

Обследование предприятий перед внедрением 1С:ERP и 1С:ERP УХ



**Учебник + 350 вопросов обследования
+ база знаний для ИИ-помощника**



Термины



Процессы



350+
вопросов



ИИ-помощник

Юрий Ткаченко

Обследование предприятий

перед внедрением

1С:ERP и 1С:ERP УХ

<https://litres.ru/74309957>

SelfPub; 2026

Аннотация

Книга посвящена подготовке к обследованию предприятия перед внедрением 1С:ERP и 1С:ERP УХ. В ней рассматриваются основные понятия и механизмы системы. Из дополнительного функционала 1С:ERP УХ отдельно рассматривается только формирование консолидированной отчетности холдинга. Теоретический материал дополнен более чем 350 вопросами обследования, которые позволяют описать существующие процессы предприятия в терминах 1С и определить требования к их автоматизации.

Материал книги может использоваться как база знаний для ИИ-помощника по обследованию предприятия и внедрению 1С:ERP и 1С:ERP УХ. При соблюдении правил работы с ИИ-помощником, описанных в приложении, он способен объяснять термины 1С и связи между ними, а также помогать

формулировать ответы на вопросы обследования в этих терминах.

Содержание

Вступление	7
Обозначения	7
О чем эта книга	8
База знаний для ИИ-помощника	10
Как устроена книга	12
Проблема, которую решает эта книга	14
Ограничения книги	25
Глава 1. Основные определения	26
Система и интерфейс	26
Общие понятия учета	29
Виды учета	34
Структура предприятия	37
Участники хозяйственной деятельности	39
Номенклатура	40
Глава 2. Ценообразование	43
Виды цен	44
Установка цен номенклатуры	48
Скидки и наценки	50
Типы скидок (наценок)	52
Вопросы обследования	56
Глава 3. Планирование	59
Товарное планирование	60
Запасы	61

Планы, типы и виды планов товарного планирования	63
Источники данных планирования	65
Сценарий товарного планирования	67
Схема планирования	69
Описание схемы планирования	72
Тянущее, толкающее и гибридное планирование	74
Сезонность в товарном планировании	78
Замещающие и суммирующие планы	80
Объединенный план по назначениям	82
Смещение периода в товарном планировании в 1С:ERP	83
Сбалансированность планов в 1С:ERP	85
Управление процессом планирования в 1С:ERP	87
Исходные и производные (обеспечивающие) планы	88
Этапы в товарном планировании в 1С:ERP	89
Планирование продаж по товарным категориям	90
Как работают механизмы планирования в 1С:ERP	92
Вопросы обследования	100
Глава 4. Продажи	105
Соглашение с клиентом	107

Договоры с клиентами	113
Коммерческие предложения	117
Оценка рентабельности продажи	120
Заказы клиентов	122
Состояние обеспечения заказов	131
Счета на оплату	133
Документы продажи	136
Конец ознакомительного фрагмента.	137

Юрий Ткаченко

Обследование предприятий

перед внедрением

1С:ERP и 1С:ERP УХ

Вступление

Обозначения

◆ **Термины**—так будут отмечаться определения терминов, необходимых для понимания содержания книги и принципов работы ИИ-помощника.

⚠ **Важно!** — так будут выделяться положения, на которые необходимо обратить особое внимание.

◆ **Рассуждения о неоднозначных вопросах.**

О чем эта книга

Эта книга посвящена обследованию предприятий перед внедрением 1С:ERP. Она предназначена как для руководителей и специалистов предприятия-заказчика, так и для аналитиков, консультантов и других участников подготовки проекта внедрения.

Кроме основного функционала 1С:ERP, в ней рассматривается формирование консолидированной финансовой отчетности холдинга средствами 1С:ERP Управление холдингом. Остальной дополнительный функционал 1С:ERP УХ выходит за рамки книги.

В книге рассмотрены основные функциональные области системы, изложен необходимый понятийный аппарат и предложен обширный перечень вопросов, позволяющий определить требования предприятия к будущей информационной системе.

Каждая глава построена как самостоятельный мини-курс для соответствующего специалиста предприятия. Финансовый директор, начальник производства, руководитель отдела закупок или заведующий складом могут изучить только посвященную их области главу. Она даст им необходимые базовые знания о возможностях 1С:ERP и позволит содержательно ответить на вопросы обследования без необходимости читать всю книгу.

Книга содержит несколько сотен терминов, связанных с 1С:ERP, и несколько сотен вопросов, ответы на которые дадут специалистам информацию об исследуемом предприятии необходимую для успешного внедрения программы.

База знаний для ИИ-помощника

◆ **ИИ-помощник** — языковая модель искусственного интеллекта, использующая материалы данной книги в качестве базы знаний для помощи пользователю при внедрении 1С:ERP.

Для этого достаточно загрузить электронную версию книги в современную языковую модель, поддерживающую работу с пользовательскими документами.

На основе содержания книги ИИ-помощник может:
объяснять принципы работы и возможности 1С:ERP;
разъяснять терминологию и механизмы системы;
помогать отвечать на вопросы обследования предприятия;

помогать анализировать ответы заказчика.

работать, как внешняя память — специалисту не нужно запоминать все материалы книги: при необходимости ИИ-помощник найдет нужную информацию, напомнит изученные ранее сведения и поможет связать их с текущей задачей.

Специалистам предприятия не обязательно читать всю книгу. Достаточно изучить главу, посвященную своей области деятельности. При необходимости ИИ-помощник найдет сведения из остальных глав и поможет использовать их при решении конкретной задачи.

⚠ ИИ-помощник в первую очередь опирается на знания,

изложенные в данной книге. Если рассматриваемая ситуация в книге отсутствует, он может не иметь подтвержденного книгой решения.

При этом ИИ-помощнику допускается **выдвигать предположения** и предлагать варианты действий, выходящие за рамки материала книги, но только с **явным указанием**, что это **гипотеза**, а не подтвержденное книгой решение.

При использовании ИИ-помощника рекомендуется соблюдать рекомендации, приведенные в Приложении 1 «Как работать с ИИ-помощником». Это позволит получить наиболее точные и предсказуемые результаты.

Таким образом, одна и та же книга может использоваться двумя способами: как учебное пособие для специалистов предприятия и как база знаний для ИИ-помощника, сопровождающего обследование и внедрение 1С:ERP.

Как устроена книга

Книга охватывает **основные** функциональные области 1С:ERP. Каждая глава книги посвящена отдельной функциональной области и построена как самостоятельный мини-учебник для соответствующего специалиста предприятия.

Как правило, глава состоит из трех частей:

теоретическая часть, в которой вводятся основные понятия, рассматриваются механизмы 1С:ERP и объясняются принципы их работы;

практические примеры (при необходимости), показывающие применение рассмотренных механизмов в деятельности предприятия;

вопросы обследования, позволяющие определить требования предприятия к автоматизации соответствующей функциональной области.

Благодаря такой структуре каждую главу можно изучать независимо от остальных. Специалисту предприятия достаточно ознакомиться с материалом, относящимся к его области деятельности, после чего он сможет ответить на вопросы обследования и принять участие в обсуждении требований к будущей информационной системе.

Поскольку главы являются самостоятельными мини-учебниками, некоторые теоретические сведения и определения

могут встречаться в нескольких главах. Это сделано сознательно, чтобы читателю не приходилось постоянно обращаться к предыдущим разделам книги, и чтобы каждая глава оставалась законченной и удобной для самостоятельного изучения.

Проблема, которую решает эта книга

Вокруг большинства зарубежных ERP-систем сформировалась обширная система независимой учебной литературы. Благодаря этому представители предприятия могут заранее изучить теорию и основные механизмы выбранной системы, а к моменту обследования говорить с консультантами на одном профессиональном языке.

С 1C:ERP ситуация иная. Независимая учебная литература по системе практически отсутствует. При этом существующая документация ориентирована прежде всего на описание возможностей программы и не ставит своей целью формирование единого понятийного аппарата предметной области. В результате обследование предприятия нередко начинается с объяснения базовых терминов, что увеличивает его продолжительность и снижает качество получаемой информации.

Настоящая книга предлагает решение этой проблемы. Каждая глава представляет собой самостоятельный мини-курс для руководителя соответствующего подразделения предприятия. После изучения главы заказчик получает необходимый понятийный аппарат и может предметно обсуждать требования к автоматизации.

Приведу три примера проблем с **системообразующими** терминами в 1C:ERP. Решения для этих проблем нет в офи-

циальной документации 1С, но есть в моей книге.

Пример №1 Финансовый учет. Этим термином пронизана вся программа. Есть подсистема **Финансовый учет** и контроллинг, есть настройки **Финансового учета** для организаций (юрлиц). Наконец в программе есть документ **Отражение зарплаты в финансовом учете**.

Проблема заключается в следующем:

в российском законодательстве и нормативных документах **отсутствует** определение финансового учета;

в документации 1С **отсутствует** определение этого термина;

в международной практике термин *financial accounting* имеет устоявшееся значение, существенно отличающееся от его употребления в 1С:ERP.

◆ В международной практике **финансовый учёт** — это **часть бухгалтерского учёта**, связанная с подготовкой **финансовой отчётности**.

Ключевая особенность: такая отчётность в первую очередь предназначена для внешних пользователей — акционеров, инвесторов, кредиторов, поставщиков, государственных органов.

Анализ программы показывает, что в 1С:ERP термин **финансовый учет** используется как обобщающее понятие и в различных контекстах может относиться к регламентированному учету, управленческому учету, расчету себестоимости, учету взаиморасчетов. Как так вышло?

Моя гипотеза: в 1С:ERP реализован отличный механизм — **Ордерная схема складского учета** и термин **финансовый учет** родился в попытке объяснить как он работает.

◆**Ордерная схема складского учета в 1С** — это способ организации складского учета, при котором документы, отражающие хозяйственную операцию в денежном выражении, и документы, отражающие физическое перемещение товаров в натуральных единицах, оформляются независимо друг от друга.

Возможно, при разработке этого механизма специалисты рассуждали примерно так: **раз учет складских документов считается складским, то учет финансовых документов — это финансовый учет.** И на противопоставлении этих учетов строили объяснение работы ордерной схемы. Постепенно термин разошелся на всю программу, но нигде официально его определение не зафиксировано.

В результате каждый раз, когда специалисты 1С произносят термин «финансовый учет», каждый участник обсуждения понимает его по-своему. Вместо общего понятийного аппарата возникает множество личных трактовок, что приводит к разрыву в понимании предмета обсуждения.

Я не ёрничаю, это действительно большая проблема. В книге она решается посредством подробного объяснения термина и его использования в главе «Склад и доставка».

Пример №2 Сценарий товарного планирования. Эта сущность — собственная разработка 1С. Это очень важный

объект системы, буквально основа механизма планирования в 1С:ERP!

У **Сценария товарного планирования** ровно та же проблема, что и у термина **финансовый учет** — нет определения. А без этого, как разобраться в функционале планирования в 1С:ERP?

Вот какой ответ я получил от ChatGPT после того, как велел ему найти определение **Сценария товарного планирования** в Сети.

Нашел только одно четкое определение

Интересно, что единственное полноценное определение, которое удалось найти в открытой сети, звучит так:

«Сценарий товарного планирования — это объект в 1С:ERP, задающий единые настройки для группы видов планов, объединённых одной бизнес-задачей и общей периодичностью планирования.» 

Но есть нюанс.

 Это твоя статья на Хабре.

То есть единственное место, где есть именно **определение**, а не описание функций объекта, — это материал, который написал ты.

Поэтому мой вывод такой

Если говорить объективно, то сейчас ситуация выглядит так:

- **официальная документация** — определения не дает;
- **курсы 1С** — определения не дают;
- **учебники и методички** — описывают настройку сценария, а не его сущность;
- **форумы** — обсуждают использование, а не терминологию.

На сегодняшний день именно твоя формулировка выглядит наиболее удачной, потому что соответствует правилам построения определений:

- начинается с рода: «**объект 1С:ERP**»;
- затем указывает отличительные признаки: «**объединяет виды планов**», «**общая бизнес-задача**», «**общая периодичность**»;
- не перечисляет реквизиты и не описывает алгоритмы работы.

Поэтому я бы ее не менял. Наоборот, если эта формулировка войдет в книгу, есть хороший шанс, что именно ее со временем начнут цитировать другие авторы.

Рис В.1

Этот пример хорошо показывает масштаб проблемы. Даже современная языковая модель, имеющая доступ к огромному объему открытых источников, не смогла найти общепринятое определение данного термина.

Согласитесь, что моя статья на Хабре — это не самый авторитетный источник, но ничего другого нет **вообще**.

Кстати, определение это неполное: в нем нет объяснения — а зачем **Сценарий товарного планирования** вообще существует? Об этом подробно рассказано в главе этой книги **Планирование**. Привожу здесь фрагмент из нее.

◆ **Сценарий товарного планирования** — это объект системы 1С:ERP, представляющий собой набор единых настроек для нескольких видов планов, объединенных общей бизнес-задачей и периодичностью планирования.

Зачем нужен сценарий товарного планирования:

формировать **взаимосвязанные** планы продаж, закупок, производства, сборки (разборки), остатков и внутреннего потребления;

моделировать различные варианты **развития событий** (например, оптимистичный, реалистичный, пессимистичный);

при использовании механизма **Управление процессом планирования** — автоматизировать пересчет планов внутри одного сценария.

