

## Управление торговлей

"1С:Управление торговлей 8" — это современный инструмент повышения эффективности бизнеса торгового предприятия.

Прикладное решение позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным торговым предприятием.

Предметная область, автоматизируемая прикладным решением "1С:Управление торговлей 8", может быть представлена в виде следующей схемы.



Прикладное решение автоматизирует следующие направления хозяйственной деятельности:

- **управление отношениями с клиентами;**
- **управление продажами (включая оптовую, розничную и комиссионную торговлю);**
- **управление закупками;**
- **анализ цен и управление ценовой политикой;**
- **управление складскими запасами;**
- **управление денежными средствами;**
- **учет коммерческих затрат;**
- **учет НДС;**
- **мониторинг и анализ эффективности торговой деятельности.**

В информационной базе прикладного решения регистрируются как уже совершенные, так и еще только планируемые хозяйственные операции. "1С:Управление торговлей 8" автоматизирует оформление практически всех первичных документов торгового и складского учета, а также документов движения денежных средств. Дополнительные сервисные возможности включают веб-приложения "**Удаленный склад**" и "**Управление заказами**".



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21 [www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

Прикладное решение рассчитано на любые виды торговых операций. Реализованы функции учета от ведения справочников и ввода первичных документов до получения различных аналитических отчетов.

Решение позволяет вести управленческий учет по торговому предприятию в целом. Для предприятия холдинговой структуры документы могут оформляться от имени нескольких организаций, входящих в холдинг.

"1С:Управление торговлей 8" — это готовое прикладное решение, в основе которого лежит мощная технологическая платформа нового поколения "1С:Предприятие 8". В комплект поставки программного продукта, помимо платформы, входит конфигурация "Управление торговлей".

"1С:Управление торговлей 8" обеспечивает автоматический подбор данных, необходимых для ведения бухгалтерского учета, и передачу этих данных в "1С:Бухгалтерию 8". Кроме того, предусмотрена передача данных в бухгалтерские конфигурации системы программ "1С:Предприятие 7.7".

Предусмотрен перенос данных из информационной базы прикладного решения "1С: Торговля и склад 7.7".

## Руководителю предприятия

Руководителю предприятия нужна реальная отдача от системы автоматизации.

"1С:Управление торговлей 8" повышает эффективность работы предприятия за счет автоматизации рутинных операций, за счет ведения учета в реальном масштабе времени, за счет быстрой и удобной подготовки информации для принятия решений на разных уровнях. Система очень быстро запускается в эксплуатацию и начинает приносить отдачу. При изменении масштабов, подходов к управлению или организации работ на предприятии перестройка системы не требует больших затрат. Это достигается за счет построения бизнес-решений на мощной современной технологической платформе. Важным достоинством системы "1С:Предприятие" является ее широкая популярность: более 3000 специализированных фирм и множество сертифицированных специалистов готовы помочь вашему предприятию в установке, эксплуатации и дальнейшем совершенствовании системы автоматизации.

В отличие от своего предшественника, прикладного решения "1С: Торговля и склад 7.7", новое прикладное решение рассчитано не только на автоматизацию учета, но и на реальную помощь управленцам всех уровней, начиная с директора. Многие руководители оценят новые средства интерактивного анализа ситуации, получения детальных расшифровок интересующих показателей. Однако, еще более важна возможность получения и анализа управленческой информации на регулярной основе. Вам не обязательно изучать экранные меню или детально знать функции системы, чтобы использовать "1С:Предприятие 8" как активный источник необходимых сведений. Опция "Рапорт руководителю" обеспечит формирование и представление обзора текущей ситуации — автоматически, регулярно, по заданному вами распорядку. Значения основных показателей, проблемы, требующие вашего оперативного вмешательства, сопоставление результатов работы менеджеров — этот отчет вы можете просмотреть в интранете, получить по электронной почте в командировке или поручить секретарю его распечатать. Таким образом, находясь в любой точке земного шара, вы будете держать руку на пульсе своего бизнеса, принимать решения и планировать дальнейшие действия, основываясь на актуальной картине реального состояния дел.

## Руководителям и специалистам торговых подразделений

В новом прикладном решении уделен максимум внимания тому, чтобы обеспечить эффективность вашей ежедневной работы. Широкие возможности подготовки всех необходимых документов, управления

ИНН 4704069447/ КПП 470401001  
Р/с № 40702810900480001089  
в Выборгском филиале Банка Москвы  
К/с № 30101810000000000780  
БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)  
[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)  
[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)  
[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21

[www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

товародвижением и ценообразованием, приема заказов и контроля их исполнения, оптимизации складских запасов, анализа товарооборота, планирования закупок и поставок сделают ее вашим надежным помощником — за какое бы направление или участок вы ни отвечали. "1С:Управление торговлей 8" позволит создать в вашей компании единое информационное пространство, организовать четкое взаимодействие подразделений, поможет сотрудникам работать единой командой.

## Работникам учетных служб

Программы системы "1С:Предприятие" стали индустриальным стандартом учетных решений. Программа "1С:Управление торговлей 8" вобрала все лучшее, что было наработано за годы развития ее предшественницы — программы "1С:Торговля и Склад 7.7". Зарекомендовавшая себя на практике функциональность этой, наиболее массово применяемой сегодня в стране системы автоматизации торгово-складского учета, дополнена целым рядом новых возможностей. Вы получаете новый инструмент, который поможет избавиться от рутинной работы и приблизить учет к потребностям реального бизнеса. При этом регулярная информационно-методическая поддержка фирмы "1С" позволит вести его в соответствии с действующим законодательством. Разумеется, "1С:Управление торговлей 8" позволяет передать необходимые учетные данные в бухгалтерскую систему.

## IT-специалистам предприятий

"1С:Предприятие 8" дает вам в руки отвечающий самым современным стандартам комплекс инструментальных средств и технологий для разработки, модификации, администрирования и сопровождения корпоративной информационной системы. Все эти средства входят в поставку выпускаемых нами тиражных продуктов "1С:Предприятия 8". Вы без дополнительных затрат получаете точно такие же инструменты, какие используют разработчики фирмы "1С". В результате установленная на предприятии система не будет для вас "черным ящиком". Опыт показывает, что большинству системных администраторов и специалистов по автоматизации достаточно нескольких дней, чтобы освоить принципы построения решений "1С:Предприятия" — после этого вы сможете не только сопровождать, но и адаптировать систему в соответствии с потребностями своих организаций. Немаловажно и то, что вы сможете стать участником профессионального сообщества специалистов по "1С:Предприятию", получить поддержку при освоении системы, использовать возможность двустороннего общения и обмена опытом с многочисленными коллегами. Реальная открытость системы и легкость ее адаптации, широкие возможности масштабирования и интеграции, простота и удобство администрирования и поддержки — все это позволяет вам тратить минимум усилий на решение "низкоуровневых" технологических вопросов и сконцентрироваться на содержательных, творческих задачах автоматизации бизнес-процессов предприятия.

## Специалистам консалтинговых компаний и системных интеграторов

Короткие сроки и эффективность внедрения, разумные цены и гибкая лицензионная политика, наработанный комплекс типовых и специализированных решений, развитые средства интеграции — вот только часть достоинств, делающих "1С:Предприятие" отличным "строительным материалом" для создания самых разнообразных информационных систем. Многие консалтинговые компании и системные интеграторы отмечают, что применение "1С:Предприятия" и сотрудничество с фирмой "1С" стали важными факторами успеха их проектов. Снижение проектных рисков, возможность предложить заказчикам конкурентоспособный проект и выполнить его, уложившись в сроки и сметы, — все это позволяет повысить репутацию вашей компании и рентабельность бизнеса, расширить круг клиентов и поставить работу с ними на индустриальную основу.

