

# Поставщик — покупателю

«Управление торговлей» — первый тиражный продукт на новой платформе «1С:Предприятие 8.0»

Выпуск фирмой «1С» данной разработки одновременно стал и выпуском для широкого использования новой технологической платформы «1С:Предприятия 8.0». В тестировании новой версии приняли участие более 400 партнёрских организаций фирмы «1С». Архитектурные решения платформы и конфигурации «Управление торговлей» активно обсуждались на партнёрских семинарах и в интернет-форуме специалистами партнёрских фирм, имеющими большой опыт разработки и внедрения прикладных решений. В результате при подготовке данной версии удалось не только учесть большое количество замечаний и предложений, но и внести ряд усовершенствований.

**К**онфигурация «Управление торговлей» системы программ нового поколения «1С:Предприятие 8.0» является тиражным решением, позволяющим в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учёта, анализа и планирования торговых операций, обеспечив тем самым эффективное управление современным торговым предприятием.

Ключевым направлением развития нового решения стала реализация большого количества функциональных возможностей, предназначенных для управления торговой деятельностью. В конфигурацию входят следующие подсистемы:

- «Управление продажами»;
- «Управление поставками»;
- «Планирование продаж и закупок»;
- «Управление складскими запасами»;
- «Управление заказами»;
- «Управление взаимоотношениями с контрагентами»;
- «Анализ товарооборота предприятия»;
- «Анализ цен и управление ценовой политикой»;
- «Мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности».

При разработке конфигурации был обобщён опыт применения решений на платформе «1С:Предприятие 7.7» во множестве торго-

вых организаций различного масштаба и профиля, учтены пожелания пользователей и партнёров. В результате хорошо зарекомендовавшая себя на практике функциональность типовой конфигурации «Торговля+Склад» редакции 9.2 системы программ «1С:Предприятие 7.7» дополнена рядом новых возможностей, которые позволяют значительно расширить спектр автоматизируемых задач практически по всем участкам учёта.

## Организация управленческого учёта

### Учёт и контроль взаиморасчётов

Новый программный комплекс предоставляет гибкие возможности учёта и контроля взаиморасчётов с контрагентами по нескольким схемам с различными уровнями детализации, о которых рассказывается ниже.

**По договорам.** В конфигурации «Управление торговлей» детализация взаиморасчётов «по договорам» является базовой и производится всегда. Если не требуется дополнительной детализации, то можно выбрать способ ведения взаиморасчётов по договору в целом.

**По заказам (счетам)** в рамках долгосрочного договора. Разделение по заказам удобно для гибкого управления взаиморасчё-

тами в рамках текущих торговых операций. Например, по одному заказу поставки могут быть приостановлены из-за возникшей по нему задолженности, а по другому заказу — разрешены.

**По конкретным документам** хозяйственных операций (по расчётным документам) в рамках договора. Данная возможность предназначена для тех случаев, когда для каждого документа, например накладной, важно знать, оплачен он или нет. Эта схема ориентирована в первую очередь на предприятия, которые не строят свой документооборот на основании заказов (счетов).

При этом система позволяет отражать реальные особенности взаимоотношений с теми или иными контрагентами, например, объединить в управленческом учёте взаиморасчёты с группой сторонних организаций (юридических лиц), рассматривая их в качестве единого контрагента, или, наоборот, организовать раздельный контроль взаиморасчётов с различными структурными единицами одной компании.

Подсистема управления взаиморасчётами берёт на себя функцию контроля предельно допустимого размера задолженности, не позволяя сотрудникам предприятия отпускать товар клиенту при превышении лимита кредита или производить очередную оплату поставщику при наличии задолженности по ранее оплаченным поставкам.

Параметры контроля взаиморасчётов могут быть гибко настроены — как в соответствии с принятой на предприятии общей политикой, так и индивидуально для каждого договора или сделки. В частности, можно управлять величиной допусти-

мой задолженности как в абсолютном, так и в процентном выражении от суммы договора.

### Учёт товародвижения

В конфигурации реализован партионный учёт товаров, в том числе по серийным номерам, срокам годности и сертификатам товаров, обеспечивается контроль правильности списания серийных номеров товаров, а также товаров с определёнными сроками годности и сертификатами. Расчёт себестоимости ведётся по методам ФИФО и ЛИФО. Поддерживаются ведение партионного учёта в разрезе складов, возможность задания произвольных характеристик партии (цвет, размер и т. д.).