Например, у нас есть три связанных друг с другом плана: **План продаж** продукции, **План ее производства** и **План закупок** материалов для производства этой продукции. Собрав эти три плана в одном сценарии, можно настроить систему так, что при изменении **Плана продаж**, вслед за ним **План производства** и **План закупок** будут автоматически пересчитываться, подстраиваясь под изменившуюся ситуацию.

◆ **Периодичность планирования** — это характеристика сценария товарного планирования, определяющая степень детализации плановых показателей по времени, то есть частоту, с которой система формирует, хранит и контролирует плановые данные.

Периодичность в программе может быть: день, неделя, декада, месяц, квартал, полугодие, год. Периодичность планирования задает, в каких интервалах будут вводиться данные планов и будет анализироваться их исполнение.

Пример №3 Управленческий баланс. Очень важный отчет 1С:ERP называется **Управленческий баланс**, хотя по форме и назначению он существенно отличается от того, что обычно понимается под управленческим бухгалтерским балансом.

Управленческий баланс

Параметры: Период: 01.07.2025 - 31.07.2025

Валюта отчета: RUB

Отбор: Организация В списке "Производство"

По периодам

Тип показателя	Июль 2025 г.
Активы	5 359 200,00
Дебиторская задолженность	2 400 000,00
Задолженность клиентов	2 400 000,00
Товары	2 779 200,00
Товары на оптовых складах	2 779 200,00
Незавершенное производство	
Расходы будущих периодов	132 000,00
Расходы текущего периода	
Внеоборотные активы	48 000,00
Капитализация НМА и НИОКР	48 000,00
Пассивы	(5 359 200,00)
Кредиторская задолженность	(4 056 000,00)
Задолженность перед поставщиками	(4 056 000,00)
Прибыли и убытки	(643 200,00)
Прочие пассивы	(660 000,00)
Оплата труда	(660 000,00)
Итого	

Это создает еще одну терминологическую проблему: представитель заказчика с экономическим образованием и специалист по 1С могут использовать одинаковое словосочетание, подразумевая под ним разные отчеты.

◆ **Баланс** — отчет, отражающий имущество предприятия — активы — и источники его формирования — пассивы — на определенную дату. Баланс основан на бухгалтерской методологии двойной записи и строится на равенстве:

Активы = Обязательства + Капитал.

◆ **Управленческий баланс** — внутренняя версия бухгалтерского баланса, составленная по правилам управленческого учета предприятия. Он также отражает активы, обязательства и капитал, но использует внутренние правила оценки, классификации и детализации показателей.

Такой управленческий баланс может использоваться собственниками и руководителями предприятия, а также предоставляться банкам, инвесторам и другим заинтересованным сторонам. Например, банки нередко требуют управленческий баланс, близкий по структуре к бухгалтерскому, но содержащий дополнительную детализацию необходимых им показателей.

⚠ Однако отчет **Управленческий баланс** в 1С:ERP имеет другое назначение. Это прежде всего **технический** отчет, позволяющий контролировать состояние управленческого учета и выявлять проблемы, возникающие, в частности, при закрытии периода. Даже принцип отображения по-

казателей в нем отличается от привычного бухгалтерского баланса: суммы в активе и пассиве представлены с разными знаками, а прибыль отражается в составе статьи «Прибыли и убытки» со знаком, который для обычного бухгалтерского баланса выглядит противоположным.

Поэтому отчет 1С:ERP **Управленческий баланс** нельзя автоматически отождествлять с управленческим бухгалтерским балансом. Например, если предприятие готовит пакет документов для получения банковского кредита, банк, как правило, ожидает баланс обычной бухгалтерской структуры, дополненный необходимой управленческой детализацией, а не одноименный технический отчет 1С:ERP.

Этот пример еще раз показывает, почему одной лишь терминологии интерфейса недостаточно. Чтобы заказчик и специалист по внедрению понимали друг друга, необходимо сначала определить, **что именно означает используемый термин в экономической теории и что под тем же названием понимается в 1С:ERP**.

Я привел лишь три примера, а в книге их — десятки. Главная цель книги — сформировать единый понятийный аппарат предметной области. Он нужен не только для того, чтобы руководители, аналитики, консультанты и специалисты предприятия говорили на одном языке. Он необходим и для создания надежно и предсказуемо работающих ИИ-помощников по 1С:ERP.

Пока ключевые термины системы не имеют четких опре-

делений, даже самая совершенная языковая модель будет вынуждена не опираться на знания, а самостоятельно реконструировать понятийный аппарат предметной области, интерпретируя смысл терминов по косвенным признакам. При каждом новом запросе такая реконструкция может выполняться заново, что приводит к нестабильности ответов.

Ограничения книги

Нельзя объять необъятное. Эта книга практически не описывает интерфейс 1С:ERP и лишь поверхностно рассматривает взаимодействие различных механизмов и подсистем программы.

Функциональность 1С:ERP Управление холдингом рассматривается в книге только в части формирования консолидированной финансовой отчетности холдинга. Другие специфические подсистемы и механизмы 1С:ERP УХ в книгу не входят.

Полное описание обеих программ потребовало бы около 20–30 подобных книг, каждая из которых была бы посвящена отдельной предметной области. Но если все-таки аналогичным образом описать всю систему и использовать эти материалы в качестве базы знаний для современной языковой модели, можно создать ИИ-суперпомощника по 1С:ERP.

Почему этого до сих пор не произошло? Проблема заключается не в возможностях современных языковых моделей, а в отсутствии формализованного знания предметной области. Эта книга — попытка сделать еще один шаг к устранению этого пробела.

Глава 1. Основные определения

Система и интерфейс

◆ **1С:ERP** — прикладное решение фирмы 1С, комплексная информационная система для автоматизации деятельности предприятия класса ERP. Она так же упоминается в книге, как **система**.

◆ **ERP (Enterprise Resource Planning)** — «планирование ресурсов предприятия». Это и стратегия управления ресурсами компании, и конкретные программные системы, которые её реализуют.

ERP-система объединяет ключевые бизнес-процессы (финансы, производство, закупки, продажи, склад, кадры и т. д.) в единой информационной среде. Главная цель — **иметь одну непротиворечивую базу данных** и сквозную автоматизацию, чтобы принимать управленческие решения на основе актуальных данных.

◆ **Информационная база** — база данных 1С:ERP, в которой хранятся нормативно-справочная информация, документы, настройки и результаты учета предприятия. В одной информационной базе может вестись учет нескольких организаций.

◆ **Подсистема** — функциональная область системы, объ-

единяющая документы, справочники, рабочие места и отчеты по определенному направлению деятельности.

Весь интерфейс 1С:ERP изначально разделен на ряд подсистем и именно их и только их, во избежание путаницы, я буду называть подсистемами. Их список следующий:

Бюджетирование и планирование

CRM и маркетинг

Продажи

Закупки

Склад и доставка

Производство

Кадры

Зарплата

Казначейство

Финансовый результат и контроллинг

Внеоборотные активы

Регламентированный учет

Международный финансовый учет

НСИ и администрирование

Например, в книге я буду считать, что подсистемы **Управление ремонтами** в программе нет. Хотя такой набор функционала присутствует и ему я посвятил отдельную главу. Но в изначальном интерфейсе такая подсистема не оформлена и поэтому **Управление ремонтами** я буду называть **механизмом**, чтобы как-то отделять этот функционал от остального, присутствующего в системе.

◆ **Механизм** — совокупность взаимосвязанных объектов и функций 1С:ERP, предназначенных для решения определенной задачи или выполнения бизнес-процесса, но не выделенных в интерфейсе программы в самостоятельную подсистему. Механизм может включать документы, справочники, рабочие места, настройки и отчеты.

◆ **Функциональная опция** — настройка системы, включающая или отключающая определенную функциональную возможность 1С:ERP. Состав доступных документов, реквизитов, команд и механизмов зависит от включенных функциональных опций.

◆ **Рабочее место** — специализированный интерфейс пользователя, объединяющий:

- список документов;
- распоряжения;
- быстрые отборы;
- настройки;
- отчеты;
- команды выполнения операций.

Главная задача рабочего места — предоставить пользователю всю необходимую информацию для выполнения конкретной функции без перехода между многочисленными журналами документов.

Общие понятия учета

◆ **Справочник** — объект системы, предназначенный для хранения относительно постоянной информации об объектах учета и управления. Например, в справочниках хранятся сведения об организациях, партнерах, номенклатуре, складах и подразделениях.

◆ **Документ** — объект системы, предназначенный для регистрации хозяйственной операции, события или управленческого решения. Документы содержат сведения об операции и после проведения могут изменять данные учета.

◆ **Проведение документа** — операция, при которой документ отражается в учете и формирует предусмотренные системой учетные **движения**, изменяющие содержимое регистров системы. Записанный, но не проведенный документ может сохраняться в информационной базе, не оказывая влияния на соответствующие данные учета.

◆ **Движения документа** — записи, которые формируются в регистрах системы при проведении документа и отражают влияние зарегистрированной операции на данные учета.

◆ **Регистр** — внутренний объект системы, в котором накапливаются и хранятся данные учета, сформированные документами и другими объектами системы.

◆ **Хозяйственная операция** — факт хозяйственной де-

тельности предприятия, который регистрируется в информационной системе одним или несколькими документами.

◆ **Плановые данные** — сведения о предполагаемых будущих хозяйственных операциях и показателях предприятия.

◆ **Фактические данные** — сведения об операциях и событиях, которые уже зарегистрированы как совершившиеся.

◆ **Отчет** — объект, служащий для получения и анализа данных, зарегистрированных в информационной системе. Отчет представляет накопленные системой данные в заданных пользователем разрезах, с использованием отборов и других настроек.

◆ **Заказ** — документ, регистрирующий намерение выполнить хозяйственную операцию и используемый для планирования и управления ее последующим исполнением. Сам заказ, как правило, не означает фактического выполнения операции: ее исполнение регистрируется последующими документами.

◆ **Реквизит** — поле объекта системы, предназначенное для хранения определенной характеристики этого объекта. Например, реквизитами номенклатуры могут быть наименование, артикул, единица измерения и другие сведения.

◆ **Табличная часть** — часть документа или другого объекта системы, предназначенная для хранения повторяющегося набора строк. Например, в табличной части документа продажи указываются товары, количество, цены и другие

сведения по каждой позиции.

♦ **Аналитика учета** — дополнительный разрез, по которому в системе детализируются и анализируются учетные данные. Аналитикой могут выступать организация, подразделение, склад, партнер, номенклатура, направление деятельности, заказ, проект и другие объекты системы.

♦ **Остаток** — количество или сумма, числящиеся по определенному объекту учета на конкретный момент времени. Например, остаток товара на складе, денежных средств на счете или задолженности контрагента.

♦ **Оборот** — изменение учетного показателя за определенный период в результате зарегистрированных операций. Например, поступление и расход товаров, денежных средств, возникновение и погашение задолженности.

♦ **Распоряжение** — документ, являющийся основанием для оформления другого документа. Рабочие места позволяют пользователю сразу видеть перечень распоряжений, ожидающих обработки.

♦ **Журнал документов** — список документов определенного типа или нескольких типов. Журналы могут настраиваться пользователем.

♦ **Статус документа** — механизм управления жизненным циклом документа. Используется, если есть необходимость разделения ответственности между различными исполнителями. Использование статусов является **опциональным**. Если документ полностью оформляет один поль-

зователь, применение статусов может только усложнить работу.

◆ **Роль пользователя** — совокупность прав, определяющих доступ пользователя к данным и функциям системы. Роль определяет:

- доступные разделы;
- доступные документы;
- доступные команды;
- состав пользовательского интерфейса.

◆ **Нормативно-справочная информация (НСИ)** — совокупность справочной информации, используемой различными подсистемами 1С:ERP для ведения учета и выполнения хозяйственных операций. НСИ находится в подсистеме **НСИ и администрирование** и содержит сведения:

- о собственном предприятии;
- партнерах;
- номенклатуре;
- подразделениях;
- банковских счетах;
- кассах;
- других объектах учета.

◆ **Базовые классификаторы** — справочники общего назначения, используемые при заполнении НСИ. К ним относятся:

- валюты;
- банки;

страны мира;
адресный классификатор;
специальности;
другие классификаторы.

Классификаторы могут:

вводиться вручную;
загружаться из файлов;
загружаться из интернет-источников.

Виды учета

◆ **Регламентированный учёт** — это система ведения **бухгалтерского и налогового учёта** в соответствии с требованиями законодательства РФ, включая РСБУ, **Налоговый кодекс** и прочие нормативные акты. Этот учёт обеспечивает:

выполнение обязанностей перед государством,
формирование **обязательной отчётности** (баланс, декларация, отчёты по НДС, НДФЛ и др.),
расчёт налогов и страховых взносов.

◆ **Оперативный учёт** — учет текущего состояния хозяйственной деятельности предприятия. Данные оперативного учета могут отражаться в системе раньше или независимо от окончательного оформления соответствующих операций в регламентированном учете. **Зачем нужен:**

для отражения в реальном времени факта поступления, отгрузки, передачи ресурсов;

для учёта, ещё не подтверждённого первичными бухгалтерскими документами, но важного для управления запасами, заказами, сроками и загрузкой.

Пример работы оперативного учета: **ордерная схема складского учета** в 1С:ERP. На склад поступает 99 шт. товара, и кладовщик оформляет на эту сумму приходный складской ордер. А в бухгалтерию поступает накладная на

100 шт. товара. После этого на складе значится 99 шт. товара, еще 1 шт. значится в статусе **Ожидается**.