ИНН 4704069447/ КПП 470401001

Р/с № 40702810900480001089

в Выборгском филиале Банка Москвы

К/с № 30101810000000000780

БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38

Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38

E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)

[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)

[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)

[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)



## Преимущества по сравнению с решением "1С:Торговля и склад 7.7"

- После перехода на "1С:Управление торговлей 8" пользователь получит не только более мощное решение для учета торговых операций, но также и **необходимые средства для повышения эффективности управления предприятием на современном уровне.**
- Реализованы **новые возможности, повышающие эффективность использования ресурсов торгового предприятия:**
  - планирование продаж, закупок, денежных платежей;
  - оптимизация запаса на предприятии с учетом ожидаемых товаров от поставщика;
  - контроль соблюдения планов, доступности денежных средств, дисциплины поставок и платежей;
  - анализ эффективности работы менеджеров;
  - автоматическое формирование "рапорта руководителю";
  - гибкая схема ценообразования, включая возможности по предоставлению разнообразных скидок с целью удержания покупателей;
  - мощная система отчетов, позволяющая получать все необходимые данные с нужными, настраиваемыми пользователем, группировками и фильтрацией.
- В прикладном решении "Управление торговлей" реализованы **современные методы управления взаимоотношения с клиентами (CRM)**, обеспечивающие высокую скорость и качество работы менеджеров в сочетании с индивидуальным подходом к каждому клиенту:
  - календарь пользователя;
  - рабочее место менеджера;
  - регистрация событий с клиентом и хранение историй взаимоотношений;
  - система напоминаний;
  - встроенная электронная почта;
  - ABC-анализ и классификация клиентов по стадиям взаимоотношений;
  - проведение различных маркетинговых акций для привлечения клиентов;
  - проведение опросов клиентов.
- Современная платформа "1С:Предприятие 8" существенно расширяет **возможности масштабирования и работы в распределенной информационной базе**, в том числе через Интернет, что будет востребовано крупными предприятиями с территориально разнесенными подразделениями.
- **Современный эргономичный интерфейс** прикладного решения делает доступными сервисные возможности платформы "1С:Предприятия 8".

## Управление отношениями с клиентами (CRM)

Управление отношениями с клиентами, известное также как CRM или Customer Relationship Management, является неотъемлемой функциональной областью современной комплексной информационной системы предприятия.

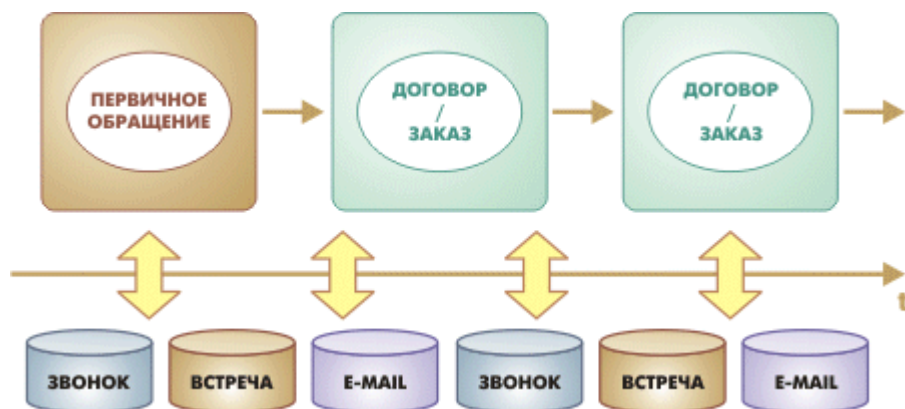
CRM — это концепция управления отношениями с клиентами в условиях активной конкуренции, нацеленная на максимальное освоение потенциала каждого клиента и партнера в интересах предприятия.

Концепция CRM предполагает регулярный сбор и анализ информации о каждом клиенте, реальном и потенциальном: как клиент отреагировал на деловое предложение, доволен ли он качеством обслуживания, меняются ли его предпочтения со временем, насколько аккуратно он выполняет взятые на себя обязательства и, в конечном итоге, сколько дохода клиент приносит (или мог бы принести) предприятию. Отслеживаются все стадии отношений с клиентом. Тщательно улавливаются признаки опасного ухудшения отношений, поскольку, как известно, на конкурентном рынке затраты на привлечение нового клиента на порядок превышают затраты на удержание имеющегося клиента.

Концепция CRM предусматривает гармоничное сочетание формального подхода и индивидуального отношения к каждому клиенту. Но если количество активных клиентов предприятия измеряется в десятках или сотнях, а количество потенциальных клиентов — соответственно в сотнях или тысячах, то полная реализация концепции CRM приведет к накоплению огромных массивов информации, работать с которыми без привлечения специальных средств автоматизации будет просто невозможно.

Конфигурация содержит средства автоматизации концепции CRM. Функциональные возможности конфигурации позволяют предприятию успешно управлять отношениями с покупателями, поставщиками, смежниками и любыми другими контрагентами.

Предусматривается регистрация всех действий по заключению и исполнению сделок, регистрация всех контактов с контрагентами, как реальными, так и потенциальными.



Конфигурация позволяет делать следующее:

- использовать персонализированный подход к нуждам и требованиям каждого клиента;
- хранить полную контактную информацию по контрагентам и их сотрудникам, историю взаимодействия с ними;
- регистрировать информацию о поставщиках: условия доставки товаров, надежность, сроки исполнения заказов, номенклатура и цены поставляемых товаров и материалов;
- автоматически оповещать пользователей о предстоящих контактах с контрагентами и других событиях (в частности, о днях рождения контактных лиц);
- планировать рабочее время и контролировать рабочие планы работников;
- анализировать незавершенные и планировать предстоящие сделки с покупателями и потенциальными клиентами;
- регистрировать каждое обращение потенциального клиента и в дальнейшем анализировать процент привлечения клиентов;
- оперативно контролировать состояние запланированных контактов и сделок;



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21

[www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

- проводить интегрированный анализ отношений с клиентами;
- проводить анализ причин срыва выполнения заказов покупателей и объемов закрытых заказов;
- анализировать и оценивать эффективность рекламных и маркетинговых акций.

Автоматизированные механизмы управления отношениями с клиентами можно использовать не только как эффективное орудие в конкурентной борьбе за выгодных клиентов. Предоставляется хранилище информации о контрагентах предприятий с удобными средствами доступа. Сотрудник, принявший звонок незнакомого ему клиента, может прямо в процессе телефонного разговора войти в курс дела, оперативно пролистав сведения о клиенте и о последних контактах с ним на экране своего компьютера.

Возможности конфигурации по управлению отношениями с клиентами могут быть востребованы коммерческим директором, директором по маркетингу, сотрудниками маркетинговых, сбытовых и снабженческих подразделений предприятия.

## Управление торговлей

Конфигурация позволяет автоматизировать задачи контроля и анализа торговых операций в комплексе со смежными задачами управленческого учета:

- **планирование продаж и планирование закупок;**
- **управление отношениями с клиентами (CRM);**
- **управление поставками и запасами;**
- **управление взаиморасчетами с контрагентами**

и др.

Тем самым обеспечивается эффективное управление торговым бизнесом современного предприятия. Конфигурация поддерживает следующие разновидности торговли: оптовую, розничную, комиссионную торговлю (включая субкомиссию), прием товаров на комиссию, продажу в кредит, торговлю по заказам.

Выполнение заказов точно в сроки и прозрачность хода выполнения каждого заказа становится все более важным аспектом деятельности предприятий. **Функционал управления заказами**, реализованный в конфигурации, позволяет оптимальным образом размещать заказы покупателей и отражать их в планах подразделений предприятия в соответствии с принятой в компании стратегией исполнения заказов и схемами работы (работа со склада, под заказ). При регистрации заказа необходимые товары будут автоматически зарезервированы на складах предприятия, а при отсутствии нужного количества товаров может быть сформирован заказ поставщику.

Эффективность торговли зависит от политики ценообразования, для управления которой предназначена отдельная подсистема. **Механизмы ценообразования** позволяют предприятию определять и реализовывать ценовую политику в соответствии с имеющимися аналитическими данными о спросе и предложении на рынке.

Конфигурация имеет следующие функциональные возможности:

- формирование цен товаров при продаже;
- хранение информации о ценах конкурентов и поставщиков;
- автоматическое обновление закупочных цен;

ИНН 4704069447/ КПП 470401001

Р/с № 40702810900480001089

в Выборгском филиале Банка Москвы

К/с № 30101810000000000780

БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38

Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38

E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)

[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)

[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)

[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21

[www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

- сравнение цен компании и цен конкурентов и поставщиков;
- формирование прайс-листа с отпускными ценами;
- применение скидок и наценок при формировании документов продажи:
  - ручных скидок;
  - автоматических скидок с использованием различных условий;
  - скидок по дисконтным картам, в том числе накопительных скидок.

