

Оглавление

Введение	17
Глава 1. Общие вопросы по работе с прикладными решениями.....	19
Можете ли вы привести примеры удачных внедрений прикладных решений?	19
Все ли партнеры «1С» могут заниматься продажей и внедрением прикладных решений?	19
Можно ли использовать прикладное решение «1С:Управление торговлей 8» в маленьком магазине?	20
Слышали, что прикладные решения системы «1С:Предприятие 8» рассчитаны на управление, в них недостаточно функциональности в части учетных решений. Это правда?	20
Может ли руководитель фирмы получать информацию об основных показателях ее работы, не загружая прикладное решение и не обучаясь работе с ним?	20
Можно ли сравнить объем продаж и прибыль, полученные при продаже товаров различными менеджерами?	20
Может ли руководитель оценить эффективность проведенной рекламной кампании?	21
Имеет ли коммерческий директор возможность получить информацию, например, о прибыльности продажи различных видов товаров?	21
Может ли менеджер по регионам получить сравнительный анализ объема продаж в различных регионах?	21
Имеется ли в прикладных решениях стандартная управленческая отчетность о продажах товаров, например о том, какие виды товаров лучше продаются в различных регионах?	21
Переносятся ли данные из предыдущих редакций прикладных решений?	21
Ведутся ли в прикладных решениях книги покупок и книги продаж?	21
Имеется ли возможность в прикладных решениях формировать регламентированную бухгалтерскую отчетность?	22
Предусмотрено ли оформление таких операций, как поступление и отгрузка материалов, готовой продукции?	22
Производится ли учет операций с импортными товарами?	22
Можно ли отразить таможенные пошлины и сборы, взимаемые при покупке импортного товара?	22
Можно ли оформить бартерную операцию?	23
Имеется ли возможность регистрации выдачи денежных средств подотчетному лицу и оформления авансового отчета?	23
Может ли менеджер по закупкам оформить командировочные расходы, расходы на проезд, расходы на бензин и прочее?	23
Можно ли оформить поступление основных средств, нематериальных активов и прочие поступления, не связанные с торговой деятельностью, в прикладном решении «1С:Управление торговлей 8»?	23
Можно ли в прикладных решениях оперировать несколькими юридическими лицами одного холдинга и отслеживать взаиморасчеты с единым собственником?	23
Можно ли оформить поступление денежных средств на расчетный счет компании и их расход по тем операциям, которые не автоматизированы в прикладных решениях?	24

Можно ли автоматически пересчитывать цену товара при изменении курса доллара?	24
Можно ли регламентировать те предварительные процессы продаж, которые происходят до момента оформления документов продажи?	24
Можно ли регистрировать и анализировать информацию о личных и деловых связях между клиентами?	24
Можно ли применять при работе с клиентами правила продаж, которые будут зависеть от выполнения клиентом определенных условий?	25
Можно ли учитывать претензии клиентов и анализировать причины, по которым они возникли?	25
Есть ли возможность вести работу по предварительным заказам клиентов?	25
Можно ли реализовать такой режим работы, когда клиенты сами оформляют заказы в соответствии с нашим прайс-листом?	25
Имеется ли возможность при выписке счета покупателю (заказа клиенту) понять, какой товар уже есть на складе, а какой нужно заказать?	26
Можно ли заказанный покупателем товар включать в заказы поставщикам, если он отсутствует на складе?	26
Предусмотрена ли возможность работы с удаленными розничными точками?	26
Имеется ли возможность проконтролировать своевременность оплаты товаров, отгруженных в кредит?	26
Наша компания работает с розничными магазинами, которым товар отдается на реализацию. Может ли менеджер, ответственный за работу с данными магазинами, оценить, в каком из них лучше продаются определенные виды товаров?	26
Мы торгуем комиссионным товаром. Можно ли получить информацию обо всех остатках товаров, принятых на реализацию?	27
Можно ли при торговле комиссионным товаром проанализировать, у кого из комитентов выгоднее брать товар на реализацию?	27
Мы торгуем бытовой техникой. Можно ли анализировать продажи по разным свойствам: цвету, виду материалов, производителю?	27
Можно ли для одного и того же товара использовать несколько видов цен?	27
Можно ли вести отдельный учет на оптовых складах и в розничных магазинах?	28
Можно ли вводить информацию о товаре, если он поступает в упаковках, а продаваться будет поштучно?	28
Можно ли при поступлении товара учитывать дополнительные расходы (транспортировка, хранение) для анализа прибыльности сделок?	28
Можно ли проанализировать информацию о состоянии взаиморасчетов с поставщиком?	28
Можно ли задать цены продажи исходя из цен поступления товара и заданной торговой наценки?	28
Можно ли задать различные торговые наценки для разных ценовых групп товаров?	28
Может ли менеджер устанавливать произвольные скидки для клиентов при продаже товаров?	29
Можно ли запретить операторам, которые оформляют документы, редактировать цены?	29
Имеется ли возможность оформления возвратов от клиента?	29
Имеется ли возможность отразить оказание услуг при продаже товара в розницу?	29
Можно ли оформить прием товара на реализацию от комитента?	29
Можно ли оформить отгрузку товара на комиссию?	29
Можно ли прямо из информационной базы прикладного решения отослать клиенту электронное письмо?	30
Можно ли планировать работу торговых представителей с клиентами?	30
Имеется ли возможность учитывать коммерческие, общефирменные, административные и прочие расходы?	30
Можно ли автоматически размещать товар, поступивший на склад, в соответствии с условиями его хранения и весоразмерными характеристиками?	30