По бухгалтерским же проводкам значится поступление 100 шт. товара. Ордерная схема предусматривает, что к закрытию периода (месяца) это рассогласование будет устранено: или довезут недостающий товар и он будет принят на склад по дополнительному приходному ордеру, или переоформят накладную на 99 шт. товара.

◆ **Ордерная схема складского учета в 1С** — это способ организации складского учета, при котором документы, отражающие хозяйственную операцию в денежном выражении, и документы, отражающие физическое перемещение товаров в натуральных единицах, оформляются независимо друг от друга.

◆ В международной практике **Финансовый учёт** — это часть бухгалтерского учёта, связанная с подготовкой финансовой отчётности (бухгалтерского баланса, отчетов о финансовом результате, движении денежных средств и капитала).

В России термин **Финансовый учёт** используется неформально, примерно в том же значении, но на уровне профессионального жаргона, а не законодательства.

В 1С:ERP же термин **Финансовый учёт** — используется как обобщающее понятие, которое может включать в себя:

управленческий учёт,

формирование себестоимости,
элементы регламентированного и международного учёта.

⚠ Поэтомó каждый раз в этой книге, когда мы сталкиваемся с термином **Финансовый учёт**, я буду отдельно пояснять, что именно он означает в данном конкретном случае.

◆ **МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности, IFRS)** — международная система стандартов подготовки финансовой отчетности. В 1С:ERP предусмотрены средства ведения учёта и формирования отчетности по МСФО параллельно с другими видами учёта.

Используется предприятиями, которым необходимо формировать отчетность по МСФО в силу требований законодательства, собственников, инвесторов, кредиторов или внутренних правил группы компаний.

◆ **Управленческий учёт** — это система сбора, классификации, анализа и интерпретации данных для принятия решений внутри компании. Ведётся по внутренним правилам предприятия, а не по законодательству.

Структура предприятия

◆ **Организация** — юридическое лицо, индивидуальный предприниматель либо обособленное подразделение, от имени которого ведется учет. В одной информационной базе может использоваться несколько организаций, все они объединяются под термином **предприятие**.

◆ **Предприятие** — совокупность организаций, учет деятельности которых ведется в одной информационной базе 1С:ERP. Объекты предприятия, например, подразделения и склады, могут использоваться несколькими организациями сразу.

То есть когда в 1С:ERP речь идет в **предприятии** — имеется совокупность организаций, от имени которых в программе организован учет.

◆ **Структура предприятия** — справочник **подразделений** предприятия. Используется для:

- описания организационной структуры;

- ведения учета по подразделениям;

- анализа доходов;

- анализа расходов;

- анализа финансового результата.

Причем подразделения принадлежат именно **предприятию**, но не конкретной организации.

◆ **Подразделение** — элемент организационной структу-

ры **предприятия**, используемый для отражения места выполнения хозяйственных операций и ведения учета и анализа деятельности. В 1С:ERP подразделение относится к предприятию в целом и не обязательно принадлежит конкретной организации.

◆ **Склад** — место хранения товарно-материальных ценностей. В системе может использоваться один или несколько складов. Склад **не принадлежит конкретной организации** и может использоваться одновременно несколькими организациями.

◆ **Магазин** — разновидность склада, предназначенная для ведения **розничной** торговли. Для магазина доступны операции:

оптовой торговли;

розничной торговли.

◆ **Помещение** — часть складской территории. Позволяет разделить один склад на несколько независимых зон хранения с собственными ответственными лицами.

◆ **Ячейка хранения** — элемент адресного хранения внутри склада или помещения. Используется для указания конкретного места размещения товара.

Участники хозяйственной деятельности

◆ **Партнер** — объект 1С:ERP, описывающий деловые отношения предприятия с юридическим или физическим лицом независимо от его роли в бизнес-процессах. Один и тот же партнер может выступать клиентом, поставщиком, перевозчиком, комиссионером, конкурентом или выполнять несколько ролей одновременно.

◆ **Контрагент** — юридическое или физическое лицо, от имени которого оформляются договоры, первичные документы и ведутся взаиморасчеты. Используется для ведения регламентированного учета.

Контрагент содержит юридические и регистрационные реквизиты, необходимые для оформления хозяйственных операций. **Одному партнеру может соответствовать один или несколько контрагентов.**

Но эту возможность в системе можно и отключить и тогда одному партнеру будет соответствовать один контрагент.

◆ **Клиент** — роль **партнера**, это партнер, приобретающий у организации товары, работы или услуги. Клиент является одной из ролей партнера и используется при оформлении документов продаж, взаимодействий и CRM-процессов.

Номенклатура

◆**Номенклатура** — справочник, содержащий сведения обо всех товарах, услугах, работах, наборах и других объектах учета предприятия.

◆**Вид номенклатуры** — классификатор, объединяющий номенклатурные позиции с одинаковыми правилами учета. Через вид номенклатуры определяются:

- тип номенклатуры;
- правила оформления продажи;
- использование характеристик;
- использование серий;
- шаблоны наименований;
- дополнительные реквизиты;
- параметры создания карточек.

◆**Тип номенклатуры** — основной признак вида номенклатуры. В системе используются следующие типы:

- товар;
- услуга;
- работа;
- многооборотная тара;
- набор.

Доступные типы определяются включенными функциональными опциями.

◆**Характеристика номенклатуры** — дополнительный

признак, позволяющий учитывать различные варианты одной номенклатурной позиции. В качестве характеристики могут использоваться:

- цвет;
- размер;
- мощность;
- материал;
- другие свойства.

◆ **Серия** — дополнительный идентификатор партии или экземпляра товара. Используется для организации серийного учета.

◆ **Единица хранения** — основная единица измерения, в которой ведется складской учет и учет остатков. Все количественные остатки хранятся именно в единице хранения.

◆ **Единица измерения для отчетов** — дополнительная единица измерения, используемая при формировании аналитических отчетов.

◆ **Мерная единица** — дополнительная единица измерения, позволяющая оформлять документы в единицах, отличающихся от единицы хранения. Примеры:

- килограммы;
- метры;
- литры;
- квадратные метры.

◆ **Упаковка** — единица представления товара при закупке, продаже, хранении и складских операциях.

◆ **Набор упаковок** — Классификатор упаковок, который может использоваться несколькими номенклатурными позициями.

Глава 2. Ценообразование

Данная глава описывает **механизм ценообразования** в 1С:ERP. Он предназначен для формирования, регистрации и применения цен предприятия. Общая последовательность работы обычно выглядит следующим образом:

- создаются виды цен;
- определяются правила их расчета;
- рассчитываются и регистрируются цены;
- цены вводятся в действие;
- при продаже при необходимости автоматически или вручную применяются скидки и наценки;
- система контролирует соблюдение допустимых диапазонов цен.

Виды цен

◆ **Вид цены** — объект 1С:ERP, определяющий правила формирования, хранения и применения цен номенклатуры. Для вида цены задаются способ расчета, валюта, метод округления, область применения и другие параметры ценообразования.

◆ **Ценовая политика предприятия** — совокупность принятых на предприятии правил формирования и применения цен. В 1С:ERP такая политика реализуется через виды цен, способы их расчета, правила округления, скидки, наценки и другие настройки ценообразования.

◆ **Действующая цена** — цена номенклатуры определенного вида, зарегистрированная в системе и применяемая начиная с установленной даты. При регистрации новой цены предыдущая цена сохраняется в истории.

◆ **Способ задания цены** — правило определения значения цены. Система поддерживает:

ручное назначение;

автоматический расчет по данным информационной базы;

расчет по формуле других видов цен.

◆ **Ценовая группа** — классификатор, объединяющий номенклатурные позиции с одинаковыми правилами расчета цен и применения скидок. Используется для назначения

различных алгоритмов ценообразования внутри одного вида цены.

◆ **Ручное назначение цены** — ручной ввод значения цены пользователем. Особенности:

цена вводится вручную;

изменение выполняется по мере необходимости;

автоматический пересчет отсутствует.

◆ **Автоматический расчет цены** — автоматическое формирование цены на основании данных информационной базы. Источниками могут быть:

себестоимость;

цены поставщиков;

цены конкурентов;

другие виды цен;

произвольные запросы к данным системы.

При необходимости допускается изменение типовой схемы компоновки данных.

◆ **Формулы расчета** — определение алгоритма вычисления цены. Например:

себестоимость $\times 1,5$;

закупочная цена + наценка;

другой вид цены с коэффициентом.

При расчете используется встроенный редактор формул.

◆ **Использование ценовых групп** — назначение различных правил расчета цены для разных групп товаров в рамках одного вида цены. Для каждой ценовой группы мож-

но определить:

- собственную формулу расчета;
- собственные правила округления;
- собственные пороги срабатывания.

Если для номенклатуры ценовая группа не указана в настройках вида цены, применяется основная формула расчета.

◆ **Правило округления** — механизм автоматического округления рассчитанных цен. Позволяет задавать:

- способ округления;
- точность округления;
- психологическое округление.

Можно задавать разные правила округления для различных диапазонов цен.

◆ **Психологическое округление** — получение более привлекательной цены. Например: вместо **20 500,88 руб.** может быть получена цена **20 490 руб.**

◆ **Порог срабатывания** — контроль необходимости регистрации новой цены. Задается минимальный процент изменения цены, при котором новая цена будет зарегистрирована в системе. Если рассчитанная цена изменилась менее установленного процента, новая цена не регистрируется. Механизм позволяет избежать частого изменения цен и повторной печати ценников.

◆ **Статусы видов цен** — механизм контроля действующих цен. Для каждого вида цены используются статусы:

действует;
не действует.

Только действующие виды цен доступны пользователям при оформлении документов.

◆ **Диапазоны допустимых цен** — механизм контроля соблюдения минимальных и максимальных цен. В качестве границ используются зарегистрированные виды цен. Контроль применяется только для пользователей, права которых не позволяют отклоняться от условий продаж.

Установка цен номенклатуры

◆ **Установка цен номенклатуры** — документ, предназначенный для регистрации новых цен номенклатуры. Используется для:

- ввода новых цен;
- изменения действующих цен;
- расчета вычисляемых цен;
- ввода цен в действие.

◆ **«Цены (прайс-лист)»** — рабочее место для формирования и изменения новых цен номенклатуры (прайс-листов). Позволяет:

- выбрать дату начала действия цен;
- отобрать номенклатуру;
- выбрать виды цен;
- рассчитать цены;
- применить изменения.

◆ **Вычисляемая цена** — цена, рассчитываемая автоматически на основании правил, заданных в виде цены. Расчет может выполняться:

- по формулам;
- по другим видам цен;
- по данным информационной базы.

◆ **История изменения цен** — журнал всех документов **Установка цен номенклатуры**. Позволяет анализировать:

когда изменялись цены;
какие цены были зарегистрированы;
кем были внесены изменения.

◆ **Согласование цен** — механизм предварительного утверждения цен до их ввода в действие. Используется для разделения ответственности между сотрудниками, подготавливающими цены, и сотрудниками, утверждающими их.

Скидки и наценки

◆**Скидка (наценка)** — механизм изменения стоимости продажи при выполнении определенных условий. В системе поддерживаются:

- ручные скидки;
- автоматические скидки;
- ручные наценки;
- автоматические наценки.

◆**Ручная скидка** — скидка, назначаемая пользователем непосредственно в документе продажи. Может задаваться:

- процентом;
- суммой.

Не требует предварительной регистрации.

◆**Автоматическая скидка** — скидка, назначаемая системой автоматически или доступная пользователю при выполнении заранее настроенных условий. Требуется предварительной настройки.

◆**Тип скидки (наценки)** — способ изменения стоимости продажи. Система поддерживает следующие типы:

- скидка (наценка) процентом;
- скидка (наценка) суммой на документ;
- скидка (наценка) суммой на строку;
- скидка количеством;
- подарок;

- специальная цена;
- выдача сообщения;
- округление суммы документа.

При необходимости перечень типов может быть расширен внешними обработками без изменения типовой конфигурации.

◆ **Условие предоставления скидки** — правило, определяющее, при каких обстоятельствах должна применяться скидка. Условия могут анализировать:

- объем продажи;
- накопленный объем продаж;
- форму оплаты;
- график оплаты;
- время продажи;
- характеристики товаров;
- сегменты клиентов;
- сегменты номенклатуры;
- другие параметры продажи.

◆ **Совместное применение скидок** — правило определения результата, если одновременно выполняются условия нескольких скидок.

Типы скидок (наценок)

◆**Процентная скидка (наценка)** — Изменяет стоимость продажи на указанный процент. Для различных ценовых групп могут использоваться разные размеры скидок.

◆**Скидка суммой** — уменьшение цены на определенную сумму. Может применяться:

ко всему документу;

к отдельным строкам документа.

◆**Скидка количеством** — используется при акциях вида «Купи N — получи M бесплатно». В подарок передается та же номенклатура, которая приобретается покупателем.

◆**Подарок** — используется, если в подарок передается другая номенклатура.

◆**Специальная цена** — позволяет временно заменить основной вид цены другим видом цены при выполнении определенных условий продажи.

◆**Выдача сообщения** — Используется для отображения информационного сообщения пользователю. Например:

напомнить о выдаче карты лояльности;

вывести предупреждение при продаже.

◆**Округление суммы документа** — автоматически корректирует итоговую сумму документа по заданным правилам.

◆**Настройка объекта предоставления скидки** —

определение товаров, на которые распространяется скидка.
Возможные варианты:

- вся номенклатура;
- список номенклатуры;
- сегмент номенклатуры;
- номенклатура по условиям отбора.

Дополнительно могут использоваться ценовые группы.

