Описание бизнес-процесса комплектации

Приход всех комплектующих оформляется стандартным для компании способом:

- инвойс заводят операторы, в ходе заведения инвойсов листингуются новые товары (например, декор), их проверяет эксперт по номенклатуре из отдела закупок (в будущем, нужно реализовать автоматическую загрузку данных из УТ10 в УТ11 с сохранением ШК из реализации в УТ10)

- операторы указывают все затраты, и система рассчитывает себестоимость товаров

- склад приходует товар (растения и декор обклеиваются этикетками, где возможно, используется ШК УТ10)

Для дизайнера-флориста (менеджера этого проекта) создается АРМ, в котором он:

- указывает: что и с чем он хотел бы объединить в одну композицию (именно товарные позиции, а не серии, т.к. данная сборка может в будущем повториться с другими сериями тех же комплектующих)

- указывает наименование новой позиции (система проверяет уникальность такого комплекта по набору комплектующих и наименованию и создает новую позицию в отдельной директории (вид номенклатуры) "Декоративные комплекты" - \*название директории на усмотрение пользователей (задается в константах))

- прикладывает фотографию композиции и необходимые текстовые комментарии по сборке

- создает задание на комплектацию (новый документ) для склада, где указывает целевое количество композиций и срок изготовления

Далее сотрудники склада:

- на основании документа "Заказ на комплектацию" и его печатных форм сотрудники склада осуществляют сборку

- отражают (администратор склада) фактическую комплектацию документом "Комплектация", который производит списание комплектующих по их себестоимости и приходует на склад комплекты с этой же себестоимостью (в связи с делением на количество комплектов возможны расхождения на копейки !!!, т.к. цена у всех единиц комплекта должна быть одинаковой), комплектация также генерирует новые ШК для комплектов - по умолчанию для комплектов в рамках каждой новой комплектации генерируется уникальная серия-ШК, печатается акт комплектации

На основании "Комплектации":

- сотрудники отдела продаж или отдела закупок могут в обычном режиме создать прайс-лист (заполнение на основании)

- сотрудники отдела закупок могут включить данные комплектации наравне с приходом в "сводную" (заполнение на основании)

- сотрудники операционного отдела могут напечатать этикетки и обклеить товар

Особенности учета:

- В документах отгрузки композиции фигурируют с ГТД и страной происхождения включенного в состав растения (если растений несколько: одного из них)

- ЦФО всех генерируемых комплектов указывается при комплектации, наследуется из растения (по умолчанию всегда - 7ЦВМскОпт/Горшечные)

- при комплектации, в случае отличия ЦФО комплекта от ЦФО комплектующих, списание системой не блокируется (для ЦФО-донора данная операция равносильна списанию – использовать уже описанную логику движений документа реализация)

- на группу "Декоративные комплекты" не распространяются скидки и всегда устанавливаются фикс. цены (это не требует дополнительной автоматизации – настройки программы)