Автоматизирован учет операций поступления и реализации товаров и услуг, включая оптовую, комиссионную и розничную торговлю. Все операции по оптовой и комиссионной торговле учитываются в разрезе договоров с покупателями и поставщиками. При продаже товаров выписываются счета на оплату, оформляются накладные и счета-фактуры. Для импортных товаров учитываются данные о стране происхождения и номере грузовой таможенной декларации. Автоматизировано отражение возвратов товаров от покупателя и поставщику.

Для розничной торговли поддерживаются технологии работы как с автоматизированными, так и не автоматизированными торговыми точками.

Ведется учет возвратной многооборотной тары с возможностью контроля лимитов возвратной тары при передаче тары покупателю.

## Планирование

Планирование является одним из важнейших условий организации эффективной работы предприятия. Планирование охватывает основные направления хозяйственной деятельности — продажи, закупки, управление денежными средствами во взаимодействии между собой. Планирование опирается на прогнозирование спроса, анализ и оценку имеющихся ресурсов, перспектив развития предприятия

Планирование заключается в установлении целей деятельности предприятия на определенный период времени, определение путей реализации поставленных целей, ресурсного обеспечения. Оно предусматривает разработку комплекса мероприятий, определяющих последовательность достижения конкретных целей с учетом возможностей предприятия.

В процессе планирования составляется совокупность планов по направлениям деятельности, которые охватывают важнейшие подразделения предприятия. Планирование является одним из наиболее результативных способов снижения издержек. Кроме того, планирование — это средство координации деятельности подразделений предприятия.

В результате удается сократить сроки выполнения заказов, оптимизировать движения материалов и складские остатки, в целом повысить эффективность работы предприятия.

Реализованные в конфигурации механизмы планирования обеспечивают:

- сценарное планирование для выработки различных вариантов развития предприятия;
- проектное планирование;
- фиксацию распланированных данных для защиты от изменения (по сценариям и периодам).

Планы продаж и закупок увязываются между собой. На основании планов масштаба предприятия могут составляться планы для отдельных объектов планирования.

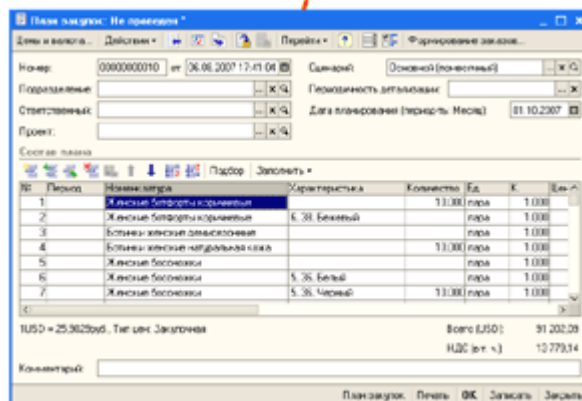
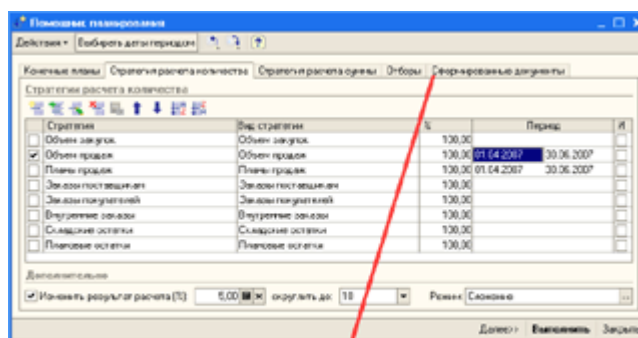
ИНН 4704069447/ КПП 470401001  
Р/с № 40702810900480001089  
в Выборгском филиале Банка Москвы  
К/с № 30101810000000000780  
БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)  
[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)  
[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)  
[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)

В процессе планирования обычно составляется несколько вариантов одних и тех же планов, роль разделителей для которых играют сценарии. Разные сценарии соответствуют разным стратегиям и разным вариантам развития предприятия. В рамках каждого сценария составляется собственный комплект планов предприятия.

Сценарии различаются степенью проработки деталей. Один сценарий может предназначаться для составления укрупненных планов, другой сценарий — для составления уточненных планов.

Существенное ускорение процесса подготовки планов достигается за счет использования специального инструмента — "Помощника планирования".



## Управление поставками и запасами

Материальные потоки являются основой хозяйственной деятельности торгового или производственного предприятия. Рациональное управление товарно-материальными ценностями, минимизация складских запасов в сочетании с гарантированным обеспечением хозяйственной деятельности являются залогом эффективной деятельности предприятия. Использование подсистемы управления запасами позволяет эффективно организовать складское хозяйство, повысить производительность труда работников склада, сотрудников снабженческо-сбытовых структур.

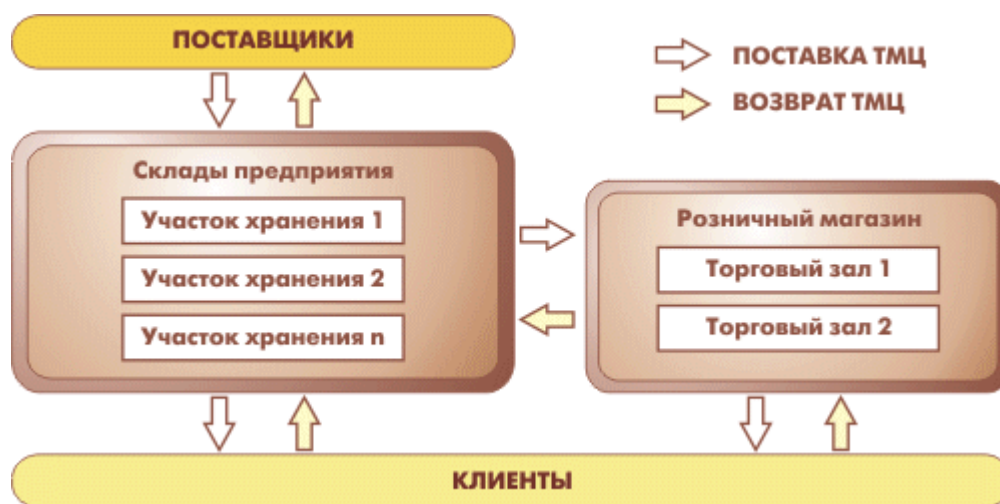
В прикладном решении реализован детальный оперативный учет материалов, продукции и товаров на складах. Обеспечивается полный контроль запасов товарно-материальных ценностей на предприятии.

Прикладное решение позволяет:



- управлять остатками товарно-материальных ценностей в различных единицах измерения на множестве складов;
- вести отдельный учет собственных товаров, товаров, принятых и переданных на реализацию, возвратной тары;
- детализировать расположение товара на складе по местам хранения, что позволяет оптимизировать сборку заказов покупателей (товаров в накладных) на складе;
- учитывать серийные номера, сроки годности и сертификаты;
- контролировать правильность списания серийных номеров и товаров с определенными сроками годности и сертификатами;
- задавать произвольные характеристики партии (цвет, размер и т.д.) и вести партионный учет в разрезе складов;
- учитывать ГТД и страну происхождения;
- комплектовать и разукладывать товарно-материальные ценности;
- резервировать товарно-материальные ценности.

Организация складского хозяйства может быть различной, структура может быть как простой, так и достаточно иерархически сложной. Склады или места хранения могут быть как на территории предприятия, так и расположены удаленно.



Сведения о складских запасах могут вводиться в информационную систему с высокой степенью детализации: до уровня характеристик товаров (цвет, размер, габариты и т.д.), до уровня серийных номеров и сроков годности товаров. Предусмотрена возможность получения стоимостных оценок складских запасов по себестоимости и потенциального объема продаж в отпускных ценах.

Предусматривается проведение инвентаризаций товарно-материальных ценностей и автоматическая обработка их результатов. По результатам инвентаризации автоматически подсчитывается разница между учетным количеством (зарегистрированным в информационной базе при проведении документов поступления и отгрузки) и фактическим количеством ценностей, выявленным в результате инвентаризации. После чего оформляются документы списания (в случае недостачи) или оприходования (в случае выявления излишков).