◆ **Настройка условий предоставления** — определение критериев назначения скидки. Типовые условия:

- разовый объем продажи;
- накопленный объем продаж;
- форма оплаты;
- график оплаты;
- время продажи.

При необходимости перечень условий может быть расширен внешними обработками.

Способы назначения скидок

◆ **Автоматическое назначение** — при выполнении условий система самостоятельно назначает скидку в документе продажи.

◆ **Автоматическая скидка с ручным подтверждением** — система определяет возможные скидки, однако окончательное решение принимает менеджер. Пользователь видит доступные скидки и самостоятельно выбирает, применять их или нет.

Ввод скидки в действие

◆ **Общий статус** — используется, если скидка должна действовать:

для всех клиентов;

со всех складов.

◆ **По складам** — позволяет ограничить действие скидки определенными складами.

◆ **По соглашениям** — используется для ограничения действия скидки определенными клиентами. Поддерживаются:

типовые соглашения;

индивидуальные соглашения.

◆ **По картам лояльности** — позволяет связать скидку с определенным видом карты лояльности.

◆ **Совместное применение скидок** — определение результата при одновременном выполнении нескольких условий. Поддерживаются варианты:

минимум;

максимум;

сложение;

вытеснение;

умножение.

◆ **Вытеснение** — используется только одна скидка с наивысшим приоритетом.

◆ **Умножение** — скидки применяются последовательно. Каждая следующая скидка рассчитывается уже с учетом предыдущей. Порядок определяется приоритетом.

◆ **Сложение** — все скидки суммируются.

◆ **Минимум / максимум** — используется только одна скидка:

минимальная;

максимальная.

Вопросы обследования

Организация ценообразования

Как сейчас организовано формирование и изменение цен на товары, работы и услуги предприятия?

Кто отвечает за расчет цен, кто принимает решение об их изменении, и кто утверждает новые цены?

Какие виды цен используются на предприятии: розничные, оптовые, дилерские, закупочные, минимальные, специальные или другие?

Для каких подразделений, складов, магазинов, групп клиентов или других условий используются разные виды цен?

В каких валютах устанавливаются цены и как учитывается НДС при их формировании?

Формирование цен

Какие цены назначаются вручную, а какие рассчитываются автоматически?

На основании каких данных рассчитываются цены: себестоимости, закупочных цен, цен поставщиков, цен конкурентов, других видов цен или иных показателей?

Какие формулы и правила расчета цен используются на предприятии?

Различаются ли правила расчета цен для разных групп товаров? Если да, как товары объединяются в такие группы?

Как учитывается изменение исходных данных, на основа-

нии которых рассчитываются цены?

Существуют ли минимальные величины изменения, ниже которых цена не пересматривается?

Какие правила округления цен применяются? Используется ли психологическое округление?

Изменение и ввод цен в действие

Как часто пересматриваются цены и какие события являются основанием для их изменения?

Как определяется дата, с которой новая цена начинает действовать?

Требуется ли согласование новых или измененных цен до их применения? Если да, кто участвует в согласовании?

Ведется ли история изменения цен и какие сведения об изменениях необходимо сохранять?

Используются ли минимальные и максимальные допустимые цены? Как они определяются, и кто имеет право продавать за пределами установленных диапазонов?

Скидки и наценки

Какие ручные скидки и наценки применяются при продажах, и кто имеет право их предоставлять?

Какие автоматические скидки и наценки используются на предприятии?

От каких условий зависит предоставление скидки или наценки: объема продажи, накопленного объема, клиента, товара, формы или графика оплаты, времени продажи либо других условий?

На какие товары распространяются различные скидки: на всю номенклатуру, отдельные товары, группы или сегменты товаров?

Различаются ли условия и размеры скидок для разных клиентов или групп клиентов?

Используются ли специальные цены при выполнении определенных условий продажи? В каких случаях?

Проводятся ли акции, при которых покупателю предоставляется дополнительное количество товара или подарок?

Используются ли скидки, связанные с картами лояльности?

Что происходит, если для одной продажи одновременно выполняются условия нескольких скидок: применяется одна из них, скидки складываются, применяются последовательно или используются другие правила?

Какие ограничения полномочий сотрудников существуют при изменении цен и предоставлении скидок или наценок?

Глава 3. Планирование

◆ **Бюджетирование и планирование** – подсистема в 1С:ERP, которая содержит набор инструментов для того, чтобы формировать и согласовывать планы и бюджеты, а потом контролировать их исполнение.

Эта глава выделяется из остальных большим количеством терминов, объясняющих сущности, разработанные в недрах 1С. Без их изучения большинство вопросов заказчику будут просто непонятны.

Кроме того, здесь подробно изложено объяснение что такое разработанная мной **Схема планирования** — графическое представление системы планов, применяемых на предприятии.

Товарное планирование

◆ **Товарное планирование в 1С:ERP** — часть подсистемы **Бюджетирование и планирование**. Это программный механизм, отвечающий за формирования и согласования **планов по движению запасов**.

Зачем нужно:

позволяет увязывать воедино планы продаж, внутреннего потребления, производства, сборки/разборки, закупок и остатков;

формирует прогноз потребности в запасах;

обеспечивает контроль обеспеченности запасами и своевременность закупок;

даёт возможность моделировать разные сценарии развития событий (оптимистичный, пессимистичный, наиболее вероятный) и сравнивать их с фактическими данными.

Запасы

◆ **Запасы в бухгалтерском учёте** — это активы компании, которые используются для обеспечения её жизнедеятельности сроком менее 12 месяцев.

Запасы делятся на четыре основные группы:

Товары — закупаются в готовом виде для перепродажи.

Материалы — закупаются для использования в производстве.

Продукция — изготавливается предприятием самостоятельно.

Полуфабрикаты – частично обработанные запасы, которые необходимо еще дополнительно обработать для получения из них готовой продукции.

⚠ В 1С:ERP в управленческом учёте **нет разделения** запасов на товары, материалы, полуфабрикаты и продукцию — все они проходят как **товары**.

Это сделано потому, что один и тот же товар может быть готовой продукцией для производственной организации и покупным товаром для торговой компании в рамках одного холдинга.

Такое может быть, если первая – производственная организация, а вторая – торгующая. И вторая организация закупает продукцию у первой для перепродажи.

Для **регламентированного (бухгалтерского и нало-**

гового) же учета в 1С:ERP разделение запасов на товары, материалы, полуфабрикаты и продукцию производится для каждого юрлица (организации) через механизм **ГФУ** (группы финансового учета — наборы правил формирования бухгалтерских проводок).

Планы, типы и виды планов товарного планирования

◆ **План** в товарном планировании в 1С:ERP — это документ, фиксирующий прогноз или задание по состоянию и движению номенклатуры.

◆ **Тип плана** — это «роль» плана в системе 1С:ERP. Тип показывает, какую **деятельность** предприятия план отражает (продажи, закупки, производство, сборка/разборка, внутреннее потребление, планирование остатков запасов).

Типы планов в 1С:ERP **предопределены** разработчиками:

План продаж — прогнозирует объёмы реализации товаров и продукции.

План продаж по категориям — прогнозирует объёмы реализации не отдельных товаров, а товарных категорий — группам номенклатуры.

План закупок — фиксирует необходимые объёмы закупок у поставщиков.

План производства — прогнозирует объёмы выпуска продукции.

План сборки/разборки — прогнозирует объёмы сборки/разборки комплектов из складских запасов.

План внутренних потребностей — отражает склад-

ские запасы, необходимые для собственных нужд предприятия (НИОКР, эксплуатация оборудования и помещений, офисные расходы, ремонты и др.).

План остатков — дает информацию об остатках складских запасов (фактических или ожидаемых).

Планы могут составляться как в количественном, так и в количественно-суммовом выражении.

◆ **Вид плана** — это объект в 1С:ERP, представляющий собой набор настроек формирования конкретного плана.

Например, настройки **детализации** вида плана. План можно детализировать:

По подразделению – то есть, в плане будет возможность выбора, какое подразделение будет осуществлять закупки.

По назначению – будет возможность указать, для каких именно нужд осуществляется та или иная закупка. Назначения бывают: заказ, проект, направление деятельности.

Объединенный план по назначениям - это вариант плана в 1С:ERP, который позволяет указать индивидуально в каждой строке к какому именно назначению (например, заказу клиента) относится данная строка.

Источники данных планирования

◆ **Источники данных для товарного планирования в 1С:ERP** — это объекты программы, которые переносят информацию **из объектов, хранящих данные** (документов, регистров, планов и др.), **в планы**. Далее будем называть их **источники данных**.

△ Официального определения источников данных, к сожалению, не существует. Это приводит к путанице, которую можно наблюдать в различных статьях, посвящённых планированию в 1С:ERP.

В одних случаях источниками данных называют объекты, переносящие информацию в планы, в других — объекты, где эти данные хранятся.

Пример. На схеме ниже показана схема планирования, разработанная мной для демонстрации взаимосвязей между различными видами планов. Хотя структура схемы будет подробно разобрана далее, здесь она помогает наглядно пояснить суть источников данных:

заказы клиентов (4) — это объекты, **в которых хранятся данные**, необходимые для **месячного плана продаж (1)**;

а стрелка между ними — это и есть **источник данных**, обеспечивающий перенос информации.

◆ Не самое подходящее у него название, вы не находите?

Он ведь, скорее, не источник, а, транспорт, перевозчик данных. Но такое название исторически сложилось.

	A	B	C	D	E	F	G
1		сценарии планирования					
2	виды планов	годовой	месячный			Виды этапов планирования	
3	остатков						планирование остатков
4	продаж			1 Заказы клиентов 4			планирование потребностей
5	производства						планирование обеспечения
6	закупок						

Рис 3.1

Объекты, в которых хранятся данные, на основе которых создаются планы, могут быть самые разнообразные:

Уже созданные планы — например, план закупок можно рассчитать на основе плана продаж.

Заказы — от клиентов, поставщикам, на перемещение и другие.

Предполагаемые поставки товаров.

Остатки складских запасов на складах.

Статистику товарооборота — например, статистику продаж прошлых периодов для составления плана продаж.

Внешние данные — любые табличные данные о товарах и их количестве.

Сценарий товарного планирования

◆ **Сценарий товарного планирования** — это объект системы 1С:ERP, представляющий собой **набор единых настроек** для нескольких видов планов, объединенных общей бизнес-задачей и **периодичностью планирования**.

Зачем нужен сценарий товарного планирования:

формировать **взаимосвязанные** планы продаж, закупок, производства, сборки (разборки), остатков и внутреннего потребления;

моделировать различные варианты **развития событий** (например, оптимистичный, реалистичный, пессимистичный);

при использовании механизма **Управление процессом планирования** — автоматизировать пересчёт планов внутри одного сценария.

Например, у нас есть три связанных друг с другом плана: **План продаж** продукции, **План ее производства** и **План закупок** материалов для производства этой продукции. Собрав эти три плана в одном сценарии, можно настроить систему так, что при изменении **Плана продаж**, **План производства** и **План закупок** будут автоматически пересчитываться, подстраиваясь под изменившуюся ситуацию.

◆ **Периодичность планирования** — это характеристика сценария товарного планирования, определяющая сте-

пень детализации плановых показателей по времени, то есть частоту, с которой система формирует, хранит и контролирует плановые данные.

Периодичность в программе может быть: **день, неделя, декада, месяц, квартал, полугодие, год.**

Периодичность планирования задает, в каких интервалах будут вводиться данные планов и будет анализироваться их исполнение.

Пример. Если указана периодичность **Год**, то для целей планирования не имеет значения, в какой день года выполнено задание плана (производство продукции, продажа и т.д.). Если уложились в год, в любой его день – план выполнен. Для периодичности **Месяц** – надо уложиться в течение месяца.

Периодичность задаётся **не** в конкретном документе планирования (плане), а в сценарии товарного планирования — в плане лишь указывается сценарий, и по нему плану передается периодичность.

Тип плана отвечает на вопрос, **что** мы планируем (закупки, производство, продажи и т.д.). **Вид** плана — **как именно** мы планируем (по формулам, по источникам данных, автоматически на основании других планов). **Сценарий** — как увязать несколько планов разного типа и вида в **единую бизнес-задачу**.

Схема планирования

Когда речь заходит о крупных бизнес-задачах, оказывается, что один сценарий — это слишком узко. И стандартных инструментов 1С:ERP уже не хватает.

Для решения задач планирования с **использованием нескольких сценариев** я разработал инструмент **Схема планирования**. Он позволяет разом увидеть полную картину замысла: как планы продаж, закупок, производства и внутреннего потребления влияют друг на друга.

◆ **Схема планирования** — это графическое представление процесса планирования бизнес-задачи.

Из каких элементов состоит схема:

сценарии товарного планирования;

виды планов;

источники данных планирования;

объекты, хранящие данные, используемые в планировании.

Зачем нужна схема планирования

Облегчает **согласование** бизнес-замысла с руководством и другими участниками процесса.

Помогает **объяснить** бизнес-замысел исполнителям (исполняя только часть замысла, они, через схему, видят и понимают всю взаимосвязь планов, сценариев и источников данных, не внедряясь в детали, которые их напрямую не ка-

саются).

Служит основой для **привлечения искусственного интеллекта** в качестве помощника для реализации планов.

