

МОДЕЛЬ ДЕМОНСТРАЦИОННОЙ БАЗЫ ТОРГОВОГО УЧЕТА ДЛЯ КОНФИГУРАЦИИ «УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВЛЕЙ»

В демонстрационной базе составлена модель предприятия, которая осуществляет оптовую и розничную торговлю. В описании демонстрационной базы указываются основные объекты, которые введены в демонстрационную базу, а также те задачи автоматизации данного предприятия, которые промоделированы в демонстрационной базе.

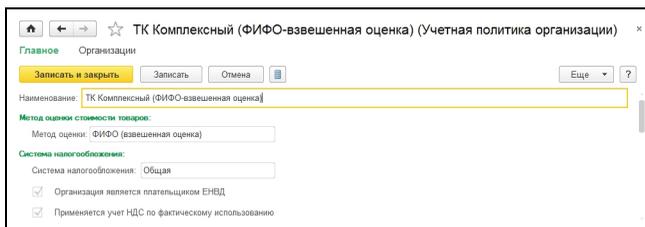
СТРУКТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Организации

Предприятие является холдингом, в состав которого входят несколько организаций. Информация об организациях хранится в списке **Организации** (раздел **НСИ и администрирование**).

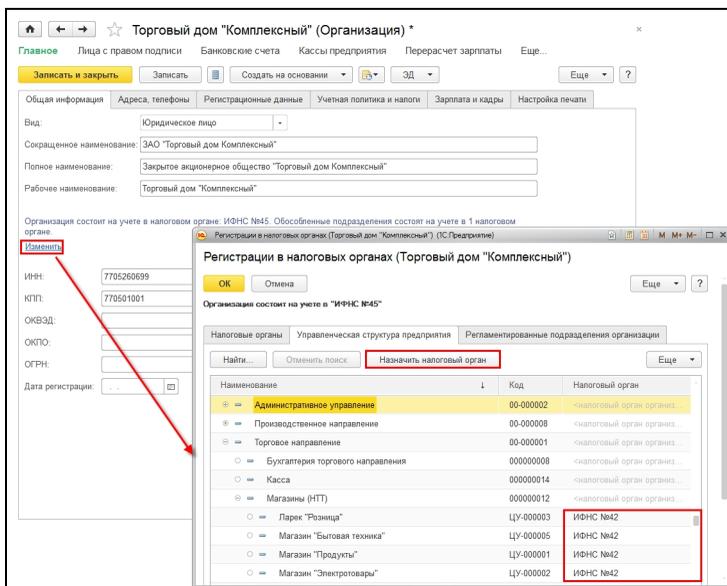
Для ведения мультивалютного учета в разрезе нескольких организаций в разделе **НСИ и администрирование – Настройка параметров системы – Предприятие** должны быть включены функциональные опции **Несколько организаций** и **Несколько валют**.

Организация **Торговый дом "Комплексный"** применяет общую систему налогообложения. Метод оценки – ФИФО (взвешенная оценка).



The screenshot shows a web application window titled "TK Комплексный (ФИФО-взвешенная оценка) (Учетная политика организации)". The interface includes a navigation bar with "Главное" and "Организации" tabs. Below the navigation bar are buttons for "Записать и закрыть", "Записать", "Отмена", and "Еще". A text input field contains the name "TK Комплексный (ФИФО-взвешенная оценка)". Under the heading "Метод оценки стоимости товаров:", there is a dropdown menu set to "Метод оценки: ФИФО (взвешенная оценка)". Under the heading "Система налогообложения:", there is a dropdown menu set to "Система налогообложения: Общая". At the bottom, there are two checked checkboxes: "Организация является плательщиком ЕНВД" and "Применяется учет НДС по фактическому использованию".

От имени этой организации оформляются оптовые продажи клиентам, а также розничные продажи индивидуальным клиентам с выпиской необходимых документов **ТОРГ-12, Счет-фактура, Приходный кассовый ордер**. В части розничных продаж предприятие переведено на систему ЕНВД. Розничные магазины указаны в информационной базе как обособленные подразделения, не выделенные на отдельный баланс, и зарегистрированы в налоговых органах.



Для ведения учета в разрезе подразделений должна быть включена функциональная опция **Подразделения** в разделе **НСИ и администрирование – Настройка параметров системы – Предприятие**.

Предварительно розничные магазины, как управленческие подразделения, регистрируются в списке **Структура предприятия** (раздел **НСИ и администрирование**).

Торговый дом «Комплексный» имеет филиал в городе Тамбов. Этот филиал введен в список **Организации** как обособленное подразделение, выделенное на отдельный баланс, и зарегистрировано в ИФНС города Тамбов. Для ведения учета обособленных подразделений, выделенных на отдельный баланс необходимо включить функциональную опцию **Обособленные подразделения на отдельном балансе** в разделе **НСИ и администрирование – Настройка параметров системы – Предприятие**.

Предприятие **ИП «Предприниматель»** применяет упрощенную систему налогообложения. Метод оценки стоимости в этой организации установлен такой же, как для организации **Торговый дом «Комплексный»**, поскольку эти организации включены в систему **Интеркампани**. От имени этой организации оформляются розничные продажи обезличенному покупателю, в части розничных продаж предприятие переведено на систему ЕНВД. Также от имени этой организации оформляются передачи товаров на комиссию и продажи товаров в «сетевых» розничных магазинах.

Для организации **Торговый дом "Комплексный"** определено четыре расчетных счета (два валютных (в долларах и евро) и два рублевых) и четыре кассы (две рублевых, евро, доллары). Для организации **ИП "Предприниматель"** определен один рублевый расчетный счет и одна рублевая касса.

Информацию о расчетных счетах организации можно посмотреть, если открыть карточку организации и с помощью панели навигации формы выбрать команду **Банковские счета**. Аналогично можно посмотреть информацию о кассах организации, используя команду панели навигации **Кассы предприятия**.

Для организаций **Торговый дом "Комплексный"** и **ИП "Предприниматель"** определены следующие правила взаимодействия с точки зрения **Интеркампани**. Товар поступает только в организацию **Торговый дом «Комплексный»**. Товар может закупаться у поставщиков или приниматься на комиссию. Возможны также импортные закупки товаров с оформлением таможенных деклараций. Организации **ИП Предприниматель** разрешено продавать товары, которые поступили в организацию **Торговый дом "Комплексный"**. В конце месяца оформляются документы перепродажи между организациями. Товары перепродаются по специальным (дилерским) ценам. Собственные товары, владельцем которых является организация **Торговый дом "Комплексный"**, передаются в организацию **ИП Предприниматель** на условиях договора купли-продажи, а комиссионные товары, которые были приняты на комиссию в **Торговый дом "Комплексный"**, передаются на условиях передачи на комиссию.

Настройка передачи товаров между организациями

Владелец: Торговый дом "Комплексный" | Тип запасов владельца: | Продавец: ИП "Предприниматель"

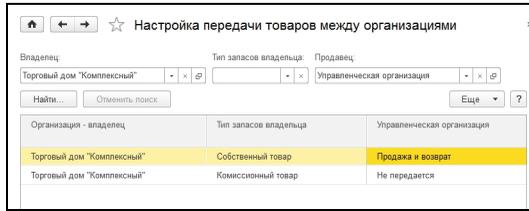
Найти... | Отменить поиск | Еще ?

Организация - владелец	Тип запасов владельца	ИП "Предприниматель"
Торговый дом "Комплексный"	Собственный товар	Продажа и возврат
Торговый дом "Комплексный"	Комиссионный товар	Передача на комиссию и возврат, RUB

Установленные настройки схемы продаж между организациями можно посмотреть в разделе **Финансовый результат и контроллинг** – группа **Сервис - Настройка передач товаров**.

Филиал Торговый дом (Тамбов) может закупать и принимать на комиссию товары самостоятельно. Продавать товары головного офиса филиал может только после оформления внутренней передачи товаров между головной организацией и филиалом. Эта операция оформляется документом **Перемещение товаров** с видом операции **Внутренняя передача товаров** (документ **Перемещение товаров ТД00-000004 от 20.03.2015**). Для филиала используется та же учетная политика, как и для головной организации.

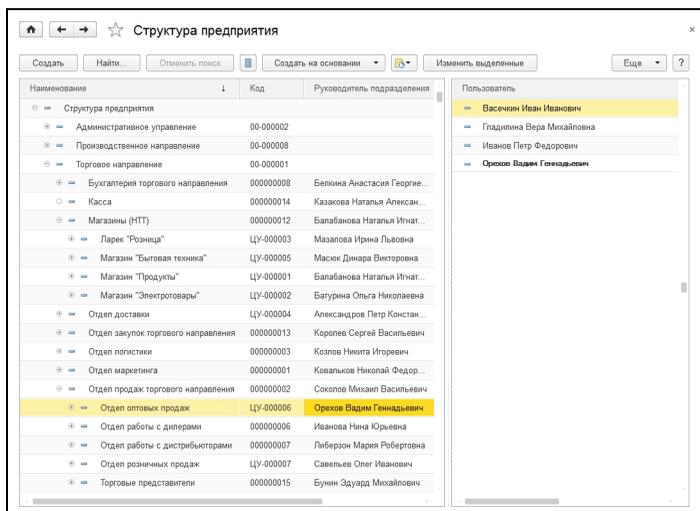
В прикладном решении предусмотрено ведение отдельного учета операций регламентированного и управленческого учета. Возможность ведения отдельного учета включается соответствующей функциональной опцией в разделе **НСИ и администрирование – Настройка параметров системы Предприятие**. При установке этой функциональной опции в списке организаций появляется предопределенная **Управленческая организация**, от имени которой можно оформлять те операции, которые должны отражаться только в управленческом учете. Предусмотрена возможность продажи от имени управленческой организации собственных товаров организации **Торговый дом «Комплексный»** с последующим оформлением документов передачи между управленческой организацией и организацией **Торговый дом «Комплексный»**. Для этих целей **Управленческая организация** также зарегистрирована в настройках **Интеркомпании**.



Пример отдельных операций по управленческому и регламентированному учету в демонстрационной базе представлен для клиента **ООО «Бюджет»**.

Подразделения

На предприятии имеются следующие подразделения торгового направления: отдел маркетинга, отдел продажи, отдел закупок, склады, сервисная служба. В отделе продажи выделены несколько дополнительных подразделений: работа с дилерами, работа с дистрибьюторами, розничные продажи т.д. Информация о подразделениях вводится в список **Структура предприятия** (раздел **НСИ и администрирование**).



Для каждого подразделения определен список сотрудников, работающих в подразделении, и указан сотрудник, являющийся руководителем подразделения. Предварительно сотрудники внесены в список **Физические лица**.

Пользователи

В демонстрационной базе введен список пользователей, которые могут вводить данные в информационную базу. Список пользователей введенных в демонстрационную базу можно посмотреть в разделе **НСИ и администрирование – Настройка параметров системы – Настройки пользователей и прав – Пользователи**.

Каждый пользователь имеет определенные права, которые ограничивают его доступ к данным. Пользователи объединены в группы доступа (Администраторы, Бухгалтера, Менеджеры закупок, Менеджеры продаж, Логисты, Кладовщики и т.д.). Права доступа ограничиваются набором прав, определенным для профиля доступа, указанного в группе доступа.

Например, группа доступа **Администраторы** имеет полный набор прав (профиль **Администратор**), а группа доступа **Кладовщики** имеет права только на оформление складских операций (профиль **Кладовщик**).

В демонстрационной базе кроме поставляемых профилей добавлен профиль **Менеджер по продажам (контроль условий продаж)**. В этом профиле, в отличие от предопределенного профиля **Менеджеры отдела продаж** отключено право проведения документов, данные в которых не соответствуют условиям, определенным в соглашениях, без дополнительного согласования.

Дополнительное согласование проводится с руководителями отдела продаж, для которых включено право отклонения от условий продаж. Для них установлены профили **Менеджер отдела продаж** и **Руководитель отдела продаж**, а также дополнительные профили по согласованию условий продаж и ценовых условий.

В демонстрационной базе введены ограничения на доступ к конкретным объектам (складам, партнерам, видам цен и т.д.). Для этих целей в

демонстрационной базе включена функциональная опция **Ограничивать доступ на уровне записей**. Для менеджеров по продажам установлен список тех складов, с которых они могут оформлять продажи. Список ограничен теми складами, которые входят в группу **Оптовые продажи – Центр**.

При входе в демонстрационную базу можно выбрать пользователя, от имени которого будут оформляться торговые операции. Список выбора ограничен, в список включено по одному из пользователей из каждой группы доступа. При необходимости список выбора можно расширить, для этого достаточно в карточке пользователя установить флажок **Показывать в списке выбора**.

Склады

Продажа товаров ведется с нескольких складов. Информация о складах вводится в список **Склады и магазины** (раздел **НСИ и администрирование**). Все склады и магазины объединены в группу **Торговое направление**. Оптовые склады предприятия находятся на двух территориях **Центр** и **Ясенево**.

Продажа товаров в розницу осуществляется в торговом зале центрального офиса и в отдельном магазине **Электротовары**, который также находится на территории центрального офиса.

В состав предприятия входят удаленные магазины, которые объединены в группу **Магазины (торговые точки)**.

Деление складов на группы позволяет определять менеджерам различные права на работу со складами, входящими в определенную группу.

Кроме того в группе складов выбирается вариант оформления заказов и накладных по нескольким складам (группе складов).

The screenshot shows a window titled "Центр (Склады и магазины) *". At the top, there are three buttons: "Записать и закрыть" (highlighted in yellow), "Записать", and "Еще ▾ ?". Below the title bar, there is a text field for "Наименование:" containing the word "Центр". Underneath is a dropdown menu for "Группа складов:" with "Оптовые склады" selected. At the bottom, there are three radio button options: "Выбор этой группы:", "Запретить", "Разрешить в заказах", and "Разрешить в заказах и накладных" (which is selected and highlighted with a red box).

При указанном для группы складов варианте оформления **Разрешить в заказах и накладных** можно оформить единый документ (**Заказ клиента, Реализация товаров и услуг**) на оформление отгрузки товаров с нескольких складов, входящих в эту группу. В шапке документов указывается группа складов, а в табличной части – отдельные склады (Пример оформления в демобазе – **Заказ клиента № 9** Видеомаркет с группы складов **Центр**).

Заказ клиента ТД00-000009 от 13.04.2015 11:20:34

Статус: К выполнению | Приоритет: Средний | Готов к закрытию

N	Номенклатура	Характеристика	Колече...	Действия	Серия	Склад	Упаковка, Ед. изм.	Вид цены	Цена
1	Вентилятор н...	<характерист...	2,000	Отгрузить	<серия на ук...	Центральный склад	шт (1 шт)	Оптован	12.38
2	Пылесос "Ом...	<характерист...	1,000	Отгрузить	<серия на ук...	Центральный склад	шт (1 шт)	Оптован	64.49
3	Кобфайн кухо...	<характерист...	2,000	Отгрузить	<серия на ук...	Склад бытовой техники	шт (1 шт)	Оптован	124.37
4	Кофеварка В...	<характерист...	2,000	Отгрузить	<серия на ук...	Склад бытовой техники	шт (1 шт)	Оптован	154.31
5	Кофеварка J...	<характерист...	2,000	Отгрузить	<серия на ук...	Склад бытовой техники	шт (1 шт)	Оптован	163.52

Желаемая дата отгрузки: 13.04.2015 | Отгружать одной датой: | Складов в документе: 2

Скода: 0.00 НДС: 148.53 Заказано с НДС: 973.65 EUR

Склады, входящие в эту группу являются ордерными, фактическая отгрузка с этих складов оформляется отдельными документами (**Расходный ордер на товары**). Информацию о фактической отгрузке товаров можно посмотреть с помощью отчета **Структура подчиненности**.

Структура подчиненности

Обновить | Вывести для текущего

- Заказ клиента ТД00-000009 от 13.04.2015 11:20:34 на сумму 973.65 EUR
 - Приходный кассовый ордер ТД00-000011 от 13.04.2015 11:21:10 на сумму 52 844,76 RUB
 - Лист кассовой книги ТД00-000008 от 13.04.2015 23:59:59
 - Реализация товаров и услуг ТД00-000011 от 13.04.2015 11:22:07 на сумму 52 844,76 RUB
 - Счет-фактура выданный ТД00-000010 от 13.04.2015 11:22:08
 - Счет-фактура полученный от компонента (принципала) 11 от 13.04.2015 23:59:59
 - Расходный ордер на товары 00-0000026 от 13.04.2015 11:23:51
 - Отбор (размещение) товаров 00-0000041 от 13.04.2015 11:24:15
 - Расходный ордер на товары 00-0000027 от 13.04.2015 11:38:54
 - Расходный ордер на товары 00-0000026 от 13.04.2015 11:23:51
 - Отбор (размещение) товаров 00-0000041 от 13.04.2015 11:24:15
 - Расходный ордер на товары 00-0000027 от 13.04.2015 11:38:54

Если в группе складов установлен флажок **Разрешить в заказах**, то в заказе клиента указывается группа складов, а накладные (документ **Реализация товаров и услуг**) оформляется отдельно для каждого склада. Такую схему рекомендуется использовать при объединении в группу неордерных складов или если необходимо для каждого склада оформлять отдельный финансовый документ (Пример оформления в демобазе **Заказ № 10** клиента **Альфа** с группы складов **Ясенево**).



Параметры обеспечения товаров

Для каждого склада определены различные параметры обеспечения товарами (когда должен быть заказан товар, каким образом товар поступает на склад: закупка у поставщика, перемещение, сборка и т.д.). Для этих целей используются такие параметры, как способ обеспечения и метод обеспечения товаров.

Параметры обеспечения, применяемые на складе можно посмотреть и отредактировать по гиперссылке **Параметры обеспечения потребностей** в карточке склада.

Параметры обеспечения потребностей *

Склад: **Центральный склад** Способ обеспечения склада в целом: **ТД Покупка у поставщика - Срок: 3 дн.**

Характеристика: **«Снеба»** Способ: **«Снеба»** Метод: **«Снеба»** Рекомендации: **«Снеба»**

Заполнить список товаров Заполнить способ обеспечения Осменить способ обеспечения Заполнить метод обеспечения Заполнить количество заказа

Номенклатура	Характеристика	Способ обеспечения потреби...	Срок исполнения заказа, дн	Обеспечиваемый пер.	Метод обеспечения потребностей	Норма ...	Миним
Сосиски/мама BHA...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика - С...	3	11	Поддержание запаса (расчет по но...	2,000 шт	«автор
Сосиски/мама SOL...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика - С...	3	11	Поддержание запаса (расчет по но...	2,000 шт	«автор
Сосиски/мама TMAI...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика - С...	3	11	Поддержание запаса (расчет по но...	2,000 шт	«автор
Телевизор JVC	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
Телевизор "SHARP"	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
Фруктовые (вафли)	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	1	«авторасчет по граф.	Поддержание запаса (min - max)	10,000	«автор
Фруктовые (конфеты)	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	1	«авторасчет по граф.	Поддержание запаса (min - max)	10,000	«автор
X-1234 BOSCH Завад...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Поддержание запаса (расчет по но...	5,000 шт	«автор
X-67890 Синол Завад...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-67891 Синол 295 Э...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-67891 Синол Завад...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-67898 Синол Завад...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-67898 Синол Завад...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-78900 Алмаз Холод...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-8900 Алмаз Холод...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-890 Самурай 3 Завад...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-890 Самурай Завад.Б.	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
X-890 Алмаз Холод...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика "Ба...	3	5	Заказ под заказ	«на вст.	«на вст.
Чайные BIVATONE A...	«характеристика и...	ТД Покупка у поставщика - С...	3	11	Поддержание запаса (расчет по но...	5,000 шт	«автор

Центральный склад - оптовый склад. Отгрузка товаров с этого склада производится оптовым покупателям при покупке большой партии товаров. Центральный склад является распределительным центром, который обеспечивает потребности в товарах всех розничных магазинов.

Введены следующие параметры обеспечения для центрального склада.

Поставка товаров вида **Продукты** осуществляется от поставщика **База Продукты**. Поставка товаров осуществляется ежедневно, за исключением выходных дней. На складе всегда поддерживается запас товара на период 4 дня. При снижении остатка ниже минимального товар заказывается в объеме, равным максимальному (**Поддержание запаса (min-max)**).

Товары вида **Бытовая техника** поставляются различными поставщиками. Поставщик для этой группы товаров не определен. Срок поставки товаров – 3 дня. В течение этого времени на складе должен быть обеспечен запас товара, который рассчитывается по норме потребления - 2 штуки в день (**Поддержание запаса (расчет по норме)**).

Для товаров типа **Вентиляторы**, которые продаются наиболее часто, установлен расчет по статистике потребления. Расчет статистики потребления производится в течение предыдущих двух недель. Настройка параметров расчета среднеедневного потребления производится

непосредственно в обработке **Параметры обеспечения потребностей** (команда **Настройка расчета среднедневного потребления**).

Товары группы **Обувь** поставляются от поставщика **Экип ТОО**. Поставка производится во вторник и в четверг с учетом праздничных дней. Время транспортировки 3 дня. Объем поставок рассчитывается по норме потребления – 5 пар в день.

Товары групп **Холодильники** и **Телевизоры** поставляются только по предварительным заказам. Для них установлен метод обеспечения **Заказ под заказ**.

Дни поставки товаров определяются тем календарем, который указан для склада. Центральный склад работает с понедельника по пятницу с 10.00 до 18.00, в праздничные дни центральный склад не работает. Время работы склада устанавливается в его календаре.

Для центрального склада применяется ордерная схема поступления, отгрузки и отражения излишков и недостат товаров. Финансовые документы оформляются менеджерами, а фактический прием /отгрузка товаров производится кладовщиком. Центральный склад разделен на помещения, в каждом из которых используется своя схема хранения товаров в ячейках.

Продукты. Ячейки используются для справочного хранения. Можно назначать ячейку, в которой хранится товар, но количественный учет товаров в ячейках не ведется. Структура ячеек определена в списке **Складские ячейки**. Для каждого товара группы **Продукты** определена та основная ячейка, в которой хранится товар. Назначение для товара складской ячейки производится с помощью документа **Размещение номенклатуры по ячейкам (справочно)**. Документ может быть введен на основании документа **Ввод начальных остатков** или при оформлении приемки товаров.

Коммерческие товары. Используется адресное хранение товаров в ячейках (WMS-склад). Для помещения **Коммерческие товары** определены две зоны: зона приемки (ячейка с типом **Приемка**) и зона отгрузки (ячейка с типом **Отгрузка**). Использование адресного хранения позволяет вести количественный учет товаров и автоматически

распределять товары в соответствии с правилами размещения. Для помещения сгенерирован список складских ячеек (раздел **Склад и доставка – Сервис – Генерация топологии склада**).

Коммерческие товары (Помещение)

Главное Складские ячейки Области хранения Рабочие участки Еще...

Складские ячейки

Создать Создать группу Найти Отменить поиск Создать на основании Изменить выделенные Печать этикетки

Адрес	Описание	Тип складской ячейки	Область хранения	Типразмер	Уровень доступности	Сек.	Пл.	Степ.	Я.	Поз.	П.	Рабочий участок
1	1											
OST1	OST1											
OST1-1	OST1-1											
OST1-1-1	OST1-1-1	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	1			Автогрузчик
OST1-1-10	OST1-1-10	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	10			Автогрузчик
OST1-1-2	OST1-1-2	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	2			Автогрузчик
OST1-1-3	OST1-1-3	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	3			Автогрузчик
OST1-1-4	OST1-1-4	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	4			Автогрузчик
OST1-1-5	OST1-1-5	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	5			Автогрузчик
OST1-1-6	OST1-1-6	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	6			Автогрузчик
OST1-1-7	OST1-1-7	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	7			Автогрузчик
OST1-1-8	OST1-1-8	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	8			Автогрузчик
OST1-1-9	OST1-1-9	Хранилище	Обуви (паллеты)	Паллетная (2 паллеты)	1		OST1	1	9			Автогрузчик
OST2	OST2											
OST2-1	OST2-1											
OST2-1-1	OST2-1-1	Хранилище	Обуви (упаковки)	Упаковочные (5 упаковок)	1		OST2	1	1			Автогрузчик
OST2-1-10	OST2-1-10	Хранилище	Обуви (упаковки)	Упаковочные (5 упаковок)	1		OST2	1	10			Автогрузчик
OST2-1-2	OST2-1-2	Хранилище	Обуви (упаковки)	Упаковочные (5 упаковок)	1		OST2	1	2			Автогрузчик
OST2-1-3	OST2-1-3	Хранилище	Обуви (упаковки)	Упаковочные (5 упаковок)	1		OST2	1	3			Автогрузчик
OST2-1-4	OST2-1-4	Хранилище	Обуви (упаковки)	Упаковочные (5 упаковок)	1		OST2	1	4			Автогрузчик
OST2-1-5	OST2-1-5	Хранилище	Обуви (упаковки)	Упаковочные (5 упаковок)	1		OST2	1	5			Автогрузчик
OSTP-1.6	OSTP-1.6	Упаковочные	Паллеты (паллетные)	Упаковочные (К. упаковки)	1		OSTP	1	6			Автогрузчик

Каждая ячейка относится к определенной зоне хранения. Определены правила размещения для складских групп товаров и складских групп упаковок.