Глава 2. Запуск программы. Регистрация пользователей..... 31

Сколько пользователей могут работать с информационной базой «1С:Предприятия 8»?.....	33
Как ввести информацию о пользователе, который будет выполнять функции администратора?.....	34
Как зарегистрировать нового пользователя и определить для него права?	37
Можно ли установить права доступа таким образом, чтобы менеджеры по продажам могли просматривать и редактировать информацию только о покупателях, а менеджеры по закупкам – только по поставщикам?	42

Глава 3. Ввод информации о собственном предприятии..... 51

В какие справочники нужно ввести информацию о собственном предприятии?	51
Сколько организаций необходимо ввести в справочник, если предприятие состоит из двух юридических лиц?	51
Как ввести информацию о юридических и физических лицах организаций, входящих в состав предприятия?	52
Как ввести расчетные счета для осуществления безналичных расчетов?	55
Можно ли информацию о банках заполнить автоматически, используя классификатор банков РФ?.....	57
Может ли в качестве организации, входящей в состав предприятия, выступать индивидуальный предприниматель?.....	58
Можно ли регистрировать информацию о филиалах или представительствах предприятия?	59
Как зарегистрировать информацию о подразделениях предприятия? Для каких целей эта информация используется?.....	61
Для каких целей используется предопределенная управленческая организация?.....	63
Могут ли в состав предприятия входить организации, которые применяют различные системы налогообложения?....	68
Как ограничить список тех организаций, которые имеют право продавать чужой товар (товар, принадлежащий другой организации)?	71
Как ввести информацию о магазинах, входящих в состав торгового предприятия и работающих от имени организации, которая переведена на патентную систему налогообложения в части розничных продаж?	77
На скольких складах могут храниться товары?.....	78
Для чего в прикладных решениях введено разделение складов на оптовые склады и розничные магазины?	81
Можно ли для товара указать конкретное место хранения (стеллаж, ячейку, палету и т.д.)?	82
Как производится контроль остатков на складах? Остатки контролируются по каждому складу, по всем складам или по каждой конкретной организации?	85
В какой момент рассчитывается себестоимость при поступлении и отгрузке товаров?	87
Сколько касс может быть на предприятии? В какой валюте хранятся денежные средства в кассах?	93

Глава 4. Ввод информации о номенклатурных позициях (товары, услуги, работы) и ценах 95

Как разделяется информация о товарах, услугах и работах в справочнике?	95
В каких случаях следует регистрировать услуги, а в каких – работы?	96
В какой справочник вводится информация о единицах измерения, которые используются для товаров нашего предприятия?.....	97
Как ввести информацию о товаре, если при его покупке и продаже не используются упаковки?.....	98
Как ввести информацию об упаковках товара, если для определенной группы товаров используются одинаковые упаковки?	98
Как ввести информацию об упаковках, если для товара используются индивидуальные упаковки?	101
Как ввести информацию об упаковках, если товар на склад принимается в упаковках, а цена задается за килограмм?	102

Как ввести информацию о том, что упаковка, в которой принимается или отгружается товар, должна быть возвращена?	104
Что такое классификатор справочника номенклатуры, что означает понятие «иерархический список»?	109
Как отнести позицию номенклатуры к определенной группе?	111
Для каких целей используются свойства товаров?	112
Можно ли использовать дополнительные реквизиты при формировании наименования товара?	119
Для каких целей используются характеристики товаров? Чем они отличаются от свойств товаров?	121
Как назначить характеристики для товаров, если они одинаковые для группы товаров?	123
Как назначить индивидуальные характеристики для каждого товара?	126
Предусмотрена ли возможность ведения единого списка характеристик для нескольких видов номенклатуры?	127
Можно ли сделать так, чтобы при вводе новой номенклатурной позиции автоматически контролировалось появление дублей в справочнике «Номенклатура»?	128
Как ввести информацию о новом товаре или новой услуге? Зачем вводить два наименования в карточку товара?	131
Как ввести информацию о товаре, если он поступает в упаковках, а продаваться будет поштучно?	132
Когда необходимо задавать характеристики для товаров?	134
Можно ли вести учет товаров по срокам годности, серийным номерам и т.д.?	135
Имеется ли возможность регистрировать аналоги номенклатуры?	136
Как задать штрихкод для товаров? Сколько штрихкодов можно задать для одного товара?	138
Как распечатать этикетки для нескольких товаров?	139
Сколько цен может быть у позиции номенклатуры?	143
Как ввести цены для позиции номенклатуры?	144
Можно ли сделать так, чтобы цены вводились в действие только после того, как они будут утверждены руководством?	152