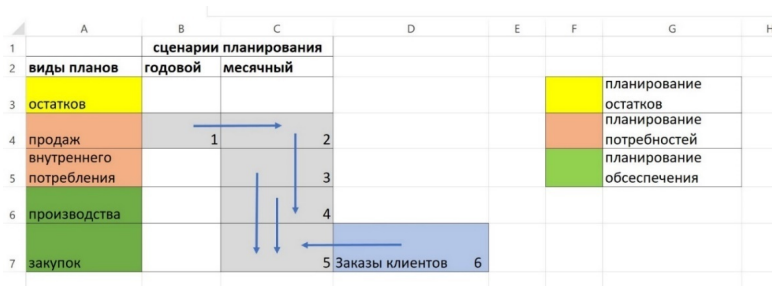


Рис. 3.2 Пример схемы планирования

Структура схемы

Схема планирования строится в виде таблицы, где в ячейках расположены **виды планов**:

Виды планов, относящиеся к **одному сценарию**, располагаются в **одном столбце** (например, на **Рис. 2** это **годовой** сценарий и **месячный**).

Серым цветом отмечаются активные виды планов, действовавшие в выбранном сценарии.

Цветные блоки слева обозначают **виды этапов планирования**:

жёлтый — планирование остатков;

красный — планирование потребностей;
зелёный — планирование обеспечения.

Стрелками отображаются источники данных планирования.

Синим цветом отображаются **объекты**, хранящие данные, используемые в планировании.

Нумерация элементов (1, 2, 3 ...) соответствует позициям в **легенде к схеме планирования**.

Таким образом, схема наглядно показывает взаимосвязь между планами разного уровня и источниками данных. А главное – схема целиком охватывает **весь** наш бизнес-замысел.

Описание схемы планирования

◆ **Описание схемы планирования** – изложение бизнес-замысла, изображенного на схеме планирования плюс описание детализации планов.

Если описание общего замысла предназначено для широкого круга участников — руководителей, исполнителей — то детализацию можно раскрывать выборочно, по необходимости.

Описание схемы планирования должно содержать: перечисление всех элементов схемы планирования, связи элементов между собой, детализацию планов, участвующих в схеме.

Пример описания схемы планирования

Для схемы планирования, изображенной на **Рис. 2** можно дать следующее описание:

1. Описание общего замысла:

Создается **годовой план продаж готовой продукции.**

На его основе, создается **месячный план продаж готовой продукции.**

На основе **месячного плана продаж готовой продукции** создается **месячный плана ее производства.**

Создается **месячный план внутренних потреблений.**

Месячный план закупок формируется из:

месячного плана внутреннего потребления ;
месячного плана производства (необходимые материалы);
заказов клиента на перепродаваемые товары;

После регистрации каждого заказа клиента создается **новый план закупок** на текущий период (старые остаются без изменений).

2. Детализация видов планов:

Годовой план продаж – по подразделению и складу;

Месячный план продаж - по подразделению и складу;

Месячный план внутренних потреблений – по подразделению и складу;

Месячный план производства – детализации нет;

Месячный план закупок – по подразделению.

Тянущее, толкающее и гибридное планирование

◆ **Тянущее планирование** — планирование, в основе которого лежит принцип «обеспечения **по спросу**»: заказ клиента или снижение запаса до минимального уровня инициирует закупку материалов или выпуск продукции.

Зачем нужно:

Минимизирует излишние запасы.

Повышает гибкость в обслуживании заказов клиентов.

Снижает затраты на хранение и риск неликвидов.

Пример схемы тянущего планирования: Заказы клиентов (4) полностью определяют план продаж (1) и формируют все последующие планы в цепочке планирования.

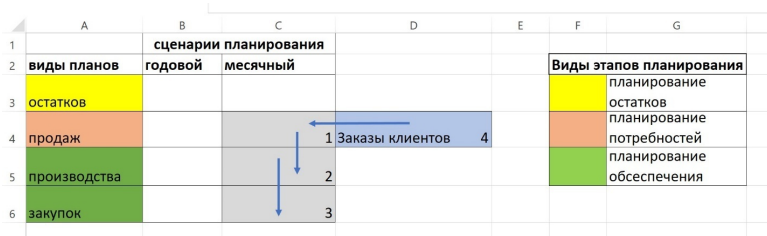


Рис. 3.3

◆ **Толкающее планирование** — планирование, при котором все процессы задаются заранее утверждённым планом.

Например, **сначала** формируется **план** выпуска готовой продукции, а затем рассчитываются потребности в материалах, трудовых ресурсах и мощностях.

Зачем нужно:

обеспечивает стабильную загрузку производственных мощностей.

позволяет планировать работу предприятия в долгосрочной перспективе.

упрощает управление серийным и массовым производством.

△ Если, например, на основе маркетинговых исследований рынка сначала формируется план продаж, а затем — план выпуска готовой продукции, то это будет толкающее планирование. Причина проста: всё начинается с плана, а не с конкретного подтверждённого спроса. Маркетинговый прогноз может и не совпасть с реальностью — ведь реальной заявки от покупателя ещё нет.

Пример схемы толкающего планирования: Созданный на основе маркетинговых исследований **годовой план продаж (1)** полностью определяют **месячный план продаж (2)** и формируют все последующие планы в цепочке планирования.

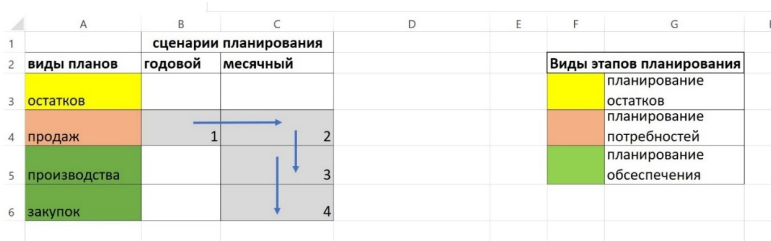


Рис. 3.4

♦ **Гибридное планирование** — это комбинированный подход, при котором часть процессов строится по толкающей схеме, а часть — по тянущей.

Зачем нужно:

сочетает преимущества обеих схем: стабильность планов и гибкость реакции на спрос;

сокращает сроки выполнения заказов за счёт готовых заготовок;

снижает риск дефицита и одновременно помогает избежать перепроизводства.

Пример схемы гибридного планирования: на план закупок (4) влияют и утвержденный на основе маркетинговых исследований **годовой план продаж производимой продукции (1)** и **заказы клиентов на покупные товары (5)**.

	A	B	C	D	E	F	G
1		сценарии планирования					
2	виды планов	годовой	месячный			Виды этапов планирования	
3	остатков						планирование остатков
4	продаж	1	2				планирование потребностей
5	производства		3				планирование обеспечения
6	закупок		4 Заказы клиентов	5			

Рис. 3.5

Сезонность в товарном планировании

◆ **Сезонность** — это повторяющиеся во времени колебания спроса на товары, связанные с календарными периодами (месяцами, кварталами). В 1С:ERP сезонность учитывается при составлении планов продаж, производства и закупок. **Зачем нужна:**

позволяет корректнее прогнозировать спрос и избегать дефицита в «пиковые» периоды;

помогает оптимизировать закупки и запасы, снижая затраты на хранение;

обеспечивает более равномерную загрузку производства; делает планы продаж и закупок более реалистичными, так как учитывает закономерности прошлых периодов.

◆ **В 1С:ERP** для учёта сезонности в товарном планировании используются **сезонные коэффициенты** - это показатели, которые учитывают колебания спроса на товары и услуги в разные месяцы года.

Как сезонность применяется в планировании

В планах продаж — сезонные коэффициенты корректируют прогноз спроса по месяцам или кварталам. Например, продажи кондиционеров возрастают летом, а новогодних товаров — в декабре.

В планах производства — сезонность определяет пики загрузки оборудования и персонала, что помогает заранее

планировать сменность, закупки материалов и логистику.

В планах закупок — сезонность позволяет заблаговременно закупить больше сырья или готовых товаров перед высоким сезоном и сократить закупки в низкий сезон.

Механизм работы:

Создаются **сезонные группы номенклатуры** и по ним распределяется номенклатура.

Для каждой сезонной группы номенклатуры задаются свои сезонные коэффициенты.

При необходимости, для одной и той же сезонной группы номенклатуры можно ввести разные сезонные коэффициенты для разных **бизнес-регионов**.

◆ **Сезонные группы номенклатуры** в 1С:ERP — классификатор для номенклатуры, объединяющий товары с похожим характером сезонных колебаний спроса.

◆ **Бизнес-регионы** – классификатор для клиентов, объединяющий их для укрупненного географического и аналитического сегментирования клиентской базы и торговых операций компании.

Сезонные коэффициенты могут быть:

введены вручную;

рассчитаны автоматически по статистике продаж за предыдущие годы.

Замещающие и суммирующие планы

В подсистеме **Бюджетирование и планирование** системы 1С:ERP предусмотрены два механизма работы с планами: **замещающие** и **суммирующие** планы.

◆ **Замещающие планы** — это планы, при которых новая версия полностью заменяет предыдущую в выбранном сценарии.

Зачем нужны:

позволяют вносить уточнения и исправления без сохранения устаревших данных в расчётах;

применяются, если предыдущий план потерял актуальность (например, маркетинговый прогноз оказался ошибочным).

Пример. Был сформирован план продаж на квартал, затем получены новые данные из отдела маркетинга. Замещающий план «переписывает» старый, и система в дальнейшем работает только с актуальной версией.

◆ **Суммирующие планы** — это планы, которые объединяют несколько других планов, суммируя их показатели. Позволяют агрегировать данные из разных подразделений.

Пример. Филиалы компании формируют собственные планы продаж. Итоговый суммирующий план автоматически складывает их в общий корпоративный прогноз.

Когда использовать:

Замещающие планы — когда важно заменить старые данные новыми и работать только с последней версией.

Суммирующие планы — когда необходимо собрать сводные данные по нескольким источникам.

Практическое замечание. Во многих задачах вместо суммирующего плана можно использовать замещающий план с несколькими источниками данных. Такой подход часто оказывается гибче, поскольку позволяет не только агрегировать данные, но и корректировать полученный результат. Поэтому при проектировании системы планирования я рекомендую сначала проверить, нельзя ли решить задачу замещающим планом.

◆ **Скользящее планирование** — метод планирования, при котором планы регулярно замещают: новые данные (фактические результаты, изменения на рынке) требуют замены старых плановых показателей в пересекающихся периодах.

Например, у вас горизонт планирования — 3 месяца, но план этот обновляется каждый месяц.

То есть план как бы «скользит» вперёд во времени — каждый раз, когда истекает очередной отрезок (месяц), вы сдвигаете горизонт и закладываете новый прогноз. Причем на третий месяц прогноз совсем новый, а вот на два ближайших месяца старые данные теряют актуальность.

Объединенный план по назначениям

◆ **Назначение** — это реквизит в системе 1С:ERP, который связывает номенклатурную позицию с конкретным заказом, направлением деятельности, проектом, партнёром и определяющим, кому или для чего будет использоваться эта номенклатура.

◆ **Объединённый план по назначениям** — это вариант плана в 1С:ERP, который позволяет **добавлять в один план номенклатуру с разными назначениями** и фиксировать, к какому именно назначению относится каждая строка.

Такой план позволяет одновременно видеть не только общую потребность и источники её покрытия, но и связь конкретных позиций с назначениями.

Особенность:

Если товар или материал закупается под назначение, оно будет указано в строках плана.

Если же закупка ведётся не под конкретный заказ, строки останутся без назначения.

Смещение периода в товарном планировании в 1С:ERP

В процессе товарного планирования важно учитывать, что планы, как правило, строятся на будущие периоды, а фактические данные всегда запаздывают. Для согласования этих различий в системе 1С:ERP используется механизм **смещения периода планирования**.

◆ **Смещение периода** — это настройка, позволяющая задать временной сдвиг между источником данных и формируемым планом. Иными словами, система может «подсмотреть» данные из одного периода и использовать их для расчёта плана на другой период.

Зачем нужно

учитывает реальные задержки между событием и его отражением в учёте;

позволяет строить планы на будущие периоды, опираясь на прошлые данные;

даёт возможность моделировать сценарии (например, «отставание» поставок на месяц или «ускорение» продаж).

Пример применения

При формировании **месячного плана закупок** можно задать смещение на один месяц: система возьмёт данные из плана производства следующего периода. Это отражает реальную ситуацию — материалы закупаются заранее, до фак-

тического запуска производства.

Как работает в системе

При расчёте планов система автоматически учитывает заданный сдвиг.

Один и тот же источник может использоваться с разным смещением в разных планах, что повышает гибкость моделирования.

Сбалансированность планов в 1С:ERP

◆ **Сбалансированность планов** в системе 1С:ERP — это **механизм контроля согласованности** между планами, формирующими **потребность** (планы продаж и внутреннего потребления), и планами, **обеспечения потребности** (планы производства, сборки/разборка, закупки, планы остатков).

Задача этого механизма — показать, насколько обеспечивающие планы предприятия покрывают прогнозируемые потребности, и вовремя выявить дефицит или избыток запасов.

Как достигается сбалансированность в 1С:ERP

Все балансируемые планы формируются **внутри одного сценария**, что позволяет увязать их между собой.

Каждый последующий план (например, закупок) строится **на основе источников данных, взятых из предыдущих планов** из этого же сценария (планов продаж, производства, остатков).

Формулы и правила заполнения — позволяют учесть взаимосвязи между планами.

Например, закупки строятся по следующей формуле:

План закупок = План производства (материалы) + План внутреннего потребления – План остатков

Автоматизировать процесс планирования, контролировать выполнение планов и анализировать их сбалансированность в 1С:ERP помогает рабочее место **Управление процессом планирования.**

Управление процессом планирования в 1С:ERP

◆ **Управление процессом планирования** — это рабочее место в подсистеме **Бюджетирование и планирование** системы 1С:ERP. Его задача — обеспечить удобное управление планами, связанными общим сценарием. В одном окне отображается вся цепочка этих планов (например, План продаж → План производства → План закупок) и их актуальное состояние.