Коммерческие товары (Помещение)

Главное Складские ячейки Области хранения Рабочие участки Еще...

Правила размещения товаров в ячейках

Создать Найти Отменить поиск

Группа номенклатуры	Группа упаковок	Область хранения	Провиз.
Обуви	Упаковки с обувью	Обуви (упаковки)	1
Телевизоры	Упаковка электротоваров	Телевизоры	1
Холодильники	Упаковка холодильников	Холодильники	1
Пылесосы (под заказ)	Упаковка пылесосов	Пылесосы	1
Обуви	Паллеты с обувью	Паллеты с обувью	1
Телевизоры	Паллеты с обувью	Паллеты с обувью	1
Обуви	Коробки с обувью	Коробки с обувью	1
Электротовары			1
Телевизоры			1
Телевизоры			1

Правило размещения товаров

Записать и закрыть Записать

Склад: Центральный склад

Помещение: Коммерческие товары

Область хранения: Обуви (упаковки)

Складская группа номенклатуры: Обуви

Размещение осуществляется: в упаковках без упаковок (ис. к2, к3, к4)

Складская группа упаковок: Упаковки с обувью

Электротовары, Кабельная продукция. Учет в разрезе ячеек не ведется.

Продуктовая база и Склад бытовой техники. Дополнительные оптовые склады, на которые поступают товары. Склады являются ордерными в части поступления и отгрузки товаров. Помещения и складские ячейки не

используются. Основными способами обеспечения этих складов является покупка у поставщика **База Электротовары** (срок поставки - 2 дня) и у поставщика **База Продукты** (срок поставки -1 день).

Бытовая техника. Оптовый склад для хранения бытовой техники в микрорайоне **Ясенево**. Склад является ордерным складом. Основной способ обеспечения – покупка у поставщика **Электро**. Срок поставки – 1 день.

Мебельный склад. Мебельный склад является оптовым складом и расположен в районе **Ясенево** города **Москвы**. Для склада определена ордерная схема отгрузки, поступления и отражения излишков и недостач. С этого склада производится оптовая продажа мебели дилерам и дистрибьюторам. Мебель предварительно собирается на данном складе и покупателям отгружаются готовые комплекты мебели. Основным способом пополнения запасов мебели является сборка товаров, процесс сборки (время транспортировки) занимает два дня. Для комплектов мебели указывается способ обеспечения **Сборка мебели** с типом **Сборка/разборка**. Комплекующие для сборки мебели поступают от поставщика **Мебельная фабрика**, время транспортировки 3 дня. Для склада не ведется учет по ячейкам хранения.

Торговый зал. Отдел, в котором в центральном офисе производится продажа товаров в розницу розничному покупателю. Для продажи товаров в торговом зале используется фискальный регистратор. Для склада установлен тип - **Розничный магазин** и подключена касса **ККМ**, работающая в режиме **ФР**. Ордерная схема на складе не используется, однако используется справочное хранение номенклатуры в ячейках. Для торгового зала введены следующие параметры обеспечения: все товары поступают в торговый зал только путем перемещения с центрального склада. Время перемещения товаров - один день. Торговый зал работает ежедневно с 10.00 до 18.00, кроме воскресных и праздничных дней. Торговый зал переведен на систему ЕНВД, все продажи осуществляются от имени **Торговый дом «Комплексный»**. **Магазин Электротовары**. Собственный магазин, который работает автономно (режим **OFFLINE**). В начале смены в него загружается список товаров и цены. Продажа товаров на кассе осуществляется в автономном режиме. После закрытия кассовой

смены загружается отчет о розничных продажах и регистрируется прием розничной выручки. Ордерная схема и ячейки не используются. Пополнение запасов производится путем перемещения с центрального склада. Магазин переведен на систему ЕНВД, все продажи осуществляются от имени **ИП Предприниматель**.

Магазины (торговые точки). Удаленные розничные магазины, которые работают автономно. Продажа товаров в магазине **Ларек «Розница»** осуществляется от имени **Торговый дом «Комплексный»**, в остальных магазинах от имени организации **ИП Предприниматель**. Товар поступает в магазин только путем перемещения с центрального склада. Для магазинов определены кассы **ККМ** с типом **Автономная ККМ**. Для удаленных магазинов не ведется учет по ячейкам на складе. Для магазинов используется ордерная схема поставки товаров, отгрузки, учет излишков и недостач товаров производится без использования ордерной схемы.

Таможенные терминалы. Склады таможи, на которых импортный товар хранится до момента оформления таможенных деклараций. После выпуска с таможи товар перемещается на оптовые склады для оформления продажи.

НОМЕНКЛАТУРА

Основной деятельностью предприятия является продажа различных видов товаров: обуви, электротоваров, холодильников, телевизоров, силовых кабелей, продуктов питания, мебели и т.д. Поскольку каждый из этих видов номенклатуры имеет свои особенности (по учету характеристик, упаковок, серий и т.д.), то товары разделены на определенные виды номенклатуры: **Обувь, Электротовары, Холодильники, Телевизоры, Кабели силовые НУМ, Продукты, Мебель, Услуги** и т.д. Информация о видах номенклатуры заполняется в списке **Виды номенклатуры** (раздел **НСИ и администрирование – Настройки и справочники**).

Обувь. Товары этого вида должны быть классифицированы по размерам, цвету и типу кожи. Поскольку набор характеристик для этого вида –

одинаковый, то для обуви назначены общие характеристики для вида номенклатуры. Для этих товаров определяется набор упаковок для обуви: коробки и паллеты.

Электротовары. Учет в разрезе характеристик и серий не ведется. Для этого вида товаров не используются характеристики и упаковки.

Холодильники. Учет в разрезе характеристик и серий не ведется. Для этого вида товаров не используются характеристики и упаковки.

Телевизоры. При отгрузке клиентам со склада бытовой техники по телевизорам необходимо регистрировать серийные номера, поэтому сделаны следующие настройки.

- Включено использование серий.
- Установлена настройка, что серии идентифицируют экземпляры товаров, имеющих уникальные серийные номера.
- Для склада бытовой техники настроено использование политики учета серий: **Учет серийных номеров при отгрузке.**

Кабели силовые NYM. Предприятие продает силовые кабели. Кабели приходят от поставщиков в бобинах, каждая бобина имеет свою длину. Т.к. кабель очень дорогой, решение о том, из какой бобины нужно отматывать кабель под конкретную отгрузку принимает менеджер, а кладовщик лишь исполняет его распоряжение. Для реализации такой схемы учета сделаны следующие настройки.

- Включено использование серий.
- Установлена настройка, что серии идентифицируют партии товаров, имеющие одинаковые номера серий.

Для склада **Центральный склад** настроено использование политики учета серий **Управление остатками серий на уровне менеджеров.** Особенностью этой политики является то, что управление остатками серий ведется менеджером, серии необходимо указывать при планировании отгрузки товаров (при оформлении заказов клиентов).

Продукты. Товары этого вида могут поступать и отгружаться в упаковках. Поэтому учет товаров этого вида ведется в разрезе упаковок.

Т.к. набор упаковок у каждого товара вида **Продукты** может быть разный, для каждой номенклатуры этого вида настроено использование индивидуального набора упаковок.

Для продуктов на складе **Продуктовая база** необходимо управлять остатками товаров по срокам годности, используя стратегию FEFO (First Expire, First Out – «первый истекает – первый выходит»), т.е первыми отгружаются те товары, у которых раньше истекает срок годности). Для продуктов на складе **Ларек Розница** управлять остатками серий из программы не получится, но можно использовать авторасчет остатков товаров по срокам годности, сделав допущение, что при отпуске товаров покупателям продавцы соблюдают стратегию FEFO.

Для реализации этих схем работы включены следующие настройки.

- Включено использование серий.
- Установлена настройка, что серии идентифицируют партии товаров, имеющие одинаковые строки годности.
- Для склада **Продуктовая база** настроено использование политики учета серий **Управление по FEFO остатками серий**.
- Для склада **Ларек Розница** настроено использование политики учета серий **Авторасчет по FEFO остатков серий**.

Мебель. Предприятие продает готовые наборы мебели, которые собираются из поступивших комплектующих. Предусмотрена возможность разборки готового набора и составление нового набора. Учет в разрезе характеристик, упаковок и серий не ведется.

Услуги. Сервисной службой предприятия могут быть оказаны различные услуги, например, по доставке товаров партнерам или по гарантийному ремонту офисной техники. Предусмотрена возможность оказания агентских услуг. Стороннее предприятие оказывает услуги по доставке товаров, в конце периода ему передается отчет об оказанных транспортных услугах и эти услуги оплачиваются. Для такого типа услуг введен вид номенклатуры **Агентские услуги**. В справочник **Номенклатура** введена услуга **Услуга по доставке (Вега-транс)**. В качестве агента (принципала) указан поставщик **Вега (транс)**. Услуги

оказываются при продаже товаров. В качестве примера можно посмотреть пример оказания агентских услуг по доставке товара в магазины холдинга «Мир продуктов» - документы **Реализация товаров и услуг** ЧП00-000006, ЧП00-000007 и **Отчет комитенту (принципалу)** Вега-транс.

ПАРТНЕРЫ И КОНТРАГЕНТЫ

Информацию о партнерах (клиентах, поставщиках), которые введены в демонстрационную базу, можно посмотреть в разделе **НСИ и администрирование**.

Все партнеры разделены на сегменты клиентов. Для партнеров проставлены соответствующие флаги: клиент, поставщик, конкурент.

В демонстрационной базе используется раздельное ведение информации о партнерах и юридических лицах (контрагентах). В разделе **НСИ и администрирование – CRM и маркетинг** установлен флажок **Независимо вести партнеров и контрагентов**.

В основном каждому партнеру соответствует один контрагент. Информацию о контрагентах (юридических или физических лицах) партнера можно посмотреть, если открыть карточку партнера и в панели навигации формы выбрать команду **Контрагенты**.

В демонстрационную базу введено несколько примеров холдинговых компаний:

- Торговая сеть «Мир продуктов – сеть магазинов» объединяет несколько магазинов, которые работают от имени одного юридического лица – Контрагент «Мир продуктов».
- Торговая сеть «Все для дома» объединяет несколько магазинов, которые работают от имени одного юридического лица (Контрагент – «Все для дома»);
- Сеть магазинов «Свет» объединяет несколько магазинов, которые работают от имени различных юридических лиц;

- База «Продукты» может оформлять документы поставки от имени двух юридических лиц: ЗАО «Продукты» и ЗАО «Филиал».

УСЛОВИЯ ПРОДАЖ

Продажи товаров на предприятии осуществляются по определенным правилам, которые регистрируются с помощью соглашений с клиентом. Обычно при продаже товаров применяются типовые условия продаж, которые регистрируются типовыми соглашениями. Для некоторых клиентов могут применяться индивидуальные условия продаж, которые регистрируются с помощью индивидуального соглашения.

Использование типовых и индивидуальных соглашений возможно только при выборе варианта использования соглашений **Типовые и индивидуальные соглашения** (раздел **НСИ и администрирование – Продажи – Оптовые продажи**).

В качестве типовых условий продаж на нашем предприятии применяются следующие условия:

- Продажа товаров осуществляется по следующим видам цен: розничные, оптовые, дилерские, дистрибьюторские, специальные.
- Продажа товаров в розничных магазинах (**Торговый зал, Магазин Продукты** и т.д.) производится по единым розничным ценам. Этот вид цен устанавливается в карточке склада.
- Товары вида **Продукты** всегда продаются по оптовым ценам, независимо от того, к какой категории (сегменту) принадлежит партнер. Все товары данного вида относятся к одной ценовой группе – **Продукты**.

Существует ряд эксклюзивных товаров вида **Обувь** и **Мебель**, которые должны продаваться по специальным ценам. Поэтому товары этих видов разделяются на следующие группы цен номенклатуры: Обувь, Мебель, Эксклюзив;

Всем клиентам предприятия (торговое направление) присваиваются определенные категории (сегменты): оптовики, дилеры, дистрибьюторы.

Причем эти статусы присваиваются в зависимости от сегмента номенклатуры: дилер обуви, дистрибьютор мебели и т.д. В демонстрационной базе товар разделен на сегменты в соответствии с видом номенклатуры. Партнер может быть дистрибьютором по товарам, которые относятся к виду **Обувь**, а все остальные товары он должен продавать по оптовым ценам. Или партнер может являться дилером по виду **Мебель**, а все остальные товары он должен продавать по оптовым ценам. Партнер также может быть дилером или дистрибьютором по всем видам номенклатуры. При этом эксклюзивные товары (обувь или мебель) он может продавать только по эксклюзивным ценам, а продукты – всегда по оптовым ценам;

Тем клиентам, которые относятся к сегменту **Оптовые клиенты** товар отгружается только по предоплате по предварительно выставленному ему счету (заказу клиента). Срок оплаты заказа – 3 дня. Если клиент не оплатил заказ своевременно (задержка в течение одного дня), то ему посылается напоминание.

Тем клиентам, которые относятся к дилерам (по любому из видов (сегментов) номенклатуры), товар отгружается на условиях 30% предоплаты. 30% клиент платит до момента отгрузки (срок отсрочки 3 дня) и 70% после отгрузки товаров, но не позже чем через десять дней после отгрузки товаров.

Тем клиентам, которые относятся к дистрибьюторам (по любому из видов (сегментов) номенклатуры), товар отгружается в кредит с отсрочкой платежа на месяц;

Продажа товаров по дистрибьюторскому договору ограничивается теми товарами, которые относятся к тому сегменту, по которому партнер является дистрибьютором. Например, Дистрибьютор **Обувь** по договору дистрибьютора может продавать только обувь. Он может являться и оптовым покупателем, все остальные товары он будет продавать на тех условиях, которые предусмотрены для оптового покупателя;

Каждый месяц дистрибьюторы должны подтверждать свой статус (количество проданных ими товаров в течение месяца должно быть больше установленной границы). При этом учитываются все сегменты

товаров, независимо от того, по какому сегменту партнер является дистрибьютором.

Продажи дилерам, дистрибьюторам, оптовым клиентам оформляются от имени организации **Торговый дом Комплексный**, все продажи облагаются НДС. В типовых соглашениях указано, что продажи облагаются НДС.

Дополнительно выделен сегмент клиентов **Сетевые магазины**. Этим клиентам товар передается на комиссию от имени организации **ИП Предприниматель** или продается от имени организации **Торговый дом Комплексный**. Для этих клиентов создано типовое соглашение с видом **Передача на комиссию** с установленным видом налогообложения **Продажи не облагаются НДС**. На основе типового соглашения могут быть созданы индивидуальные соглашения с каждым магазином, в котором определяется список тех товаров (ценовых групп), по которым товар будет продаваться и конкретные виды цен на товары этих ценовых групп. Также для сетевых магазинов вводятся дополнительные скидки по условиям продаж.

В соответствии с вышеперечисленными правилами продаж в демонстрационной базе созданы типовые соглашения. Для заполнения информации в соглашениях предварительно заполнена информация о видах цен, скидках номенклатуры, ценовых группах, графиках оплаты, сегментах номенклатуры, сегментах партнеров.

Виды цен

Для использования нескольких видов цен в разделе **НСИ и администрирование – CRM Маркетинг – Маркетинг** должен быть установлен флаг **Несколько видов цен**.

В список **Виды цен** (раздел **CRM и маркетинг – Настройки и справочники**) добавлены следующие виды цен: розничная, оптовая, дилерская, дистрибьюторская, специальная. Эти цены используются при продаже товаров. Для всех цен, кроме дистрибьюторских, значения будут

вводиться с учетом НДС. Дистрибьюторские цены вводятся без учета НДС.

Базовым видом цены является оптовая цена. Оптовая цена рассчитывается в момент поставки товаров. При оформлении документов поставки регистрируется цена поставки (в документах поставки установлен флажок **Регистрация цен поставщика** на странице **Дополнительно**). На основании документов поставки вводится документ **Установка цен номенклатуры**. Розничная, дилерская и дистрибьюторская цена рассчитываются по формуле относительно оптовой цены. Специальные цены на товары задаются вручную.

Кроме этих видов цен введены дополнительные виды цен:

- **Оптовые (импорт)**. Используются при продаже импортных товаров и назначаются вручную;
- **Оптовая (для магазинов)**. Используются при продаже товаров в магазины. Рассчитывается по формуле **Оптовая минус 5%**. Скидка по отношению к оптовой цене регистрируется как наценка с минусом.

Для контроля диапазона минимально и максимально допустимых цен введено два вида цен: **Макс.цена продажи** и **Мин.цена продажи**. Цены, которые используются для контроля, недоступны при оформлении продаж товаров (для них не установлен флаг **При продаже клиентам**).

- Максимальная цена продажи на 5% выше розничной цены.
- Минимальная цена продажи не должна снижаться ниже себестоимости. Допускается отклонение 5%.

Диапазон допустимых цен закупки и продажи задается в списке **Виды цен**.

Цены закупки не должны превышать ту цену, которая задана в качестве минимальной цены продажи.

Передача товаров между организациями осуществляется по дилерским ценам. Для этого вида цены установлен флаг **При передаче между организациями**.

В демонстрационной базе также приведены примеры тех цен, которые могут быть получены по данным из информационной базы (**Себестоимость, Цена поступления**). Эти цены можно использовать для сравнения с назначенными ценами продажи. Их также можно использовать в качестве базовых цен для расчета других цен (при составлении формул расчета).

Ценовые группы

В справочник **Ценовые группы** (раздел **CRM и маркетинг – Настройки и справочники**) добавляются следующие группы цен: Обувь, Электротовары, Вентиляторы, Кондиционеры, Пылесосы, Холодильники, Мебель, Продукты, Услуги, Эксклюзив.

Использование ценовых групп включается соответствующей функциональной опцией в разделе **НСИ и администрирование – CRM и маркетинг – Маркетинг**.

Графики оплаты

Для того чтобы в программе можно было использовать графики оплаты необходимо установить переключатель **Условия и порядок оплаты** в положение **Шаблоны графиков оплаты** (раздел **НСИ и администрирование – Продажи – Оптовые продажи**).

В соответствии с теми правилами продаж, которые применяются на предприятии, в списке **Графики оплаты** (раздел **CRM и маркетинг**) добавляем следующие записи:

- **Предоплата безнал.** Указан один этап со 100% предоплатой (**Аванс до обеспечения**) с отсрочкой 3 дня. Форма оплаты – безналичная;
- **Предоплата нал.** Указан один этап со 100% предоплатой (**Аванс до обеспечения**), без отсрочки платежа. Форма оплаты – наличная;
- **Предоплата (любая).** Указан один этап со 100% предоплатой (**Аванс до обеспечения**) с отсрочкой 5 дней. Форма оплаты – любая;

- **Предоплата до отгрузки (резерв 5 дней).** Указан один этап со 100% предоплатой (**Предоплата до отгрузки**) с отсрочкой 5 дней. Форма оплаты – любая. При таком графике заказ можно передать для обеспечения товаров (заказ поставщику) в службу логистики, однако отгрузка товаров произойдет только после оплаты клиентом;
- **Частичная предоплата.** Указано два этапа оплата: Предоплата (до отгрузки) – 30%, срок отсрочки – 3 дня и Кредит (после отгрузки) – 70%, срок отсрочки 7 дней;
- **Кредит.** Указан один этап: Кредит (после отгрузки), 100%, 30 дней;
- **VIP-клиенты (предоплата + кредит).** Указано два этапа оплаты: Предоплата (до отгрузки) – 20%, срок отсрочки – 10 дней и Кредит (после отгрузки) – 80% , срок отсрочки 10 дней.

Для всех вариантов оплаты указан одинаковый календарь оплаты (с учетом выходных и праздничных дней).

Сегменты номенклатуры

В списке **Сегменты номенклатуры** (раздел **CRM и Маркетинг**) добавлены следующие сегменты номенклатуры.

Обувь. Введен один общий сегмент **Обувь** и дополнительно несколько более детальных сегментов: **Женская обувь**, **Мужская обувь**, **Спортивная обувь**. Эти сегменты используются для более детального назначения цен и скидок номенклатуры. Все эти сегменты объединены в одну группу **Обувь**.

Бытовая техника. Введен один общий сегмент **Бытовая техника** и дополнительно несколько более детальных сегментов: **Кондиционеры**, **Электротовары**, **Холодильники** и т.д. Эти сегменты используются для более детального назначения цен и скидок номенклатуры. Все эти сегменты объединены в одну группу **Бытовая техника**.

Подарки (соковыжималки). В сегмент включена номенклатура, которая используется в качестве подарка при выполнении определенных условий клиентом.

Кроме этих сегментов добавлены сегменты по группам **Продукты, Мебель, Инструмент, Услуги**.

Все сегменты номенклатуры, кроме сегментов **Инструменты** и **Подарки (соковыжималки)**, сформированы с использованием варианта схемы компоновки данных (**Основная схема**) с возможностью периодического обновления с помощью регламентного задания. В качестве условий создания сегмента является отбор по определенной группе номенклатуры.

Это позволяет автоматически обновлять сегмент номенклатуры после ввода новой позиции номенклатуры в определенную группу по классификатору.

Дополнительно для примера введен сегмент номенклатуры (**Выручка больше 10000 рублей**), в котором показываются те товары, продажа которых за текущий месяц превысила 10000 рублей. При составлении сегмента использовалась типовая схема **По продажам**.

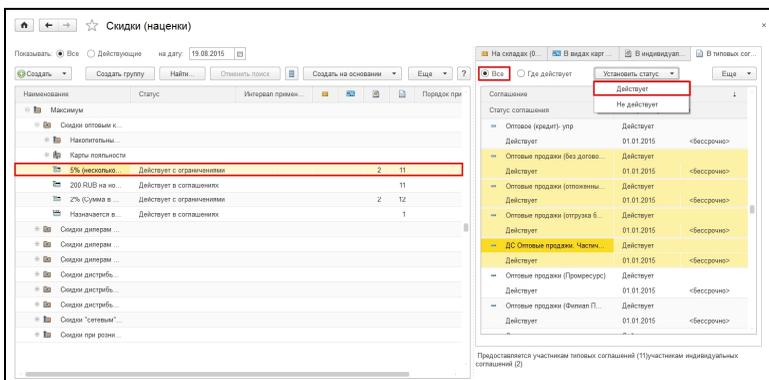
Скидки номенклатуры

В демонстрационную базу введены различные виды скидок, которые могут назначаться в соглашениях с клиентами (как в типовых, так и индивидуальных), по картам лояльности или при продаже в розничных магазинах.

Для ввода новых скидок используется список **Скидки (наценки)**, который расположен в разделе **CRM и маркетинг**.

Все скидки, которые должны действовать совместно, объединяются в группы и, для каждой группы скидки определяется условия совместного применения скидок (сложение, максимум, вытеснение, умножение). В демонстрационной базе скидки разделены на группы в соответствии с категориями клиентов: скидки оптовым клиентам, скидки дилерам обуви и т.д.

Ввод в действие скидок производится непосредственно в справочнике **Скидки**. Для того чтобы ввести новую скидку в действие необходимо выполнить следующие действия в списке скидок.



- Выделить в списке ту скидку, которую необходимо ввести в действие.
- В правой части списка установить переключатель **Показывать** в положение **Все**.
- Отметить в списке те соглашения (или вид карты лояльности, или склады) по которым действует скидка.
- Выполнить команду **Установить статус – Действует**.

Информацию о скидке, действующей по соглашению, карте лояльности определенного вида, при оформлении продаж в розничном магазине (складе) можно добавить и непосредственно в карточке самого объекта (соглашение, склад, вид карты лояльности).

Скидки оптовым клиентам (назначаются в соглашениях с оптовыми клиентами)

Скидки, предоставляемые оптовым клиентам, работают по схеме сложения. То есть, при соблюдении условий может применяться несколько скидок.

При работе с оптовыми клиентами могут быть предоставлены следующие скидки.

При первой покупке телевизора предоставляется скидка 5% на покупку кухонных электроприборов.

В скидке указывается процент скидки 5% и условия:

- первая продажа телевизора (Сумма проданной номенклатуры по клиенту не более 0 USD по номенклатуре из сегмента **Телевизоры**).
- оформлена продажа телевизора (Количество в документе не менее 1 ед. по номенклатуре из сегмента **Телевизоры**).