Глава 5. Учет взаиморасчетов с деловыми партнерами..... 159

В каких случаях информацию о деловых партнерах необходимо регистрировать в двух справочниках: «Партнеры» и «Контрагенты»?	159
Как ввести информацию о сторонней организации, если она работает от имени одного юридического (физического) лица?	160
Как ввести информацию о сторонней компании, если она может работать от имени нескольких юридических лиц?	165
Как ввести информацию о холдинге, представляющем собой разветвленную сеть, в состав которой входит множество различных магазинов (подразделений, торговых точек), с каждым из которых ведутся отдельные отношения со стороны нашего предприятия?	166
Как зарегистрировать информацию о частном лице?	168
Какие настройки нужно сделать, чтобы избежать дублей при вводе новых клиентов?	169
Как зарегистрировать условия, по которым будет оформляться продажа клиенту (предоплата, кредит, вид цен и т.д.)?	170
Может ли один деловой партнер являться одновременно и клиентом, и поставщиком?	180
Как детализируются взаиморасчеты с деловыми партнерами?	180
Можно ли при ведении расчетов по договору зарегистрировать факт оплаты конкретной накладной?	186
В какой валюте могут быть оформлены документы с деловым партнером?	191
Как ведутся взаиморасчеты с компанией, которая представляет собой группу юридических лиц?	195

Наша организация работает с так называемыми сетевыми покупателями, то есть имеется сеть магазинов, у которых одно и то же юридическое лицо, но разные адреса доставки. Как ввести эту информацию?	198
Можно ли при регистрации нового магазина определить для него автоматически условия, зарегистрированные для той сети магазинов, в которую он входит?	206
Можно ли для каждого сетевого магазина формировать отдельные регламентные документы (счет-фактура, ТОРГ-12) с указанием отдельного КПП и адреса магазина?	209
Как оформить соглашение с клиентом, если по договору с ним имеются дополнительные условия?.....	211
Клиент попросил в счет оплаты за поставленные им товары оплатить его расходы по рекламе. Как оформить данную операцию?	214
Как оформить бартерную операцию?	218
Как по просьбе партнера перенести его долг на другое юридическое лицо?.....	221
Глава 6. Управление отношениями с деловыми партнерами	225
Как можно регламентировать те предварительные процессы продаж, которые происходят до момента оформления документов продажи?.....	226
Как задать список этапов процессов продаж, которые используются на предприятии?	226
Как происходит контроль выполнения обязательств по каждому этапу процесса продаж?	227
Как зарегистрировать контакт с новым партнером?	229
Как быстро ввести информацию о новом контакте с клиентами, уже зарегистрированными в информационной базе?.....	236
Как ввести информацию о первичном спросе клиента?	237
Как ввести информацию о потенциальной сумме сделки и предполагаемой вероятности успешного завершения сделки?.....	242
Какие задачи должен выполнить менеджер на этапе квалификации клиента?	245
Как подготовить и согласовать с клиентом и руководством предложения по закупке товаров в рамках зарегистрированной сделки?	251
Как создать заказ клиента на основании согласованного коммерческого предложения в рамках бизнес-процесса типовой продажи?	261
Как происходит оформление документов при работе в рамках бизнес-процесса «Типовая продажа»?	262
Как зафиксировать проигрыш сделки?	267
Что такое сделка с ручным переходом по этапам? В чем отличие данной сделки от сделки, которая управляется бизнес-процессом?	270
Можно ли в процессе работы со сделкой изменить способ управления сделкой: сделку, которая управляется бизнес-процессом, перевести на ручное управление?.....	273
Можно ли использовать сделку при работе по долгосрочным проектам?.....	274
Как проанализировать работу с клиентами на предварительных этапах оформления продажи?.....	280
Можно ли провести комплексный анализ работы с клиентами с точки зрения полученной выручки или объема продаж?.....	281
Можно ли сделать так, чтобы менеджер видел в списке только тех клиентов, с которыми он в данный момент работает?	286
Как сделать так, чтобы менеджеру автоматически выводилось напоминание о важных запланированных событиях с клиентами?.....	289
Как зарегистрировать отправку клиенту письма по электронной почте?.....	291
Можно ли отправить письма или разослать SMS группе пользователей при проведении маркетинговой акции?	295
Можно ли автоматически сформировать оповещения клиентам при наступлении определенного события – например, если клиент не выполнил свои обязательства по оплате?.....	302