Имеются удобные возможности учёта схожих товаров, например различных артикулов обуви одной модели, отличающихся только цветом и размером. Механизм учёта в разрезе характеристик позволяет задавать для таких товаров только одну позицию номенклатуры (а не множество в соответствии с количеством комбинаций характеристик), обеспечивая по ней



количественный учёт в разрезах заданных пользователем характеристик. Например, по позиции «сандалии Скоростоп» можно получить информацию о том, сколько имеется на складе моделей чёрного цвета 42-го размера, а сколько — бежевого цвета 36-го размера, сколько зарезервировано, сколько заказано и т. д. Поддерживается также планирование продаж и закупок товаров с заданными характеристиками.

Механизм свойств и категорий, реализованный в конфигурации, является мощным и эф-

фективным средством для многомерного анализа товарооборота в произвольных разрезах, например продаж различных видов товаров по регионам, по категориям контрагентов и т. д.

### Управление продажами

Подсистема управления продажами позволяет решать задачи оперативного планирования и контроля продаж как в натуральном, так и в денежном выражении. Она включает в себя блоки «Планирование продаж» и «Управление заказами покупателей».

Подсистема содержит средства анализа заказов, оказывающие поддержку в принятии управленческих решений при взаимодействии с клиентами и помогающие выявлять узкие места на складе.

#### Планирование продаж.

В конфигурации предусмотрена подсистема планирования продаж как по отдельным видам, так и по группам товаров; программа также позволяет выбрать определённые категории покупателей (по регионам, по видам деятельности и т. п.) и составлять отдельные планы для каждой из этих групп. Планы могут составляться с различной временной детализацией (от дня до года). Таким образом, конфигурация даёт возможность разрабатывать как стратегические (квартальные, годовые), так и рабочие планы на один и тот же период. Например, в начале года можно составить годовой план и затем в соответствии с ним утверждать помесечные. В основном такая возможность используется для детализации планов от стратегических к рабочим, без потери информации об установленных на каждом этапе планирования показателях, а также для планирования с учётом и без учёта сезонных колебаний спроса.

Средства сравнительного анализа данных дают возможность контролировать соответствие между объёмами продаж, установленными на один и тот же период с помощью планов различной степени детализации.

Предусмотрено планирование продаж как по фирме в целом, так и по её подразделениям или группам подразделений. Это даёт возможность руководителям и менеджерам подразделений составлять планы продаж по своим направлениям. Планы подразделений консолидируются в сводный план продаж по организации.

**Гибкие возможности планирования.** При составлении планов продаж прогнозируются следующие показатели:

- объёмы продаж в натуральном и суммовом выражении;
- себестоимость продаж;
- торговая наценка.

Плановые данные о продажах в натуральном выражении могут вводиться как в ручном, так и в автоматическом режиме. Для последнего варианта используется информация о продажах товаров за предыдущий период, текущих складских остатках и полученных на плановый период заказах покупателей. Эти данные могут применяться в различных комбинациях, определяемых пользователем. Если для определённых групп товаров необходимо применять отдельные принципы расчёта плановых показателей, то можно составлять для каждой из них отдельный план, а все эти отдельные планы впоследствии будут объединены в один общий.

Для окончательной доводки плана предусмотрена возможность относительного или абсолютного изменения данных, полученных в результате расчётов, например, для реализации такой стратегии, как «Объём продаж за аналогичный период прошлого года плюс 5%».

Цены продаж планируются на основании информации о текущих ценах продаж компании или конкурентов, а также средней цены продаж определённого товара или группы товаров за выбранный период. Как и при расчёте количества продаж, рассчитанное значение цены можно изменить (увеличить или уменьшить) на определённый процент, на-

## знакомимся с программой

пример, для реализации стратегии «Средняя цена конкурентов минус 5%».

При расчёте планируемой себестоимости продаж могут использоваться следующие данные:

- цены поставщиков. При этом можно применять различные стратегии: по минимальной цене поставщика, по максимальной цене, по средней цене;
- плановая себестоимость;
- средняя себестоимость продаж исходя из анализа продаж за указанный период.