Скидка предоставляется на товар из сегмента **Кухонные электроприборы**.

Скидка назначается в типовых соглашениях, в которых присутствуют оптовые клиенты (указан сегмент **Оптовые клиенты**).

При покупке продуктов на сумму более 5000 рублей предоставляется общая скидка 200 рублей в документе на купленные продукты.

В скидке указывается тип скидки – **Скидка (наценка) суммой на документ**. В качестве условия скидки выбирается условие **За разовый объем продаж** (Сумма в документе не менее 5000 RUB по номенклатуре сегмента **Продукты**). Скидка предоставляется только на продукты, поэтому в качестве дополнительного условия для выбора строк, по которым будет предоставляться скидка, должно быть указано, что товар принадлежит сегменту **Продукты**.

При покупке товаров одновременно (в одном документе) на сумму более 1000 долларов предоставляется скидка 5 % на товары сегмента Телевизоры и 10% на товары сегмента Холодильники, на все остальные товары предоставляется скидка 2%.

Это пример скидки с предоставлением разных процентов скидок по различным ценовым группам товаров. В качестве условия предоставления скидки выбирается условие **За разовый объем продаж** на сумму не менее 1000 долларов. Ограничений по сегменту нет.

При покупке спортивной обуви более 50 пар, спортивная обувь продается оптовым покупателям по дилерским ценам.

В качестве условия скидки выбирается условие **За разовую продажу**. В скидке указывается количество 50 и область применения по сегменту номенклатуры **Спортивная обувь** (Количество в документе не менее 50 ед. по номенклатуре сегмента **Спортивная обувь**). Для скидки устанавливается тип скидки **Специальная цена** и в качестве вида цены

указывается дилерская цена. Для данной скидки устанавливается вариант **Назначается вручную**. Это означает, что менеджер сам принимает решение отпускать оптовому клиенту по дилерским ценам или нет. В качестве условия скидки дополнительно указывается, что **Клиент** входит в сегмент: **Оптовые клиенты**. Скидка может быть назначена только при предварительной оплате клиентом (типовое соглашение **Оптовое (предоплата)**).

Для оптовых клиентов также предоставляются накопительные скидки при предъявлении дисконтной карты. В группу **Скидки для оптовых клиентов** добавлена дополнительная группа **Накопительные скидки**. В этой группе применяется вариант совместного применения **Максимум**. Это означает, что при соблюдении условий по нескольким скидкам будет применяться максимальная из скидок.

Накопительные скидки назначаются при продаже обуви (товары принадлежат сегменту **Обувь**) и имеют разный порог применения (1000 долларов, 2000 долларов и 5000 долларов) и соответственно разный процент скидки: 2%, 3% и 5%. Накопление сумм производится по картам лояльности, которые предоставляются клиентам. В демонстрационной базе предусмотрено три вида дисконтных карт с разными порогами накопления (серебряная, золотая и платиновая). Виды карт лояльности регистрируются в одноименном списке в разделе **CRM и Маркетинг – Настройки и справочники**.

Кроме перечисленных видов карт лояльности в список введена информация о видах карт, которые применяются при розничных продажах (социальная, бонусная).

Карты лояльности конкретным клиентам могут быть оформлены заранее или предоставлены в момент продажи товаров. Для информирования менеджера о возможности выдачи карты лояльности при накоплении определенной суммы продаж (порога накопления) в список скидок введена дополнительная скидка с типом **Выдача карты лояльности**. Условием выдачи этого сообщения является то, что клиенту еще не выдана карта лояльности. Сообщение также выдается при замене карт лояльности при превышении следующего порога. Например, при замене

серебряной карты на золотую. Информация обо всех выданных картах лояльности регистрируется в списке **Карты лояльности** (раздел **Маркетинг и планирование**).

Скидки дилерам обуви (назначаются в соглашении с дилерами обуви)

Скидки дилерам обуви действуют по принципу сложения. То есть может одновременно действовать несколько скидок.

При оформлении первой продажи дилеру обуви предоставляется дополнительная скидка 5% при покупке любой обуви.

Условие скидки **За накопленный объем продаж** (Количество проданной номенклатуры по клиенту не более 0 ед.). По скидке устанавливается процент 5%. Скидка предоставляется только по обуви, поэтому дополнительным условием является предоставление скидки по номенклатуре из сегмента **Обувь**.

При работе с дилерами анализируется накопленный объем продаж за предыдущий период (месяц). Если дилер не выполнил обязательства по продаже обуви (продал меньше 100 пар обуви за месяц, то он должен заплатить штраф в размере 1000 рублей при покупке товаров). В этом случае оформляется скидка с минусом (наценка) в размере (-1000) рублей. В качестве условия скидки устанавливается **За накопленный объем продаж** и указывается следующее условие **Количество проданного товара по партнеру за прошлый месяц не более 100 ед. по номенклатуре сегмента Обувь**. В самой скидке устанавливается сумма, равная -1000 рублей, ограничение по сегменту не устанавливается.

Менеджер может поощрить дилера и предоставить ему скидку 5% (назначается вручную) при единовременной покупке обуви на сумму 100000 рублей.

Скидки дилерам бытовой техники (указываются в соглашении с дилерами бытовой техники)

Вводятся аналогичные скидки, так же как для дилеров обуви с указанием вместо сегмента обуви, сегмента **Бытовая техника**.

Скидки дилерам мебели (указываются в соглашении с дилерами мебели)

Вводятся аналогичные скидки, так же как для дилеров обуви с указанием вместо сегмента обуви, сегмента **Мебель**.

Скидки дистрибьюторам обуви (указываются в соглашении с дистрибьюторами обуви)

При работе с дистрибьюторами устанавливается наценка 3% при безналичной оплате товаров, отгруженных в кредит. Если в документе, по которому оформляется продажа товаров дистрибьютору в рамках соглашения с клиентом, установлена форма оплаты **Безналичная**, то будет установлена общая наценка по документу в размере 3%. В этом случае оформляется скидка с минусом (наценка) в размере (-3%). В скидке устанавливается условие по типу **За форму оплаты**.

При работе с дистрибьюторами анализируется накопленный объем продаж за предыдущий период (месяц).

Если дистрибьютор не выполнил обязательства по объему продаж (купил товаров из сегмента **Обувь** за месяц меньше, чем на 100000 рублей), то он должен заплатить штраф в размере 2000 рублей при покупке товаров. В этом случае оформляется скидка с минусом (наценка) в размере (-2000) рублей. В качестве условия скидки устанавливается **За накопленный объем продаж** и указывается следующее условие **Сумма проданного товара по партнеру за прошлый месяц не менее 100000 руб. по номенклатуре сегмента Обувь**. В самой скидке устанавливается сумма, равная (-2000 рублей), ограничение по сегменту не устанавливается.

Если дистрибьютор превысил объем продаж за прошлый месяц (купил товаров из сегмента **Обувь** за месяц больше, чем на 100000 рублей, например на сумму 110000 рублей), то ему предоставляется дополнительная скидка в размере 3%. В качестве условия скидки устанавливается **За накопленный объем продаж** и указывается следующее условие **Сумма проданного товара по партнеру за прошлый месяц не менее 110000 руб. по номенклатуре сегмента Обувь**. В самой скидке устанавливается процент скидки 3% и ограничение по сегменту **Обувь**.

Скидки дистрибьюторам бытовой техники (назначаются в соглашении с дистрибьюторами бытовой техники)

Вводятся аналогичные скидки, так же как для дистрибьюторов обуви с указанием вместо сегмента обуви, сегмента **Бытовая техника**.

Скидки дистрибьюторам мебели (назначаются в соглашении с дистрибьюторами мебели)

Вводятся аналогичные скидки, так же как для дистрибьюторов обуви с указанием вместо сегмента обуви, сегмента **Мебель**.

Скидки "сетевым" магазинам

При продаже товаров сетевым магазинам устанавливаются дополнительные скидки за разовый объем продаж, по каждому из сегментов номенклатуры. Скидки определяются в индивидуальном соглашении с сетевым магазином. Передача товаров в сетевые магазины осуществляется по договорам комиссии.

В справочнике **Скидки (наценки)** эти скидки (наценки) объединяются в одну группу, для которой устанавливается значение совместного применения - **Максимум**.

- Если магазину передается товар на комиссию на сумму более 100000 рублей, то на все товары предоставляется скидка 5%.
- Если магазину передается товар сегмента **Обувь** в количестве более 100 пар, то на товары этого сегмента предоставляется скидка 5%.
- Если магазину передаются товары сегмента **Кофеварки** в количестве более 10 штук, то на товары этого сегмента предоставляется скидка 4%.

В центральном офисе проводится акция по распродаже бытовой техники. Магазины, которые включены в акцию, относятся к сегменту **Сетевые магазины (акция)**. По условиям акции кондиционеры передаются в магазины, включенные в акцию, со скидкой 5%, вентиляторы – 4%, а остальная бытовая техника со скидкой 2%. Для этих целей введена скидка **Акция**.

Скидки при розничной продаже

Скидки, которые предоставляются покупателям при розничной продаже, назначаются по дисконтным картам или по складу (розничному магазину).

Список скидок, которые могут быть оформлены при розничной продаже, фиксируется в списке **Скидки (наценки)** в отдельной группе **Скидки при розничной продаже**. Для группы устанавливается значение совместного применения **Максимум**. При этом могут быть предусмотрены различные маркетинговые акции (различная система скидок) для разных магазинов (складов). В качестве примера в демонстрационной базе приведена различная система скидок для магазина **Продукты**, магазина **Электротовары** и торгового зала. Каждая скидка из группы **Скидки** при розничной продаже вводится в действие (назначается) по одному или нескольким складам.

Магазин Продукты

- При покупке товаров из группы **Продукты** в вечернее время предоставляется 3% скидка на все товары сегмента **Продукты**.

- При покупке товаров из группы **Продукты** в любое время на сумму более 5000 рублей предоставляется скидка 5% .

Торговый зал и магазин Электротовары

- При покупке более 4 товаров из сегмента **Бытовая техника** предоставляется скидка 5% на все товары группы **Бытовая техника**.
- При покупке двух товаров из сегмента **Комбайны** предоставляется 50% скидка при покупке чайника.
- При покупке двух товаров из сегмента **Соковыжималки** предоставляется 50% скидка при покупке мясорубок.
- При покупке трех кофеварок, одна отдается бесплатно. Эта скидка регистрируется с типом **Скидка количеством**.

Сегменты клиентов

В справочник **Сегменты клиентов** (раздел **CRM и Маркетинг**) добавлены сегменты, которые позволяют разделять клиентов на группы и определять для них условия продаж. Список клиентов в сегмент может быть добавлен вручную или создан на основании правил формирования сегмента (правил формирования для схемы компоновки данных).

В демонстрационной базе для примера приведены следующие правила формирования сегмента.

- **Дилеры (Обувь)**. Список клиентов формируется автоматически в соответствии с установленным правилом формирования сегмента. Дилерами обуви считаются те клиенты, которые приобрели товаров на сумму больше 5000 долларов.
- **Сетевые магазины**. Список сетевых магазинов формируется в соответствии с теми головными предприятиями, которые указаны для сети. Для сегмента также установлен флажок **Проверить на вхождение при создании нового клиента**. Это позволяет автоматически распространять правила продаж, действующие для сетевых магазинов, для новых магазинов, которые открываются в рамках сети.

Кроме этого в список сегментов добавлен сегмент запрета отгрузки. В состав сегмента запрета отгрузки включены те клиенты, которым запрещена отгрузка. Условием запрета отгрузки является тот факт, что клиент в текущем месяце не выполнил обязательства по срокам оплаты (задержка оплаты на 7 дней) и имеет задолженность более 60 тысяч рублей.

Соглашения с клиентами

В соответствии с теми правилами продаж, которые применяются на предприятии, в демонстрационную базу введена информация о типовых соглашениях. Информация о типовых соглашениях вводится в разделе **CRM и Маркетинг**.

Типовые соглашения по оптовым продажам

Типовые соглашения об оптовых продажах оформлены для организации **Торговый дом «Комплексный»** и различных условий оплаты (аванс до обеспечения, оплата до отгрузки (отложенный резерв), кредит, частичная предоплата и т.д.).

В соглашениях указывается сегмент партнеров – **Оптовые клиенты**. Продажа осуществляется по оптовым ценам.

В соглашениях указаны те скидки, которые предоставляются оптовым клиентам. Введены ограничения на предоставление ручных скидок.

Типовые соглашения для дилеров (обуви, мебели, бытовой техники)

Продажи оформляются от имени организации **Торговый дом «Комплексный»**, продажи облагаются НДС. В соглашениях указываем сегмент партнеров – **Дилеры (Обувь)**. Товары, которые относятся к ценовой группе **Обувь**, продаются по дилерским ценам, эксклюзивные товары по специальным ценам. Информация об этом указывается на закладке **Уточнение цен по ценовым группам**. Все остальные товары продаются по оптовым ценам. Информация об оптовой цене указывается на закладке **Условия продаж** (поле **Вид цен**).

Товары дилерам отпускаются на условии частичной предоплаты (30% от стоимости). Для этих целей в соглашении зарегистрирован график оплаты – **Частичная предоплата**.

В соглашении указывается список скидок, который предоставляется дистрибьюторам при оформлении продаж товаров. Также введены ограничения по предоставлению ручных скидок.

Аналогичным образом оформляются соглашения для дилеров по продаже товаров, относящихся к сегментам **Бытовая техника** и **Мебель**.

Типовые соглашения для дистрибьюторов (обуви, мебели, бытовой техники)

По соглашению с дистрибьютором по сниженным (дистрибьюторским) ценам продаются только товары определенного сегмента. В типовом соглашении указан вид цен – дистрибьюторские и ограничена продажа товаров только теми товарами, которые относятся к определенным сегментам (бытовая техника, мебель, обувь). Соглашение является регулярным (периодичность – месяц). Указывается сумма, на которую дистрибьютор должен закупить товаров в течение месяца. Продажа дистрибьюторам производится в кредит с отсрочкой платежа на месяц.

На основании типового соглашения оформляются индивидуальные соглашения с конкретными дистрибьюторами: **Иннотрейд (доп. условия)** и **Бытовая техника (Владимир)**.

Аналогичным образом введены соглашения для дистрибьюторов обуви и мебели.

Типовое соглашение для VIP-клиентов

Это соглашение необходимо, чтобы на основе его создавать индивидуальные соглашения для VIP-клиентов, в которых будут представлены эксклюзивные условия продаж

Для VIP-клиентов созданы индивидуальные соглашения с ограничениями по разным сегментам номенклатуры с перечнем конкретной номенклатуры, с указанием объема и цен поставки, а также с различными

этапами оплаты. Для каждого индивидуального соглашения с клиентом должен быть оформлен и проведен процесс бизнес согласования.

В качестве примера приведен процесс согласования индивидуального соглашения ИНД-89 (Магазин «Все для дома»). Используя команды **Отклонение от условий продаж** и **Результаты согласования** в панели навигации можно посмотреть какие изменения были проведены в индивидуальном соглашении по сравнению с типовым и кто согласовал эти изменения.

Типовое соглашение с сетевыми магазинами

Сетевым магазинам товар обычно передается на комиссию по соглашению **Сетевые магазины (комиссия)**. В соглашении указан сегмент **Сетевые магазины**. Для сетевых магазинов в типовом соглашении установлен вид операции **Передача на комиссию** и выбран вариант налогообложения **Продажи не облагаются НДС**.

В период проведения акции товар продается в сетевые магазины по сниженным ценам (**оптовая (для магазинов)**). В акции принимают участие не все сетевые магазины, а только те, которые включены в отдельный сегмент **Сетевые магазины (акции)**. Для этих целей оформлено типовое соглашение **Сетевые магазины (продажа)**.

Типовое соглашение при оформлении продаж на экспорт

Соглашение **Оптовые продажи (экспорт)** оформлено в валюте **Евро**. В соглашении выбран вариант налогообложения **Продажа на экспорт (ставка 0%)**. Продажа по этому соглашению оформляется только для клиентов, которые относятся к сегменту **VIP-клиенты**. Отгрузка производится в кредит, расчеты производятся по заказам, договоры не используются.

Типовое соглашение при оформлении продаж розничному покупателю

Соглашение **Продажа в розницу** используется для оформления продаж розничным покупателям по предварительным заказам. Продажи оформляются от имени организации **Торговый дом «Комплексный»** с

применением варианта налогообложения **Продажа облагается ЕНВД**. Оплата производится в момент отгрузки товаров клиенту.

Контроль выполнения условий продажи при оформлении документов

При проведении документов продажи производится автоматический контроль соответствия условий продажи, которые определены в соглашении тем данным, которые указаны в документах. Жесткий контроль соблюдения условий производится только для тех менеджеров, у которых не установлено право **Отклонение от условий продаж**. В демонстрационной базе для таких менеджеров определена группа доступа **Менеджер по продажам (контроль условий продаж)**. Для пользователей, входящих в эту группу запрещено проводить документы с отклонениями от условий продаж. Необходимо проводить дополнительное согласование с теми менеджерами или руководителями, которые имеют право отклонения от условий продаж. Проанализировать данные об отклонениях от условий продаж можно с помощью отчета **Отклонение от условий продаж**, который доступен в панели навигации любого документа продажи (заказа, накладной).

Условия работы с поставщиками

Поставщики условно разделены на две группы: с одними поставщиками работаем на условиях разовых поставок, а с другими на условиях долгосрочных соглашений. При разовых поставках с поставщиком заключается соглашение и оформляется заказ поставщику с указанием цен. С другими поставщиками оформляются долгосрочные соглашения, в которых регистрируются условия поставок с указанием объема поставок и цен товаров. Оплату поставщикам всегда оформляется с использованием предварительной заявки. В настройках программы включена функциональная опция **НСИ и администрирование – Казначейство – Заявки на расходование денежных средств**.

ВВОД ИНФОРМАЦИИ В ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ СПРАВОЧНИКАХ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА

Учет финансовых результатов в программе ведется по направлениям предпринимательской деятельности. В разделе **НСИ и администрирование - Финансовый результат и контроллинг** включена функциональная опция **Финансовый результат по направлениям деятельности**.

Для получения финансового результата для анализа эффективности работы с дилерами, дистрибьюторами и оптовыми покупателями в список **Финансовый результат и контроллинг – Настройки и справочники – Направления деятельности** введены направления деятельности: «Продажа дистрибьюторам», «Продажа дилерам», «Оптовые продажи» и т.д. Эти направления деятельности определяются теми структурными единицами (подразделениями), от имени которых оформляются документы. Настройка соответствия между направлениями деятельности и структурными единицами определена в списке **Финансовый результат и контроллинг – Настройки и справочники – Настройка распределения продаж**.

В список **Финансовый результат и контроллинг – Настройки и справочники – Способы распределения доходов и расходов по направлениям деятельности** добавлен способ распределения расходов **Пропорционально коэффициентам**. Расходы, по которым нельзя определить направление деятельности в соответствии со структурной единицей распределяются следующим образом: 80% на направление **Оптовые продажи** и 20 % на направление **Розничные продажи (офис)**.

ВВОД ОСТАТКОВ ТОВАРОВ И ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Начальные остатки товаров и денежных средств оформляются документом **Ввод остатков**. Документ оформляется из списка **НСИ и**

администрирование – Начальное заполнение – Документы ввода начальных остатков.

В демонстрационной базе оформлены документы по вводу остатков денежных средств в кассах и на расчетных счетах, остатки товаров на складах предприятия, остатки товаров у комиссионеров, комитентов, остатки задолженности клиентов и поставщиков. Для ввода остатков каждого вида предусмотрен свой вид документа **Ввод остатков**.

В демонстрационной базе приведены примеры ввода начальных остатков на складах с разными вариантами хранения остатков на складах.

- На складе со справочным хранением товаров на складе. **Документ 00-00000001, Центральный склад, помещение Продукты**. На основании этого документа оформлен документ **Размещение товаров по ячейкам (справочно)**, в котором определены ячейки для справочного хранения товаров.
- На складе с адресным хранением товаров в ячейках. **Документы 00-00000002, 00-00000003, 00-00000004**. Документы оформлены на **Центральный склад, помещение Коммерческие товары**. Документом ввода остатков товары приходятся в зону приемки. Размещение товаров по ячейкам производится в рабочем месте **Склад и доставка – Приемка**. Товары, указанные в документе ввода остатков, будут показаны на странице **Размещение в ячейки**. С помощью команды **Создать задания на размещение** будут автоматически созданы документы **Отбор (размещение) товаров** в соответствии с теми правилами размещения, которые указаны для склада.

В документах ввода остатков можно указать поставщика, который поставил товары. В демонстрационной базе начальные остатки дорогостоящих товаров (холодильники, телевизоры) введены с указанием конкретного поставщика. Если товар принимается или передается на комиссию, то указание комитента (комиссионера) является обязательным.

ЦЕНЫ ТОВАРОВ

Цены для всех позиций регистрируются документом **Установка цен номенклатуры**.

При этом используются следующие правила формирования цен:

Базовой ценой является цена поступления. При оформлении документов поставки (заказ поставщику или накладная, если она оформляется без заказа) автоматически регистрируются цены поступления. Для автоматической регистрации цен в документе поставки на закладке **Дополнительно** установлен флажок **Регистрировать цены поставщика (автоматически)**. Если документы поставки оформляются в рамках соглашения с поставщиком, то этот флажок устанавливается автоматически в соответствии с той информацией, которая указана в соглашении с поставщиком.

Остальные цены рассчитываются в соответствии с заданными в списке **Виды цен** формулами расчета.

Документ **Установка цен номенклатуры** может быть введен в момент оформления поставки товаров путем ввода на основании документа поставки (заказа поставщику или накладной).

Документ **Установка цен номенклатуры** может быть оформлен и позже с помощью рабочего места **CRM и Маркетинг – Цены (прайс-лист)**. В рабочем месте можно установить отбор по списку видов цен и по группе товаров (команда **Сформировать**). После выполнения команды в рабочем месте будут показаны последние цены поставки и автоматически сформированы цены продажи в соответствии с заданными наценками. При необходимости можно изменить значения рассчитанных цен. При выполнении команды **Применить измененные цены** будет автоматически сформирован новый документ **Установка цен номенклатуры**. По товарам, по которым ведутся характеристики, цены назначаются с учетом характеристик

Список всех ранее введенных документов можно посмотреть из рабочего места **Цены (прайс-лист)** с помощью команды **История изменения цен**.

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ЗАКУПОК

Планирование закупок продуктов питания

Планирование закупок продуктов питания показывается на примере поддержания ассортимента сока и хлебобулочных изделий в продуктовых магазинах.

Для выполнения этой задачи в разделе **НСИ и администрирование – CRM и маркетинг** должны быть установлены функциональные опции: **Товарные категории, Управление ассортиментом, Форматы магазинов**. В разделе **НСИ и администрирование – Планирование** должны быть установлены функциональные опции **Планы продаж по категориям, Планы закупок**.

Процесс планирования закупок состоит из двух этапов:

- составление обобщенного плана продаж по категориям товаров для всех магазинов одного формата;
- составление детализированного плана закупок по каждому магазину в соответствии с нормами распределения товарных позиций в каждой категории.

Составление обобщенного плана продаж по категориям

Порядок составления обобщенного плана продаж представлен на схеме

Планирование продаж продуктов питания



■ Объединение магазинов по форматам

В список **CRM и маркетинг – Настройки и справочники - Форматы магазинов** введена информация о формате магазина – **Продуктовый магазин**. Этот формат указан для розничных магазинов **Магазин Продукты** и **Мой магазин** (список **Склады и магазины**). Для магазинов установлен контроль ассортимента.

■ Распределение товаров по категориям

Распределение товаров по категориям происходит в соответствии с видами номенклатуры. В список **Виды номенклатуры** введены виды номенклатуры **Хлебобулочные изделия** и **Соки**. Для этих видов номенклатуры введены дополнительные реквизиты. Для хлебобулочных изделий введен дополнительный реквизит **Тип хлеба** (нарезной, ржаной и т.д.), а для соков введены два дополнительных реквизита **Вид сока** (томатный, яблочный и т.д.) и **Объем упаковки (литры)** (0,5л, 1л и т.д.).

На основе этих видов номенклатуры зарегистрированы товарные категории. Товарные категории регистрируются в списке **CRM и**

маркетинг – Настройки и справочники – Ассортимент – Товарные категории. Товарам в списке **Номенклатура** присвоены соответствующие товарные категории. Для присвоения товарных категорий нескольким товарам можно выделить эти товары в списке и применить команду **Изменить выделенные**.

■ **Указание нормативов распределения**

Нормативы распределения указываются в списке **Планирование – Настройки и справочники – Планирование – Нормативы распределения плана продаж по категориям**.