Можно ли распечатать информацию по клиентам с адресами, телефонами и информацией о тех сотрудниках, с которыми реально нужно контактировать?	305
Как проконтролировать эффективность проведенных маркетинговых мероприятий?	306
Можно ли проанализировать и сравнить эффективность работы менеджеров с клиентами?	309
Можно ли регистрировать претензии клиентов?	314

Глава 7. Работа с поставщиками..... 323

Как оформить поступление товара на оптовый склад?	323
Как зарегистрировать поставку товаров на склад, если финансовые документы оформляет менеджер, а фактический прием товаров оформляет кладовщик?	338
Можно ли при оформлении поставки учесть сроки годности товаров?	346
Как учесть дополнительные расходы (транспортировка, хранение товара) при поступлении товара?	353
Можно ли оформить дополнительные расходы до момента оформления поступления товаров?	357
В каком отчете можно посмотреть информацию о вновь поступивших товарах?	358
Где можно посмотреть информацию о состоянии взаиморасчетов с поставщиками?	361
Как оформить оплату поставщику за купленные товары и предоставленные дополнительные услуги?	362
Можно ли одним платежным документом (или заявкой на расходование денежных средств) зафиксировать оплату нескольких документов поступления, заказов поставщику?	374
Можно ли с помощью одного документа зафиксировать поступление товаров на разные склады (помещения)?	379
Как оформить поставку товаров при регулярных поставках по долгосрочному соглашению с поставщиком?	382
Как проконтролировать состояние поставки в рамках заказа поставщику?	396
Как оформить поставки товаров, если поставки происходят регулярно, без оформления предварительных заказов?	398
Как оформить поставку товаров на склад, если поставщик не полностью выполнил свои обязательства по нашим заявкам (заказам поставщику)?	403
Как зарегистрировать факт расхождения при поставке товаров?	405
При поступлении обнаружилось, что часть товара плохого качества. Как оформить эту операцию?	414
Как продать товары ненадлежащего качества по сниженной цене?	421
Как отразить информацию о некачественном товаре, если брак обнаружен после оформления поставки товара?	422
Можно ли в программе посмотреть, какое количество бракованных товаров было возвращено поставщиком?	424
Как зарегистрировать причину, по которой поставщик не смог осуществить поставку товаров по заказу?	425
Как провести комплексный анализ причин, по которым происходят сбои в поставках товаров?	427
Можно ли посмотреть, кто из поставщиков наиболее часто отменяет поставки товаров?	427
Можно ли при оформлении нового заказа поставщику проанализировать успешность выполнения данного заказа с учетом статистики выполнения предыдущих заказов данным поставщиком?	428
Как оформить операцию возврата денежных средств поставщиком в случае отмены поставки товаров?	429
Как оформить соглашение и договор с поставщиком, если поставщик отгружает товары в кредит?	431
Как посмотреть список документов, по которым нужно оформлять заявки на оплату в соответствии с условиями кредитного соглашения (договора)?	432
Можно ли в заказе поставщику указать конкретный график оплаты товаров и планировать расход денежных средств в соответствии с этим графиком?	433
Как при оформлении заказа поставщику осуществляется контроль цен поставщика?	436
Как оформить поставку товаров на склад, если финансовые документы оформляются позже (неотфактурованные поставки)?	438
Что необходимо учесть при приемке неотфактурованных товаров на ордерный склад?	442