**План-фактный анализ.** Для контроля выполнения разработанных планов в конфигурации предусмотрены развитые средства сравнительного анализа информации о планах и фактических продажах. С их помощью решаются, например, следующие задачи:

- план-фактный анализ продаж за определённый период;
- сравнительный анализ продаж за различные периоды, например за текущий и аналогичный периоды прошлого года;
- сравнение планов продаж с одинаковой детализацией за различные периоды времени, например помесечные планы на декабрь текущего и прошлого годов;
- сравнение планов с различной детализацией за один и тот же период, например поквартальные и помесечные планы на первое полугодие текущего года.

При этом данные могут быть представлены в разрезе подразделений, сгруппированы для сравнения по отличительным признакам (свойствам) номенклатуры и покупателей. Скажем, можно провести сравнительный анализ объёмов продаж номенклатуры с заданными характеристиками в определённом регионе за различные периоды времени, чтобы выявить сезонные колебания.

## Управление заказами покупателей

Эта подсистема позволяет реализовать наиболее эффективную для предприятия стратегию об-

служивания заказов покупателей, например стратегию минимизации необходимого для обслуживания заказов складского остатка. Возможности по управлению заказами покупателей рассчитаны на торговые предприятия, использующие различные схемы работы: одним удобнее реализовать отпуск товаров со склада, другим — работать под заказ, третьим — использовать совмещение этих вариантов.

Обработку заказа покупателя можно разбить на следующие этапы (режимы):

- формирование заказа;
- автоматическое резервирование заказанных товаров на складе и в заказах поставщикам;
- корректировка заказа;
- составление и контроль календарного плана оплаты заказа;
- оформление приёма товаров, заказанных у поставщиков;
- отгрузка товаров покупателю;
- закрытие заказа.

Контроль оплаты и поставки по заказам покупателя осуществляется в соответствии с порядком взаиморасчётов, определённым в договоре контрагента. Пользователь может в любой момент получить актуальную информацию о текущем состоянии заказа: каких товаров и сколько заказано поставщикам, сколько зарезервировано на складах, сколько осталось отгрузить, сколько оплачено заказчиком и т. п.

Все этапы прохождения заказа и корректировки по нему могут фиксироваться в системе соответствующими документами, что позволяет отслеживать историю взаимоотношений с клиентами и поставщиками, оценивать эффективность и надёжность работы с ними.

**Формирование заказа.** Конфигурация «Управление торговлей» позволяет быстро и удобно обрабатывать поступающие от клиентов заказы, регистрируя в системе следующие показатели:

- желательные характеристики товаров (цвет, размер и т. д.). Набор свойств характеристик можно задавать индивидуаль-

но для каждой позиции номенклатуры. Например, для обуви это будут цвет, размер, полнота, а для холодильников — объём морозильной камеры, количество отделений, число и мощность компрессоров и т. д.;

- желательную дату поставки товаров;
- согласованную дату оплаты.

На основе заданной информации система позволяет оптимальным образом автоматически разместить заказ покупателя в заказах поставщикам и зарезервировать товары на складах. Размещение товарных позиций заказа покупателя в заказах поставщикам позволяет увеличить объём свободного товарного остатка на складах, который можно использовать для удовлетворения других заказов покупателей.



Для предприятий, осуществляющих поставки товаров своим потребителям «под заказ», особо полезной является возможность вести обособленный учёт товаров, позволяющая точно рассчитать суммарную себестоимость товаров и накладных расходов, понесённых для выполнения конкретного заказа покупателя.

**Автоматическое резервирование товаров и размещение заказов.** Система позволяет выбрать наиболее выгодную для предприятия стратегию работы с заказами покупателей (увеличение свободного складского остатка, уменьшение времени выполнения заказа и др.) и соответствующим образом настроить механизм автоматического резервирования и размещения позиций заказа покупателя на складах компании и в заказах поставщикам. Обычно выбор стратегии

резервирования и размещения зависит от используемой предпочтением схемы работы:

- со склада;
- под заказ;
- совмещение этих вариантов;
- перераспределение (при изменении ситуации).