Для каждой товарной категории введены свои нормативы распределения. Нормативы распределения вводятся для тех дополнительных реквизитов, которые определены в виде номенклатуры, соответствующей товарной категории. Для хлебобулочных изделий зафиксирован норматив распределения по типу хлеба (документ **Норматив распределения плана продаж по категориям № 00-00000001 от 01.03.2015**), а для соков введены два норматива распределения: по виду сока (документ **Норматив распределения плана продаж по категориям № 00-00000002 от 01.03.2015**) и по объему упаковки (документ **Норматив распределения плана продаж по категориям № 00-00000003 от 01.03.2015**).

■ **Создание сценария планирования**

Сценарий планирования регистрируется в списке **Планирование – Настройки и справочники – Планирование – Сценарии планирования**. Для планирования продаж товаров по категориям и для планирования закупок используется единый сценарий **Закупка продуктов**. Периодичность планирования – месяц, закупки планируются по количеству и объему.

По сценарию **Закупка продуктов** создан вид плана **План продаж по категориям**. В виде плана указывается детализация по форматам магазина. На основе этого вида плана будет создан обобщенный план продаж (план продаж по категориям) для магазинов формата **Продуктовый магазин**.

■ **Планирование объема продаж**

Для планирования объема продаж по обобщенным товарным категориям используется документ **Планирование – Планирование запасов – Планирование продаж по категориям**.

В демонстрационной базе создан документ **Планирование продаж по категориям** № 00-00000001 от 01.04.2015. План создан для товарных категорий **Хлебобулочные изделия** и **Соки** с указанием помесячного объема продаж (май, июнь, июль). Данный план используется для всех магазинов, которые относятся к формату **Продуктовый магазин**. Для дальнейшего использования этого плана при составлении плана закупок его необходимо утвердить.

Составление плана закупок и заказов поставщикам

Порядок составления детализированного плана закупок и создания заказов поставщикам представлен на схеме.

Планирование закупок продуктов питания



■ Включение товаров в ассортимент магазина

Для того чтобы продавать товары в мае – июле в соответствии с ранее созданными планами продаж надо планировать закупки товаров в апреле.

Будем считать, что закупать будем только те товары, которые включены в ассортимент магазина (по формату **Продуктовый магазин**). Для включения товаров в ассортимент оформлен документ **CRM и маркетинг – Маркетинг – Изменение ассортимента № 00-00000001 от 31.03.2015**. Товары введены в ассортимент с 31 марта. На первом этапе разрешены только закупки товаров.

■ Вид плана для закупок

В рамках созданного ранее сценария введена информация о виде плана **Вид плана для закупок**, по которому будут производиться закупки товаров. В виде плана установлена детализация по складу (розничному магазину).

■ Формирование плана закупок по каждому магазину

Для формирования плана закупок используется документ **Планирование – Планирование запасов – План закупок**.

В демонстрационной базе созданы два документа **План закупок: План закупок № 00-00000001 от 01.04.2015** и **План закупок № 00-00000002 от 01.04.2015**. Планирование закупок производится со смещением на месяц относительно плана продаж, на период с апреля по июнь месяц.

Для заполнения списка товаров и расчета количества используется команда **Заполнить товары**. Список товаров заполняется в соответствии с ассортиментом. Для расчета планируемого объема закупок используется формула заполнения **План продаж по категориям*** с отбором по складу, указанному в документе планирования. В качестве периода для выбора данных для расчета количества (в нашем примере планов продаж по категориям) используется период со смещением на месяц вперед.

Таким образом, в документ попадут все товары, которые включены в ассортимент магазинов формата **Продуктовый магазин**. Количество, указанное в плане продаж по категориям будет распределено в соответствии с нормами распределения по каждому товару и затем равномерно распределено по всем магазинам, которые относятся к формату **Продуктовый магазин**. После расчета количества товара

значения округлены до целых значений (команда **Изменить количество – Округлить количество**).

Цена на товары указываются произвольно. В рассматриваемом примере мы не указываем конкретного поставщика для закупки продуктов. После проверки и утверждения руководством документ проводится в статусе **Утвержден**.

■ **Формирование заказов поставщикам**

Для формирования заказов поставщику в соответствии с планом используется обработка **Формирование заказов поставщикам по плану**. Обработка вызывается из списка **Заказы поставщикам** с помощью команды **Создать – По плану**.

В обработке указывается период поступления (апрель 2015 год) и сценарий, который использовался для закупок товаров. В обработке будет указан список товаров, которые надо закупить в апреле и цены, по которым планируется закупить товар.

В обработке следует отметить товары, которые нужно закупить, выбрать поставщика (База **Продукты**), указать соглашение и виды цен, по которым будем закупать товар у поставщика. Предварительно эти цены должны быть зарегистрированы с помощью обработки **Закупки – НСИ закупок – Цены поставщиков (прайс-листы)**.

С помощью обработки **Формирование заказов поставщикам по плану** можно сформировать один заказ поставщику на группу складов (розничных магазинов) или отдельные заказы по каждому магазину. Это определяется установкой параметра **Разбивать заказы по складам (Параметры создания заказа)** в обработке. Для создания одного заказа поставщику для группы складов должна быть установлена возможность использования группы складов в заказах. В демонстрационной базе создан документ **Заказ поставщику № ТД00-000017 от 01.04.2015** на группу складов **Магазины (торговые точки)**. На основании заказа оформлены следующие торговые операции с выпиской необходимых документов.

- **Оплата поставщику.** Оформлен документ **Заявка на расходование денежных средств № ТД00-000004 от 04.04.2015.** Документ утвержден (проведен в статусе **К оплате**). На основании заявки оформлен документ **Списание безналичных денежных средств № ТД00-000005 от 05.04.2015.** В документе установлена отметка о проведении банком.
- **Поступление товаров в магазины.** Поскольку магазины являются ордерными складами, то для каждого магазина последовательно оформлено по два документа.
 - **Магазин Продукты.** Финансовый документ **Поступление товаров и услуг № ТД00-000017 от 10.04 2015** и документ приема товара на склад **Приходный ордер на товары № 00-00000032 от 10.04 2015.** Документ приема товаров на склад проведен в статусе **Принят.**
 - **Мой магазин.** Финансовый документ **Поступление товаров и услуг № ТД00-000018 от 10.04 2015** и документ приема товара на склад **Приходный ордер на товары № 00-00000033 от 10.04 2015.** Документ приема товаров на склад проведен в статусе **Принят.**

После поступления товаров на склад, товар готов к продаже. На текущий момент продажи данного ассортимента запрещены. Для разрешения продаж товаров оформлен документ **Изменение ассортимента № 00-00000002 от 11.04.2015,** в котором указан этап **Изменение состояния ассортимента (разрешены закупки и продажи).** С 11 апреля будут разрешены продажи товаров в магазинах, которые относятся к формату **Продовольственный магазин (Магазин Продукты и Мой магазин).**

Планирование закупок бытовой техники

Планирование закупок бытовой техники производится с учетом сезонности продаж бытовой техники с порядком распределения по маркам (брендам). Товар закупается централизованно на центральный склад. Объем закупок рассчитывается на основе сезонных планов продаж по различным магазинам.

Для выполнения этой задачи необходимо включить функциональные опции **Товарные категории, Сезонные коэффициенты** в разделе **НСИ и администрирование – CRM и маркетинг** и **Планы продаж по категориям, Планы продаж, Планы закупок** в разделе **НСИ и администрирование –Планирование**.

Процесс планирования можно разбить на несколько этапов, которые представлены на схеме.

Планирование продаж и закупок бытовой техники

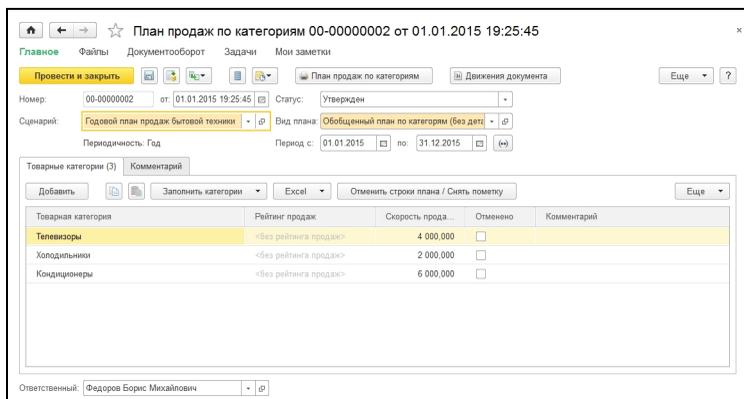


Формирование укрупненного плана продаж по товарным категориям

Планы продаж по категориям создаются из списка **Планирование – Планирование запасов - Планы продаж по категориям**. Перед формированием укрупненного плана продаж необходимо произвести распределение позиций номенклатуры сегмента **Бытовая техника** по товарным категориям: Телевизоры, Холодильники, Кондиционеры. Распределение по товарным категориям производится аналогично тому, как это описано в предыдущем примере.

Новый документ **Планирование продаж по категориям** создается из списка **Планирование – Планы продаж по категориям**. В демонстрационной базе создан документ **Планирование продаж по**

категориям № 00-00000002. Предварительно в списке сценариев зарегистрированы сценарий и вид плана по данному сценарию, в соответствии с которыми формируется годовой план продаж по товарным категориям.



План продаж по категориям 00-00000002 от 01.01.2015 19:25:45

Главное Файлы Документооборот Задачи Мои заметки

Провести и закрыть [Иконки] План продаж по категориям [Иконка] Движения документа [Еще] [?]

Номер: 00-00000002 от 01.01.2015 19:25:45 Статус: Утвержден

Сценарий: Годовой план продаж бытовой техники Вид плана: Обобщенный план по категориям (без дет.)

Периодичность: Год Период с: 01.01.2015 по 31.12.2015

Товарная категория	Рейтинг продаж	Скорость прода.	Отменено	Комментарий
Телевизоры	<без рейтинга продаж>	4 000,000	<input type="checkbox"/>	
Холодильники	<без рейтинга продаж>	2 000,000	<input type="checkbox"/>	
Кондиционеры	<без рейтинга продаж>	6 000,000	<input type="checkbox"/>	

Ответственный: Федоров Борис Михайлович

Используя кнопки просмотра можно при необходимости изменить сценарии и виды плана непосредственно из документа. Документ должен быть проведен в статусе **Утвержден**.

Формирование детального годового плана по продажам по номенклатуре

На основании обобщенного плана продаж составлен детальный план продаж по номенклатурным позициям. Общее количество товара, которое указано для товарной категории, будет распределено по конкретным номенклатурным позициям в соответствии с нормативами распределения по маркам (брендам).

В список **Планирование – Настройки и справочники – Марки (бренды)** введена информация о тех марках (брендах) бытовой техники, которые используются на гипотетическом предприятии демонстрационной базы. Для каждой номенклатурной позиции из товарных категорий **Кондиционеры, Телевизоры и Холодильники** указана соответствующая марка (бренд).

Нормативы распределения указываются в списке **Планирование – Настройки и справочники – Планирование запасов - Нормативы распределения планов продаж по категориям**.

Для каждой товарной категории введены свои нормативы распределения. Нормативы распределения введены в соответствии с теми марками (брендами), которые указаны для каждой товарной категории.

Годовой план продаж по номенклатуре создается из списка **Планирование – Планы продаж по номенклатуре**. В демонстрационной базе создан документ **План продаж по номенклатуре № 00-00000001**. Предварительно для плана продаж зарегистрирован сценарий планирования и вид плана, аналогично тому, как это было описано в предыдущем примере.

Для заполнения списка товаров и расчета количества используется команда **Заполнить товары**. Для расчета планируемого объема продаж используется формула заполнения **План продаж по категориям**. Количество, указанное в плане продаж по категориям будет распределено в соответствии с указанными в документе **Нормативы распределения плана продаж по категориям** нормами распределения по каждому товару в соответствии с зарегистрированными марками (брендами). После расчета количества товара значения округлены до целых значений (команда **Изменить количество – Округлить количество**). Документ проводится в статусе **Утвержден**.

Формирование помесечных планов продаж по складам (магазинам)

На основании годового плана продаж по номенклатурным позициям созданы помесечные планы продаж (с апреля по декабрь) по нескольким магазинам. При формировании планов учитывается сезонность продаж товаров группы бытовой техники. Сезонность продаж зарегистрирована по месяцам с апреля по декабрь в виде коэффициентов в списке **Планирование – Настройки и справочники – Сезонные коэффициенты**.

При распределении годового плана продаж используется не только сезонность продаж, но коэффициенты распределения по магазинам. Считаем, что общий объем продаж между магазинами распределен следующим образом:

- 25% - Склад Бытовой техники (-0, 75)
- 25% - Центральный склад (-0,75)
- 30% - Магазин «Бытовая техника» (-0,7)
- 20% - Бытовая техника (Ясенево) (-0,8).

Все планы продаж созданы по единому сценарию и виду плана.

Предварительно в списке **Планирование – Настройки и справочники – Источники данных планирования** регистрируем новый источник планирования **Распределение по годовому плану продаж**.

В виде плана устанавливается расширенный вариант (по источникам). В виде плана настроено **Правило заполнения (по умолчанию)**. В правиле указываем:

- Созданный ранее источник данных планирования **Распределение по годовому плану продаж**
- За период – 2015 год.
- Режим округления до 1.0

Настраиваем отборы:

- Сценарий: Годовой план.
- Устанавливаем флажок **Изменить на сезонные коэффициенты**.

После настройки правил заполнения формируем планы продаж по каждому магазину последовательно по месяцам с апреля по декабрь.

Для заполнения используем один и тот же сценарий и вид плана с зарегистрированными заранее правилами продаж.

В новом документе **План продаж по номенклатуре** надо указать период (месяц) и склад (магазин), по которому регистрируется план продаж. После этого следует выполнить команду **Заполнить – По правилу**.

В настройке правил в конкретном документе следует установить флажок **Изменить результат на** и указать значение коэффициента распределения по магазинам. Например, для магазина **Склад бытовой техники** указываем коэффициент – (– 0, 75).

В результате получаем в списке **Планы продаж по номенклатуре** планы продаж бытовой техники ежемесячно в каждом магазине с учетом сезонности продаж. Состав этих планов можно при необходимости откорректировать. Для всех планов следует установить статус **Утвердить** и провести их.

Следует отметить, что можно было не создавать промежуточный годовой план продаж по номенклатуре. Для заполнения детализированных ежемесячных планов продаж по номенклатуре в магазинах в качестве источника можно было использовать обобщенный план продаж по категориям. В этом случае при составлении детализированного плана будет производиться автоматическое распределение по нормативам распределения в соответствии с брендами, а также будет учтена сезонность продаж при заполнении плана продаж по конкретному месяцу.

Формирование объединенного плана закупок на центральный склад

В соответствии с правилами создания демонстрационной базы покупка товаров производится на центральный склад. Составляется ежемесячный план закупок со сдвигом на месяц. В апреле планируются закупки на основе планов продаж по всем магазинам за май месяц.

Планы закупок создаются из списка **Планирование – Планы закупок**. План закупок создан на период – май 2015, в качестве склада указан **Центральный склад**. Вид плана – простой, по формулам. В формуле заполнения указан **План продаж**, период выборки **Июнь 2015 год**.

В плане закупок будут учтены данные всех созданных ранее планов продаж по всем магазинам за июнь месяц.

На основании данных плана закупок с помощью обработки **Формирование заказов поставщику по плану** сформирован документ **Заказ поставщику № ТД00-000031** базе **Электротовары** на прием на

комиссию бытовой техники. По заказу оформлен документ **Поступление товаров и услуг**. Поскольку центральный склад является ордерным складом с адресным хранением товаров на складах, то дополнительно оформлено два документа. Документы оформляются последовательно из рабочего места кладовщика **Склад и доставка – Приемка**.

- **Приходный ордер на товары**, который фиксирует приемку товаров в зону приемки помещения **Коммерческие товары**.
- **Отбор (размещение) товаров**, с помощью которого товар размещается в ячейках в соответствии с указанными для помещения **Коммерческие товары** правилами размещения.

Принятый на центральный склад товар в дальнейшем распределяется по магазинам. Основным способом обеспечения в магазинах является перемещение с центрального склада.

Используя обработку **Формирование заказов по потребностям** можно сформировать документы **Заказ на перемещение** в соответствии с потребностями, рассчитанными по указанному методу обеспечения и текущими остатками товаров в магазинах. Обработка **Формирование заказов по потребностям** вызывается из списка **Заказы на перемещение** по команде **Создать – По потребностям**.

ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ

Оформление разовых закупок товаров

Разовые закупки товаров могут оформляться без регистрации соглашения с поставщиком, без регистрации данных о номенклатуре и ценах поставщика.

Документ **Поступление товаров и услуг** оформляется из списка документов **Закупки – Документы поступления**. Примером оформления такой операции в демонстрационной базе является документ **Поступление товаров и услуг № ТД00-000039** от 05. 05.2015 года от поставщика **Дом быта**.

Склад бытовой техники является ордерным складом, для приема товаров на склад на основании документа поставки оформлен документ **Приходный ордер на товары**.

Расчеты с поставщиком производится по каждой накладной. Расчеты производятся в рамках договора **Договор поставки ДБ-90 от 01.01.2015**. Порядок расчетов, установленный в договоре – по накладным. Оплата поставщику производится наличными. На основании документа поставки оформлен документ **Расходный кассовый ордер ТД00-000012**.

Указание договора не является обязательным при разовых поставках товаров от поставщиков. Если договор не указан, то расчеты фиксируются по конкретной накладной. В демонстрационной базе в качестве примера такой поставки оформлен документ **Поступление товаров и услуг ТД00-000040** от поставщика **Все для дома и офиса**.

Оформление закупок при регулярных поставках товаров

В качестве примера регулярных поставок в демонстрационной базе приведен пример регулярных поставок продуктов. Для товаров сегмента **Продукты** установлен метод обеспечения **Поддержание запаса (min-max)**.

На центральном складе в параметрах обеспечения для группы **Продукты** определены значения минимального и максимального остатка товаров. В соответствии с этими параметрами производится регулярная закупка товаров у поставщика **База Продукты**. С этим поставщиком создано соглашение **Регулярные поставки продуктов** и зарегистрированы цены в документе **Регистрация цен поставщика**. Соглашение создается в разделе **НСИ закупок – Соглашения с поставщиками**. В соглашении с поставщиком указано, что требуется указание договора, поэтому дополнительно с поставщиком оформлен договор **Договор поставки Прод-78 от 01.01.2015**. В договоре определен порядок расчетов – **По заказам**.

Цены поставщика регистрируются в рабочем месте **НСИ закупок – Цены поставщиков (прайс-лист)**. Цены поставщика могут быть загружены из внешнего файла.

В прайс-листе поставщика могут быть зарегистрированы несколько видов цен. В демонстрационной базе для регистрации цен на продукты используются различные виды цен в зависимости от условий поставки. При регулярных поставках товаров используется вид цен **Регулярные поставки продуктов**.

При регистрации цен поставщика заполняется информация о наименованиях поставщика. Эта информация регистрируется в списке **Номенклатура поставщика**. При загрузке номенклатуры поставщика из внешнего файла номенклатура поставщика создается автоматически в соответствии с указанными во внешнем файле параметрами: наименование и артикул поставщика. Соответствие между номенклатурой поставщика и нашей номенклатурой устанавливается вручную.

В соответствии с соглашением поставщик отгружает товары на условиях предоплаты с отсрочкой платежа 5 дней с момента оформления заказа поставщику. Платежи поставщику предварительно утверждаются с помощью механизма заявок на расходование денежных средств. При утверждении заявок учитываются установленные для данной статьи расходов (**Оплата поставщику**) лимиты расхода денежных средств.

Порядок оформления поставок продуктов на центральный склад представлен на схеме.

Регулярные поставки продуктов на центральный склад



■ Расчет необходимого объема закупок

Для расчета необходимого объема закупок используется обработка **Формирование заказов по потребностям**. Обработка вызывается из списка **Заказы поставщикам** по команде **Создать – По потребностям**. Для заказа продуктов в обработке установлен отбор по сегменту **Продукты**.

Поскольку для продуктов применяется метод обеспечения потребностей **Поддержание запаса min-max**, то к заказу будут рекомендованы те товары, остаток товаров которых на центральном складе меньше указанного в параметрах обеспечения минимального остатка. Количество товара, которое надо заказать будет равно установленному максимальному остатку. С помощью обработки будет автоматически сформирован документ **Заказ поставщику**. В демонстрационной базе с помощью обработки сформирован документ **Заказ поставщику № ТД00-000002 от 01.03.2014**.

■ Оплата поставщику

Оплата поставщику производится до момента поставки товаров. Оплата производится по предварительно согласованной заявке на расходование денежных средств. Возможность использования заявок на расходование денежных средств включена функциональной опцией **НСИ и администрирование – Казначейство – Заявки на расходование денежных средств**. На предприятии контролируется лимит расхода денежных средств. Включены соответствующие функциональные опции в том же разделе и оформлены документы **Казначейство – Планирование и контроль денежных средств – Лимиты расхода ДС**. В демонстрационной базе введены документы:

- **Лимит расхода ДС № 0000000001 от 01.03.2015** с указанием суммы доступных денежных средств, которые можно истратить на оплату поставщику в марте.
- **Лимит расхода ДС № 0000000002 от 01.04.2015** с указанием суммы доступных денежных средств, которые можно истратить на оплату поставщику в апреле.

Для формирования заявок на расходование денежных средств предусмотрено рабочее место **Закупки – Расчеты с поставщиками – Оформление заявок на оплату**. В списке показываются те заказы поставщикам, которые необходимо оплатить в соответствии с указанным в заказе графиком платежей. На основании заказа поставщику оформлен документ **Заявка на расходование денежных средств № ТД00-000007 от 02.03.2015**.

Оформленные заявки передаются для согласования и утверждения. Согласование и утверждение заявок производится в рабочем месте **Казначейство – Планирование и контроль денежных средств – Заявки к согласованию**. После утверждения в заявке устанавливается статус **К оплате**.

Утвержденные к оплате заявки показываются в рабочем месте бухгалтера **Казначейство – Банк – Безналичные платежи – закладка К оплате**. На основании заявки на расходование денежных средств оформлен документ **Списание безналичных денежных средств № ТД00-000003 от**

02.03.2015. В документе установлен флажок проведения платежей по банку.

После оформления платежа заказ переводится в статус **К поступлению**. Можно оформлять прием товаров. Центральный склад является ордерным складом, поэтому процесс поступления товаров на склад состоит из двух этапов: регистрация финансовых документов и приемка товаров на склад.

■ **Регистрация финансовых документов**

Для регистрации финансовых документов поставки используется рабочее место **Закупки – Документы поступления – Распоряжения на оформление (Заказы поставщикам)**.

В списке показываются те заказы поставщикам, по которым надо зарегистрировать финансовые документы поставки (заказы в статусе **К поступлению**, по которым не зарегистрированы финансовые документы поставки). Документ поставки оформляется по команде **Оформить поступление**. В демонстрационной базе оформлен документ **Поступление товаров и услуг № ТД00-000003 от 04.03.2015**.

■ **Приемка товаров на склад**

Приемка товаров на склад производится в рабочем месте кладовщика **Склад и доставка – Ордерный склад – Приемка**. В рабочем месте кладовщика указывается склад (**Центральный склад**) и помещение (**Продукты**), в котором будет размещаться принятый товар. Распоряжение на поставку товаров является **Заказ поставщику**. Из рабочего места по распоряжению создается документ **Приходный ордер на товары № 00-00000004 от 04.03.2015** (команда **Создать ордера**). Документ может быть создан без использования рабочего места путем ввода на основании заказа поставщику или финансового документа поставки. После проверки принятый товар размещается в зоне приемки (ячейка – **Зона приемки**), в документе **Приходный ордер на товары** устанавливается статус **Принят**.

■ **Размещение товаров по ячейкам**

Товар принимается в помещение **Продукты**. В этом помещении используется справочное хранение товаров в ячейках. Список ячеек, в

которых будут размещены продукты на центральном складе, указывается в документе **Размещение номенклатуры по ячейкам (справочно)**, который вводится на основании документа **Приходный ордер на товары**. Эта информация в дальнейшем будет использоваться для печати задания складскому работнику при отгрузке продуктов в магазины.

Распределение поступивших на центральный склад продуктов по собственным магазинам

Поступившие на центральный склад продукты распределяются по собственным розничным магазинам (складам), в том числе передаются для продажи продуктов в рознице в торговом зале. Центральный склад является ордерным складом, поэтому отгрузка товаров со склада фиксируется не только финансовым документом **Перемещение товаров**, но и документом **Расходный ордер на товары**.

Схема приема товаров в магазины зависит от того, используется ли ордерная схема при приемке товаров в магазин. Если используется, то дополнительно оформляется документ **Приходный ордер на товары**. Если нет, то прием товаров на склад фиксируется при оформлении документа **Перемещение товаров** в статусе **Принят**.