Как оформить агентский договор, если услуги оказывает сторонняя организация?	446
Как оформить оказание агентских услуг, если поставщиком услуг является собственная организация?	450
Как оформить перемещение товаров между складами таким образом, чтобы контролировать «товар в пути»?	453
Глава 8. Назначение цен и скидок на товары	463
Как задать цены продажи на вновь поступивший товар исходя из цен поступления товара и заданной торговой наценки?	464
Можно ли зарегистрировать единую цену на товар независимо от назначенных для него характеристик?	471
Как зарегистрировать цену, если в рамках одной модели цена зависит только от размера обуви?	473
Как сделать так, чтобы цена товара автоматически пересчитывалась при изменении курса доллара?	474
Можно ли сделать так, чтобы загрузка курсов валют осуществлялась автоматически каждый день?	477
Наше предприятие торгует отечественными и импортными товарами. Как зарегистрировать цены таким образом, чтобы цены на отечественные товары были зафиксированы в рублях, а цены на импортные товары пересчитывались при изменении курса валюты?	478
Как назначить отдельные цены на товары с истекающим сроком годности (серии номенклатуры)?	480
Как назначить цены продажи группе партнеров?	481
Можно ли клиенту (группе клиентов) назначить разные цены на разные ценовые группы товаров?	482
Какие скидки могут быть назначены клиентам при продаже им товаров?	483
При превышении суммы покупки 1 000 долларов оптовым клиентам назначается скидка 10 % при покупке холодильников и 5 % при покупке телевизоров. Как ввести эту информацию?	485
Можно ли использовать накопительные скидки и назначать процент скидки в зависимости от накопленного объема продаж?	489
Какие виды дисконтных карт (карт лояльности) могут использоваться?	493
Как сделать так, чтобы при превышении порога накопления менеджеру было выдано сообщение о выдаче карты лояльности клиенту?	495
Как оформить промоакцию (назначение различных скидок при определенных условиях) при работе с сетевыми магазинами?	501
Как назначить цены, если оптовые продажи ведутся по определенным ценам, а скидки назначаются вручную в момент оформления продажи?	505
Можно ли сделать так, чтобы менеджеры могли фиксировать в документе продажи только определенный перечень ручных скидок, условия по которым определяет руководство?	508
Как сделать так, чтобы операторы, которые оформляют документы, не могли редактировать цены в документе?	512
Как сделать так, чтобы оператор, которому разрешено применение скидок в соответствии с условиями соглашения, не смог отгрузить товар по цене ниже определенного значения?	513
Глава 9. Работа с клиентами	515
Как оформить заказ клиента с резервированием товаров из текущего остатка на складе после предварительной оплаты клиента?	516
Работа с предварительной оплатой по счету	516
Как оформить оплату товара по счету?	527
Как подготовить заказ к отгрузке товаров?	530
Как оформить заказ, если клиент попросил зарезервировать товар на несколько дней – до момента оплаты?	531
Как проконтролировать своевременность предварительной оплаты по заказу клиента?	532
Как оформить счет на оплату, если товар не надо резервировать?	534
Как оформить заказ клиента, если необходимо зарезервировать товар на нескольких складских территориях?	536

Можно ли для менеджеров по продажам определить список тех складских территорий, на которых они могут резервировать товар?	542
Как оформить заказ клиента, если товар клиенту отгружается в магазине, а хранится на другой территории?	543
Можно ли посмотреть, по каким заказам клиентов зарезервирован товар?	545
Как произвести корректировку заказа клиента?	547
Можно ли с помощью одного платежного документа зарегистрировать оплату нескольких счетов (заказов) клиента?	550
Покупатель производит оплату заказа не сразу, а поэтапно. Можно ли спланировать и проконтролировать оплату такого заказа?	552
Как оформить отгрузку товара по заказу клиента?	555
Можно ли при отгрузке оформить сводную накладную по нескольким заказам клиентов?	559
Можно ли при отгрузке товаров по счету (заказу клиента) отгружать тот товар, которого нет в заказе клиента?	560
Можно ли перенести остаток неиспользованных денежных средств по заказу клиента на другой заказ клиента?	561
Как оформить операцию отгрузки товаров в том случае, если выписка документов отгрузки оформляется менеджерами, а фактическая отгрузка товаров производится кладовщиками?	564
Наша компания занимается продажей кондиционеров и выполняет услуги по монтажу. Как зарегистрировать данную операцию?	570
Как оформить кредитные отношения с партнером?	573
Оптовая отгрузка товаров в кредит	573
Как оформить отгрузку товара в кредит?	577
Как оформить счета для оплаты клиентом кредита?	578
Как проконтролировать своевременность оплаты товаров, отгруженных в кредит?	579
Работа по предварительным заказам клиентов в счет предстоящих поступлений	582
Как оформить заказ клиента, если товара на данный момент нет на складе, но ожидается его поступление от поставщика?	583
Как оформить заказ клиента, если часть товаров есть на складе, а остальные товары нужно заказывать у поставщика?	587
Наша компания торгует дорогостоящим оборудованием, которое заказывается у поставщика под конкретный заказ клиента после предварительной оплаты. Как оформить такую операцию в программе?	599
Как зарезервировать товар, поступивший от поставщика, под конкретную сделку с клиентом?	606
Наша компания торгует кабельной продукцией. Кабель поступает в бухтах, каждая из которых имеет определенный метраж. Как оформить заказ клиента в этом случае?	611
Как зарегистрировать заказы от клиентов, оформленные торговыми представителями?	619
Можно ли реализовать такой режим работы, когда клиенты будут сами оформлять заказы в соответствии с нашим прайс-листом?	624
Как оформить возврат товара клиентом, если известен документ отгрузки, по которому производится возврат?	629
Оформление возврата товара и денег при оптовой торговле	629
Как оформить возврат товара, если он производится по нескольким документам реализации или если документ реализации неизвестен?	631
Как оформить возврат товара клиентом по предварительной заявке с заменой испорченного товара на новый?	633
Как оформить возврат денежных средств клиенту?	637
Как оформить возврат товара поставщику, если клиент вернул его по причине плохого качества?	639
Как оформить получение от поставщика денежных средств за возвращенный ему товар?	640