Для схемы работы со склада основной выбирается стратегия автоматического резервирования товаров, а альтернативной — приоритетное размещение в заказах поставщиков. При работе под заказ основной стратегией будет размещение товара в заказах поставщиков, а альтернативной — резервирование на складах.

Пользователь может также вручную управлять резервированием и распределением товаров под конкретные клиентские заказы, например, указать, на каком складе в первую очередь должны будут резервироваться товары, какие номенклатурные позиции следует заказать поставщикам и т. д. Поддерживается также сочетание автоматического и ручного задания порядка резервирования и размещения.

**Корректировка заказа.** В случае необходимости система позволяет выполнять корректировки ранее зарегистрированных заказов: добавлять или удалять товарные позиции заказа, изменять количество заказанного товара, изменять цены и, наконец, изменять схему размещения и резервирования заказанных товаров.

При этом данные о состоянии заказа поддерживаются в актуальном состоянии, если для корректируемого заказа установлен режим автоматического резервирования и размещения, а после корректировки производится автоматическое перераспределение товаров.

Предусмотрена возможность отмены заказов, по которым не происходило оплаты и поставки товаров, а также закрытия заказов, выполненных частично.

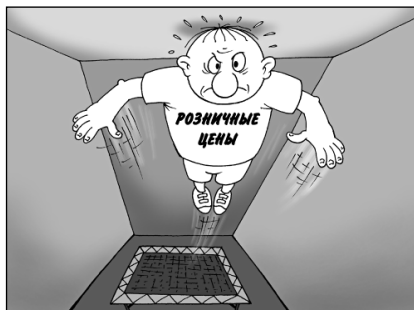
## Схемы продажи товаров

Предусмотрены различные схемы продажи товаров. Продажа может

осуществляться с предварительным резервированием товара или без него (из текущих остатков склада). Также реализована возможность продажи товаров по предварительным заказам у поставщиков под конкретные заявки покупателей. Продажа товаров может осуществляться в кредит или на условиях полной (или частичной) предоплаты клиентом.

При продаже комиссионного товара предусмотрена возможность автоматического расчёта комиссионного вознаграждения комитенту с использованием различных способов его расчёта: процент от прибыли, процент от суммы продаж. Сумма комиссионного вознаграждения может быть указана и вручную. Товар может быть передан на реализацию комиссионеру. После получения от комиссионера отчёта о продажах товаров для него также автоматически рассчитывается его комиссионное вознаграждение.

В конфигурации различаются оптовые и розничные продажи. При продаже товаров в розницу производится контроль розничных цен.



Предусмотрены и различные схемы возврата товаров: оформление возврата поставщику (комитенту), возврата покупателем (комиссионером). Соответствующее оформление возможно по нескольким документам поступления или отгрузки в рамках одного договора с контрагентом. При оформлении возврата от покупателя автоматически определяется тот документ поступления, по которому производилась продажа товаров. Пользователь также может вручную указать

документ поставки той партии, в которую возвращается товар.

## Механизм ценообразования

Подсистема ценообразования решает задачи управления отпускными ценами на товары, предоставляет широкие возможности для построения различных схем формирования цен и скидок, позволяет чётко контролировать соблюдение сотрудниками предприятия установленной ценовой политики. Механизм регистрации цен контрагентов позволяет анализировать ситуацию на рынке, отслеживать изменения цен в динамике, сравнивать цены компании с теми, что устанавливают конкуренты. При оформлении розничных продаж осуществляется жёсткий контроль за розничными ценами, которые задаются при поступлении товаров на розничный склад.

При продаже товаров можно назначать следующие варианты предоставления скидок:

- по всей номенклатуре на одинаковый процент;
- по всей номенклатуре на одинаковый процент при сумме сделки, превышающей заданное пороговое значение;
- процент скидки устанавливается индивидуально для каждой позиции товарной номенклатуры при любой сумме сделки;
- при сумме сделки, превышающей пороговое значение, предоставляется скидка по заранее определённым позициям номенклатуры.

При этом в каждом из указанных случаев процент скидки может зависеть от категории контрагента. Назначение и изменение скидок в компании подтверждается и оформляется документально.