В виде номенклатуры **Продукты** для магазинов **Продуктовая база** и **Ларек Розница** предусмотрен учет по сериям (срокам годности). В виде номенклатуры **Продукты** для этих складов прописана соответствующая политика учета серий.

Продукты (Вид номенклатуры)

Записать и закрыть | Записать | Создать на основании | Перейти | Еще ?

Основное: Торговая деятельность: | Группа доступа: Продукты |

Доп. реквизиты: Наименование: Продукты

Шаблоны наименований: Описание:

Фильтр по свойствам: Тип номенклатуры: Товар ?

Настройки создания: При печати транспортной накладной использовать: ?

Значения по умолчанию: наименование из настроек программы: <не указано>

Доп. сведения: индивидуальное наименование:

Продажа оформляется: Алкогольная (спиртосодержащая) продукция ?

Товарные категории: Характеристики: ?

Серия: Серия: ?

Серия идентифицирует: Серия идентифицирует: Партии товаров по срокам годности

Срок годности: с точностью до дней

Политика учета серий

Одна для всех складов

Одна для всех производственных подразделений

Настраивается для каждого склада

Настраивается для каждого подразделения

Добавить склад | Добавить подразделение | Еще ?

Склад или подразделение	Политика учета серий
Продуктовая база	Управление по FEFO остатками серий
Ларек "Розница"	Авторасчет по FEFO остатков серий

При приеме продуктов в эти магазины для них указываются сроки годности товаров (серии товаров).

В демонстрационной базе оформлены следующие операции.

- Передача товаров в магазин **Ларек Розница**. Оформлены документы: **Перемещение товаров № ТД00-000009 от 05.03.2015, Расходный ордер на товары № 00-00000014 от 05.03.2015, Приходный ордер на товары № 00-00000018 от 05.03.2015.**
- Передача товаров в **Торговый зал**. Оформлены документы: Перемещение товаров № ТД00-000008 от 04.03.2015, Расходный ордер на товары № 00-00000040 от 04.03.2015.
- Передача товаров в магазин **Продуктовая база**. Магазин **Продуктовая база** находится в городе **Тамбов** и работает от имени обособленного филиала, выделенного на отдельный баланс **Филиал "Торговый дом" (Тамбов)**. Оформлен документ **Перемещение товаров № ТД00-000004 от 20.03.2015**. В документе на закладке **Дополнительно** установлении вид операции **Внутренняя передача товаров**. Внутренняя передача товаров оформлена по предварительно оформленной заявке от филиала – документ **Заказ на перемещение №**

ТД00-000002 от 20.03.2015. Фактическая отгрузка товаров с центрального склада и приемка товаров на склад **Продуктовая база** оформлена документами **Расходный ордер на товары № 00-0000003** и двумя документами **Приходный ордер на товары № 00-0000010 от 21.03.2015** и **Приходный ордер на товары № 00-0000015 от 25.03.2015.**

Оформление дополнительных расходов при закупке товаров

Услуги по доставке товаров оказывает поставщик **Вега-транс** по договору **Договор доставки В-90 от 01.01.2015.** Услуги по доставке распределяются на себестоимость поступивших товаров, пропорционально количеству поступивших товаров.

Для регистрации услуг по доставке товаров оформлен документ **Поступление услуг и прочих активов** (раздел **Финансовый результат и контроллинг**).

Поступление услуг и прочих активов ТД00-000001 от 09.03.2015 16:38:38

Провести и закрыть

Номер: ТД00-000001 от 09.03.2015 16:38:38

Поставщик: Вега-транс

Контрагент: Вега-транс

Соглашение:

Организация: Торговый дом "Комплексный"

Договор: Договор доставки В-90 от 01.01.2015

Валюта: RUB

Расходы и прочие активы (3)

N	Содержание	Кол-во	Цена	Сумма	Ставка НДС	Сумма НДС	Сумма с НДС	Подразделение-получатель	Статья расходов/активов
1	Услуги по доставке	1,000	1 099.87	1 099.87	18%	197.98	1 297.85	Отдел закупок торгового ...	Затраты за доставку товаров от поставщика
2	Услуги по доставке	1,000	12 330.88	12 330.88	18%	2 219.56	14 550.44	Отдел закупок торгового ...	Затраты за доставку товаров от поставщика
3	Услуги по доставке	1,000	6 569.25	6 569.25	18%	1 182.47	7 751.72	Отдел закупок торгового ...	Затраты за доставку товаров от поставщика

Настроить ЗДО с контрагентом

Счет-фактура № 11 от 09.03.2015 г.

Ввести исправление

Оплачено: 0 RUB, 0% НДС: 3 600.01, Всего с НДС: 23 600.01 RUB

В документе указана сумма услуг по доставке и статья расходов **Затраты за доставку товаров от поставщика**. Для распределения суммы доставки по нескольким документам поставки используется команда **Распределить на документы поступления**.

Закупка импортных товаров

Для обеспечения возможности работы с импортными товарами необходимо установить функциональную опцию **НСИ и администрирование – Закупки – Импорт – Торговля импортным товаром**.

Импортными товарами являются те товары, в карточке которых установлен флаг **Вести учет по ГТД**.

Использование функциональных опций **Запретить поступление товаров без номеров ГТД** и **Запретить оформление операций с импортными товарами без номеров ГТД** позволит контролировать обязательность заполнения номеров ГТД и стран происхождения при поставке и отгрузке импортных товаров.

Предусмотрены следующие варианты оформления поставки импортных товаров.

- Поставка импортных товаров, по которым уже зарегистрирован факт таможенного оформления.
- Поставка импортных товаров, которые требуют таможенного оформления.
- Поставка товаров из стран ЕАЭС.

Поставка импортных товаров, по которым уже зарегистрирован факт таможенного оформления и присвоены номера ГТД оформляется как обычная поставка товаров. При проведении документа поставки контролируется заполнение номера ГТД для импортных товаров. Примеры оформления таких поставок в демонстрационной базе – документы **Поступление товаров и услуг № ТД00-000039** от 05. 05.2015 и **№ ТД00-000040** от 15. 05.2015.

Для оформления поставки импортных товаров, которые требуют таможенного оформления или товаров, которые ввезены из стран ЕАЭС, в демонстрационной базе включена функциональная опция **НСИ и администрирование – Закупки – Импорт – Импортные закупки**. Для детализации данных в таможенной декларации по конкретным

документам поставки включена функциональная опция **Разделять импортные закупки по поступлениям**.

Поставка импортных товаров, которые требуют таможенного оформления

Процесс оформления поставки импортных товаров, которые требуют таможенного оформления, можно представить в виде схемы.

Покупка импортных товаров



- **Заявка поставщику на поставку товаров.** Оформлен документ **Заказ поставщику ТД00-000001 от 05.03.2015**. Заказ оформлен поставщику **Фирма LIGHT** в рамках соглашения **Покупка импортного товара** по договору **Договор поставки Л-8 от 01.01.2015**. В соглашении с поставщиком, в договоре и в заказе установлен вид операции **Импорт**. Взаиморасчеты с поставщиком ведутся в Евро. Валюта взаиморасчетов

зафиксирована в договоре с поставщиком. Заказ поставщику выписан в Евро. Поставка товаров оформляется по предоплате.

- **Оплату поставщику.** Денежные средства перечисляются поставщику с долларového счета. Оформлена и утверждена заявка на расходование денежных средств и оформлен платежный документ **Списание безналичных денежных средств № ТД00-000001.**
- **Поступление импортных товаров на таможню.** Поступление импортных товаров оформляется документом **Поступление товаров и услуг** с видом операции **Импорт.** Оформлен документ **Поступление товаров и услуг ТД00-000002 от 08.03.2015.** Поставка импортного товара оформлена от поставщика фирма **LIGHT** по ранее оформленному заказу поставщику в рамках соглашения **Покупка импортного товара** по договору **Договор поставки Л-8 от 01.01.2015.** В соглашении с поставщиком, в договоре и в заказе установлен вид операции **Импорт.** Импортный товар поступает на склад **Внуковская таможня.**
- **Прохождение товаров через таможню.** Факт прохождения товаров через таможню регистрируется документом **Таможенная декларация на импорт.** Поставки, которые еще не прошли таможенное оформление, можно посмотреть в списке **Закупки – Таможенные декларации на импорт – закладка К оформлению.** Новая таможенная декларация создается с помощью команды **Создать декларацию.** В таможенной декларации регистрируются номера ГТД и страны происхождения товара, рассчитываются таможенные пошлины и сборы. В демонстрационной базе таможенная декларация оформлена брокером **Стандарт-Лайн (таможенный брокер),** с которым заключен договор на таможенное обслуживание. После того, как таможенное оформление успешно пройдено, в документе устанавливается статус **Выпущено с таможни.**
- **Поступление товаров на склад продажи.** Оформляется документ **Перемещение товаров ТД00-000001 от 09.03.2015.** Товар перемещается на склад **Центральный склад.** Поскольку центральный склад является ордерным складом с возможностью адресного хранения товаров в ячейках, то дополнительно оформляется документ

Приходный ордер на товары на поставку товаров в помещение **Коммерческие товары** и документ **Отбор (размещение) товаров** для размещения товаров в ячейках.

- **Оплата услуг таможенному брокеру.** Расчеты с таможенным брокером производятся в соответствии с оформленным договором **Договор с брокером.** Детализация расчетов – **По накладным.** 8 марта по предварительно согласованной заявке брокеру перечислены денежные средства в размере 100000 рублей. Оформлен документ **Списание безналичных денежных средств ТД00-000002 от 08.03.2015** и установлена отметка проведения платежа банком. После оформления брокером таможенной декларации произведен зачет оплаты за оказанные услуги. Зачет производится с помощью команды **Зачет оплаты** в документе **Таможенная декларация на импорт.**

Поставка товаров из стран ЕАЭС

Процесс поставки товаров из стран ЕАЭС можно представить в виде следующей схемы.

Поставка товаров из стран ЕАЭС



- **Оформление поставки товаров из стран ЕАЭС.** Поставка товаров из стран ЕАЭС оформляется документом **Поступление товаров и услуг** с установленным видом операции **Ввоз из ЕАЭС**. В качестве поставщика товара указан контрагент – нерезидент **Электроприбор (Белоруссия)** (Юр. лицо, за пределами РФ). Документ оформляется по соглашению, в котором указан вид операции **Ввоз из ЕАЭС** с указанием договора с типом **Импорт**. В демонстрационной базе оформлен документ **Поступление товаров и услуг № ТД00-000042 от 15.05.2015**. Поставка товаров произведена на склад **Склад бытовой техники**. Поскольку склад бытовой техники является ордерным складом, то дополнительно оформлен документ **Приходный ордер на товары № 00-00000065 от 15.05.2015**. Поставка товаров из стран ЕАЭС, также как и любая другая поставка товаров, может быть оформлена по предварительно оформленному заказу поставщику.
- **Заявление на оплату налогов в ФНС.** Для регистрации заявлений на оплату налогов ФНС по ввозу товаров из ЕАЭС используется рабочее

место **Финансовый результат и контроллинг – НДС - Заявление о ввозе товаров из ЕАЭС**. На закладке **К оформлению** показываются все документы поставки из ЕАЭС, по которым еще не оформлено заявление на ввоз из ЕАЭС. С помощью команды **Сформировать заявление о ввозе товаров** сформирован документ **Заявление о ввозе товаров из ЕАЭС № ТД00-000001 от 22.05.2015**. Документ может быть сформирован и из формы документа поставки по соответствующей ссылке.

- **Перечисление оплаты ФНС**. Оплата налогов ФНС производится путем перечисления денежных средств на расчетный счет ФНС. Для регистрации оплаты можно использовать рабочее место **Финансовый результат и контроллинг – Заявление о ввозе товаров из ЕАЭС**. Список оформленных документов **Заявление о ввозе товаров из ЕАЭС** будет показан на закладке **Заявления**. Можно отметить несколько заявлений и с помощью команды **Оплатить** оформить документы оплаты. В демонстрационной базе последовательно оформлены документы **Заявка на расходование денежных средств № ТД00-000011 от 22.05.2015** и **Списание безналичных денежных средств № ТД00-000011 от 22.05.2015**.
- **Подтверждение факта оплаты от ФНС**. После подтверждения факта получения оплаты от ФНС в документе **Заявление о ввозе товаров из ЕАЭС** устанавливается отметка **Оплата подтверждена ФНС** и указывается дата, когда поступило подтверждение от ФНС.
- **Оплата поставщику**. В зависимости от тех условий оплаты, которые зарегистрированы в соглашении с поставщиком, оформлен документ оплаты **Списание безналичных денежных средств № ТД00-000012 от 25.05.2015**. Документ оформлен по предварительно согласованной заявке на расходование денежных средств.

Поступление товаров на комиссию

Поставка товаров на комиссию возможна только если установлена функциональная опция **Комиссионные закупки** (раздел **НСИ и администрирование - Закупки – Документы закупок**).

Процесс оформления поступления товаров на комиссию и расчетов с комитентами можно представить в виде следующей схемы.



- **Оформление поставки товаров от комитента.** Поставка товаров оформлена документом **Поступление товаров и услуг № ТД00-000012 от 26.03.2015** с установленным видом операции **Прием на комиссию**. Поставка оформлена от комитента **Экип ООО** по соглашению с комитентом **Поставка обуви, комиссия (ЭКИП ООО)**. Товары комитента поставляются в соответствии с теми ценами, которые указаны в соглашении (вид цены - **Поставка обуви (ЭКИП ООО)**). Значения цен регистрируются документами **Регистрация цен поставщика**. Отчет комитенту оформляется по тем ценам, которые зарегистрированы в соглашении с комитентом. Поставка товаров оформлена по предварительно оформленному заказу комитенту (**Заказ поставщику ТД00-000006**). Заказ сформирован автоматически в

соответствии с потребностями товаров с помощью обработки **Формирование заказов по потребностям**. Поставка товаров комитента оформлена на склад **Центральный склад** в помещение **Коммерческие товары**. Поскольку в помещении **Коммерческие товары** используется адресное хранение товаров в ячейках, то дополнительно оформлены документы **Приходный ордер на товары № 00-00000007** для приема товаров в зону приемки и **Отбор (размещение) товаров № 00-00000023** для размещения товаров в ячейках.

- **Продажа комиссионного товара.** При оформлении продажи, например с помощью документа **Реализация товаров и услуг**, происходит автоматическое списание товаров комитента. Проконтролировать продажи товаров комитента можно с помощью отчета **Закупки – Отчеты по закупкам – Комиссионные закупки – Оформление отчетов комитенту**. В отчете будет показано, сколько товаров комитента было продано за указанный период.
- **Отчет перед комитентом за проданные товары.** Информация о проданных товарах комитента, по которым еще не сформированы отчеты, отображается в списке **Закупки – Отчеты комитентам (принципалам) о продажах** на закладке **Распоряжения на оформление**. В соответствии с представленными в списке данными с помощью команды **Оформить отчет комитенту** сформирован **Отчет комитенту № ТД00-000001 от 24.04.2015**. В качестве цены комитента указываются те цены, которые зарегистрированы в соглашении с комитентом, а в качестве цены продажи те цены, по которым товар был реально продан с учетом всех предоставленных скидок.
- **Отчет перед комитентом за списанные товары.** Товары комитента могут быть списаны (например, по причине порчи или пересортицы товаров). В демонстрационной базе при проведении инвентаризации на центральном складе была зафиксирована пересортица и оформлен документ **Пересортица товаров №ТД00-000002**. В результате этого было оформлено списание товаров: Ботинки женские демисезонные, 44, Коричневый, 6, искусственная кожа и Ботинки женские демисезонные, 36, Белый, 5, искусственная кожа. Факт списания

товаров отражается в списке **Закупки – Комиссионные закупки - Отчеты комитентам (принципалам) о продажах** на закладке **Распоряжения на оформление**. Сумма товаров комитента, по которым оформлен факт списания товаров, будет показана в графе **Списано**. На основании этих данных оформлен документ **Отчет комитенту о списании № ТД00-000002 от 30.04.2015**. Сумма списанных товаров компенсируется комитенту. Для этих целей оформлен документ **Расходный кассовый ордер ТД00-000014 от 01.05.2015**. Документ оформлен в соответствии с предварительно утвержденной заявкой на расходование денежных средств.

- **Расчеты с комитентом за проданные товары.** Задолженность перед комитентом за те товары, за продажу которых мы уже отчитались можно посмотреть в отчете **Закупки – Отчеты по закупкам – Комиссионные закупки – Состояние расчетов с комитентами**. Информация о том, как будут происходить расчеты с комитентом, фиксируется в соглашении с комитентом. В демонстрационной базе зарегистрирован следующий вариант расчетов: детализация расчетов по договорам комиссии, 20% оплачивается через 10 дней после оформления отчета, окончательная оплата через 30 дней после оформления отчета. В соответствии с графиком платежей оформлено перечисление денежных средств - документ **Списание безналичных денежных средств № ТД00-000013 от 15.05.2015** по предварительно утвержденной заявке на расходование денежных средств.
- **Перечисление вознаграждения комитентом.** В соответствии с условиями, зарегистрированными в соглашении с комитентом, вознаграждение за продажу комиссионных товаров рассчитывается как 10% от общей суммы продаж. Вознаграждение выплачивается комитентом отдельно (флажок **Удерживать комиссионное вознаграждение** не установлен). Комитент перечисляет сумму вознаграждения на наш расчетный счет. Эта операция зарегистрирована документом **Поступление безналичных денежных средств № ТД00-000025 от 27.04.2015**. Документ может быть оформлен на основании документа **Отчет комитенту о продажах**.

ОФОРМЛЕНИЕ ПРОДАЖ ТОВАРОВ

Продажа товаров за наличный расчет

Продажа товаров за наличный расчет может быть оформлена розничному покупателю с выпиской всех необходимых документов. Для быстрой продажи за наличный расчет в демонстрационной базе введено соглашение **Продажа в розницу**. В соглашении настроены все необходимые параметры, которые будут подставляться в документы по умолчанию: склад, организация, форма оплаты и т.д. В соглашении указан вариант расчетов **По накладным**. Соглашение доступно для тех партнеров, которые относятся к сегменту **Розничные клиенты**.

Порядок оформления операции можно представить в виде схемы.

Продажа товаров за наличный расчет



- **Оформление документа продажи.** Документ продажи оформляется из списка документов **Продажи – Документы продажи**. В демонстрационной базе оформлен документ **Реализация товаров и услуг № ТД00-000051 от 26.05. 2015**. В документе в качестве партнера указан обобщенный партнер **Розничный покупатель**. В поле

Контрагент указан Саломенцев Олег Павлович, который зарегистрирован в качестве контрагента с видом **Физическое лицо**. Документ оформляется по соглашению **Продажа в розницу**. Документ проводится в статусе **К предоплате**.

- **Регистрация оплаты.** Документ оплаты может быть введен на основании документа продажи. Если оплата оформляется кассиром, то для регистрации оплаты можно использовать отдельное рабочее место по приему наличных платежей – раздел **Казначейство – Касса – Приходные кассовые ордера – Распоряжения на поступление**. В списке будут показаны те накладные, по которым надо зарегистрировать наличную оплату. Новый платежный документ оформляется по команде **Оформить поступление**. Оформлен документ **Приходный кассовый ордер ТД00-000020 от 26.05.2015**. Кассир распечатывает документ **Приходный кассовый ордер** и печатает чек на фискальном регистраторе, который подключен к его рабочему месту. Для печати чека на фискальном регистраторе используется команда **Напечатать чек**. В демонстрационной базе подключен фискальный регистратор в демонстрационном режиме (эмулятор). Подключение производится в разделе **НСИ и администрирование – РМК и оборудование – гиперссылка Подключаемое оборудование**.
- **Регистрация отгрузки.** После оформления оплаты клиент предоставляет менеджеру документ оплаты. В документе в качестве основания указан номер накладной. В соответствии с номером менеджер находит в списке **Документы продажи** накладную, устанавливает статус **Реализовано**, проводит накладную.
- **Печать документов.** Предусмотрена групповая печать нескольких документов. Для этих целей используется команда **Печать – Комплект документов на принтер**. Настройка списка печатных форм документов производится с помощью команды **Печать – Комплект документов с настройкой**.

Продажа розничному покупателю за наличный расчет может быть оформлена по предварительно сформированному заказу клиента. В качестве примера оформлена операция продажи за наличный расчет с

использованием документа **Заказ клиента № ТД00-000026 от 15.05.2015.**

Продажа товаров (предоплата)

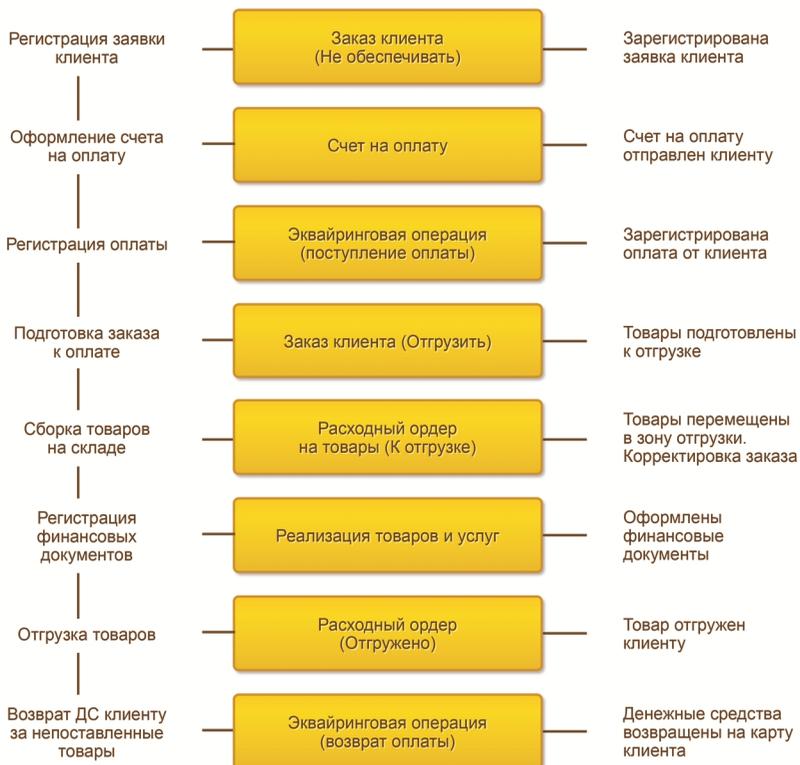
Товары отгружаются на условиях предоплаты. Клиент производит оплату платежной картой. Товар отгружается из текущего остатка. Сборка товаров для отгрузки производится на ордерном складе. По результатам сборки товаров корректируется заказ клиента. Товар отгружается клиенту, неизрасходованные денежные средства возвращаются клиенту на его платежную карту.

Возможность регистрации оплаты платежной картой включается функциональной опцией **НСИ и администрирование – Казначейство – Оплаты платежными картами**. В список **Казначейство – Эквайринг – Эквайринговые терминалы** добавлен эквайринговый терминал **АКБ АвтБанк, Торговый дом "Комплексный"**.

Для того чтобы заказ клиента являлся распоряжением на отгрузку в разделе **НСИ и администрирование – Склад и доставка** должен быть установлен **Порядок оформления накладных и расходных ордеров - Сначала заказы, затем ордера и накладные**. Расходные ордера оформляются кладовщиком.

Порядок оформления операции может быть представлен в виде следующей схемы.

Продажа товаров (предоплата)



- **Регистрация заявки клиента.** В качестве заявки клиента на отгрузку ему товаров оформляется документ **Заказ клиента № ТД00-000019 от 29.04.2015**. Заказ клиента оформлен по соглашению **Оптовые продажи (предоплата)**. В соответствии с условиями, определенными в соглашении, обеспечение и отгрузка товаров производится только после полной оплаты клиентом (**Аванс (до обеспечения)**). В качестве формы оплаты в заказе указано платежной картой. В заказе устанавливается статус **К выполнению**, а для каждой строки заказа устанавливается действие **Не обеспечивать**. Предусмотрено

автоматического заполнения действия по всем выделенным строкам с помощью команды **Обеспечение – Заполнить обеспечение**.