Глава 10. Розничная торговля	641
Как ввести информацию об автоматизированной торговой точке (АТТ)?	641
Розничная торговля в автоматизированных торговых точках	641
Как оформить поступление товара в АТТ (торговый зал, собственный магазин)?.....	643
Как назначить цены, по которым товар будет продаваться в розницу в АТТ?	644
Как произвести переоценку товаров в собственном магазине (АТТ) при изменении розничных цен в центральном офисе предприятия?	647
С помощью какого отчета можно оценить суммарный остаток товаров в АТТ?.....	650
Какие виды скидок могут применяться при розничной торговле?	651
В магазине проводится маркетинговая акция: три кофеварки по цене двух. Как оформить эту операцию?	654
При покупке двух холодильников клиенту в подарок предлагается соковыжималка. Как оформить такую операцию в программе?	656
Как настроить возможность автоматического начисления бонусных баллов в день рождения клиента?	662
Как начислить бонусные баллы покупателю при покупке товара?	669
Как оформить возврат товара, частично оплаченного бонусами?	675
Как списать не использованные клиентом бонусные баллы?	676
Как оформить оплату товаров подарочным сертификатом?	677
В каком режиме и какие контрольно-кассовые машины (ККМ) можно подключать в прикладных решениях?	682
Как происходит оформление продаж товаров в торговом зале офиса (режим фискального регистратора)?.....	683
Как при оформлении продаж в торговом зале регистрировать личные продажи менеджеров?.....	690
Как оформляются продажи при работе с удаленной кассой (ККМ в режиме Offline)?	693
Предусмотрена ли в прикладных решениях возможность оформления продаж весового товара с взвешиванием на электронных весах?	696
Как оформить закрытие кассовой смены?	700
Как оформить прием розничной выручки от ККМ?.....	702
Предусмотрена ли в прикладных решениях операция по выдаче денежных средств из кассы предприятия в кассу ККМ (например, при начале кассовой смены)?	705
Как оформить розничную продажу в том случае, если продажи в торговом зале осуществляются с помощью автономной ККМ?	706
Как оформить розничную продажу, если в офисе один склад, с которого ведутся и розничные, и оптовые продажи?	708
Как отразить оказание услуг при продаже товара в розницу?	709
Как оформить возврат товара покупателем, если он произошел в той же кассовой смене, когда товар был продан?	710
Как оформить возврат товара покупателем, если возврат товара произошел в другую кассовую смену?.....	712
Как подключить ККТ для передачи данных в электронном виде?	715
Регистрация розничных продаж с передачей электронного чека в ФНС	715
Как произвести настройку передачи данных в электронном виде после регистрации розничной продажи?.....	718
Как передать данные в ФНС при оформлении продаж за наличный расчет с использованием торговых документов?.....	719
Как передать данные в ФНС при оплате платежной картой?	723
Как передать данные в ФНС при возврате товаров?	726

Автоматизация розничной торговли в удаленной (неавтоматизированной) торговой точке	727
В какие справочники необходимо занести информацию об удаленной торговой точке?	728
Как оформить поступление товаров в удаленную торговую точку?	728
Как оформить прием выручки из удаленной торговой точки?	729
Как произвести переоценку товаров в розничной торговой точке?	730
Как зафиксировать результаты проведения инвентаризации в удаленной неавтоматизированной торговой точке и зафиксировать факт продажи товаров?	730
Как оформить возврат товаров из неавтоматизированной торговой точки?	732
В каком отчете можно проконтролировать остатки товаров в удаленной торговой точке?	733
Как сравнить полученную от торговой точки выручку с информацией о сумме проданных товаров?	734
Как определить, какие товары были проданы удаленной торговой точкой за определенный период и какую прибыль получила фирма от продажи товаров в торговой точке?	735
Как зарегистрировать заявки от магазинов на поставку им товаров?	737