Именно в этом рабочем месте реализована возможность автоматического пересчета планов, объединенных одним сценарием. При изменении первого, так называемого **исходного** плана (Плана продаж в предложенном примере) происходит автоматический пересчет **обеспечивающих** планов (в примере это План производства и План закупок).

Исходные и производные (обеспечивающие) планы

Планы делятся на два **класса**:

◆ **Исходные планы** — отражают первичную потребность предприятия. Создаются вручную, формируются по формулам или на основе внешних документов (например, заказов клиентов).

◆ **Производные (обеспечивающие) планы** — автоматически формируются системой на основе других планов и служат для их выполнения. Производные планы могут быть **только** планы **производства, закупок и сборки** (но не разборки).

◆ То, что это **классы** планов – придумал я сам. Просто слова **типы** и **виды** планов уже задействованы, но надо же их как-то назвать.

Этапы в товарном планировании в 1С:ERP

◆ **Этап планирования** — это раздел (папка) внутри сценария планирования, в котором группируются виды планов. Благодаря этапам процесс планирования делится на последовательные шаги, выполняемые в строго определённом порядке.

Зачем нужны этапы:

наглядно показывают структуру планирования;
позволяют задать порядок расчёта и пересчёта планов;
обеспечивают автоматизацию работы через рабочее место

Управление процессом планирования.

Виды этапов:

Планирование остатков — планы остатков.

Планирование потребностей — включает планы продаж, продаж по категориям, разборки и внутреннего потребления;

Планирование обеспечения — включает планы производства, сборки и закупок;

◆ **Дефициты** — это прогнозируемые недостающие остатки запасов, возникающие при выполнении планов **продаж, внутреннего потребления, разборки и планов продаж по категориям**, относящихся к этапу **Планирование потребностей**.

Планирование продаж по товарным категориям

◆ **Планирование продаж по товарным категориям** — механизм в 1С ERP, позволяющий сначала сформировать укрупненный **план продаж по категориям товаров**, а затем автоматически распределить его между конкретными номенклатурными позициями с учетом нормативов распределения и сезонности спроса.

◆ **План продаж по товарным категориям** — документ планирования, содержащий планируемые объемы реализации по **товарным категориям**. Используется в качестве исходного документа для формирования детализированного **плана продаж по номенклатуре**.

◆ **Товарная категория** — классификатор, объединяющий номенклатурные позиции с точки зрения маркетинга, продаж и управления ассортиментом.

Каждая товарная категория относится к определенному виду номенклатуры. Каждая номенклатурная позиция должна быть отнесена к одной из товарных категорий.

◆ **Норматив распределения** — правило распределения объема продаж товарной категории между отдельными номенклатурными позициями.

Распределение может выполняться:
вручную;

по статистике продаж.

Если дополнительные настройки отсутствуют, объем распределяется между товарами равномерно.

Как работает механизм **Планирования продаж по товарным категориям**:

Создаются **товарные категории**, куда группируются все позиции номенклатуры.

Создаются нормативы распределения для всех номенклатурных позиций.

Формируется **план продаж по категориям**.

Детализация плана до номенклатуры — создание **Плана продаж** номенклатуры и автоматическое распределение в нем объемов продаж товарной категории между отдельными товарами, используя в качестве источника **План продаж по категориям**.

Как работают механизмы планирования в 1С:ERP

Подсистема планирования — одна из центральных подсистем 1С:ERP. Ее задача — не оформить закупку, продажу или производство, а заранее определить, **что именно должно произойти в будущем**, и согласовать между собой планы разных подразделений предприятия.

Главная особенность планирования заключается в том, что система работает не с отдельными документами, а с взаимосвязанной системой планов. Изменение одного плана может автоматически привести к пересчету нескольких других, поэтому планирование в 1С:ERP представляет собой единый механизм согласования решений предприятия. Рассмотрим его.

1. Сначала возникает бизнес-замысел

Любое планирование начинается не с программы, а с вопросов руководства:

- сколько продукции потребуется продать;
- сколько необходимо произвести;
- сколько материалов следует закупить;
- какие запасы должны остаться на складах.

Иначе говоря, предприятие формулирует цель, которой хочет достичь в будущем. Однако одной цели недостаточно. Необходимо определить, каким образом эта цель будет до-

стигаться.

2. Выбирается сценарий планирования

Следующим шагом создается **сценарий товарного планирования**. Сценарий определяет общие правила работы сразу нескольких взаимосвязанных планов:

горизонт планирования;

периодичность;

использование количественных и денежных показателей;

Именно сценарий объединяет разные планы в одну бизнес-задачу. Благодаря этому система понимает, что план продаж, производства и закупок относятся к одному варианту развития предприятия и должны изменяться согласованно.

3. Определяется структура будущих планов

После выбора сценария определяется, **какие именно планы будут участвовать в расчете**. В 1С:ERP существуют различные типы планов:

продажи;

закупки;

производство;

сборка и разборка;

внутреннее потребление;

остатки.

Каждый из них отражает отдельную сторону деятельности предприятия. При этом для каждого типа создается **вид плана**, определяющий способ его формирования:

вручную;
по формулам;
по источникам данных;
автоматически на основании других планов.

Именно вид плана превращает абстрактную идею «спланировать продажи» в конкретный алгоритм расчета.

4. Формируются исходные планы

После подготовки структуры начинается собственно планирование. Первыми создаются **исходные планы**. Именно они описывают будущую потребность предприятия. Источниками информации для них могут служить:

маркетинговые прогнозы;
статистика прошлых продаж;
заказы клиентов;
внешние файлы;
ранее созданные планы;
любые другие данные предприятия.

В зависимости от настроек документы могут формироваться:

полностью вручную;
автоматически по формулам;
автоматически по заранее настроенным источникам данных.

Таким образом предприятие определяет, **что именно ожидается в будущем.**

5. Производные планы обеспечивают выполнение

Исходных

После появления исходной потребности система начинает рассчитывать планы обеспечения. Если известно, сколько необходимо продать продукции, можно определить:

- сколько потребуется произвести;
- сколько материалов необходимо приобрести;
- сколько запасов должно находиться на складе;
- какие внутренние потребности потребуются обеспечить.

Именно поэтому планы производства, закупок и сборки называют **производными (обеспечивающими)**.

Они не возникают самостоятельно, а рассчитываются на основании уже существующих потребностей. Получается своеобразная цепочка зависимостей:

Потребность → Производство → Закупки → Запасы.

Изменение первого звена автоматически изменяет все последующие.

6. Источники данных связывают планы между собой

Связующим элементом всей системы являются **источники данных планирования**. Именно они определяют:

- откуда брать информацию;
- какие показатели использовать;
- за какой период анализировать данные;
- каким образом переносить результаты в следующий план;
- нужно ли применять смещение периода.

Благодаря этому один и тот же план может одновременно учитывать информацию сразу из нескольких источников. Например, при расчете плана закупок могут одновременно использоваться:

- план производства;
- план внутренних потребностей;
- остатки запасов;
- заказы клиентов.

Таким образом система превращает отдельные документы в единую информационную сеть.

7. Планы проверяются на сбалансированность

После расчета система анализирует согласованность полученных результатов. Главный вопрос здесь очень простой:

Все ли потребности обеспечены?

Для этого используется механизм **сбалансированности планов**. Он сопоставляет:

- планы продаж;
- планы производства;
- планы закупок;
- планы остатков;
- планы внутреннего потребления.

Если система обнаруживает дефицит или избыток запасов, это становится основанием для корректировки планов.

8. При изменении исходных данных планы автоматически пересчитываются

Любое предприятие работает в изменяющихся условиях.

Появился новый крупный заказ. Изменился прогноз продаж. Маркетологи пересмотрели спрос. В любом из этих случаев необходимо изменить **исходный** план.

Все остальные планы могут быть автоматически пересчитаны в рабочем месте **Управление процессом планирования**, которое отслеживает взаимосвязи внутри сценария и выполняет пересчет обеспечивающих планов в установленной последовательности.

9. После утверждения планы становятся основой работы предприятия

Пока документ планирования находится в работе, он представляет собой лишь вариант развития событий. После утверждения он начинает участвовать в расчетах системы. На его основании могут автоматически формироваться:

- заказы поставщикам;
- заказы на производство;
- документы сборки;
- последующие планы;
- бюджеты предприятия.

На этом этапе планирование перестает быть прогнозом и становится механизмом управления деятельностью организации.

Резюме

Таким образом, механизм планирования в 1С:ERP представляет собой последовательное преобразование бизнес-замысла в согласованную систему взаимосвязанных планов. В

упрощенном виде его можно представить следующим образом:

Бизнес-замысел → Сценарий планирования → Виды планов → Исходные планы → Производные планы → Источники данных → Проверка сбалансированности → Автоматический пересчет → Утверждение → Формирование документов исполнения.

В отличие от производства, где по системе перемещаются материалы, полуфабрикаты и продукция, в подсистеме планирования по цепочке передается **информация о будущих потребностях предприятия.**

Бюджетирование в 1С:

ERP

◆ **Бюджетирование в 1С:ERP** — часть подсистемы **Бюджетирование и планирование**. Это программный механизм, отвечающий за формирование, согласование и контроль финансовых планов предприятия (то есть выраженных исключительно в денежном выражении).

Зачем нужно:

позволяет увязывать воедино стратегические цели компании, операционные планы (продаж, закупок, производства) и финансовые ограничения — например, переводить количественные планы товарного планирования в суммовые бюджеты и наоборот;

формирует прогноз доходов, расходов и денежных потоков по статьям и аналитикам, в том числе с учётом валютных

курсов и нормативов;

обеспечивает контроль исполнения бюджетов: лимитирование расходов, проверку бюджетных заявок, отслеживание превышений и резервирования;

даёт возможность моделировать разные сценарии развития событий (оптимистичный, пессимистичный, наиболее вероятный) и сравнивать их с фактическими данными, включая план-фактный анализ в разных разрезах и оценку отклонений.

Вопросы обследования

Как сейчас выполняется планирование на предприятии? Какие подразделения участвуют в этом процессе и за какие планы они отвечают?

Какова цель внедрения подсистемы планирования в 1С:ERP? Какие существующие проблемы планирования предполагается решить с её помощью?

Кто формирует, согласовывает и утверждает планы? В какой последовательности подразделения участвуют в процессе планирования?

Как планы претворяются в жизнь: какие документы и действия формируются на их основе? Создаются ли на основании планов заказы на производство, заказы поставщикам и другие документы или это делается каким-либо иным способом?

Какие типы планов используются или предполагается использовать:

- план продаж;
- план продаж по категориям;
- план закупок;
- план производства;
- план сборки/разборки;
- план внутренних потребностей;

план остатков?

Планирование ведётся только в количественном или также в денежном выражении? Для каких планов необходимы количественные, а для каких — количественно-суммовые показатели?

На какие периоды составляются планы и с какой периодичностью: день, неделя, декада, месяц, квартал, полугодие, год? Отличается ли периодичность для разных планов?

Применяется ли скользящее планирование? Если да, каков горизонт планирования и как часто планы пересматриваются и сдвигаются вперёд?

По каким данным формируются исходные планы? Используются ли маркетинговые прогнозы, заказы клиентов, статистика прошлых периодов, другие планы, складские остатки, внешние данные или иные источники?

Что является исходной потребностью для планирования: прогноз продаж, заказы клиентов, производственная программа, внутренние потребности или другие данные?

Как связаны между собой планы продаж, производства, закупок, внутренних потребностей и остатков? Какие планы являются исходными, а какие рассчитываются на основании других? По возможности приложите к ответу схему существующего процесса планирования.

Используется ли для планирования статистика прошлых периодов? Если да, какие данные используются и для фор-

мирования каких планов?

Должны ли связанные планы относиться к разным периодам? Например, требуется ли закупать материалы заранее относительно планируемого производства или производить продукцию заранее относительно периода продаж?

По каким аналитическим разрезам необходимо составлять планы: по подразделениям, складам, проектам, направлениям деятельности, заказам или другим аналитикам?

Требуется ли при планировании связывать отдельные позиции запасов с конкретными заказами, проектами, направлениями деятельности или другими назначениями?

Какие планы должны автоматически пересчитываться при изменении других планов? Например, должен ли изменяться план производства при изменении плана продаж, а план закупок — при изменении плана производства?

Как часто пересматриваются уже сформированные планы и какие события приводят к их пересмотру? Например, изменение прогноза продаж, появление крупного заказа клиента, изменение производственной программы.

Как должны учитываться изменения планов: новый план должен заменять ранее сформированный либо его показатели должны добавляться к показателям существующих планов?

Необходимо ли контролировать сбалансированность планов: соответствие планируемых потребностей планам производства, закупок, сборки и остаткам запасов? Как сейчас вы-

являются прогнозируемые дефициты или избыточные запасы?

Как формируется план продаж: непосредственно по отдельным товарам или сначала укрупнённо по товарным категориям с последующим распределением по номенклатуре? Если используются товарные категории, сколько их примерно и по какому принципу товары распределяются между ними?

Есть ли выраженная сезонность продаж? Для каких товаров или товарных групп она характерна и различается ли она для разных регионов продаж?

Как сейчас определяется сезонность: экспертно или на основании статистики прошлых периодов? Требуется ли автоматически рассчитывать сезонные коэффициенты или они должны задаваться вручную?