- **Оформление счета на оплату.** На основании заказа клиента оформляется счет на оплату. Счет на оплату распечатывается и отправляется клиенту.
- **Регистрация оплаты платежной картой.** Список всех счетов на оплату, которые должны быть оплачены платежной картой, будет показан в списке **Казначейство – Эквайринг - Эквайринговые операции** на закладке **Счета на оплату**. С помощью команды **Оплатить** вводится новый документ **Эквайринговая операция N ТД00-000002 от 12.05.2015**. Предусмотрена также возможность ввода документа непосредственно из счета или заказа клиента.
- **Подготовка заказа к отгрузке.** После регистрации оплаты в заказе клиента для всех строк заказа устанавливается действие **Отгрузить**.
- **Сборка товаров на складе.** Товар отгружается с ордерного склада. Для сборки товаров в зону отгрузки используется рабочее место **Склад и доставка – Ордерный склад – Отгрузка**. Распоряжением на отгрузку является заказ клиента. Кладовщик последовательно выполняет необходимые действия на складе:
 - формирует **Расходный ордер на товары № 00-00000056 от 12.05.2015** в соответствии с заказом клиента;
 - формирует задание на отбор товаров (документ **Отбор(размещение) товаров № 00-00000048 от 12.05.2015**)
 - собирает, проверяет собранный товар. Документ **Отбор (размещение) товаров** проводится в статусе **Выполнено без ошибок**.

Товар передается в зону отгрузки. В документе **Расходный ордер на товары** устанавливается статус **К отгрузке**. Товар собран не полностью, часть товара нет в наличии на складе. Необходимо откорректировать заказ клиента. Для корректировки заказа клиента используется команда табличной части документа (закладка **Товары**) **Заполнить – Отменить непоставленные строки**. Заказ клиента приведен в соответствии с отгрузкой товара.

- **Регистрация финансовых документов.** На основании заказа клиента оформляется документ **Реализация товаров и услуг № ТД00-000038 от 12.05.2015**. Документ заполняется списком товаров с учетом количества тех товаров, которые подготовлены к отгрузке. Документ проводится, по нему регистрируется счет-фактура. С помощью команды **Печать – Комплект документов** печатается комплект документов (Торг-12, счет-фактура) для выдачи клиенту.
- **Отгрузка товаров.** Кладовщик отгружает товар клиенту. Документ **Расходный ордер на товары** проводится в статусе **Отгружен**.
- **Возврат ДС клиенту за непоставленные товары.** Денежные средства возвращаются клиенту на его платежную карту. В заказе клиента необходимо откорректировать сумму зачтенной оплаты по заказу (кнопка **Зачет оплаты** на закладке **Основное**). В появившемся диалоговом окне будет показано превышение суммы оплаты. Для корректировки следует перезаполнить зачтенную сумму (**Зачесть оплату и закрыть**). После выполнения этой операции на основании заказа клиента оформлен документ **Эквайринговая операция № ТД00-000003** с видом операции **Возврат оплаты клиенту**.

Продажа товаров в кредит

При оформлении продажи в кредит расчеты удобно вести в разрезе договоров. В течение определенного периода товар отгружается клиенту на условиях кредита, а затем производится выписка счета и оплата задолженности в рамках договора. В рамках договора можно установить допустимый срок и сумму допустимой задолженности. При превышении срока или суммы задолженности клиенту будет запрещена отгрузка.

График оплаты регистрируется в соглашении с клиентом. Отгрузки в кредит в демонстрационной базе оформлены по соглашению **Оптовое (кредит)**. В соответствии с условиями соглашения с каждым клиентом оформляется отдельный договор кредита, в котором указываются условия запрета отгрузки по договору (допустимая сумма задолженности и контроль просроченной задолженности).

При оформлении продаж в кредит допускается как работа по предварительно оформленным заказам клиентов, так и без оформления заказов.

- Если отгрузка оформляется по заказу, то датой платежа будет являться та дата, которая указывается в документе **Заказ клиента**. Дата платежа будет рассчитываться в соответствии с графиком платежа от даты оформления документа **Заказ клиента** и может быть отредактирована.
- Если отгрузка оформляется без заказа, то датой платежа будет являться та дата, которая указывается в документе реализации. Дата платежа будет рассчитываться в соответствии с графиком платежа от даты оформления документа реализации и может быть отредактирована.

Порядок оформления продажи в кредит представлен на схеме.



- **Отгрузка товаров в кредит.** Отгрузка товаров в кредит оформлена клиенту **Саймон и Шустер** по договору **Договор продажи СШ-8 от 01.01.2015**. В рамках договора оформлены документы **Реализация товаров и услуг № ТД00-000052, №№ ТД00-000053**. Поскольку склад является ордерным, то для фактической отгрузки товаров со склада оформлен документ **Расходный ордер на товары № 00-00000065** (на две накладные).

- **Оформление счета по задолженности за отгруженные товары.** На основании договора оформлен счет на оплату **ТД00-000005** (команда **Создать на основании – Счет на оплату (по задолженности)**).
- **Оплата клиентом.** Неоплаченные счета на оплату будут показаны в рабочем месте **Казначейство – Банк –Безналичные платежи – закладка К поступлению**. Для фильтрации в списке только неоплаченных счетов можно установить фильтр по команде **Только неоплаченные счета**. Для регистрации оплаты следует использовать команду **Оформить поступление**. Будет зарегистрирована оплата с указанием счета на оплату и договор по которому производится оплата. Оформлен документ **Поступление безналичных денежных средств № ТД00-000038**.

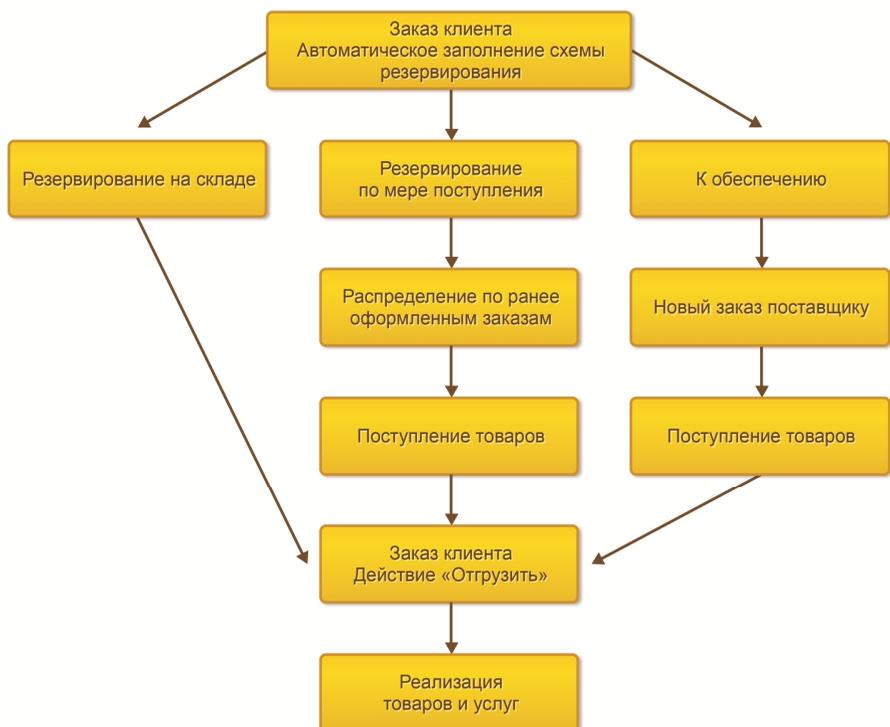
Для контроля просроченных оплат следует использовать отчет **Задолженность клиентов по срокам**.

Продажа товаров с контролем обеспечения и закупкой недостающего товара

В предыдущих примерах были рассмотрены варианты отгрузки из текущего остатка товаров. Прикладное решение позволяет автоматически заполнять информацию об обеспечении товаров. Заказ оформлен в кредит, схема оплаты в данном примере аналогична предыдущему примеру, поэтому не рассматривается.

Схема оформления операции представлена на рисунке.

Продажа с контролем обеспечения и закупкой недостающего товара



■ **Заказ клиента. Автоматическое заполнение схемы резервирования товаров.** После заполнения списка товаров необходимо выделить все товары в списке и выполнить команду **Обеспечение - Заполнить**. В качестве стратегии обеспечения выбираем следующую стратегию:

- Резервируем все товары, которые есть в наличии на складе (**Резервировать**).
- Распределяем товары по уже созданным заказам поставщиков (**Резервировать по мере поступления**).

- По оставшимся товарам оформляем новые заказы поставщикам (**К обеспечению**).

Информация о том, как можно обеспечить товар и когда его можно будет отгрузить (дата отгрузки), будет заполнена в графе **Действие**.

- **Резервировать на складе.** Товар будет зарезервирован в том случае, если на складе есть доступный остаток товаров (с учетом ранее зарезервированных товаров). В качестве даты отгрузки будет установлена текущая дата.
- **Резервировать по мере поступления.** Товар будет распределен в ранее созданных заказах поставщикам. Распределение происходит по тем заказам поставщиков, в которых установлен статус **Подтвержден** или **К поступлению**. Дата поставки, установленная в заказе поставщику должна быть меньше даты планируемой отгрузки по заказу (**Желаемая дата отгрузки**). Если желаемая дата отгрузки не указана, то считается, что заказ клиента должен быть обеспечен к текущей дате. В обработке **Продажи – Сервис - Состояние обеспечения заказов** можно проконтролировать, к какой дате ожидается поступление товара.

После того как будет зарегистрирована поставка по заказу поставщика, будет предложено зарезервировать товар на складе. Если товар принимается на ордерный склад, то указание к резервированию товара на складе будет выдано только после фактического приема товаров на склад.

- **К обеспечению.** Товары необходимо заказать у поставщика. В качестве даты отгрузки будет установлена та дата, которая определена в параметрах обеспечения для номенклатурной позиции на указанном в документе складе. Параметры обеспечения можно посмотреть по одноименной команде панели навигации в карточке номенклатуры. Для формирования новых заказов поставщику можно использовать обработку **Формирование заказов по потребностям**, которая вызывается из списка **Заказы поставщикам**. Можно применить упрощенный вариант: на основании заказа клиента ввести заказ поставщику. Заказ поставщику будет заполнен теми позициями, для которых установлено действие **К обеспечению**.

- **Заказ клиента. Действие «Отгрузить».** После регистрации поставки по всем недостающим товарам выделяем все позиции в списке и устанавливаем для них с помощью команды **Обеспечение - Заполнить обеспечение** действие **Отгрузить**.
- **Реализация товаров и услуг.** Список заказов, по которым надо произвести отгрузку, будет показан в журнале **Продажи – Документы продажи** на закладке **К оформлению**. Для оформления документа реализации используется команда **Оформить по заказам**. Если склад является ордерным, то при фактической отгрузке товаров оформляется документ **Расходный ордер на товары**.

При использовании данной схемы можно использовать и тот вариант отгрузки, который описан в разделе **Продажа товаров (предоплата)**: распоряжением на отгрузку со склада будет являться заказ клиента, а документ реализации будет оформлен по результатам отгрузки.

Продажа товаров «под заказ»

Продажа товаров по схеме «под заказ» в отличие от предыдущей схемы предполагает, что товар заказывается под конкретный заказ клиента. В этом случае применяется такое понятие, как обособленное обеспечение, а во всех документах, которые обеспечивают наличие этого товара на складе, указывается назначение – заказ клиента, под который происходит закупка товаров.

Для дорогостоящих товаров, которые всегда закупаются под заказ, можно в карточке товара установить флажок **Обособленная закупка (продажа)**. При заполнении информации о товаре в табличную часть документов для него будет автоматически установлен вариант действия **Обеспечивать обособленно**. При необходимости этот вариант можно будет изменить. В демонстрационной базе такой флажок установлен для товаров из группы **Пылесосы**.

Примером оформления операции продажи товаров «под заказ» является оформление документа **Заказ клиента ТД00-000002 от 04.04 2015** фирмой «Альтаир» на покупку пылесосов. Продажа оформлена в рамках,

заключенной с клиентом сделки **Продажа пылесосов**. Сделка не является управляемой (непроцессорная сделка), основное назначение ее – это хранение истории взаимодействий с клиентом. В рамках сделки ведется обособленный учет товаров по сделке. Это позволяет оценить прибыльность продажи товаров в рамках сделки. Включение обособленного учета в рамках сделки возможно при включении функциональной опции **НСИ и администрирование – Финансовый результат и контроллинг – Учет товаров – Обособленный учет себестоимости товаров по видам запасов – По сделкам**.

Использование сделки при продаже товаров «под заказ» не является обязательным. Это дополнительная возможность объединить несколько заказов в рамках сделки и посчитать прибыльность от продажи товаров в рамках сделки.

При использовании обособленного обеспечения по заказам будет автоматически рассчитана прибыль не только по сделке, но и по каждому конкретному заказу.

В приведенном в демонстрационной базе примере клиент оформляет заказ на складе **Склад бытовой техники**, а товар от поставщика поступает на склад **Центральный склад**. Поступивший под назначение (под заказ клиента) товар помещается в отдельную область хранения и все поступившие под заказ товары размещаются в одной ячейке. Для хранения товара под конкретные заказы клиента на центральном складе выделена отдельная область хранения **Пылесосы (под заказ)** в помещении **Коммерческие товары**, для которой определено: что все товары, поступившие под конкретный заказ (назначение) хранятся в одной ячейке.

Пылесосы (под заказ) (Область хранения)

[Главное](#)
[Правила размещения...](#)
[Документооборот](#)
[Задачи](#)
[Мои заметки](#)
[Товары в ...](#)

Склад: Помещение:

Наименование:

Описание:

Ячейки используются для хранения обособленных товаров

Для хранения товаров пришедших под обособленное обеспечение. В каждой ячейке хранятся товары только под одно назначение.

Использование ячеек определяется стратегиями отбора и размещения

Для хранения всех товаров согласно стратегии отбора и размещения.

При размещении **Монотоварность ячейки определяется:**

соблюдать строгую монотоварность
 по номенклатуре

Для размещения только в монотоварные или в свободные ячейки.
 по номенклатуре и характеристике

учитывать приоритеты размещения
 по номенклатуре, характеристике и серии

Приоритет отбора:

в монотоварные ячейки:	<input type="text" value="1"/>	из монотоварных ячеек:	<input type="text" value="1"/>
в смешанные ячейки:	<input type="text" value="1"/>	из смешанных ячеек:	<input type="text" value="1"/>
в свободные ячейки:	<input type="text" value="1"/>	"под остаток":	<input type="text" value="1"/>
в ячейки с другими товарами:	<input type="text" value="1"/>	Наимышший приоритет равен 1.	

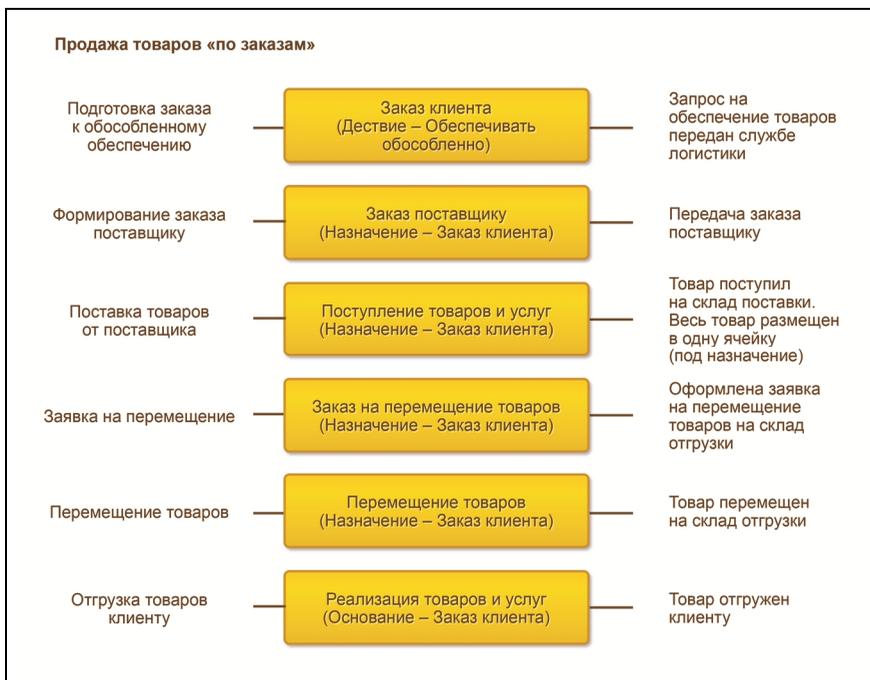
Периодическая инвентаризация ячеек

Не проводить периодическую инвентаризацию в ячейках

Пересчитывать товары в ячейках каждые: день (дней)

При рассмотрении данной операции не рассматривается процесс, связанный с предоплатой заказа. Порядок оформления документов по предоплате аналогичен тому, который описан в операции **Продажа товаров (предоплата)**. По заказу клиента выписан документ **Счет на оплату № ТД00-000001 от 04.04.2015**. Оплата клиентом счета производится по безналичному расчету (переводом денежных средств на наш расчетный счет), оформлен документ **Поступление безналичных денежных средств ТД00-000004 от 05.04.2012**.

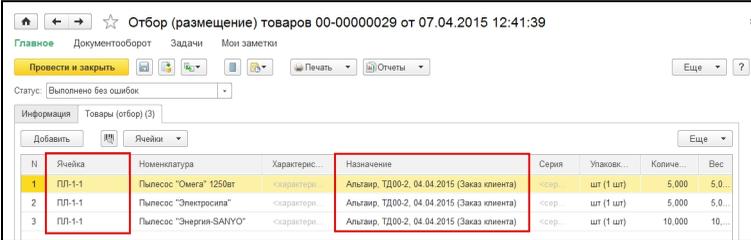
Схема оформления операции по обособленному обеспечению товаров и отгрузке их клиенту представлена на рисунке.



- **Подготовка заказа к обособленному обеспечению.** Заказ клиента оформлен на склад «Склад бытовой техники». После оплаты в заказе клиента должен быть установлен статус **К выполнению**, а для всех строк заказа с помощью команды **Обеспечение – Заполнить обеспечение** должно быть установлено действие **Обеспечивать обособленно**.
- **Формирование заказа поставщику.** Заказ поставщику может быть сформирован из обработки **Формирование заказов по потребностям** или на основании заказа клиента. Независимо от того каким способом оформлен заказ поставщику при использовании обособленного обеспечения в заказе поставщику будет указан заказ клиента в графе **Назначение**. В демонстрационной базе оформлен документ **Заказ поставщику № ТД00-000008 от 05.04.2015**. В соответствии с условиями соглашения с поставщиком аза **Электротовары** товар

принимается на комиссию. Поставка товаров планируется на **Центральный склад**.

- **Поставка товаров от поставщика.** Поставка товаров оформлена документом **Поступление товаров и услуг № ТД00-000008** от 06.04.2015. Поскольку центральный склад является ордерным складом с адресным хранением товаров в ячейках, то дополнительно оформлен документ **Приходный ордер на товары № 00-00000012 от 06.04.2015**. При оформлении этого документа товар поступает в зону приемки. Из зоны приемки товар перемещается в отдельную ячейку. Размещение производится автоматически в соответствии с теми правилами размещения, которые мы задали для области хранения **Пылесосы (под заказ)**. Во всех документах поставки указывается конкретное назначение (заказ клиента), в соответствии с которым производилась закупка товаров. Отгрузить поступивший товар другому клиенту нельзя.



The screenshot shows a software interface for managing goods. At the top, it displays 'Отбор (размещение) товаров 00-00000029 от 07.04.2015 12:41:39'. Below this, there are navigation buttons and a status indicator 'Статус: Выполнено без ошибок'. The main part of the interface is a table with the following columns: 'N', 'Ячейка', 'Номенклатура', 'Характеристика', 'Назначение', 'Серия', 'Упаков...', 'Колоче...', and 'Вес'. Three rows of data are visible, with red boxes highlighting the 'Ячейка', 'Назначение', and 'Серия' columns for each row.

N	Ячейка	Номенклатура	Характеристика	Назначение	Серия	Упаков...	Колоче...	Вес
1	ПЛ-1-1	Пылесос "Омега" 1250вт	<характеристика>	Альгар, ТД00-2, 04.04.2015 (Заказ клиента)	сер...	шт (1 шт)	5,000	5,0...
2	ПЛ-1-1	Пылесос "Электросила"	<характеристика>	Альгар, ТД00-2, 04.04.2015 (Заказ клиента)	сер...	шт (1 шт)	5,000	5,0...
3	ПЛ-1-1	Пылесос "Энергия-SANYO"	<характеристика>	Альгар, ТД00-2, 04.04.2015 (Заказ клиента)	сер...	шт (1 шт)	10,000	10...

- **Заявка на перемещение товаров.** В качестве заявки на перемещение оформлен документ **Заказ на перемещение № ТД00-000005** от **07.04.2015**. Документ может быть оформлен на основании документа **Поступление товаров и услуг**. В заказе на перемещение также указывается тот заказ клиента, под который поступил товар от поставщика.
- **Перемещение товаров.** На основании заказа на перемещение оформлен документ **Перемещение товаров № ТД00-000006**. В документе указывается заказ клиента, в соответствии с которым товар заказывался у поставщика.

Перемещение товаров ТД00-000006 от 07.04.2015 12:41:00

Главное | Документооборот | Задачи | Мои заметки

Провести и закрыть | Печать | Отчеты

✓ Перемещение по заказу [Заказ на перемещение ТД00-000006 от 07.04.2015 12:41:00](#)

Номер: ТД00-000006 от 07.04.2015 12:41:00 Организация: Торговый дом "Комплексный"

Склад-отправитель: Центральный склад

Склад-получатель: Склад бытовой техники

Товары (3) | Дополнительно | Комментарий

Добавить | Указать серии | Заполнить

N	Номенклатура	Характерист.	Назначение	Серия	Количес...	Упаковк...	Сделка
1	Пылесос "Омега" 1250вт	<характерист...	Алгитар, ТД00-2, 04.04.2015 (Заказ клиента)	<серия не у...	5,000	шт (1 шт)	
2	Пылесос "Электросила"	<характерист...	Алгитар, ТД00-2, 04.04.2015 (Заказ клиента)	<серия не у...	5,000	шт (1 шт)	
3	Пылесос "Энергия-SANYO"	<характерист...	Алгитар, ТД00-2, 04.04.2015 (Заказ клиента)	<серия не у...	10,000	шт (1 шт)	

Оформить ПН

Ответственный: Федоров Борис Михайлович

Склад – отправитель (**Центральный склад**) является ордерным складом с адресным хранением товаров. Для отгрузки товаров со склада оформлены документы **Расходный ордер на товары № 00-00000006 от 07.04.2015** и **Отбор (размещение) товаров № 00-00000029 от 07.04.2015**. Документы оформлены с помощью рабочего места **Склад и доставка – Ордерный склад – Отгрузка**. При оформлении документа **Отбор (размещение) товаров** будет автоматически определена та ячейка, в которой был размещен товар от поставщика под конкретный заказ. После окончания отгрузки в документе **Перемещение товаров** устанавливается статус **Отгружено**.

Склад-получатель (**Склад бытовой техники**) является ордерным складом без адресного хранения товаров в ячейках. Поставка на этот склад оформлена документом **Приходный ордер на товары № 00-00000013 от 07.04.2015**. После поступления товаров на склад-получатель в документе **Перемещение товаров** устанавливается статус **Принято**.

■ Отгрузка товаров клиенту

Информацию о состоянии обеспечения заказа можно посмотреть в отчете **Состояния обеспечения заказов клиентов**. В тот момент, когда товар поступит на склад **Склад бытовой техники** будет выдана рекомендация о том, что товар можно резервировать на складе. Непосредственно из

обработки можно открыть заказ и установить для него действие **Отгрузить**. Подготовленные к отгрузке заказы будут показаны в журнале **Документы продажи** на закладке **К оформлению**. На основании заказа клиента оформлен документ **Реализация товаров и услуг ТД00-000002** от **12.04.2015** года.

Отгрузка продуктов в сетевые магазины (комиссия)

Продукты передаются в сетевые магазины на комиссию для последующей продажи конечным покупателям. По результатам продаж магазины присылают отчеты с информацией о том, кому из конечных клиентов товар был продан.

Для оформления операции передачи товаров на комиссию в сетевые магазины введено типовое соглашение **Сетевые магазины (комиссия)**. Расчеты ведутся по отчетам на комиссию, договоры не используются. Передача товаров в сетевые магазины оформляется от имени организации ИП «Предприниматель».

Сетевые магазины зарегистрированы как группа партнеров **Мир продуктов – Сеть магазинов**. В состав группы включены магазины **Мир продуктов (Пражская)** и **Мир продуктов (Звездочка)**. Оба магазина работают от имени одного юридического лица **Мир продуктов**. Магазины включены в сегмент «Сетевые магазины (комиссия)». Сегмент сетевых магазинов периодически обновляется. Новые магазины, которые включаются в группу (сеть магазинов) будут автоматически добавлены в сегмент после обновления сегмента.

Работу с «сетевыми» магазинами можно представить в виде следующей схемы.