Глава 11. Работа на адресном складе

741

Что такое адресный склад, в чем его основные отличия от обычного склада?	741
Как указать, что склад является адресным?	742
Как разделить склад (помещение) по областям хранения?	743
Какие настройки необходимо сделать, чтобы при поступлении или отгрузке товаров автоматически определялась область, в которой хранится товар?	745
Как задать топологию склада (структуру складских ячеек)?	748
Как задать размеры упаковок?	751
Для каких целей используются рабочие участки?	752
Как оформляется приемка товаров на адресный склад?	753
Как посмотреть информацию о том, есть ли свободные ячейки для размещения большой партии товаров?	760
Как оформить отгрузку товаров с адресного склада?	761
Как оформить прием и отгрузку товаров на адресном складе, если товар поступает под конкретный заказ клиента?	769
Какие методы предусмотрены для ускорения процесса приемки и отгрузки товаров на адресном складе?	776
Как оформить поступление товаров на адресный склад, если приемка товаров производится в соответствии с упаковочными листами поставщика?	778
Как оформить отгрузку товаров по нескольким заказам клиента, упаковав все товары в один упаковочный лист?	782
Как провести инвентаризацию на адресном складе?	786

Глава 12. Комиссионная торговля

793

Как оформить поступление товара от комитента (прием товара на реализацию)?	794
Прием товара на реализацию	794
Как оформляется продажа покупателю комиссионного товара?	798
Как отчитаться перед комитентом за проданный товар?	799
Как оформить оплату комитенту?	803
В каком отчете можно получить информацию об остатках товара, принятого на реализацию?	803
Как оформить возврат товара комитенту?	804

Как оформить переоценку комиссионных товаров?	806
Как произвести отгрузку товара на комиссию?	807
Передача товара на реализацию	807
Как оформить факт продажи товара комиссионером?	809
Как оформить продажу товара комиссионером, если он сообщает об остатках непроданного товара?	812
Как зарегистрировать оплату, поступившую от комиссионера за проданные им товары?	812
Как зарегистрировать возврат товара комиссионером?	813
Как переоценить остатки непроданного товара у комиссионера?	815
Как зафиксировать излишки и недостачи товаров, которые возникли у комиссионера после проведения инвентаризации?	815
Как оценить, какой товар и в каком количестве находится на реализации у комиссионеров?	816
В каком отчете можно получить полную информацию о том, сколько товаров комиссионер продал, какие товары были списаны и какие возвращены?	817
В каком отчете можно посмотреть состояние взаиморасчетов с комиссионерами?	818
Как вывести список магазинов (комиссионеров) – должников, которые еще не расплатились за проданные ими товары?	819
Глава 13. Оформление и планирование платежей	821
Можно ли запланировать расход денежных средств в кассе на оплату поставщикам?	821
Можно ли при расчете доступного остатка на расчетном счете учитывать те денежные поступления, которые только планируется получить от клиентов?	825
Можно ли при планировании платежей оформить заявку на получение кредита из банка, если денежных средств не хватает на оплату поставщикам?	827
Можно ли посмотреть информацию о тех денежных средствах, по которым были оформлены платежные поручения, но деньги с расчетного счета еще не перечислены?	829
Как оформить операцию конвертации денежных средств (передачи денежных средств из валютной кассы предприятия в рублевую)?	830
Как оформить инкассацию наличных денежных средств (перечисление наличных денежных средств из кассы на расчетный счет предприятия)?	831
Как оформить операцию обналличивания денежных средств (передачи денежных средств с расчетного счета предприятия в кассу)?	833
Покупатель оформил платеж в размере 200 000 рублей в погашение кредита за отгруженные ему товары.	
Как распределить эту сумму по конкретным накладным?	835
Как оформить оплату двух произвольно выбранных заказов клиента с помощью одного платежного документа?	836
Глава 14. Планирование и учет кредитов, депозитов и займов	839
Как оформить получение кредита из банка?	840
Как оформить получение внешнего займа от стороннего контрагента (партнера)?	850
Можно ли оформить получение займа от собственной организации, входящей в состав предприятия?	851
Как разместить депозит (банковский вклад) на расчетном счете банка и проконтролировать правильность и своевременность перечисления банком процентов по вкладу?	852
Можно ли перечислить денежные средства внешнему заемщику с контролем своевременности оплаты сумм и процентов по кредиту в соответствии с условиями договора?	857
Можно ли предоставить кредит собственной организации, входящей в состав предприятия?	859
Можно ли предоставить кредит сотруднику предприятия?	860
Может ли сотрудник разместить вклад на расчетном счете предприятия и получать сумму вознаграждения в виде процентов по вкладу в соответствии с условиями договора?	860