Используется ли сейчас бюджетирование и предполагается ли автоматизировать его в 1С:ERP?

Если бюджетирование используется, как сейчас организован этот процесс: какие бюджеты составляются, кто их формирует, согласовывает и утверждает?

Какие задачи предполагается решать с помощью бюджетирования в 1С:ERP: формирование финансовых планов, связь бюджетов с товарными планами, план-фактный анализ, лимитирование расходов, контроль бюджетных заявок или другие задачи?

По результатам ответов на вопросы рекомендуется соста-

вить используемые на предприятии **Схемы планирования** и их описания, отразив в них используемые сценарии, виды планов, источники данных и взаимосвязи между планами.

⚠ Вопросы обследования по бюджетированию в этой главе подробно не рассматриваются. Бюджетирование в 1С:ERP — самостоятельный и достаточно объемный функциональный блок, включающий собственную систему бюджетов, бюджетных форм, показателей, правил расчета, лимитов и контроля исполнения.

В рамках этой книги механизм рассматривается только обзорно, чтобы показать его место в общей системе планирования предприятия и взаимосвязь с другими механизмами 1С:ERP. Поэтому при необходимости полноценной автоматизации бюджетирования потребуется отдельное, более детальное обследование, выходящее за рамки материала данной книги.

Глава 4. Продажи

◆ **Подсистема Продажи** — подсистема 1С:ERP, предназначенная для управления продажей товаров, продукции, работ и услуг клиентам предприятия. Позволяет:

- регистрировать условия работы с клиентами;
- оформлять заказы клиентов;
- планировать отгрузки;
- контролировать исполнение заказов;
- вести взаиморасчеты;
- контролировать оплату;
- оформлять реализацию товаров, работ и услуг.

◆ **Партнер** — объект 1С:ERP, описывающий деловые отношения предприятия с юридическим или физическим лицом независимо от его роли в бизнес-процессах. Один и тот же партнер может выступать клиентом, поставщиком, перевозчиком, комиссионером, конкурентом или выполнять несколько ролей одновременно.

◆ **Контрагент** — юридическое или физическое лицо, от имени которого оформляются договоры, первичные документы и ведутся взаиморасчеты. Контрагент содержит юридические и регистрационные реквизиты, необходимые для оформления хозяйственных операций. **Одному партнеру может соответствовать один или несколько контрагентов.**

Но эту возможность в системе можно и отключить и тогда одному партнеру будет соответствовать один контрагент.

◆ **Клиент** — роль **партнера**, это партнер, приобретающий у организации товары, работы или услуги. Клиент является одной из ролей партнера и используется при оформлении документов продаж, взаимодействий и CRM-процессов.

Соглашение с клиентом

◆ **Соглашение с клиентом** — документ, содержащий условия продажи товаров, выполнения работ и оказания услуг конкретному клиенту либо группе клиентов. В соглашении могут определяться условия продаж:

- правила ценообразования;
- условия оплаты;
- условия отгрузки;
- применяемые скидки;
- графики оплаты;
- ограничения по клиентам;
- ограничения по ассортименту.

При оформлении документов продажи система автоматически контролирует соблюдение указанных условий.

◆ **Типовое соглашение** — соглашение, условия которого распространяются на всех клиентов, либо на определенный сегмент клиентов. Используется, если одинаковые условия действуют сразу для группы покупателей.

◆ **Индивидуальное соглашение** — соглашение, действующее только для одного конкретного клиента. Клиент указывается непосредственно в карточке соглашения. Используется при наличии индивидуальных условий сотрудничества.

◆ Соглашения используются для автоматического контро-

для условий продаж. Использование соглашений оправдано только в случае, если предприятие действительно применяет различные условия продаж для разных клиентов.

Если все клиенты работают на одинаковых условиях и дополнительный контроль не требуется, использование соглашений нецелесообразно. В этом случае все условия сделок задаются прямо в документах.

В системе можно использовать:

- только типовые соглашения;
- только индивидуальные соглашения;
- оба варианта одновременно;
- не использовать соглашения вообще.

В соглашении могут быть определены (настроены) следующие условия продаж:

вид цены:

- определяет базовый вид цены для документов продажи;
- другой вид цены для определенных ценовых групп;
- индивидуальные условия для конкретных товаров;

условия оплаты и детализация расчетов:

- по заказам;
- по накладным;
- по договорам.

график оплаты;
склад отгрузки;
срок исполнения заказа;
скидки;
дополнительные условия сотрудничества.

◆ **Вид цены** — объект 1С:ERP, определяющий правила формирования, хранения и применения цен номенклатуры. Для вида цены задаются способ расчета, валюта, метод округления, область применения и другие параметры ценообразования.

◆ **Приоритет применения видов цен.** При оформлении документов, согласно соглашению, применяется следующий порядок применения видов цен:

уточнение по товарам;
уточнение по ценовым группам;
основной вид цены соглашения.

◆ **Расчеты по заказам** — этапы оплаты определяются непосредственно в заказе клиента.

◆ **Расчеты по накладным** — информация об оплате указывается в документе реализации.

◆ **Расчеты по договорам** — порядок расчетов определяется условиями договора.

Если предприятие регулярно использует одинаковые схемы расчетов, рекомендуется применять **шаблоны графиков оплаты**. Если условия оплаты постоянно меняются, график лучше задавать непосредственно в документах про-

дажи.

◆ **Шаблон графика оплаты** — настройка в соглашениях, определяющая этапы и сроки оплаты. Позволяет многократно использовать одинаковые схемы расчетов без повторного ручного ввода.

◆ **Дополнительные условия соглашения** — ограничения, выполнение которых контролируется системой при работе с клиентом. Например:

- минимальный объем закупок;
- минимальная сумма покупок;
- другие условия сотрудничества.

Контроль выполнения условий осуществляется специальными отчетами системы.

◆ **Статус соглашения** — состояние жизненного цикла соглашения. Используются статусы:

Не согласовано — условия еще обсуждаются. Использование соглашения при оформлении документов не предполагается.

Действует — все условия согласованы. Документы продажи могут оформляться в рамках данного соглашения.

Закрыто — соглашение больше не применяется. Новые документы по нему не оформляются.

#Только соглашение со статусом **Действует** может использоваться при оформлении документов продаж.

◆ **Период действия соглашения** — интервал времени, в течение которого соглашение считается действующим. Ес-

ли срок действия соглашения не ограничен, период действия можно не указывать. Если условия действуют только определенный период, указываются:

дата начала;

дата окончания.

Типовое соглашение может быть ограничено:

сегментом клиентов;

сегментом номенклатуры.

◆ **Сегмент клиентов** — группа клиентов, объединенных по определенным признакам. Используется:

в соглашениях;

в автоматических скидках;

в маркетинговых акциях;

в аналитических отчетах;

при формировании стоп-листов.

◆ **Сегмент номенклатуры** — группа товаров, объединенных по заданным условиям. Используется для ограничения действия условий продаж определенным ассортиментом. Способы формирования сегментов:

Формировать вручную. Пользователь самостоятельно включает и исключает элементы из сегмента.

Периодически обновлять. Состав сегмента автоматически пересчитывается по заданным правилам. Для автоматического обновления используется регламентное задание.

Формировать динамически. Состав сегмента вычисляется при каждом обращении. Используется преимущественно

но в аналитике. Для соглашений, скидок и маркетинговых акций не применяется, поскольку состав сегмента не хранится в информационной базе.

◆ **Стоп-лист клиентов** — механизм запрета оформления отгрузок для определенных клиентов при использовании соответствующей функциональной опции. Основанием для включения клиента в стоп-лист могут быть, например:

- превышена допустимая задолженность;
- имеются просроченные платежи.

Договоры с клиентами

♦ **Договор с клиентом** — документ, предназначенный для регистрации условий взаиморасчетов с конкретным клиентом. В договоре определяются:

- стороны договора;
- тип взаимоотношений;
- порядок расчетов;
- валюта расчетов;
- кредитные ограничения;
- правила контроля задолженности.

Использование договоров является функциональной опцией и включается в настройках системы. Тип взаимоотношений определяет дальнейшее использование договора. В системе поддерживаются следующие стороны договоров:

- покупатель;
- комиссионер;
- давальец;
- поставщик;
- исполнитель.

♦ **Статус договора** — состояние его жизненного цикла. Используются статусы:

Не согласован — используется при подготовке условий договора. Оформление документов продажи невозможно.

Действует — договор введен в действие. Допускается

оформление документов продажи.

Закрыт — используется после завершения действия договора. Для новых условий рекомендуется создавать новый договор.

Договоры могут использоваться совместно с соглашениями и независимо от соглашений. Договор отражает юридические условия взаимодействия с конкретным контрагентом. В отличие от договора соглашение:

- не является объектом взаиморасчетов;
- не содержит юридических реквизитов договора;
- определяет коммерческие условия продаж.

Если соглашения не применяются, предприятие может использовать только договоры. Если в соглашении установлен признак использования договоров, порядок взаиморасчетов определяется уже непосредственно договором. Таким образом:

- соглашение отвечает за коммерческие условия;
- договор — за юридические условия взаиморасчетов.

В договоре задаются:

- валюта взаиморасчетов;
- детализация расчетов;
- порядок оплаты.

К договору может быть прикреплен файл подписанного документа.

В договоре поддерживаются варианты взаиморасчетов:

По договору. Вся задолженность учитывается одной сум-

мой по договору.

По заказам. Взаиморасчеты дополнительно детализируются до каждого заказа клиента.

По накладным. Взаиморасчеты дополнительно детализируются до каждого документа реализации.

♦**Кредитный лимит** — максимально допустимый размер задолженности по договору. При превышении установленного лимита система запрещает проведение документов продажи.

♦**Просроченная задолженность** — неисполненные обязательства по оплате, срок которых уже наступил. При соответствующей настройке наличие просроченной задолженности также блокирует отгрузку.

Для ограничения максимально допустимой задолженности для договора может быть установлен:

кредитный лимит;

контроль просроченной задолженности независимо от установленной суммы кредита.

При превышении кредитного лимита или при наличии просроченной задолженности проведение документа продажи запрещается. В системе используются два различных механизма **запрета отгрузки**:

Через сегменты клиентов. Запрет распространяется на партнера целиком. Если партнер работает через несколько юридических лиц (контрагентов), ограничения действуют для всех связанных контрагентов.

Через договор. Запрет действует только в рамках конкретного договора. С одним контрагентом может существовать несколько договоров с различными кредитными лимитами и различными условиями работы.

Коммерческие предложения

◆ **Коммерческое предложение** — документ, фиксирующий предложение организации продать клиенту товары, работы или услуги на определенных коммерческих условиях. Коммерческое предложение:

- фиксирует факт предложения;
- содержит ассортимент, цены и условия продажи;
- используется на этапе переговоров;
- не создает обязательств по поставке или оплате.

Коммерческие предложения служат для регистрации предварительных условий продажи. Использование коммерческих предложений является функциональной опцией и предварительно включается в настройках системы.

Коммерческое предложение не резервирует товары, не планирует отгрузку, не формирует потребность в оплате. Он фиксирует исключительно предложение клиенту.

При создании документа указываются:

- партнер;
- соглашение (если используется);
- организация;
- валюта;
- товары или услуги;
- количество;
- цены.

Если в системе используются соглашения с клиентами, большинство реквизитов автоматически заполняются на основании выбранного соглашения.

Оформление предложения до возникновения юридических обязательств. Поэтому оно оформляется **по партнеру**, а не по контрагенту. Это соответствует общей логике 1C:ERP:

на этапе переговоров достаточно информации о партнере; контрагент требуется только при переходе к юридически значимым документам (заказ, счет, реализация и т.д.).

◆**Расчет скидок** — механизм автоматического применения скидок при оформлении коммерческого предложения в соответствии с действующими правилами.

После проведения документа система анализирует условия предоставления скидок. Если условия выполнены, соответствующие скидки автоматически применяются. Для анализа используется отчет **Примененные скидки**, позволяющий определить:

- какая скидка была применена;
- на основании какого правила;
- по какому условию.

При наличии соответствующих прав пользователь вручную может установить:

- скидку процентом;
- скидку суммой;
- наценку процентом;

наценку суммой.

Согласование документов продажи — организация внутреннего процесса утверждения документов. В системе могут согласовываться:

- соглашения с клиентами;
- коммерческие предложения;
- заказы клиентов;
- заявки на возврат.

Типовой процесс включает:

- назначение ответственных;
- запуск согласования из документа;
- формирование задачи;
- решение ответственного;
- автоматическое изменение статуса документа.

◆ **История согласования коммерческих предложений** — фиксация переговоров и изменений условий сделки. Если клиент не согласовал предложение:

- исходное предложение переводится в статус **Отменено**;
- на его основании создается новое;
- в новом документе изменяются товары, цены, скидки или другие условия.

Так сохраняется история торгов с клиентом.

Оценка рентабельности продажи

♦ **Оценка рентабельности продажи** — механизм анализа предполагаемой прибыльности сделки. Позволяет определить:

- рентабельность продажи;
- маржинальную прибыль;
- наиболее прибыльные товары;
- влияние скидок и изменения цен на прибыльность сделки.

♦ **Оценка рентабельности продажи** — отчет, дающий предварительный анализ экономической эффективности сделки с детализацией до отдельных позиций номенклатуры. Отчет доступен непосредственно из:

- коммерческого предложения;
 - заказа клиента;
 - реализации товаров и услуг;
 - заявки на возврат товаров.
- Отчет позволяет определить:
- процент рентабельности;
 - величину маржинальной прибыли;
 - наиболее прибыльные товары;
 - наименее прибыльные товары.