Средства статистического анализа запасов позволяют оценить привлекательность каждого изделия по его доле в обороте или прибыли предприятия, стабильность продаж, выявить плохо продаваемую продукцию по таким критериям, как средний срок хранения, расход за период и коэффициент оборачиваемости.

## Взаиморасчеты с контрагентами

Договорная работа с контрагентами пронизывает всю хозяйственную деятельность предприятия. В работе с контрагентами задействованы подразделения, занимающиеся управлением финансами, закупками, продажами, маркетингом и др.

Важнейшую часть работы с контрагентами составляет функция управления взаиморасчетами. Функционал управления взаиморасчетами с контрагентами охватывает полный цикл операций по взаимодействию с деловыми партнерами от момента возникновения обязательств по договорам до их выполнения. Реализуемая гибкая кредитная политика позволяет повысить привлекательность предприятия для клиентов и его конкурентоспособность на рынке.

Функционал управления взаиморасчетами может использоваться в финансовых, снабженческих и сбытовых структурах предприятия, позволяя оптимизировать финансовые и материальные потоки.



Конфигурация позволяет анализировать изменение задолженности во времени, оперируя двумя видами задолженности — фактической и прогнозируемой (отложенной). Фактическая задолженность связана с операциями расчета и моментами передачи прав собственности. Отложенная задолженность возникает при отражении в системе таких событий, как заказ на поставку или передачу на комиссию товарно-



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21 [www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

материальных ценностей, заявка на получение денежных средств, плановое поступление денежных средств.

Предусмотрены специальные документы для проведения сверки взаиморасчетов с контрагентами и корректировки взаиморасчетов.

Конфигурация поддерживает методики учета задолженностей в различных разрезах: по договорам, заказам, счетам.

Дополнительно возможна детализация взаиморасчетов по расчетным документам. Это позволяет контролировать оплату каждой конкретной накладной параллельно с учетом ведения взаиморасчетов по заказам и по договору в целом.

## Кредитные линии

В рамках договоров с ведением взаиморасчетов в разрезе расчетных документов имеется возможность отслеживать взаиморасчеты в соответствии с введенными для контрагента кредитными линиями. Для открытия кредитной линии необходимо завести для контрагента новый договор, либо ввести параметры кредитной линии в существующий договор с данным контрагентом. В качестве параметров кредитной линии используются сумма допустимой задолженности и срок задолженности.

Провести документ, по которому превышен срок или сумма кредита, может только пользователь, обладающий специальным правом на отключение контроля взаиморасчетов.

## Оптовая торговля

В конфигурации автоматизированы хозяйственные операции оптового приобретения и продаж товаров. Для придания большей оперативности работе сотрудников отдела продаж, исключения лишних действий можно использовать специальный инструмент — "Рабочее место менеджера по продажам".



## Поступление товаров

Прием товаров от поставщика обычно регистрируется документом "Поступление товаров и услуг".

Поступление товаров и услуг: На склад, Провести

Номер: 40702810900480001089 от: 25.06.2007 15:42:56 Отразить в:  упр. учет  орг. учет  налог. учет

Организация: ИЧП "Предприниматель" На склад: На склад Глобальный склад

Контрагент: База "Электротовары" Договор: Договор с ИЧП

Заказ поставщику: По договору с поставщиком долг компании 84734,76 руб.

№	Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена	Сд.	СН	Сумма	Серия	Всего товаров
1	Конденсаторы ВНАТОНЕ	шт	1,000	2 300,00	2	19%	3 508,47	CO-788	23
2	Конденсаторы SOLAC 16s...	шт	1,000	2 400,00	2	19%	3 661,62	CO-7888	24
3	Конденсаторы "MNTU"	шт	1,000	3 100,00	3	19%	4 228,81	CO-7777	25

Тип цен: Цены поставщика База "Электротовары", Условие продаж: Безналичная оплата Всего (руб.) 79 080,00

Счет-фактура: Ввести счет-фактуру НДС (в т. ч.): 11 898,30

Комментарий

ТОРГ-12 (Товарная накладная за поставщика с услугой) Печать ОК Записать Закрыть

ИНН 4704069447/ КПП 470401001  
Р/с № 40702810900480001089  
в Выборгском филиале Банка Москвы  
К/с № 30101810000000000780  
БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)  
[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)  
[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)  
[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21 [www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

Этим документом регистрируется как поступление товаров, так и изменение состояния взаиморасчетов с контрагентом — увеличение долга предприятия перед контрагентом или погашение долга контрагента предприятию. Указанные факты автоматически отражаются в бухгалтерском и налоговом учете.

Расчеты с контрагентом могут вестись в иностранной валюте. При этом для отражения взаиморасчетов в бухгалтерском и налоговом учете иностранная валюта будет автоматически пересчитываться в рубли.

Документ "Поступление товаров и услуг" предоставляет удобные способы повторного использования информации, введенной пользователем в окне документа. Так, щелчком мыши на экранной форме документа можно подготовить печатную форму приходной накладной.

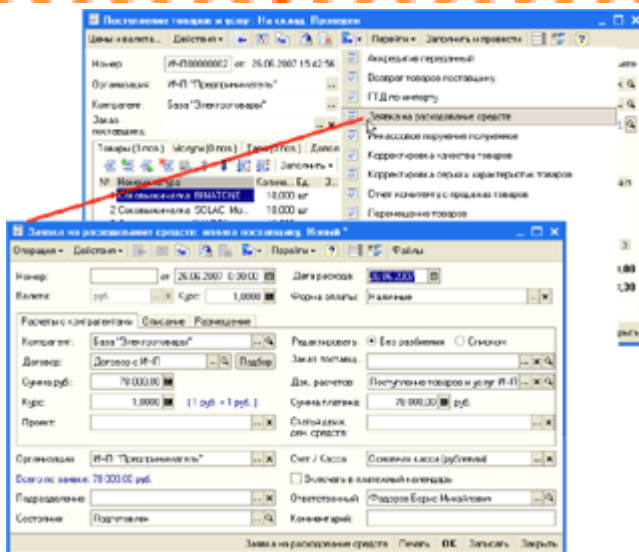
№ инв. документа	Товар	Единица измерения		Дл. упаковки	Кол-во в упаковке	Кол-во в документе	Масса нетто	Цена руб.
		наименование	код					
1	Системная плата ASUS M3A78-EM	шт	шт					
2	Системная плата ASUS M3A78-EM	шт	шт					

Кроме того, из экранной формы документа легко получить типовые печатные формы ТОРГ-12 (товарная накладная за поставщика), ТОРГ-4 (акт о приемке товара без счета поставщика), М-4 (приходный ордер).

Из экранной формы документа "Поступление товаров и услуг" можно сформировать и автоматически заполнить связанные документы. Например, можно сформировать документ "Заявка на расходование денежных средств" для **подсистемы управления денежными средствами** с целью организации последующей оплаты товаров, полученных по документу.

ИНН 4704069447/ КПП 470401001  
Р/с № 40702810900480001089  
в Выборгском филиале Банка Москвы  
К/с № 30101810000000000780  
БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)  
[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)  
[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)  
[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)

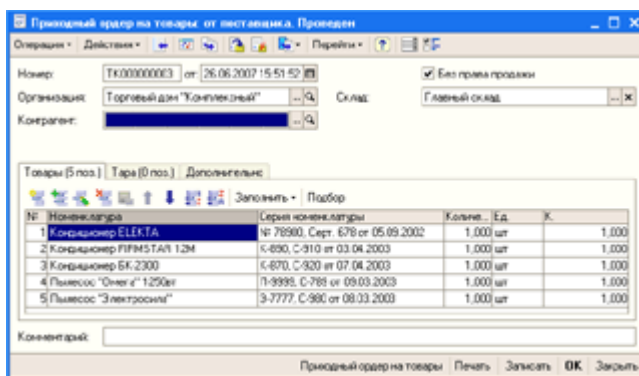


Из экранной формы документа "Поступление товаров и услуг" можно сформировать документ "Расходный кассовый ордер" для наличной оплаты товаров через кассу предприятия (**подсистема управления денежными средствами**), документ "Перемещение товаров" для регистрации перемещения товаров между подразделениями предприятия и др.

