРЫТЫЙ ПРОЕКТ:

1. Договор заключен (контрактация)
2. Произведена Отгрузка
3. Получена оплаты 100%
4. Предоставлены документов:
  - подписанный договор(оригинал);
  - товарная накладная (ТН);
  - акт выполненных работ;
  - накладная о постановке/снятии с временного хранения
5. Обеспечен контроль за сбором дебиторской задолженности по проекту

## ПЛАНОВЫЙ БОНУСНЫЙ ФОНД ФО

### ПРИМЕР:

Должность	ЗП по ШР	ФОТ (год)	ИД в БОНУСЕ
РД	160 000	1 920 000	0,39
ЗРД	110 000	1 320 000	0,27
СТИПП	80 000	960 000	0,20
ИП	60 000	720 000	0,15
<b>ИТОГО:</b>	<b>410 000</b>	<b>4 920 000</b>	

## ФОРМУЛА РАСЧЕТА БОНУСА:

$$\text{Бонус(факт)} = \frac{\text{Реализация (факт)} * \text{БК} * \text{Коэф.выпл} * \text{Коэф.ст.денег} * \text{ИД} * \text{КРІ}}{\text{где}}$$

Реализация – объем услуг (работ, продукции), оплаченных потребителем 100% ( закрытый проект).

Базовый коэф. (БК),% = ( БОНУС (план)/Реализация (план) \*100%

Коэффициент периода – за квартал или год (0,5 или 1)

Коэффициент ст-сти денег– оценивает стоимость денег в периоде (1 и 2 кв.- 1,5; 3 кв. – 1,0; 4 кв. - 0,75)

Индивидуальная доля (ИД) - Доля ФОТ должности в БОНУСЕ (ПЛАН)

КРІ - ключевые показатели эффективности в периоде

Итоговый расчет по году делается за вычетом ранее выплаченных сумм

## НЕОБХОДИМЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАСЧЕТА БОНУСА:

- 1) Поступление денежных средств на расчетный счет не менее 90% планового значения в месяц в течение не менее 2-х месяцев в периоде (квартале).
- 2) ПДЗ на конец отчетного периода не более 10 % от оборота по ФО в периоде.
- 3) В расчете бонуса участвуют только закрытые проекты.

При не выполнении одного из условий  
БОНУС не рассчитывается



## ПРАВИЛА СОХРАНЕНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАСЧЕТА

- 1) Реализация перенесена по вине производства  
При переносе реализации коэффициент  
стоимости денег сохраняется.
- 2) Своевременно проведена корректировка плана  
поступления денежных средств в рамках одного  
периода.

## ПРАВИЛА НАЧИСЛЕНИЯ БОНУСА:

1. Работникам, отработавшим менее 3-х месяцев в организации, бонус не начисляется.
2. Распределенная сумма бонуса сотрудников, отработавших менее 3-х месяцев, остается в фонде экономии по ФО и может быть распределена по итогам периода ГОД при соблюдении 100% выполнения показателей.
4. Расходы на увеличение ЗП в течение года или на прием сотрудника сверх планового ШР учитываются при начислении Бонуса по итогам года (покрываются). При этом индивидуальная доля должности при распределении бонуса не меняется.
5. ФОТ по вакансиям при начислении бонуса не учитывается.