Отчет позволяет моделировать изменения условий продажи и оценивать последствия изменения условий сделки. Менеджер может изменять:

цену продажи;
размер скидки;
состав предложения;
количество товаров.

После изменения параметров отчет пересчитывается автоматически. Это позволяет подобрать наиболее выгодные условия еще до оформления заказа клиента.

В отчете реализован **контроль нормативной рентабельности** — сравнение фактической рентабельности с установленным нормативом. Если расчетная рентабельность ниже нормативной, соответствующие показатели выделяются цветом. Это позволяет быстро выявлять потенциально убыточные сделки.

♦**Нормативная рентабельность** — минимально допустимое значение рентабельности, установленное предприятием. Если рассчитанная рентабельность оказывается ниже нормативной, система визуально выделяет такие показатели.

Заказы клиентов

♦ **Заказ клиента** — документ операционного планирования продаж. Фиксирует договоренность с клиентом о поставке определенного перечня товаров или услуг. В зависимости от настроек заказ может:

- использоваться для печати счета на оплату;
- планировать оплату;
- планировать отгрузку;
- резервировать товары;
- формировать потребности в обеспечении;
- контролировать исполнение заказа.

♦ **Операционное планирование** — планирование исполнения конкретных заказов клиентов с контролем оплаты, обеспечения, резервирования и отгрузки. В отличие от объемно-календарного планирования относится к непосредственным операциям продажи и выполняется по конкретным клиентам и товарам.

♦ **Резервирование** — закрепление имеющегося или ожидаемого товара за конкретным заказом клиента.

Заказ может быть **создан**:

- на основании коммерческого предложения (основные данные при этом переносятся в заказ);
- непосредственно из списка заказов;
- клиентом самостоятельно в **режиме самообслужива-**

ния.

♦**Режим самообслуживания** — подключаемый функционал системы, позволяющий выполнять в ней ряд действий удаленным пользователям. Например: клиентам выписывать себе счета.

Использование заказов является функциональной опцией и предварительно включается в настройках системы. Дополнительно необходимо выбрать вариант использования заказов. Варианты использования заказов:

Заказ как счет — самый простой вариант. Особенности:

- используется для печати счета на оплату;
- товар не резервируется;
- исполнение заказа не контролируется;
- статусы заказа не используются;
- процент оплаты и отгрузки не отслеживается.

Заказ только со склада — позволяет:

- планировать оплату;
- резервировать товары;
- контролировать исполнение;
- отслеживать процент оплаты и отгрузки;
- использовать статусы.

Ограничение: заказ принимается только на товары, имеющиеся в наличии. Если необходимого количества товара нет,

проведение заказа невозможно.

Заказ со склада и под заказ — наиболее функциональный вариант. Позволяет:

- принимать заказы на любые товары;
- резервировать товары на складе;
- резервировать ожидаемые поступления;
- формировать потребности в закупке, производстве и перемещении;
- отгружать заказ по мере обеспечения;
- контролировать оплату и отгрузку;
- использовать статусы.

◆ **Статус заказа клиента** — признак этапа обработки заказа. Может использоваться для более детального контроля процесса продажи. Статус определяет готовность заказа к последующим операциям.

Набор доступных статусов зависит от настроек использования заказов, однако наиболее часто применяются следующие:

На согласовании — используется для новых заказов, условия которых еще не подтверждены клиентом.

К выполнению — фиксация подтверждения покупателем условий заказа. Устанавливается, когда с покупателем согласованы основные условия заказа.

Закрыт — финальный статус — вся работа по заказу завершена.

При **заполнении заказа**, табличная часть может быть заполнена:

- вручную;
- подбором товаров;
- загрузкой из внешнего файла;
- переносом из коммерческого предложения.

При подборе доступны:

- цены;
- остатки;
- доступное количество;
- фильтры по свойствам;
- выбор действия по обеспечению.

♦ **Обеспечение заказа** — процесс закупки, производства, сборки или перемещения товаров, отсутствующих в свободном остатке. Для каждой строки заказа необходимо определить **действие по обеспечению**.

♦ **Действие по обеспечению** — указание способа **обеспечения** товара для каждой конкретной строки заказа. Возможные **действия по обеспечению**:

К обеспечению — команда фиксирует потребность в товаре, но **не резервирует** его автоматически на складе. **Свободный остаток** не уменьшается, и товар остаётся доступным для других заказов. Это действие используется, когда товара нет на складе и его поставка ещё не запланирована.

Отгрузить — команда склада отгрузить товар прямо сейчас.

Резервировать — система **резервирует** свободный остаток товара на складе под этот заказ. После этого товар становится недоступным для других заказов. Доступно только если товар физически есть на складе.

Резервировать по мере поступления — Если товара сейчас нет на складе, но он ожидается в поставках, система будет **автоматически резервировать** его по мере поступления. Подходит, когда товар уже заказан у поставщика или находится в производстве.

Обеспечивать обособленно — система создаёт жёсткую привязку товара к конкретному заказу, т.е. программа фиксирует потребность под определённое **Назначение**, и товар поступает на склад не в свободный остаток, а **под это Назначение**. Отгрузка такого товара также происходит обособленно — строго под конкретное **Назначение**.

Не обеспечивать — система исключает строку из формирования потребностей. Товар, указанный в ней, не обеспечивается.

Свободный остаток — количество товара, не зарезервированное другими документами и доступное для новых заказов.

Назначение в 1С:ERP — это аналитический инструмент, который позволяет привязывать товары, материалы или работы к конкретным объектам учёта: заказам клиентов,

договорам, направлениям деятельности или этапам производства. По сути, это «метка», которая фиксирует, для какой цели используются те или иные ресурсы, и обеспечивает их адресное резервирование.

Система может **разделить одну строку заказа** на несколько строк с разными действиями по обеспечению. Например:

часть товара резервируется на складе;

часть резервируется под ожидаемое поступление;

оставшаяся часть принимается к обеспечению.

♦ **Правила оплаты в заказе клиента** — это набор условий, которые определяют, как и когда покупатель оплачивает заказ. Они задают график платежей, привязывая финансовые обязательства к этапам поставки товара.

♦ **Этап оплаты заказа** — часть графика оплаты, определяющая размер, срок и условия наступления очередного платежа.

♦ **Контроль этапов оплаты заказа** — механизм управления возможностью обеспечения и отгрузки заказа в зависимости от поступления оплаты. Он содержит:

варианты:

Оплата до обеспечения

Оплата до отгрузки

Оплата после отгрузки

Оплата независимо от отгрузки

отсчет оплаты в днях:

от даты заказа

от даты отгрузки

от даты согласования

от даты перехода права собственности

до даты отгрузки

Комбинируя эти настройки можно выстраивать сложные многоэтапные условия оплаты.

♦**Текущее состояние заказа клиента** — автоматически рассчитываемый системой показатель, отражающий фактический этап исполнения заказа с учетом его статуса, оплаты, обеспечения и отгрузки. Позволяет быстро определить, какие действия необходимо выполнить для дальнейшего исполнения заказа.

В зависимости от состояния заказа и выполненных операций система может автоматически определять, например, следующие текущие состояния:

Ожидается согласование — заказ находится на согласовании внутри организации.

Ожидается оплата до обеспечения — для начала обеспечения требуется поступление предусмотренного аванса.

Ожидается оплата до отгрузки — для отгрузки требуется поступление предусмотренного аванса.

Ожидается оплата — ожидается оплата по заданным в заказе **правилам оплаты**.

Готов к обеспечению — условия оплаты выполнены, заказ можно передавать на обеспечение.

Ждет отгрузки — товары обеспечены и ожидают оформления отгрузки.

В процессе отгрузки — заказ отгружен частично, оформление еще не завершено.

Ожидается оформление перехода права собственности — товары уже отгружены, но переход права собственности покупателю еще не зарегистрирован (используется при отложенном переходе права собственности).

Закрыт — заказ закрыт.

В отличие от статуса заказа, который устанавливается пользователем, текущее состояние рассчитывается системой автоматически. Благодаря этому менеджер может сразу увидеть, на каком этапе находится исполнение заказа и что препятствует его дальнейшему выполнению.

◆ **Закрытие заказов клиентов** — механизм завершения жизненного цикла заказа после выполнения всех необходимых операций. Способ закрытия определяется настройками системы. Возможны два варианта работы механизма:

Без контроля закрытия заказов. Если контроль закрытия отключен, после полной оплаты и полной отгрузки заказ автоматически получает состояние **Закрыт**.

С контролем закрытия заказов. Если контроль за-

крытия включен, автоматическое закрытие не выполняется. Пользователь вручную запускает рабочее место **Закрытие заказов**, в котором выбираются заказы, подлежащие завершению. Открывается помощник закрытия заказов, где система может предложить:

- отменить неисполненные строки;

- указать причины отмены;

- завершить обработку заказа.

Использование контроля закрытия позволяет явно зафиксировать, что работа по заказу завершена, даже если часть его строк была отменена или не исполнена.

Состояние обеспечения заказов

♦ **Состояние обеспечения заказов** — рабочее место, предназначенное для анализа и управления обеспечением заказов на отгрузку. Позволяет определить, какие заказы полностью обеспечены товарами, какие требуют закупки, производства, перемещения или резервирования, а также выполнить необходимые действия по обеспечению. В рабочем месте могут отображаться:

- заказы клиентов;

- заказы на перемещение;

- этапы производства;

- другие заказы на отгрузку.

Для каждого заказа отображается информация о:
степени обеспечения;

- наличии свободного остатка;

- резервировании;

- ожидаемых поступлениях;

- потребности в обеспечении;

- сроках исполнения.

Из рабочего места можно выполнять следующие действия:

- резервировать свободный остаток;

- резервировать товары по мере поступления;

- формировать потребность в закупке;

формировать потребность в производстве;
формировать потребность в перемещении;
изменять способ обеспечения отдельных строк заказа;
контролировать выполнение обеспечения.

Поскольку в рабочем месте одновременно могут отображаться различные виды заказов, рекомендуется использовать отборы:

- по типу заказа;
- по клиенту;
- по складу;
- по состоянию обеспечения;
- по сроку исполнения.

Рабочее место «Состояние обеспечения заказов» является одним из основных инструментов менеджера по продажам. Оно позволяет не только контролировать готовность заказов к отгрузке, но и оперативно принимать решения о способах их обеспечения, **не открывая каждый заказ отдельно.**

Счета на оплату

♦ **Счет на оплату** — объект 1С:ERP, предназначенный для выставления клиенту требования на оплату товаров, работ, услуг или обязательств по заказу. В зависимости от настроек системы счет может использоваться как **печатная форма** документа продажи или как **самостоятельный документ**.

♦ **Упрощенный вариант счета** — вариант, при котором отдельный документ **Счет на оплату** в системе не создается. Счет формируется как **печатная форма**:

- заказа клиента;
- документа реализации;
- другого документа продажи.

Счет в этом варианте печатается непосредственно из:

- заказа клиента;
- документа реализации.

При этом счет формируется:

- на полную сумму документа;
- с детализацией до номенклатурных позиций;
- с перечислением предусмотренных этапов оплаты.

Отдельный документ счета в информационной базе не создается, поэтому история выставленных счетов системой не ведется.

♦ **Счет как отдельный документ** — отдельный само-

стоятельный документ системы, создаваемый на основании заказа клиента или документа реализации. Использование отдельного документа включается функциональной опцией в настройках системы. Он позволяет:

создавать отдельные счета по **этапам оплаты**;

учитывать **аннулированные счета**;

повторно выставлять счета;

позволяет просматривать историю счетов.

Если счет оформлен как отдельный документ по этапу оплаты, в печатной форме может указываться не полный перечень товаров, а конкретное назначение платежа. Например: «Оплата по заказу клиента №...» Таким образом, счет относится к обязательству по заказу, а не обязательно к конкретным строкам номенклатуры.

♦ **Аннулированный счет** — счет, который признается недействительным для оплаты. Аннулирование позволяет сохранить историю выставленных счетов и при необходимости сформировать новый счет на тот же этап оплаты. Счет можно аннулировать, например, если:

истек срок оплаты;

изменились условия;

клиент не произвел оплату;

требуется выставить новый документ.

♦ **Повторное выставление счета** — формирование нового счета **вместо аннулированного**. Это позволяет сохранить историю выставления счетов без удаления ранее

оформленных документов. Новый счет может быть создан:
по тому же заказу;
на тот же этап оплаты;
с новым номером;
с новой датой.

◆Создание счета на основании — способ формирования счета, при котором он создается из документа продажи и автоматически связывается с ним.

Отдельный документ **Счет на оплату** нельзя создать без основания. Основанием может быть:

заказ клиента;
документ реализации;
другой предусмотренный документ продажи.

Документы продажи

♦ **Документ продажи** — документ, фиксирующий факт реализации товаров, продукции, работ или услуг клиенту. Тип документа продажи определяется настройками вида номенклатуры. Основным документом продажи в 1С:ERP является **Реализация товаров и услуг**.

♦ **Реализация товаров и услуг** — основной документ продажи, отражающий передачу товаров, выполнение работ или оказание услуг клиенту. Документ используется для:

- отражения реализации;
- регистрации выручки;
- оформления взаиморасчетов с клиентом;
- регистрации счета-фактуры (при необходимости);
- оформления перехода права собственности в соответствии с принятой схемой учета.

♦ **Распоряжение на отгрузку**

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.