## Поступление товаров на ордерный склад

Использовать документ "Поступление товаров и услуг" удобно не всегда. На предприятии может быть следующее разделение функций: снабженческие службы и склады отвечают за прием и сохранность товаров, за их количественный учет, а за суммовой учет товаров и регистрацию фактов передачи права собственности отвечают финансовые и экономические службы.

В этом случае складскому работнику предприятия для регистрации факта поступления товаров лучше использовать документ "Приходный ордер на товары".



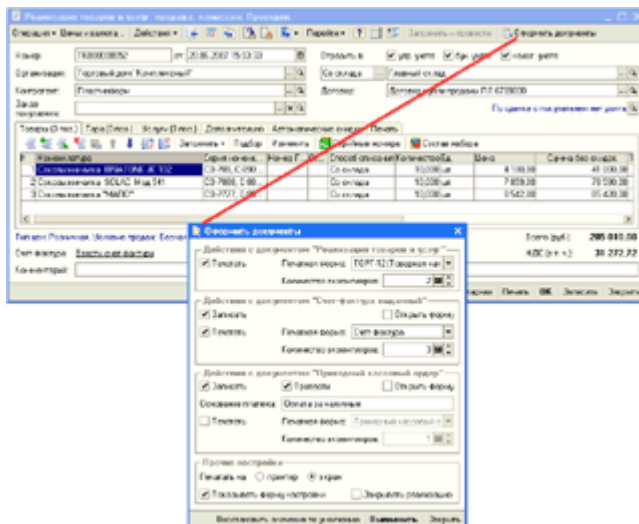
В этом документе не указывается денежная оценка товаров. Денежная оценка будет внесена в информационную базу позже сотрудником финансовой или экономической службы с помощью документа "Поступление товаров и услуг". Причем документ "Поступление товаров и услуг" ему будет удобно сформировать на основании документа "Приходный ордер на товары", введенного складским работником

— для этого сотруднику финансовой или экономической службы потребуется открыть этот документ на экране своего компьютера.



## Отгрузка товаров

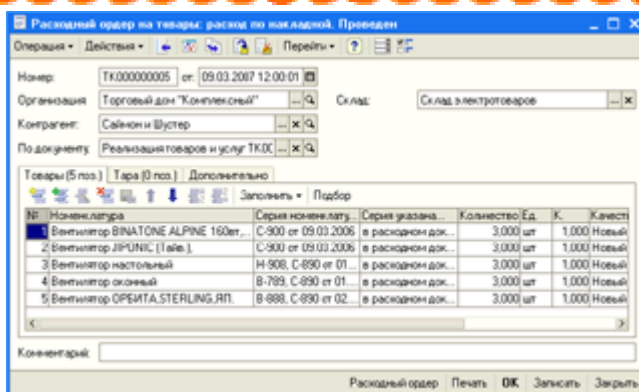
Отпуск товаров покупателю регистрируется в информационной базе с помощью документа "Реализация товаров и услуг".



Этот документ также предоставляет богатые возможности для повторного использования содержащейся в нем информации. Из экранной формы документа можно получить несколько вариантов печатных форм, а также сформировать связанные с ним документы (счет-фактуру, планируемое поступление денежных средств, приходный кассовый ордер и др.).

Отгрузка товаров с ордерного склада

Если ответственность за количественный и суммовый учет разделена между подразделениями предприятия, то для регистрации факта отпуска товаров используется документ "Расходный ордер на товары".

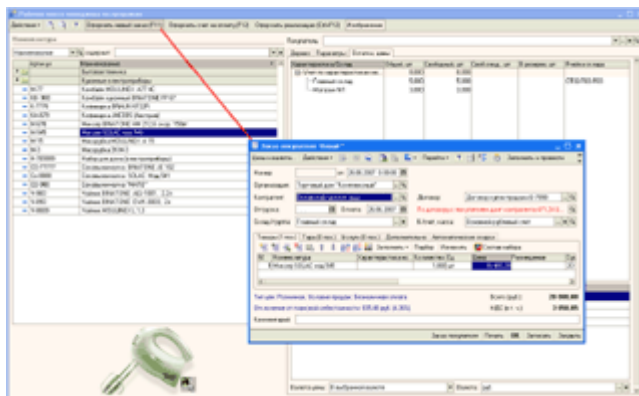


Этот документ может быть сформирован складским работником на основании документа "Реализация товаров и услуг", предварительно введенным в информационную базу работником финансовой или экономической службы — при регистрации приема товаров службы взаимодействуют в обратном порядке.



## **Рабочее место менеджера по продажам**

Сотрудникам, занимающимся оптовыми продажами товаров, конфигурация предоставляет удобный инструмент — "Рабочее место менеджера по продажам". Данный инструмент отображает информацию, необходимую менеджеру, в удобной и наглядной форме. Получив заявку от покупателя, менеджер может быстро проверить ее на выполнимость, уточнить детали, оформить заказ и выписать счет на оплату, оформить отгрузку.



Инструмент "Рабочее место менеджера по продажам" позволяет:

- осуществлять быстрый отбор и поиск по справочнику номенклатуры;
- просматривать значения основных реквизитов номенклатурной позиции и ее свойства без открытия дополнительных форм;
- просматривать текущие складские остатки в разрезе номенклатуры, характеристик номенклатуры и складов;
- просматривать остатки по заказам покупателей в разрезе номенклатурных позиций, а также планируемые поставки;



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21

[www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

- регистрировать заказы покупателей, выписывать счета на оплату, оформлять отгрузки.

## Управление ценообразованием

Эффективность торговой деятельности предприятия и работы предприятия в целом во многом определяется разумной политикой ценообразования. Для помощи пользователям в решении этой задачи в состав конфигурации включен функционал ценообразования.

Прикладное решение содержит механизмы, позволяющие выполнять следующие функции:

- хранение и автоматическое обновление информации о ценах поставщиков;
- хранение информации об отпускных ценах предприятия;
- автоматическое назначение скидок по дисконтным картам, а также за объем продаж, причем скидки могут быть суммовыми и натуральными (бонусными);
- механизмы для расчета одних цен на основании других цен;
- формирование прайс-листа с отпускными ценами.

Сведения об отпускных ценах предприятия вносятся в информационную базу специальными документами "Установка цен номенклатуры". Этими же документами может вноситься информация о ценах поставщиков (закупочных ценах).

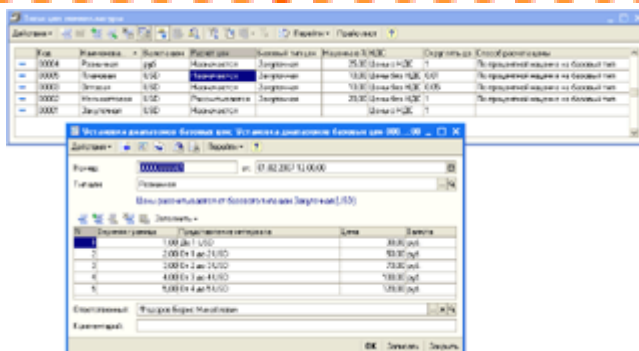
№	Номенклатура	Характерист.	Закупочная цена	Отпускная цена	Плановая себестоимость
1	Батоникор BRYANTONE ALPINE 10кг, молочный		30,00	33,00	30,00
2	Батоникор BRYANTONE (7-литр)		30,00	33,00	30,00
3	Батоникор классический		30,00	33,00	30,00
4	Батоникор BRYANTONE (10кг)		30,00	33,00	30,00
5	Колонка BRYANTONE (10кг)		30,00	33,00	30,00
6	Колонка BRYANTONE (10кг)		30,00	33,00	30,00
7	Молочный BRYANTONE (10кг)		30,00	33,00	30,00

Информационная база хранит несколько отпускных цен для каждой позиции номенклатуры, которые классифицируются по **типам цен**. Предусмотрены следующие типы отпускных цен: оптовая, мелкооптовая, розничная, плановая себестоимость. Пользователи могут добавлять новые типы цен.