■ **Регистрация заявки магазина**

Магазин присылает заявку в центральный офис на пополнение запасов товаров в магазине. Заявка регистрируется как **Заказ клиента** с установленным видом операции **Комиссия**. Заказы оформляются в списке **Продажи – Оптовые продажи – Заказы клиентов**. В демонстрационной базе оформлены заявки от магазинов: **Заказ клиента № ЧП00-000001 от 09.04.2015** и **Заказ клиента № -000002 от 09.04.2015**. В заявке указывается конкретный магазин (поле **Клиент**) и юридическое лицо головного офиса (поле **Контрагент**). По заявкам анализируется возможность их исполнения (**Состояние обеспечения**). Для оформления передачи товаров в магазин в заказах необходимо установить действие **Отгрузить**.

■ **Передача товаров в «сетевой» магазин.**

Товары в «сетевые» магазины передаются на комиссию документом **Реализация товаров и услуг** с указанием соглашения **Сетевые магазины (комиссия)**. Документы оформляются в рабочем месте отгрузки **Продажи – Оптовые продажи – Документы продажи – закладка Распоряжения на оформление**. В списке показываются все заказы клиентов, для которых установлено действие **Отгрузить**, а

финансовые документы отгрузки еще не оформлены. В демонстрационной базе оформлены документы:

- **Реализация товаров и услуг ЧП00-000004 от 09.04.2015** (Мир продуктов (Пражская))
- **Реализация товаров и услуг ЧП00-000005 от 09.04.2015** (Мир продуктов (ТК Звездочка)).

В демонстрационной базе реализован пример по доставке товаров в эти магазины (см. далее). Документы реализации включены в задание на перевозку. Фактическая отгрузка товаров со склада произведена в рамках оформленного заказа на перевозку.

■ **Отчет о продажах товаров покупателям**

Сетевые магазины присылают отчет о продажах товаров покупателям. Отчет фиксируется как документ **Отчет комиссионера (агента) о продажах**. В демонстрационной базе оформлены документы:

- **Отчет комиссионера (агента) о продажах ЧП00-000004 от 14.04.2015** Мир продуктов (ТК "Звездочка")
- **Отчет комиссионера (агента) о продажах ЧП00-000005 от 14.04.2015** Мир продуктов (Пражская).

■ **Погашение задолженности магазинов**

Задолженность магазинов за проданные товары погашает головной офис – контрагент **Мир продуктов**, который является общим для всех магазинов, входящих в сеть. Для погашения задолженности оформлен документ **Поступление безналичных денежных средств**. Документ оформляется из списка **Безналичные платежи**. Используя кнопку **Подбор**, можно посмотреть по каким магазинам есть задолженность. В документе указывается сумма погашаемой задолженности и список магазинов (партнеров), по которым погашается задолженность. В демонстрационной базе оформлен документ **Поступление безналичных ДС № ЧП00-000001 от 14.04.2015**.

Доставка продуктов в сетевые магазины

Для работы с подсистемой доставки должна быть включена функциональная опция **НСИ и администрирование – Склад и доставка – Доставка – Управление доставкой**.

Услуги по доставке товаров оказывает компания перевозчик **Вега-транс**. С компанией заключен договор на оказание агентских услуг. Возможность оказания агентских услуг регулируется установленной функциональной опцией **НСИ и администрирование – Продажи – Оптовые продажи – Продажа агентских услуг**.

В справочник **Виды номенклатуры** введен вид номенклатуры **Агентская услуга по доставке**. В этом виде номенклатуры указано, что услуга выполняется сторонним исполнителем (принципалом), продается по агентскому договору. Для перевозчика **Вега-транс** в списке **Номенклатура** зарегистрирована услуга, которую он оказывает - **Услуга по доставке (Вега-Транс)**. В карточке услуги зарегистрирована информация о перевозчике **Вега-транс**, как о принципале.

В документах реализации, которые оформлены для передачи товаров в сетевые магазины, на закладке **Доставка** определены условия доставки силами перевозчика, определен адрес доставки. Адреса доставки поделены на зоны доставки. Список транспортных средств, которыми осуществляется перевозка, зарегистрирован в списке **Склад и доставка – Управление доставкой – Транспортные средства**.

Задания на перевозку оформляются в рабочем месте **Склад и доставка – Управление доставкой – Доставка**. В рабочем месте производится распределение накладных, для которых требуется перевозка товаров, по зарегистрированным транспортным средствам в соответствии с их грузоподъемностью и объемом.

Заказы на перевозку в статусе **К погрузке** показываются в рабочем месте работника склада. По указанным в задании на перевозку накладным оформляются документы **Расходный ордер на товары (статус Отгружен)**. После отправки груза в заданиях на перевозку

устанавливается статус **Отправлен**. После доставки товаров клиенту в задании на перевозку устанавливается статус **Закрыт**.

Услуги, которые оказал перевозчик, регистрируются документами **Реализация товаров и услуг № ЧП00-000006 от 09.04.2015** и **Реализация товаров и услуг № ЧП00-000007 от 09.04.2015**. В конце отчетного периода в рабочем месте **Закупки – Комиссионные закупки - Отчеты комитенту (принципалу) о продажах** – закладка **Распоряжения на оформление** будут показаны все услуги по перевозке, которые оказаны транспортной компанией. На основании этих данных оформлен документ **Отчет комитенту (принципалу) о продажах № ЧП00-000001 от 14.04.2015**. В соответствии с этим отчетом оплачиваются услуги перевозки транспортной компании в размере 6000 рублей с помощью документа **Расходный кассовый ордер ЧП00-000001 от 14.04.2014** по предварительно утвержденной к оплате заявке на расходование денежных средств. Транспортная компания перечислила нам 300 рублей (5% от суммы оказанных услуг) в качестве вознаграждения. Оформлен документ **Поступление безналичных ДС № ЧП00-000003 от 21.04.2015**.

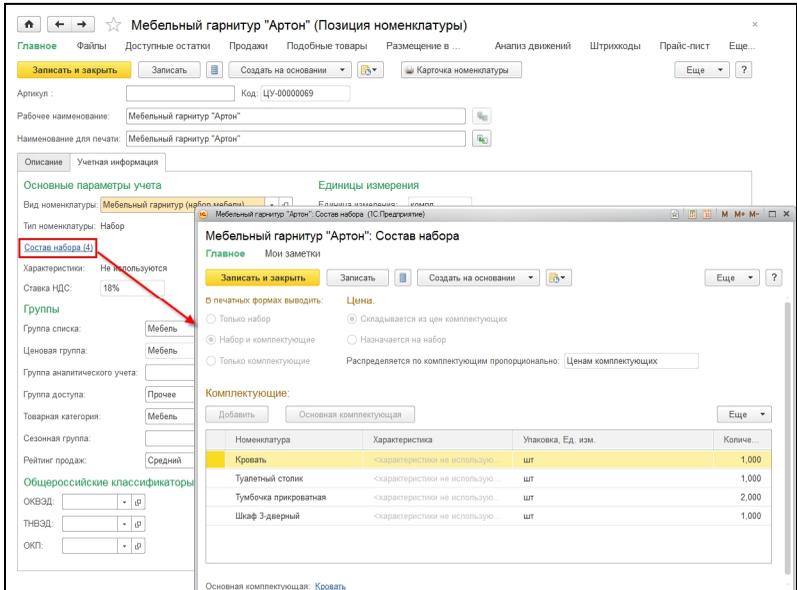
Продажа мебельных гарнитуров «по образцам»

Вариант продажи «по образцам» позволяет создавать и корректировать наборы мебели в момент продажи. Использование этой возможности доступно при включении функциональной опции **НСИ и администрирование – Номенклатура – Разрезы учета – Наборы номенклатуры при продаже**.

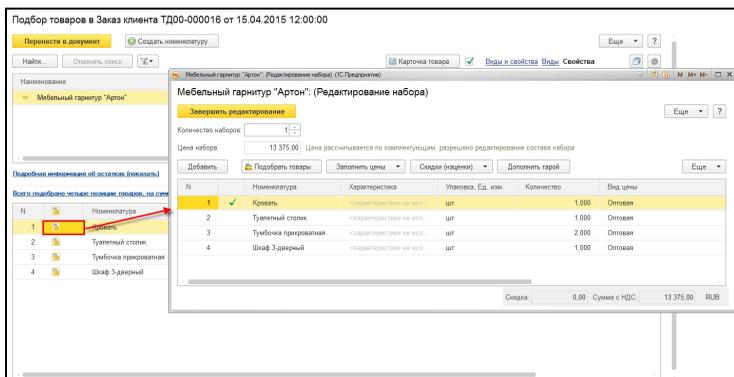
Процесс оформления продажи «по образцам» можно представить в виде следующей схемы.



- **Формирование новых наборов (образцов).** В демонстрационную базу добавлен вид номенклатуры **Мебельный гарнитур (набор мебели)** с типом **Набор**. Цена набора складывается из цен тех комплектующих, которые входят в его состав. Установка такого варианта расчета цены позволяет корректировать состав набора при его продаже. В справочник **Номенклатура** внесены варианты образцов мебельных гарнитуров, которые могут быть откорректированы в момент оформления заказа клиентом.



- Заявка клиента на покупку набора мебели. Заявка клиента Альфа на покупку мебельного гарнитура «Артон» оформлена документом **Заказ клиента № ТД00-000016 от 15.04.2015**. В списке подбора мебельный гарнитур отмечен признаком «набор». В момент подбора мебельного гарнитура его состав может быть отредактирован.



В табличную часть документа **Заказ клиента** будет заполнена информация обо всех комплектующих, и наименование набора.

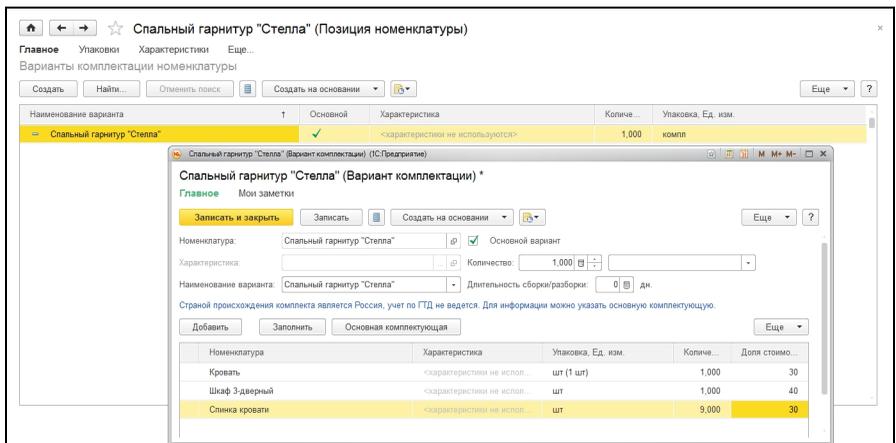
N	Наборы	Номенклатура	Характеристика	Колоче..	Действия	Упаковка, Ед. изм.	Вид цены	Цена	%
1	Мебельный гарнитур "Артон"	Кровать	характеристики ..	2,000	Отгрузить	шт	Оптовая	3 750.00	
2	Мебельный гарнитур "Артон"	Туалетный столик	характеристики ..	2,000	Отгрузить	шт	Оптовая	1 625.00	
3	Мебельный гарнитур "Артон"	Тумбочка прикров..	характеристики ..	4,000	Отгрузить	шт	Оптовая	1 500.00	
4	Мебельный гарнитур "Артон"	Шкаф 3-дверный	характеристики ..	2,000	Отгрузить	шт	Оптовая	5 000.00	

Цены комплектующих будут заполнены в соответствии с тем видом цен, который указан в соглашении с клиентом. С помощью команды **Обеспечение – Состояние обеспечения** необходимо проверить наличие комплектующих в наборе, откорректировать состав набора или заказать недостающие комплектующие. До момента оплаты заказа для всех комплектующих должно быть установлено **Действие – Не обеспечивать**.

- **Регистрация предоплаты по заказу.** Клиент «Альфа» перечислил денежные средства на наш расчетный счет. Оформлен документ **Поступление безналичных денежных средств № ТД00-000019 от 20.04.2015 года.** В платежном документе установлена отметка **Проведено банком.** После оформления предоплаты заказ должен быть подготовлен к отгрузке: для всех строк в заказе должно быть установлено действие **Отгрузить**.
- **Отгрузка набора мебели.** Список заказов, по которым нужно отгружать товар, будет показан в списке **Документы продажи – закладка К оформлению.** С помощью команды **Оформить по заказам** оформлен документ **Реализация товаров и услуг № ТД00-000019 от 22.04.2015 года.** Для документа реализации оформлена счет-фактура. С помощью команды **Печать – Комплект документов на принтер** распечатаны печатные формы Торг-12, Счет-фактура. Предусмотрена также печать универсального печатного документа (УПД). В печатных формах указывается название мебельного гарнитура (набора) и список всех комплектующих, входящих в его состав. Мебельный склад является ордерным складом, поэтому для фактической отгрузки товара со склада оформлен документ **Расходный ордер на товары № 00-00000039 от 22.04.2015 года.**

Продажа комплектов мебели (предварительная сборка)

Комплекты мебели, которые требуют предварительной сборки, регистрируются как номенклатурная позиция с типом **Товар**. Информация о комплектующих, которые входят в состав комплекта, указывается в отдельном списке, который открывается по команде панели навигации **Варианты комплектации**.



Примерами комплектов в демонстрационной базе являются **Набор кухонной мебели, Спальный гарнитур «Стелла»**.

Комплекты мебели продаются после предварительной сборки. Предварительная сборка производится на складе **Мебельный склад**. Расчет необходимого запаса комплектующих производится в соответствии с установленными для склада параметрами обеспечения.

Параметры обеспечения потребностей									
Записать и закрыть		Настройка расчета среднего потребления						Еще ?	
Склад: Мебельный склад		Способ обеспечения склада в целом: ТД Покупка комплектующих для сборки мебели.							
Характеристика: <свобод>		Способ:		Метод: <свобод>		Рекомендация: <свобод>			
Заполнить список товаров		Заполнить способ обеспечения...		Очистить способ обеспечения		Заполнить метод обеспечения...		Заполнить количество запаса	
Номенклатура	Характеристика	Способ обеспечения потреби...	Срок исполнени...	Обеспечиваемы...	Метод обеспечения потребнос...	Норма п...	Минимал...	Макс	
Мойка С-789	Металлическая	ТД Покупка комплектующих д...	3	5	Поддержание запаса (расчет ...	2,000 ко...	<авторас...	<авт	
Мойка С-789	Мраморная	ТД Покупка комплектующих д...	3	5	Поддержание запаса (расчет ...	2,000 ко...	<авторас...	<авт	
Мойка С-789	Мраморная крошка	ТД Покупка комплектующих д...	3	5	Поддержание запаса (расчет ...	2,000 ко...	<авторас...	<авт	
Мойка С-789	Чугунная	ТД Покупка комплектующих д...	3	5	Поддержание запаса (расчет ...	2,000 ко...	<авторас...	<авт	
Набор кухонной мебе...	<для всех характе...	ТД Сборка мебели на складе	5	0	<заполняется по каждой хара...	<заполн...	<заполн...	<зап	
Набор кухонной мебе...	Расширенный ком...	<как для номенклатуры в цело...	5	0	Заказ под заказ	<не испо...	<не испо...	<не	
Набор кухонной мебе...	Стандартный ком...	<как для номенклатуры в цело...	5	0	Заказ под заказ	<не испо...	<не испо...	<не	
Набор кухонной мебе...	Эксклюзивный ком...	<как для номенклатуры в цело...	5	0	Заказ под заказ	<не испо...	<не испо...	<не	
Стальной гарнитур "С...	<для всех характе...	ТД Сборка мебели на складе	5	0	<заполняется по каждой хара...	<заполн...	<заполн...	<зап	
Спинка кровати	<для всех характе...	ТД Покупка комплектующих д...	3	5	<заполняется по каждой хара...	<заполн...	<заполн...	<зап	
Стол обеденный	<для всех характе...	ТД Покупка комплектующих д...	3	5	<заполняется по каждой хара...	<заполн...	<заполн...	<зап	
Стуль	<для всех характе...	ТД Покупка комплектующих д...	3	5	<заполняется по каждой хара...	<заполн...	<заполн...	<зап	

Для комплектующих установлен метод обеспечения потребностей **Поддержание запаса (расчет по норме)**. Норма потребления указывается вручную. Необходимый запас комплектующих рассчитывается в соответствии с нормой потребления в день (установленной для каждой комплектующей) и количества дней, на которые надо обеспечить запас комплектующих.

Поставщик доставляет товар в течение 5 дней с момента заказа. На этот период необходимо иметь запас комплектующих в соответствии с заданной вручную нормой потребления. Необходимость в формировании заказа возникает в том случае, когда текущего остатка комплектующих (за вычетом страхового запаса) будет хватать не более, чем на обеспечиваемый период, длительность которого задана в способе обеспечения. Данные о порядке поставки товаров от поставщика задаются в списке **НСИ и администрирование – Способы обеспечения потребностей**.

ТД Покупка комплектующих для сборки мебели (Способ обеспечения п... ×

Записать и закрыть Записать Еще ?

Тип обеспечения: Покупка Перемещение Сборка/Разборка

Данный способ обеспечения позволяет формировать заказы поставщику.

Наименование: ТД Покупка комплектующих для сборки мебели

Параметры планирования Ограничение использования

Срок покупки: 3 дн

Срок исполнения заказа на покупку. Позволяет определить дату ближайшего возможного поступления товаров (тары, работ).

Правило формирования заказов:

Заказа при достижении точки заказа Заказа по графику

"Точка заказа" — дата, не позднее которой необходимо сформировать заказ, чтобы обеспечить потребности.

Заказы формируются регулярно, по фиксированным датам, исходя из графика

Обеспечиваемый период: 5 дн

Дата ближайшей поставки: . . .

Позволяет ограничить период, потребности которого следует включать в заказ. Период отсчитывается в днях (по графику работы склада) от даты ближайшего возможного поступления по заказу.

Дата следующей поставки: . . .

В заказ включаются все потребности периода до даты следующей поставки.

Гарантированный срок отгрузки: 3 дн

Используется при расчете даты отгрузки товаров (работ) при приеме заказов к обеспечению. Устанавливается с запасом относительно срока исполнения заказа.

Расчет даты ближайшей возможной поставки и даты отгрузки при приеме заказов к обеспечению.

Дата формирования заказа поставщику:	19.08.2015
Дата поступления по заказу:	24.08.2015
Обеспечиваемый период до:	<варьируется по складам>
Дата отгрузки заказов к обеспечению:	24.08.2015

Наборы мебели на складе не хранятся, они собираются под заказ клиента (для них установлен метод **Заказ под заказ**). Для наборов мебели в способах обеспечения потребностей определен тип обеспечения - **Сборка**.

Процесс оформления продажи мебели с предварительной сборкой можно представить в виде следующей схемы.

Продажа комплектов мебели



- **Заявка клиента на покупку комплекта мебели.** Заявка клиента «Мир мебели» на покупку двух комплектов мебели **Спальный гарнитур «Стелла»** оформлена документом **Заказ клиента № ТД00-000006 от 09. 04.2015 года**. Клиент **Мир мебели** является дистрибьютором, оплата производится по договору.
- **Регистрация оплаты от клиента.** Клиент оплатил заказ наличными. На основании заказа клиента оформлен документ **Приходный кассовый ордер № ТД00-000008 от 09.04.2015 года**. После оплаты в строке заказа с указанием комплекта мебели устанавливается **Действие – Обеспечивать обособленно**. Это означает, что сборка

мебели и заказ комплектующих будет производиться под конкретный заказ клиента.

- **Оформление заявки на сборку комплекта.** Заявка на сборку комплекта оформлена документом **Заказ на сборку (разборку) № ТД00-000001 от 09.04.2015**. Документ оформлен на основании заказа клиента. В заказе на сборку автоматически заполняется список комплектующих в соответствии с тем вариантом комплектации, который указан в качестве основного варианта комплектации для комплекта мебели **Спальный гарнитур «Стелла»**. При необходимости список комплектующих можно откорректировать. С помощью команды **Обеспечение – Состояние обеспечения** можно проконтролировать наличие на складе комплектующих. Для заполнения состояния обеспечения по комплектующим используется команда **Заполнить – Заполнить обеспечение**. В нашем примере заказываются все комплектующие, поэтому для них установлен вариант действия **К обеспечению**.
- **Заказ недостающих комплектующих.** Для заказа недостающих комплектующих оформлен документ **Заказ поставщику № ТД00-000010 от 09.04.2015**. Заказ может быть оформлен с помощью обработки **Формирование заказов по потребностям** или на основании документа **Заказ на сборку (разборку)**. В заказе поставщику будут указаны те комплектующие, у которых установлен вариант действия **К обеспечению**.
- **Поставка комплектующих на склад.** Поставка оформлена на **Мебельный склад**. Мебельный склад является ордерным складом (без адресного хранения товаров в ячейках). В соглашении с поставщиком **Поставка мебели (Мебельная фабрика)** указано, что поставка товаров разделена по заказам и накладным. Распоряжением на оформление поставки на склад является заказ поставщику, в заказе поставщику должен быть установлен статус **К поступлению**. В демонстрационной базе оформлено фактическое поступление комплектующих на склад с помощью документа **Приходный ордер на товары № 00-0000020 от 09.04.2015**. Финансовый документ **Поступление товаров и услуг № ТД00-000011 от 09.04.2015**

оформлен на основании заказа поставщику из рабочего места **Закупки – Документы поступления – закладка Распоряжения на поступление (Заказы поставщикам)**.

- **Сборка комплекта мебели.** Сборка комплекта мебели оформлена документом **Сборка (разборка) товаров № ТД00-000004 от 21.04.2015**. Документ оформлен на основании заказа на сборку. Предварительно в заказе на сборку(разборку) должен быть установлен вариант действия **Отгрузить обособленно**. Сборка комплекта на мебельном складе выполняется поэтапно:
 - Документ **Сборка (разборка)** проводится в статусе **В работе**. Оформляется документ **Расходный ордер на товары** (отгрузка комплектующих) в статусе **Отгружено**.
 - Оформляется документ **Приходный ордер на товары** (поступление комплекта на склад) в статусе **Принят**.
 - Документ **Сборка (разборка)** проводится в статусе **Собрано (разобрано)**.
- **Отгрузка комплекта мебели клиенту.** В заказе клиента устанавливается действие **Отгрузить обособленно**. Фактическая отгрузка товаров со склада оформлена документом **Расходный ордер на товары № 00-00000017 от 09.04.2015**. Документ оформлен с помощью обработки **Склад и доставка – Ордерный склад – Отгрузка**. Финансовый документ **Реализация товаров и услуг № ТД00-000005 от 14.04.2015** оформлен из рабочего места **Продажи – Оптовые продажи - Документы продажи – закладка К оформлению**. Документ оформляется с использованием команды **Оформить по отгрузке**.

Продажа товаров в торговом зале

Склад **Торговый зал** оформлен в демонстрационной базе, как склад типа **Розничный магазин**. Для работы на этом складе введена информация о кассе ККМ **Фискальный регистратор (Торговый зал)** в список **НСИ и администрирование – Предприятие – Кассы ККМ**.

Настройка торгового оборудования для оформления продаж в торговом зале производится в разделе **НСИ и администрирование – РМК и оборудование – Настройки РМК для текущего рабочего места**.

Администратор (ФедоровБМ); Федоров Борис Михайлович (Настройки РМК)

Записать и закрыть Записать Еще ?

Рабочее место: Администратор (ФедоровБМ); ФИ - Ф

Настройка горячих клавиш: - | Ф

Назначение и изменение горячих клавиш для быстрых товаров и команд рабочего места кассира.

Использовать авторизацию [Общий список идентификационных данных пользователей](#)

Включите этот флаг, если требуется авторизация пользователей по штриховым или магнитным картам.

Кто может быть продавцом:

Кассир

Менеджер торгового зала

Используемое оборудование

Кассы КЮМ (1) Эквайринговые терминалы (1) Добавить Еще

N	Касса КЮМ	Без подключения оборудования	Автоматическая инкассация
1	Фискальный регистратор (Торговый зал)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Для оформления продаж в торговом зале используется фискальный регистратор и эквайринговый терминал, работающие в демонстрационном режиме (без подключения торгового оборудования).

Перед началом оформления продаж в торговый зал перемещены товары с центрального склада. Эта операция оформлена документом **Перемещение товаров № ТД00-000015 от 04.03.2015**. Товар перемещается со склада **Центральный склад** из помещения **Продукты**. В помещении **Продукты** используется ордерная схема (без адресного хранения товаров в ячейках), на складе Торговый зал ордерная схема не используется. Процесс перемещения оформлен следующим образом.