## Управление закупками

Функциональность подсистемы позволяет обеспечить менеджеров и товароведов торгового предприятия информацией, необхо-

## знакомимся с программой

димой для своевременного принятия решений о пополнении товарных запасов и оптимизации стоимости закупаемой продукции. Среди основных функций данной подсистемы можно назвать: оперативное планирование закупок; оформление заказов поставщикам и контроль их исполнения; платёжный календарь расхода денежных средств и др.

Поддерживаются различные схемы приёма товаров от поставщиков по ранее оформленным заказам, приём на ответственное хранение, на реализацию.

Предусмотрена возможность оформления «неотфактурованных поставок», т. е. работы с товарами, которые по тем или иным причинам требуется принять на склад и пустить в продажу до поступления необходимых сопроводительных документов. В дальнейшем при регистрации полученных от поставщика сопроводительных документов они будут автоматически связаны с реальными продажами товаров.

При приёме товаров от поставщика обеспечивается возможность контроля списка ранее поступивших от него товаров и цен, по которым они поставлялись.

Предусмотрен контроль за продажей товаров, принятых на ответственное хранение. Продажа таких товаров может быть произведена только после того, как на неё получено разрешение от поставщика и зарегистрирован соответствующий документ. При поступлении товара на розничный склад автоматически рассчитываются его розничные цены.

### Управление заказами поставщикам

Подсистема предназначена для планирования закупок и формирования заказов поставщикам в соответствии с принятой стратегией пополнения складских запасов и работы с заказами покупателей. В числе задач и операций подсистемы планирования

закупок, можно назвать: автоматическое оформление заказов поставщикам на основе заказов, поступивших от покупателей; контроль оплаты и поставки товаров по заказам; корректировка и закрытие заказов поставщикам.

### Мониторинг цен поставщиков

Возможности механизма ценообразования конфигурации позволяют регистрировать и сравнивать цены поставщиков, выбирать оптимального поставщика, минимизировать затраты на пополнение товарных запасов.

Для удобства отслеживания изменений цен реализован механизм автоматического обновления цен поставщиков при регистрации очередных поставок. Предусмотрена возможность автоматического перерасчёта отпускных цен на основании новых цен поставщиков и заданной торговой наценки.

### Управление запасами

#### Учёт товаров на складах компании

В конфигурации реализован детальный оперативный учёт товаров на складах, обеспечивается полный контроль товарных запасов предприятия в оптовой и розничной торговле. С помощью соответствующих документов фиксируются все складские операции — поступление товаров, перемещение, реализация, инвентаризация и т. п. Конфигурация позволяет вести учёт товаров на множестве складов (мест хранения). Поддерживается учёт товаров в различных единицах

измерения (упаковках). Обеспечивается отдельный учёт собственных товаров, а также принятых и переданных на реализацию, товаров, принятых на ответственное хранение, учёт возвратной тары.

По результатам инвентаризации автоматически подсчитывается разница между учётным количеством (зарегистрированным в системе при проведении документов поступления и отгрузки) и фактическим количеством товаров, выявленным в результате инвентаризации. После этого оформляются документы списания (при недостатке товаров) или оприходования (в случае выявления излишков товаров).

#### Заказы подразделений компании

Конфигурация позволяет заказывать товары у других подразделений для пополнения собственных торговых запасов (внутренние заказы). Режим предназначен в основном для формирования розничными торговыми точками (складами) заказов на поставку необходимого ассортимента товара, но может использоваться и оптовыми торговыми точками или просто складами для обеспечения ассортимента на складе. При планировании продаж и закупок внутренние заказы обслуживаются наравне с заказами покупателей и по тем же алгоритмам. Исполнением внутреннего заказа считается оприходование товара на указанный склад.

#### Учёт затрат (накладные расходы)

Предусмотрен учёт по торговому предприятию различных видов накладных расходов — затрат на транспортировку, хранение, оплаты пошлин и акцизов, услуг как собственных, так и сторонних организаций и т. д. Эти расходы могут быть отнесены на себестоимость товаров.

В зависимости от характера накладных расходов их распределение по товарным позициям может производиться пропорционально стоимости поступивших товаров, их весу или количеству



ву. Накладные расходы могут быть зафиксированы до поступления товаров (по конкретному договору или заказу).