ИНН 4704069447/ КПП 470401001  
Р/с № 40702810900480001089  
в Выборгском филиале Банка Москвы  
К/с № 30101810000000000780  
БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)  
[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)  
[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)  
[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)





Для удобства политики ценообразования предусмотрены следующие категории отпускных цен:

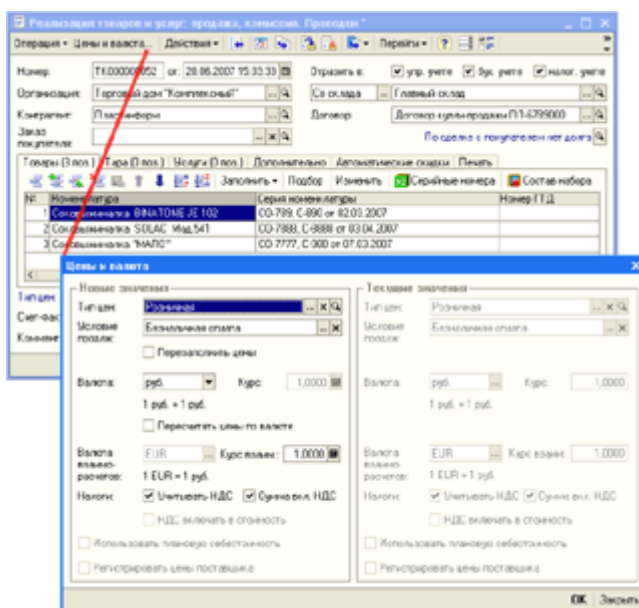
- **Базовые цены.** Эти цены задаются для каждой номенклатуры только вручную. Эти цены определяются пользователем и хранятся в системе. При обращении к этим ценам в системе берется последнее по времени значение.
- **Расчетные цены.** Также как и базовые цены, расчетные цены задаются пользователем и их значение хранится в системе. Отличие заключается в том, что для этих цен существует автоматический способ их расчета на основании данных базовых цен. То есть расчетные цены получаются из базовых путем некоторой процедуры: увеличением значений базовой цены на определенный процент наценки или по вхождению базовой цены в диапазон. Независимо от того, каким способом в итоге получена расчетная цена, в системе хранится только само результирующее значение цены и тип базовых цен, на основе которых производился расчет. Расчетными ценами могут быть оптовые и розничные цены, полученные на основании заводских цен или на основании плановой себестоимости продукции.
- **Динамические цены.** Значения этих цен в системе не хранятся, хранится только способ их вычисления. Эти цены, как и расчетные, получаются из базовых цен с помощью специальных механизмов. Однако результаты расчета в системе не хранятся, вычисление производится непосредственно в момент обращения к этим ценам. Это позволяет использовать цены в том случае, если отпускные цены жестко связаны с базовой ценой, которая достаточно часто меняется.



Для динамических цен обязательно указывается процент скидки или наценки, на который будут корректироваться базовые цены при расчете. Для расчетных цен процент скидки будет выступать как значение по умолчанию, которое можно переопределить в процессе расчета цены.

Тип цены **плановая себестоимость** предназначен не для покупателей, а для внутреннего контроля отпускных цен предприятия с целью исключения случаев убыточных продаж, когда в результате применения скидок отпускная цена опускается ниже уровня себестоимости.

Отпуск товара покупателю осуществляется по тому или иному типу цены. Тип цены выбирается в начале процедуры заполнения документа реализации товара. После этого, в процессе заполнения табличной части документа конкретными позициями номенклатуры, будут автоматически подставляться цены выбранного типа.



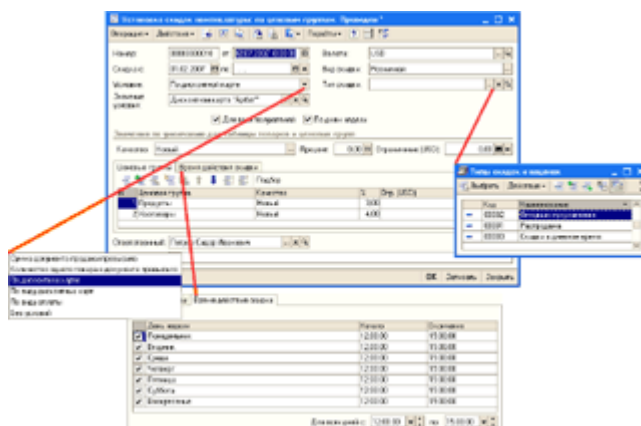
Цены могут быть скорректированы менеджером по продажам. Кроме того, к ценам может быть применен механизм дополнительных скидок или наценок.

Возможны следующие условия предоставления скидки:

- Скидка предоставляется для ценовой группы (то есть определенного перечня номенклатуры) и/или для определенного перечня покупателей;
- Скидка предоставляется при достижении определенной денежной суммы по документу продажи;
- Скидка предоставляется при достижении определенного количества одного товара в документе;
- Скидка предоставляется за определенный вид оплаты (например, наличными).

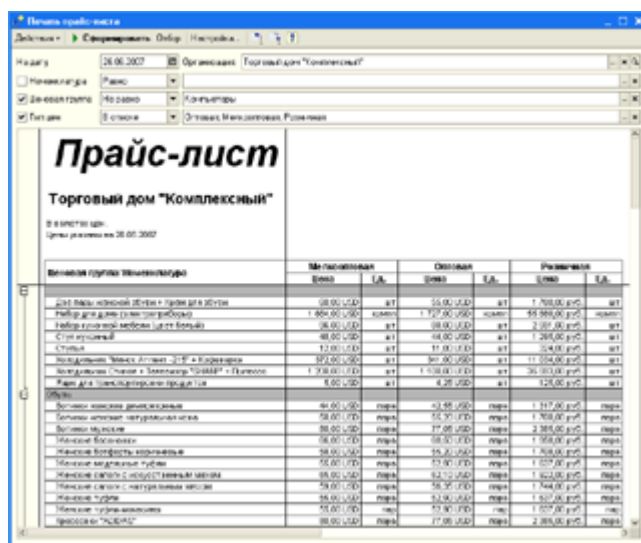
Предусмотрена возможность предоставления скидок по информационным картам (дисконтным картам контрагента). Скидки могут предоставляться как при оптовых, так и при розничных продажах.

Скидки устанавливаются специальным документом.



В документе задается значение скидки в процентном выражении, период действия, условия предоставления. При формировании документа продажные отпускные цены будут автоматически скорректированы, если выполнится условие предоставления какой-либо скидки.

Информацию о ценах предприятия удобно просматривать с помощью обработки "Печать прайс-листа".



Для распространения среди клиентов предприятия прайс-лист можно распечатать или преобразовать в файл формата MS Excel.

Предусмотрена возможность назначения натуральных (бонусных) скидок при продаже товаров. Натуральные (бонусные) скидки назначаются в том случае, если при покупке определенного списка товаров, один из товаров отдается клиенту в подарок, то есть бесплатно. Например: "При покупке 2-х пар обуви крем бесплатно", "При покупке холодильника и телевизора – кофеварка бесплатно". Товар, который отдается бесплатно, называется "бонусом". При оформлении документа продажи при выборе позиции "Телевизор" программа предупредит, что если покупатель купит еще "Холодильник" ему в подарок будет предложена "Кофеварка".



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21

[www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

Информация о ценах поставщиков — закупочных ценах — может вноситься в регистры информационной базы и обновляться при записи документов, фиксирующих поступление товаров. Помимо закупочных цен, в информационную базу могут вноситься другие типы цен поставщиков и прочих контрагентов — оптовые, мелкооптовые и розничные. Благодаря этому у пользователей появляется возможность сопоставлять отпускные цены своего предприятия с отпускными ценами конкурентов.

В конфигурации налажен обмен каталогами товаров, пакетами предложений и заказами в соответствии с требованиями **второй редакции стандарта CommerceML**. Если информационная система делового партнера поддерживает этот же стандарт, то это позволит быстро и просто обмениваться с деловым партнером деловыми предложениями и большими объемами информации о товарах и ценах. Дополнительно реализована возможность выгрузки прайс-листов в соответствии с первой редакцией стандарта CommerceML.

## Управление денежными средствами

Неотъемлемое условие эффективного существования предприятия в современной конкурентной среде — создание эффективного механизма управления денежными потоками, обеспечивающего формирование оперативной и достоверной информации, регулирование взаиморасчетов, повышение платежной дисциплины и, в конечном итоге, ускорение оборачиваемости денежных средств.