- **Отгрузка товаров с центрального склада.** В документе **Перемещение товаров** устанавливается статус **Отгружено** и оформляется документ **Расходный ордер на товары № 00-00000040 от 04.03.2015**.
- **Прием товаров в торговый зал.** В документе **Перемещение товаров** устанавливается статус **Принято**.

Продажа товаров в торговом зале ведется по розничным ценам. Этот вид цен указан в карточке склада **Торговый зал**. Цены зарегистрированы в

МОМЕНТ поставки товаров на Центральный склад документом Установка цен номенклатуры № 00-00000003 от 01.03.2015, который введен на основании документа Заказ поставщику.

Все операции по продаже товаров в торговом зале оформляются через рабочее место кассира (Продажи – Розничные продажи - Рабочее место кассира).

Чек ККМ (Кассир: Соколов Максим Игоревич, Продавец: Бахшиев Павел Иннокентьевич) *

Товарный чек

Сумма без скидки: 433,60 Скидка скидки: 0,00 К оплате: 433,60 Наложённые баллы: 0,00

Карта лояльности: Добавить Изменить продавца (Alt+Shift+F6)

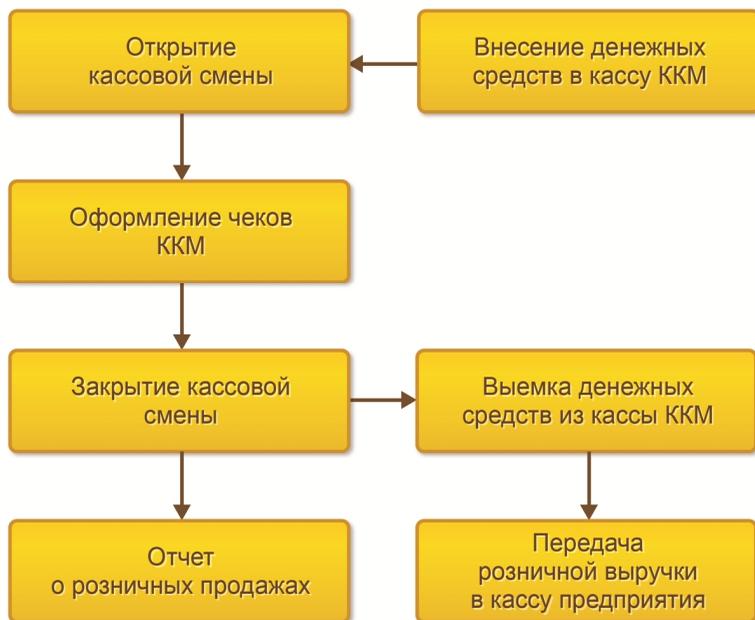
N	Номенклатура	Характеристика	Упаковка, Ед. изм.	Количество	Цена (RUB)	Сумма	Продавец
1	Белочка (конфеты)	<характеристики н...	кг	4,000	49,00	196,00	Бахшиев Павел Иннокентьевич
2	Сердечко (печенье)	<характеристики н...	шт	3,000	79,20	237,60	Бахшиев Павел Иннокентьевич

Касса: Фискальный регистратор (Торговый зал), Ошибка № 00-00000010, Статус: Открыта 19.08.15 14:31, В кассе 0 RUB.
Статус: Открыт

Кнопки: Карта лояльности (Ctrl+Alt+F7), Возврат товара (Ctrl+Shift+F5), Изменить продавца (Alt+Shift+F7), Продажа сертификата (Shift+F5), Открыть смену (Alt+F4), Внесение денег (Ctrl+F3), Отлож. (Ctrl+F8), Новый чек (Ctrl+F12), Расчет (Alt+F9), Оплаченный чек (Shift+C), Возврат сертификата (Alt+Shift+F5), Закрыть смену (Ctrl+F4), Выплата денег (Alt+F3)

Порядок оформления продаж в торговом зале можно представить в виде следующей схемы.

Продажа в торговом зале



- **Внесение денежных средств в кассу ККМ.** Распоряжением для внесения денежных средств в кассу ККМ является предварительно оформленный документ **Расходный кассовый ордер** с видом операции **Выдача в кассу ККМ**. Пример этого документа в демонстрационной базе **Расходный кассовый ордер № ТД00-000001от 03.04. 2015**. По команде в рабочем месте кассира **Внесение денег** будет показана сумма денежных средств, которая должна быть внесена в кассу в соответствии с распоряжением.
- **Открытие кассовой смены.** Открытие кассовой смены производится кассиром при выполнении команды **Открытие смены**. Максимальная продолжительность смены 24 часа.

- **Оформление чеков ККМ.** Чеки ККМ оформляются в рабочем месте кассира. В настройках РМК предусмотрена возможность регистрировать личные продажи продавцов (установлен флажок **Менеджер торгового зала**). Для указания продавца используется команда **Изменить продавца**. Продавца можно изменить при начале добавления товаров в чек (ALT+SHIFT+F7) или в процессе работы по нескольким выделенным товарам (ALT+SHIFT+F6). Если учет личных продаж менеджеров не используется, то следует в настройках РМК оставить флажок только в поле **Кассир**. Подбор товаров в чек можно производить с помощью сканера, вводом по строке или используя диалоговое окно подбора (**Все действия – Настройки – Подбор или CTRL+SHIFT+F2**). В чеке могут применяться автоматические скидки, в том числе по карте лояльности, а также ручные скидки. Для расчета по чеку используется команда **Расчет**. Оплата по чеку может быть наличной или платежной картой. В демонстрационной базе реализована возможность начисления и оплаты бонусными баллами и подарочными сертификатами. Бонусные баллы начисляются на карту лояльности вида **Бонусная**. При предъявлении карты этого вида клиенту начисляется 100 баллов при покупке товаров из сегмента **Бытовая техника**. Эти баллы можно использовать при оплате по чеку. Из рабочего места кассира можно оформить покупку клиентом подарочного сертификата (**Продажа сертификата**). Используя этот сертификат можно расплатиться за покупку. После расчета с клиентом кассир пробивает **Чек** на фискальном регистраторе (**Пробить чек**) и переходит к выписке нового чека.
- **Закрытие кассовой смены.** Закрытие кассовой смены также производится из рабочего места кассира. По результатам продаж оформляется документ **Отчет о розничных продажах**. В соответствии с настройками **НСИ и администрирование – Продажи – Розничные продажи – Операция при закрытии кассовой смены** чеки архивируются и хранятся в течение месяца (30 дней). Всю информацию о выписанных чеках можно посмотреть в списке **Продажи – Розничные продажи - Чеки ККМ**.

- **Отчет о розничных продажах.** Сформированные отчеты о розничных продажах можно посмотреть в списке **Продажи – Розничные продажи - Отчеты о розничных продажах.**
- **Выемка денежных средств из кассы ККМ.** В демонстрационной базе выемка денежных средств из кассы ККМ оформляется вручную. Операция фиксируется по команде **Выемка денег.** При этом создается распоряжение на оформление поступления денежных средств в кассу предприятия. Это распоряжение может быть создано автоматически, если в кассе ККМ установлен режим автоматической инкассации (установлен флажок **Автоматическая инкассация** в настройках РМК).
- **Передача розничной выручки в кассу предприятия.** Передача розничной выручки оформляется документом **Приходный кассовый ордер** с видом операции **Поступление из кассы ККМ**, например **Приходный кассовый ордер № ТД00-000002 от 08.04.2015.**

Продажа товаров в неавтоматизированной торговой точке

Неавтоматизированная торговая точка оформляется как склад с типом **Розничный магазин.** Примерами неавтоматизированных торговых точек в демонстрационной базе являются Ларек «Розница», Магазин «Продукты», Магазин «Электротовары», а также отдел «Электротовары» в торговом зале. Для этих складов (розничных точек) созданы автономные ККМ в списке **НСИ и администрирование – Кассы ККМ.**

Порядок оформления продаж в неавтоматизированной торговой точке можно представить в виде следующей схемы.



- **Поступление товаров в НТТ.** Товары передаются в НТТ с центрального склада. Передача товаров в неавтоматизированную торговую точку оформляется документами перемещения товаров (список **Склад – Перемещения товаров**). Например, документ **Перемещение товаров № ТД00-000015** от 04.03.2015. Продажа товаров в неавтоматизированных розничных точках осуществляется по розничному виду цен (вид цен указан в карточке склада (торговой точки) в поле **Розничный вид цен**). Розничные цены устанавливаются в момент поставки товаров на центральный склад. Для продажи товаров НТТ используются те же розничные цены, как и при продаже в торговом зале. Товары в НТТ могут поступать и непосредственно от поставщика, например по предварительному заказу поставщику.
- **Передача выручки из НТТ.** Продажи товаров в НТТ производятся в автономном режиме. По результатам продаж НТТ передает в центральный офис выручку от продажи товаров. Передача выручки может происходить с любой периодичностью (раз в день, раз в неделю и т.д). Передача выручки фиксируется документом **Приходный кассовый ордер** с видом операции **Поступление из кассы ККМ**. Документ оформляется из списка **Казначейство - Приходные кассовые ордера**. Пример оформления операции в демонстрационной

базе - документ **Приходный кассовый ордер № ТД00-000007** от 20.03.2015.

- **Передача отчета о продажах товаров.** Передача отчета о продажах может происходить с любой периодичностью, ежедневно, еженедельно и т.д. Информация о продажах товаров фиксируется документом **Отчет о розничных продажах**. Новый документ оформляется из списка **Продажи – Розничные продажи - Отчеты о розничных продажах**. Новый документ создается, если в настройках списка в качестве кассы выбрана **Автономная ККМ**. Пример оформления в демонстрационной базе – документ **Отчет о розничных продажах № ТД00-000004 от 31.03.2015 года**. Отчет составлен в соответствии с проведенной инвентаризацией в НТТ Ларек «Розница». Информация о проданных товарах рассчитывается на основании данных о поступивших товарах в НТТ и зафиксированного остатка товаров.
- **Анализ задолженности НТТ.** Анализ задолженности НТТ можно произвести с помощью отчета **Денежные средства ККМ (раздел Продажи)**. Если проанализировать расчеты с НТТ Ларек «Розница», то мы увидим, что НТТ передала выручки больше, чем предоставила отчетов (конечный остаток – отрицательный).

УЧЕТ ТАРЫ

Возможность учета тары определяется функциональной опцией **НСИ и администрирование – Номенклатура – Разрезы учета - Многооборотная тара**.

В демонстрационной базе настроен такой режим работы, при котором будет выдаваться напоминание пользователю о необходимости заполнения информации о таре, если для товара определено, что он поставляется в многооборотной таре. Для обеспечения такого режима работы установлен флажок **Предлагать дополнить документы многооборотной тарой**.

Для тары используется отдельный вид номенклатуры с типом **Тара**. Также как для обычного товара, для тары предусмотрено ведение учета в разрезе характеристик и серий.

В демонстрационной базе реализован пример с возвратом тары при продаже воды.

Бутылки воды емкостью 0,5 литра поставляются в ящиках. В каждом ящике размещается 20 бутылок. Ящики располагаются на поддонах. На одном поддоне размещается 50 ящиков. Возврату подлежит вся тара: поддоны, ящики и бутылки.

Зарегистрировано три вида тары: бутылка, ящики и поддоны (металл). Для воды в бутылках создается набор упаковок «Упаковки для воды» с иерархией и с указанием вложенности упаковок. Для каждой упаковки определена та тара, которой она соответствует.

В карточке упаковки задается информация о том, как должна будет использоваться многооборотная тара, если количество размещаемой тары меньше указанного минимального (**Предлагать, начиная с...**). Например, в демонстрационной базе указано, что для транспортировки необходим поддон, если поступает (отгружается) двадцать или более ящиков с бутылками, и необходимы ящики, если поступает (отгружается) пять и более бутылок.

Товар может приниматься и отгружаться в любых упаковках. Независимо от того, в каких упаковках будет приниматься (отгружаться) товар, при заполнении информации о таре будет заполнена информация обо всех видах многооборотной тары.

Порядок работы с тарой можно представить в виде следующей схемы.



- **Оформление поступления товара в таре.** Условия поставки тары зарегистрированы в соглашении с поставщиком (База «Продукты») **Поставка продуктов.** В соглашении указано, что поставщик предоставляет тару на условиях возврата по ее залоговой стоимости. Тара указывается в табличной части документа **Поступление товаров и услуг № ТД00-000021 от 01.04.2015** вместе с товаром. По кнопке **Заполнить –Дополнить тарой** будет автоматически рассчитана информация о таре, в которой поставляется товар в соответствии с количеством принимаемого товара и наборами упаковок для товара

(Упаковки воды). В приведенном в демобазе примере для поставки 1500 бутылок воды требуется 75 ящиков, которые размещены на 2 поддонах. Все бутылки, ящики и поддоны должны быть возвращены поставщику не позднее 16.04.2015. Информация о том, что тара предоставлена на условиях возврата и срок возврата заполняется на закладке **Дополнительно в соответствии с теми условиями, которые определены в соглашении**. Для контроля сроков возврата принятой возвратной тары используется рабочее место **Закупки – Принятая возвратная тара**.

- **Передача товара в таре клиенту.** Упакованный в таре товар («Лимонад») отгружается клиенту (**Мир продуктов (Пражская)**). Условия передачи тары определены в соглашении **Сетевые магазины (комиссия)**. Тара передается клиенту на условиях возврата. Отгрузка товара в таре оформлена документом **Реализация товаров и услуг № ЧП00-000010**. Для отгрузки 100 бутылок лимонада требуется 5 ящиков. Ящики и бутылки клиент должен вернуть в срок, который указан на закладке **Дополнительно**. Контролировать своевременность возврата тары клиентом можно в рабочем месте **Переданная возвратная тара**.
- **Возврат тары клиентом.** Возврат тары клиентом оформлен документом **Возврат товаров от клиента № ЧП00-000001**. Документ оформляется из рабочего места **Переданная возвратная тара**. Клиент вернул не всю тару (10 бутылок разбилось). Он согласен выплатить залоговую стоимость тары.
- **Расчеты клиентом по невозвращенной таре.** Для расчетов с клиентом по невозвращенной таре оформлен документ **Выкуп тары № ЧП00-000011 от 20.04.2015**. Документ может быть оформлен из рабочего места **Переданная возвратная тара**. В соответствии с этим документом клиент выплатил стоимость залоговой тары – оформлен документ **Приходный кассовый ордер № ЧП00-000003 от 20.04.2015**.
- **Возврат тары поставщику.** Возврат тары поставщику оформлен документом **Возврат товаров поставщику № ТД00-000003**. Документ оформляется из рабочего места **Принятая возвратная**

тара. Поставщику возвращается не вся тара, часть тары потеряна (например, не возвращена клиентами или испорчена).

- **Расчет с поставщиком по невозвращенной таре.** Для расчетов с поставщиком по невозвращенной таре оформлен документ **Выкуп тары № ТД00-000001 от 22.04.2015.** Документ может быть оформлен из рабочего места **Принятая возвратная тара.**

Кроме этих операций в демонстрационной базе оформлена передача тары в собственный магазин (**Магазин «Продукты»**). Передача тары на условиях возврата оформлена документом **Перемещение товаров № ТД00-000016** , а возврат тары из магазина оформлен документом **Перемещение товаров № ТД00-000017.**

ОФОРМЛЕНИЕ ВОЗВРАТОВ И ЗАМЕН ТОВАРОВ

В демонстрационной базе оформлено несколько операций по возвратам товаров покупателю, замене товаров и возвратам товаров поставщику.

- **Замена товаров оптовому клиенту.** Оформлена операция по замене товара **Соковыжималка BINATONE JE 102** на товар **Соковыжималка SOLAC Мод.541.** Замена оформлена по предварительно оформленной заявке на возврат товаров (**Заявка на возврат товаров от клиента № ТД00-000002**). В рамках заявки оформлены документы **Возврат товаров от клиента № ТД00-000002** по возврату товара **Соковыжималка BINATONE JE 102** и **Реализация товаров и услуг № ТД00-000032** на отгрузку товара **Соковыжималка SOLAC Мод.541.**
- **Возврат розничному клиенту.** Возврат розничному клиенту в течение кассовой смены оформлен документом **Чек ККМ на возврат № ТД00-000002.** Возврат розничному клиенту после закрытия кассовой смены оформлен **Возврат товаров от клиента № ТД00-000001** по предварительно согласованной заявке на возврат. Клиенту выплачены наличные денежные средства, оформлен документ **Расходный кассовый ордер № ТД00-000005.**

РАБОТА С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ

Подотчетные лица регистрируются в списке **Физические лица**. Для работы с подотчетниками предусмотрено рабочее место **Казначейство – Подотчетники - Авансовые отчеты**.

Подотчетное лицо Авдеева. Выданы наличные денежные средства (документ **Расходный кассовый ордер № ТД00-000007**) по предварительно оформленной заявке на расходование денежных средств. Авдеева израсходовала денежные средства на покупку кондиционеров в магазине. Оформлен документ **Поступление товаров и услуг ТД00-000025** с видом операции **Закупка через подотчетное лицо**. Авдеева предоставила **Авансовый отчет ТД00-000001**. По результатам авансового отчета зарегистрирован перерасход денежных средств. Выданы дополнительные денежные средства из кассы (документ **Расходный кассовый ордер № ТД00-000008**).

Подотчетное лицо Бахшиев. Выданы наличные денежные средства (документ **Расходный кассовый ордер № ТД00-000009**). Денежные средства израсходованы на оплату поставщику (оформлен **Авансовый отчет ТД00-000002**) с данными на закладке **Оплата поставщикам**. Денежные средства израсходованы полностью.

Подотчетное лицо Белкина. На банковскую карточку перечислены денежные средства на командировочные расходы (документ **Списание безналичных денежных средств № ТД00-000010**). Оформлен документ **Авансовый отчет № ТД00-000003**, в котором указана сумма на закладке **Расходы**. Белкина получила больше денег, чем израсходовала. Лишние денежные средства возвращены на расчетный счет предприятия (документ **Поступление безналичных денежных средств № ТД00-000020**).

РАБОТА С ТОРГОВЫМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ

Возможность работы с торговыми представителями определяется установленными функциональными опциями в разделе **НСИ и администрирование – Продажи – Торговые представители**.

Торговые представители внесены в список пользователей (группа **Торговые представители**).

Торговые представители закреплены за дистрибьюторами и дилерами. Распределение торговых представителей по дилерам и дистрибьюторам можно посмотреть в списке **Продажи – Торговые представители – Условия обслуживания клиентов**. В карточке клиента, который обслуживается торговым представителем, и в соглашении, которое определяет условия продажи при работе с торговыми представителями, установлен флаг **Обслуживается торговым представителем**. В демонстрационной базе реализован режим работы, который предполагает управление торговыми представителями. Для торговых представителей оформлены задания торговым представителям. По результатам отработки заданий оформлены заказы клиентам.

ПРОВЕДЕНИЕ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ТОВАРОВ НА СКЛАДАХ

В конце каждого месяца проводится плановая инвентаризация товаров на всех складах. Инвентаризация товаров проводится с помощью документа **Пересчет товаров** (раздел **Склад и доставка – Излишки, недостачи, порчи**).

По результатам пересчетов фиксируются излишки, недостачи товаров и пересортица, затем оформляются финансовые документы **Оприходование товаров, Списание недостач товаров, Порча товаров, Пересортица товаров**. Все документы оформлены с помощью **Помощника оформления складских актов**.

На центральном складе пересчет товаров оформляется в разрезе помещений с учетом остатков в ячейках товаров.

ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗОВ НА ВНУТРЕННЕЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

В качестве примера в демонстрационной базе оформлен заказ на внутреннее потребление товаров для отдела маркетинга (кондиционеры, пылесосы, вентиляторы). Документ оформлен из списка **Склад и доставка – Внутреннее товародвижение – Заказы на внутреннее потребление товаров (Заказ на внутреннее потребление № ТД00-000001)**. Для выполнения заказа на внутреннее потребление на основании его введен документ **Внутреннее потребление товаров (Списание на расходы № ТД00-000001)**. Списание происходит с **Центрального склада**, который является ордерным складом с адресным хранением товаров в ячейках. Дополнительно оформлены документы **Расходный ордер на товары № 00-00000046** и документ **Отбор (размещение) товаров № 00-00000046**.

РАБОТА СО СДЕЛКАМИ

Для работы с функционалом по сделкам в разделе **НСИ и администрирование – Продажи** установлены функциональные опции **Сделки с клиентами** и **Управление сделками**.

Виды сделок регистрируются в разделе **CRM и маркетинг – Настройки и справочники**. Новые сделки оформляются в списке **CRM и маркетинг – CRM - Сделки с клиентами**.

На предприятии используются сделки трех видов:

Типовая продажа. Это основной вид сделок, по которому ведется работа с клиентом при покупке товаров, относящихся к группе бытовой техники. Управление сделкой осуществляется по бизнес-процессу **Типовая продажа**. Пример сделки – **Продажа телевизоров (фирма Протон)**.

Произвольная продажа. Этот вид сделок используется, когда клиент уже хорошо знаком с ассортиментом покупаемых товаров, осведомлен об условиях продаж и согласен с ними. В этом виде сделок с клиентом сразу оформляется заказ, минуя этап согласования коммерческого предложения.

Управление процессом осуществляется с ручным переходом по этапам. Выделены следующие этапы: новая сделка, согласование условий, подготовка к выполнению обязательств, выполнение обязательств, фиксация результатов. На этапе подготовки к выполнению обязательств формируется заказ с клиентом. Пример сделки – **Покупка кондиционеров (фирма Видеоаркет)**.

Долгосрочные проекты. Сделки используются при долгосрочных проектах, когда с точки зрения воронки продаж исход по сделке неважен. Управление процессом по сделке не выполняется. Тип сделки **Прочие непроцессные сделки**. Пример сделки - **Продажа товаров в магазины сети «Все для дома»**.

Обособленный учет по сделкам. Этот вид сделки следует применять, если необходимо рассчитывать прибыльность в рамках сделки. Данный вид сделки характеризуется установленным флагом **Обособленный учет товаров по сделке**. Флаг доступен, если включена функциональная опция **НСИ и администрирование – Финансовый результат – Учет товаров – Обособленный учет себестоимости товаров по видам запасов – По сделкам**. Данную возможность можно использовать и во всех остальных видах сделки. Пример сделки – **Продажа пылесосов (фирма Альтаир)**.

ВЗАИМОЗАЧЕТЫ И СПИСАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В демонстрационной базе введены следующие операции по взаимозачету и списанию задолженности. Операции взаимозачета и списания задолженности регистрируются в списке **Казначейство – Взаимозачеты и списание задолженности - Взаимозачеты задолженности (Списания задолженности)**.

- **Взаимозачет задолженности № ТД00-000001. Оплата услуг другой фирме.** Поставщик попросил произвести оплату услуг фирме **Реклама на дорогах** в счет погашения его кредиторской задолженности по документу **Поступление товаров и услуг № ТД00-000022 от 10.04.2015.** Оплата услуг фирме **Реклама на дорогах**

зарегистрирована документом **Списание безналичных денежных средств № ТД00-000008** в рамках договора с поставщиком.

- **Взаимозачет задолженности № ТД00-000002. Бартерная операция.** Фирма **Политекст** поставила нам холодильники (документ **Поступление товаров и услуг № ТД00-000023 от 12.04.2015**). В счет погашения задолженности были отгружены вентиляторы и кондиционеры (документ **Реализация товаров и услуг № ТД00-000022 от 14.04.2015**). Расчет допустимой суммы взаимозачета происходит автоматически по команде **Рассчитать взаимозачет**.
- **Списание задолженности № ТД00-000001.** Оформлено списание части дебиторской задолженности с контрагента **Альфа**. Расходы отнесены на прочие убытки.

ОФОРМЛЕНИЕ РЕГЛАМЕНТНЫХ ДОКУМЕНТОВ

- По каждой кассе по оформленным кассовым операциям за день оформлен лист кассовой книги (раздел **Казначейство – Кассовые книги**).
- По каждому расчетному счету зарегистрирована банковская выписка (установлен флаг **Проведено банком** в платежных документах). Для работы используется рабочее место **Казначейство – Касса - Безналичные платежи**.
- Оформлены отчеты банка по операциям эквайринга (**Казначейство – Эквайринг - Отчета банка по эквайрингу**).
- По всем документам поставки и реализации зарегистрированы счета - фактуры.
- Оформлены документы по передаче товаров между организациями в соответствии со схемой **Интеркампани (Финансовый результат и контроллинг – Передачи и возвраты товаров – закладка К оформлению)**.

- Оформлены отчеты по комиссии между организациями **Финансовый результат и контроллинг – Отчеты по комиссии – закладка К оформлению).**
- Последовательно оформлены регламентные операции по учету НДС (**Финансовый результат и контроллинг - НДС).**
- Выполнены регламентные операции по закрытию месяца (**Финансовый результат и контроллинг – Закрытие месяца).**