## Анализ данных о торговой деятельности и товарообороте

В конфигурации «Управление торговлей» реализована система универсальных отчётов, представляющих собой мощное и гибкое средство для анализа практически всех аспектов торговой деятельности и товарооборота предприятия. Пользователь может получить информацию о состоянии складских запасов, заказов, продаж, взаиморасчётов — в любых аналитических разрезах с требуемой детализацией. При этом пользователь может самостоятельно задавать (настраивать) уровень детализации, параметры группировки и критерии отбора данных в отчётах в соответствии со спецификой решаемых задач. Такие индивидуальные настройки (фактически — созданные пользователем специализированные отчёты) могут быть сохранены для дальнейшего использования.

Помимо универсальных отчётов в конфигурации реализован набор отчётов, предназначенных для эффективного решения специализированных задач анализа информации, например отчёты по взаиморасчётам с комиссионерами и комитентами, план продаж, оперативный товарный календарь и др.

Для менеджеров, которым необходимо оперативно получать в компактном, легко читаемом виде информацию о текущем состоянии дел на фирме и тенденциях их изменения, в конфигурации предусмотрен отчёт «Монитор основных показателей». Отчёт содержит ключевую информацию о текущем запасе оборотного капитала фирмы (денежные средства, взаиморасчёты с подотчётными лицами и контрагентами, остатки товаров), объёме продаж, движении денежных



средств, планируемых поступлений и платежах, просроченных заказах и поставках и т. п. Состав, порядок вывода и периодичность обновления информации задаются пользователем, что позволяет каждому менеджеру определять тот объём и частоту обновления данных, которые нужны именно ему для контроля ситуации. При необходимости любой показатель отчёта можно расшифровать, развернуть для детального анализа его составляющих.

## Интеграция и перенос данных

Для отражения данных о торговой деятельности в бухгалтерском и налоговом учёте реализована возможность выгрузки данных в конфигурацию «1С:Предприятие 7.7. Бухгалтерский учёт». При выгрузке можно произвести отбор документов по различным критериям: по принадлежности к регламентированному учёту, по конкретной организации (юридическому лицу), складу и т. д.

В поставку продукта «1С:Предприятие 8.0. Управление торговлей» включены средства, позволяющие пользователям типовой конфигурации «Торговля+Склад» (ред. 9.2) системы программ «1С:Предприятие 7.7» перенести в информационную базу конфигурации «Управление торговлей» данные справочников и остатки по всем регистрам: товары, взаиморасчёты, остатки на счетах, в кассе, остатки по расчётам с подотчётными лицами и т. д.

## О ценах

Для программных продуктов системы «1С:Предприятие 8.0» пре-

дусмотрен новый порядок поставки и лицензирования, позволяющий реализовать гибкую ценовую политику в зависимости от масштаба предприятия.

Рекомендованная розничная цена на основную поставку «1С:Предприятие 8.0. Управление торговлей», содержащую программную часть (технологическую платформу) и прикладное решение для однопользовательского варианта, составляет 420 у. е.

Для использования продуктов системы «1С:Предприятие» на двух компьютерах и более в пределах одной локальной вычислительной сети требуется приобретение дополнительных лицензий. Фирма «1С» выпускает дополнительные лицензии на 1, 5, 10, 20 и 50 рабочих мест, рекомендованная розничная цена которых составляет 150, 520, 1000, 1900 и 4600 у. е. соответственно. Необходимое пользователю количество рабочих мест складывается из этих лицензий. Для сетевого варианта клиент-серверной архитектуры понадобится также приобрести дополнительную лицензию на использование сервера «1С:Предприятия» (стоимость 1200 у. е.).

Для пользователей линейки прежних торговых программных продуктов «1С:Торговля 7.0», «1С:Торговля и Склад 7.5», «1С:Торговля и Склад 7.7», «1С:Аспект 7.7» системы «1С:Предприятие», включающих в себя конфигурацию только для ведения торгового учёта, предусмотрена схема приобретения продукта «1С:Предприятие 8.0. Управление торговлей» на льготных условиях (апгрейд).

Для программных продуктов системы «1С:Предприятие 8.0» предусмотрено сервисное обслуживание по линии информационно-технологического сопровождения (ИТС).

В течение 6 месяцев сервисное обслуживание производится без дополнительной оплаты.

*Редакция выражает признательность фирме «1С» за предоставленные материалы*