Для решения перечисленных задач в конфигурацию "Управление торговлей" включен функционал управления денежными средствами предприятия, который выполняет две основные функции:

- оперативный учет фактического движения денежных средств предприятия на расчетных счетах и кассах;
- оперативное планирование поступлений и расходов денежных средств предприятия.

С помощью прикладного решения ведется оперативный финансовый план — платежный календарь. Платежный календарь представляет собой совокупность заявок на расходование денежных средств и планируемых денежных поступлений. Платежный календарь составляется с детализацией до календарных дней и мест хранения денежных средств — банковских счетов и касс предприятия. При формировании платежного календаря автоматически проверяется его выполнимость — достаточность запасов денежных средств в местах их хранения.

Платежный календарь может учитывать и планируемые платежи по заказам поставщиков и заказам покупателей.

С помощью функционала управления денежными средствами формируются денежные документы (платежные поручения, приходные и расходные кассовые ордера и др.). Обеспечивается взаимодействие со специализированными банковскими программами типа "Клиент банка", контролируются финансовые потоки, контролируется наличие денежных средств в местах хранения.

Предусмотрена возможность денежных расчетов в иностранных валютах.

ИНН 4704069447/ КПП 470401001  
Р/с № 40702810900480001089  
в Выборгском филиале Банка Москвы  
К/с № 30101810000000000780  
БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)  
[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)  
[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)  
[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)

## Учет затрат

Для определения прибыльности торговой деятельности нужно учитывать дополнительные затраты, связанные с закупкой, хранением и реализацией товаров.

Процесс закупки влечет дополнительные затраты, связанные с доставкой товаров, страхованием, погрузкой/разгрузкой и т. д. Процесс реализации влечет коммерческие расходы — это дополнительные затраты, связанные с рекламой, выполнением конкретных заказов покупателей, с реализацией определенных товарных (номенклатурных) групп, другие расходы подразделений, связанные с торговой деятельностью.

Прикладное решение предоставляет аналитические и оперативные данные о дополнительных затратах, связанных с ведением торговой деятельности предприятия. Можно учесть следующие виды затрат:

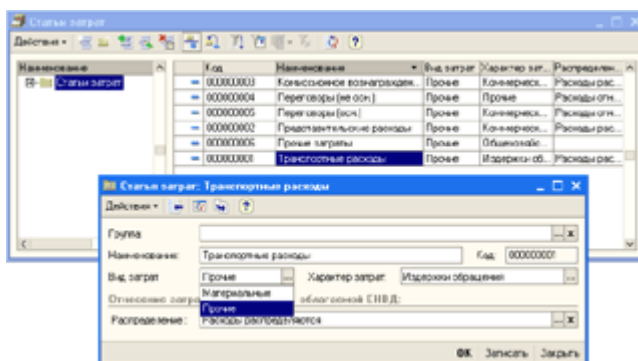
- услуги, полученные от сторонних организаций, но не относящиеся на себестоимость купленных товаров,
- затраты, связанные с подотчетными лицами, например командировочные расходы,
- материальные (товарные) затраты на внутренние нужды или на внешние операции,
- любые прочие затраты с возможностью их отнесения:
  - на выполнение конкретных заказов,
  - на подразделение предприятия,
  - на товар или товарную группу и т.д.

Обязательными разрезами аналитического учета затрат являются:

- подразделение;
- статья затрат.

## Статьи затрат

Перечень статей затрат хранится в соответствующем справочнике.

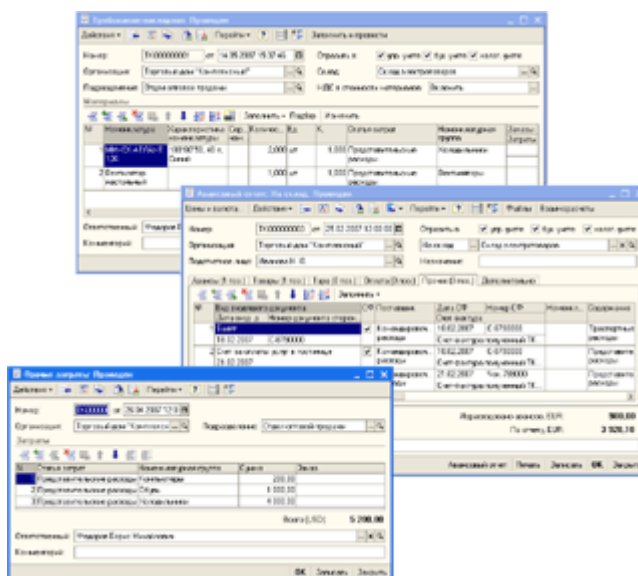


Каждая статья затрат относится к одному из следующих видов затрат:

- материальные затраты — сюда следует относить прямые затраты на закупку товаров у поставщиков;
- прочие затраты — сюда относятся все дополнительные затраты, связанные с закупкой, хранением и реализацией товаров.

## Регистрация затрат

События, связанные с возникновением дополнительных затрат, регистрируются в информационной базе соответствующими документами.



## Анализ затрат

В отчете "Затраты" можно посмотреть распределение затрат по статьям затрат, подразделениям, заказам покупателей и внутренним заказам.



# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21 [www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

Подразделение	Сумма
Статья затрат	
Прочие затраты	457,91
<b>Отдел закупки</b>	<b>25 565,13</b>
Переговоры (не осн.)	107,86
Транспортные расходы	25 457,47
<b>Отдел оптовой продажи</b>	<b>184 670,02</b>
Коммиссионное вознаграждение	1 034,50
Переговоры (осн.)	88,33
Представительские расходы	135 838,74
Прочие затраты	9,09
Транспортные расходы	47 701,36
<b>Отдел розничной продажи</b>	<b>945,70</b>
Прочие затраты	945,70
<b>Итого</b>	<b>211 638,76</b>

Также в этом отчете можно провести анализ затрат по номенклатурным группам и проанализировать изменение затрат в динамике: по дням, неделям, месяцам и т.д.

## Автоматическое отражение затрат в регламентированном учете

Для автоматического отражения затрат в бухгалтерском и налоговом учете предприятия предназначена выгрузка в программу "1С:Бухгалтерия 8" или другую бухгалтерскую программу системы "1С:Предприятие".

## Учет НДС

Конфигурация "Управление торговлей" автоматизирует учет налога на добавленную стоимость (НДС) по торговым операциям.

## Книга покупок и книга продаж

Автоматически формируются отчетные формы, предусмотренные Налоговым кодексом РФ и другими нормативными документами:

- книга продаж;
- книги покупок.

ИНН 4704069447/ КПП 470401001  
Р/с № 40702810900480001089  
в Выборгском филиале Банка Москвы  
К/с № 30101810000000000780  
БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)  
[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)  
[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)  
[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)







# Общество с ограниченной ответственностью «Актив Регион»

Россия 188800, Ленинградская обл., г.Выборг, ул.Некрасова, дом 14.  
Тел.: (81378) 3-08-38, 3-50-21

[www.active-region.ru](http://www.active-region.ru)

## Регламентные операции по учету НДС

Прикладное решение автоматизирует регламентные операции по учету НДС (выполняемые обычно по завершению отчетного периода):

- регистрация оплаты поставщикам;
- регистрация оплаты от покупателей;
- распределение НДС косвенных расходов;
- восстановление НДС;
- подтверждение ставки 0%;
- вычет НДС по приобретенным ценностям;
- регистрация счетов-фактур на авансы;
- вычет НДС с аванса.

## Отражение НДС в бухгалтерском учете

Данные по торговым операциям могут быть выгружены в прикладные решения, с помощью которых ведется бухгалтерский учет, в частности в "1С:Бухгалтерию 8".

## Отчетность по торговле

Конфигурация предоставляет удобные средства контроля за текущим состоянием торговой деятельности — оборотами, достаточностью ассортимента, что позволяет оперативно принимать необходимые решения. Реализованная система отчетов представляет собой мощное и гибкое средство для анализа всех аспектов торговой деятельности и товарооборота предприятия.

Пользователь может получить информацию о состоянии складских запасов, заказов, продаж, взаиморасчетов в любых аналитических разрезах с требуемой детализацией.

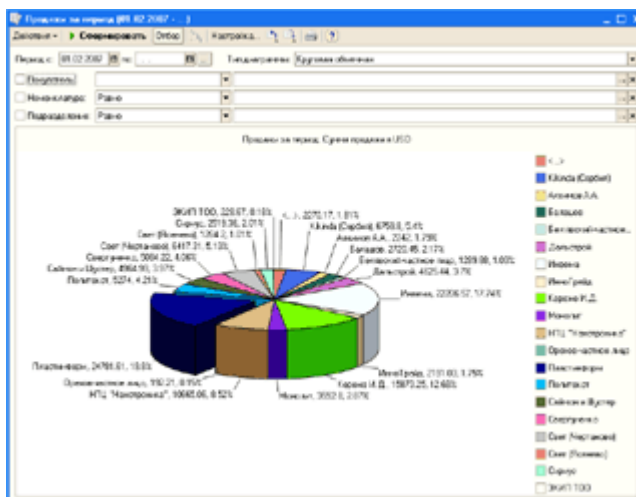
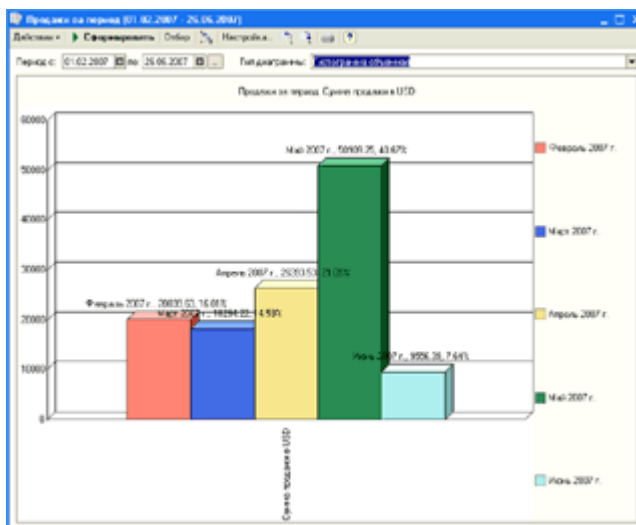
Вид операции	Сумма продаж в RUB	Количество (в ед.изм.)	Сумма продаж в USD
<b>Клиенты (Стороны)</b>	<b>4 718,00</b>	<b>20,000</b>	
Любимый MOBILEX A77 4G, шт	4 718,00	20,000	
<b>Дачники А.А.</b>	<b>414,00</b>	<b>3,000</b>	<b>8,33</b>
Вентиллятор DYNATONE ALFBC 100ct, настольный, шт	80,00	1,000	2,00
Вентиллятор "ЛВС", шт	334,00	1,000	6,74
<b>Клиентский частные лица</b>	<b>1 209,00</b>	<b>12,000</b>	<b>25,28</b>
Вентиллятор DYNATONE ALFBC 100ct, настольный, шт	412,00	2,000	79,22
Вентиллятор "ЛВС", шт	796,00	4,000	16,25
Вентиллятор настольный, шт	41,00	4,000	0,76
<b>Ветеринары</b>	<b>21 345,00</b>	<b>10,000</b>	
Ботинки зимние демисезонные, пара	42,00	1,000	
Ботинки зимние сафари/лыжные, пара	120,00	2,000	
Детские ботинки, шт	11,00	1,000	
Женские ботинки, пара	140,00	2,000	
Белье/шторы, комплект	21 032,00	10,000	
<b>Внеотчетные</b>	<b>722,00</b>	<b>12,000</b>	<b>14,98</b>
Ботинки зимние сафари/лыжные, пара	120,00	2,000	
Вентиллятор "ЛВС", шт	454,00	2,000	9,25
Вентиллятор настольный, шт	148,00	2,000	3,00
<b>Корпусы И.В.</b>	<b>11 340,00</b>	<b>20,000</b>	
ПК/СД, шт	11 340,00	20,000	

Пользователь может самостоятельно задавать уровень детализации, параметры группировки и критерии отбора данных в отчетах в соответствии со спецификой решаемых задач. Такие индивидуальные настройки (фактически — созданные пользователем специализированные отчеты) могут быть сохранены для повторного использования.

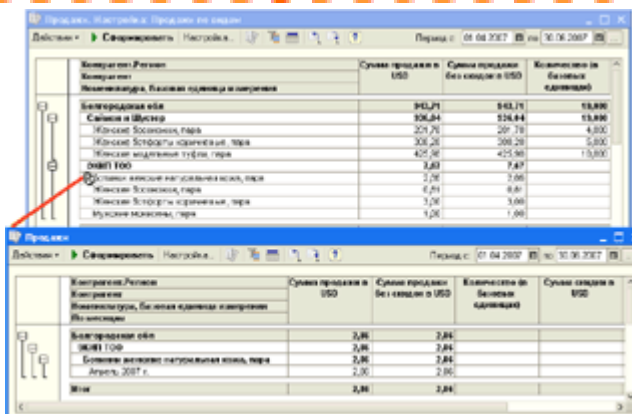
ИНН 4704069447/ КПП 470401001  
Р/с № 40702810900480001089  
в Выборгском филиале Банка Москвы  
К/с № 30101810000000000780  
БИК 044109780

Тел.: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
Факс: (81378) 3-50-21, 3-08-38  
E-mail: [aktiv\\_region@lsi.ru](mailto:aktiv_region@lsi.ru)  
[boss@active-region.ru](mailto:boss@active-region.ru)  
[admin@active-region.ru](mailto:admin@active-region.ru)  
[order@active-region.ru](mailto:order@active-region.ru)

Отчетные данные можно получить в наглядной графической форме.

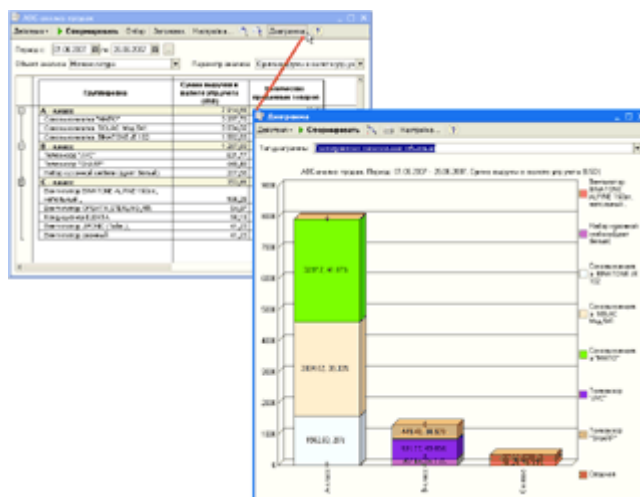


Щелчками мыши можно получить расшифровку отдельных показателей укрупненных отчетов в виде более детальных отчетов.



Наименование	Сумма продаж в USD	Сумма продаж без скидки в USD	Количество из базисной единицы
Валютная еда	943,17	943,17	15,800
Салат и Шустер	326,84	326,84	4,800
Мясные деликатесы, паря	229,70	229,70	3,800
Мясные деликатесы, паря, паря	308,26	308,26	5,000
Мясные деликатесы, паря, паря	425,90	425,90	15,800
Мясные деликатесы, паря, паря	3,80	3,80	7,80
Мясные деликатесы, паря, паря	2,70	2,70	3,80
Мясные деликатесы, паря, паря	6,80	6,80	8,80
Мясные деликатесы, паря, паря	3,70	3,70	3,80
Мясные деликатесы, паря, паря	3,70	3,70	1,80

Конфигурация предоставляет ряд отчетов для принятия решений стратегического характера. Так, для анализа привлекательности товаров предназначается отчет "ABC-анализ продаж".



Классификация объектов производится по классам важности с точки зрения реализации товаров и услуг компании по данным управленческого учета. Считается что класс А должен приносить больше прибыли чем В и тем более больше чем С. Для каждого из трех классов (А, В и С) в настройках отчета задаются свои относительные значения в процентах.

Пользователь может выбрать параметр для анализа из следующего списка:

- сумма выручки;
- сумма валовой прибыли;
- количество проданных товаров.

**1С:Предприятие 8. Управление торговлей**

14500 руб.