Глава 15. Планирование закупок 863

На основании каких данных рассчитывается потребность в товарах?.....	864
Как обеспечить в розничном магазине запас продуктов нужного ассортимента?.....	869
Как оформить заказ товара у поставщиков для обеспечения необходимого запаса товаров на складе в соответствии с нормой потребления?.....	880
Как оформить заказ товаров на распределительный склад, используя информацию о продажах товаров в магазинах и удаленных точках?.....	889
Как контролируется процесс своевременного оформления заказов поставщикам при работе с клиентами?	899
Как учесть при планировании запасов объемы продаж товаров за предыдущие периоды?.....	905
Как спланировать закупки, чтобы поддержать необходимый ассортимент товаров в магазинах?	915
Как спланировать закупки товаров с учетом сезонности продаж?.....	924

Глава 16. Работа с комплектами и комплектующими 937

Как оформить поступление на склад комплектующих?.....	937
Как внести информацию о комплекте в справочник?.....	938
Можно ли автоматизировать операцию по сборке недостающих комплектов при заказе комплектов клиентом?	939
Можно ли в прикладных решениях оформить отгрузку комплекта без предварительной сборки?.....	954
Как оформить операцию разборки комплекта?.....	958

Глава 17. Учет операций с импортными товарами..... 959

С помощью каких документов оформляется поступление импортных товаров?	959
Какие настройки необходимо установить, чтобы при поставке импортного товара контролировалось указание номеров ГТД?.....	960
Как зарегистрировать факт поступления товаров на таможенную и установить запрет на продажу таких товаров до момента выпуска с таможни?.....	961
Как отразить факт прохождения таможенного контроля?	962
Как оформить выпуск товаров с таможни и поступление на склад продажи?	967
Как зарегистрировать факт перехода права собственности по импортным товарам, которые еще находятся в пути и на склад фактически не поступили?.....	968
Как перечислить аванс таможенному брокеру за услуги по таможенному оформлению?	972
Как оформить поставку товаров из стран ЕАЭС?	974
Как зарегистрировать факт перехода права собственности по товарам из стран ЕАЭС, которые еще находятся в пути и на склад фактически не поступили?.....	977
Как проконтролировать сроки годности по товарам из стран ЕАЭС, которые еще находятся в пути и на склад фактически не поступили?	981
Как зарегистрировать расхождения, обнаруженные при приемке на склад товаров, по которым ранее уже был зарегистрирован переход права собственности (товары в пути)?.....	986
Как ведется учет ГТД и стран происхождения при отгрузке товара?.....	990

Глава 18. Работа с подотчетными лицами..... 993

Как контролируется расход денежных средств при работе с подотчетными лицами?.....	993
В каком справочнике ведется список подотчетных лиц?	994
Как оформить выдачу денежных средств подотчетному лицу?	995
Можно ли оформить одну заявку на выдачу денежных средств нескольким подотчетным лицам?	998

Как оформить приобретение подотчетником материальных ценностей (товаров, услуг и т.д.)?	1001
Каким документом оформляется расход выданных подотчетному лицу сумм на оплату поставщикам за поставленные ими ранее товары?	1003
Каким документом оформляются командировочные расходы, расходы на проезд, расходы на бензин и прочее?	1004
Как утвердить и распечатать авансовый отчет по расходам подотчетного лица?	1005
Как оформить возврат неизрасходованных денежных средств от подотчетного лица?	1007
Как оформить выдачу денежных средств подотчетному лицу в случае перерасхода денежных средств?	1008
В каком отчете можно получить полную информацию о взаиморасчетах с подотчетным лицом?	1009
Глава 19. Прочие поступления и расходы	1013
Как оформить поступления на расчетный счет или в кассу предприятия денежных средств, не связанные с торговыми операциями?	1013
Как отразить расход денежных средств, не связанный с торговыми операциями?	1016
Как учесть дополнительные расходы при поступлении товаров?	1017
Как учесть дополнительные расходы при отгрузке товаров?	1026
Можно ли оформить списание товаров в качестве представительских расходов (на внутренние нужды подразделения или в качестве подарков покупателям)?	1028
Как провести анализ дополнительных расходов?	1029
Глава 20. Анализ деятельности предприятия	1031
Как сравнить данные об объемах продаж товаров различных видов?	1031
Как сравнить объем продаж товаров в различных регионах?	1036
Как определить, какие виды товаров лучше продаются в различных регионах?	1039
Как вывести информацию о динамике продаж товаров определенных видов и определить, в какой период времени какие виды товаров лучше продаются?	1040
Можно ли получить информацию о том, в каком месяце было больше всего возвратов товаров от покупателей?	1041
Как узнать, продажа товаров какого поставщика приносит наибольшую прибыль?	1043
Как можно получить оперативные данные по доступным остаткам товаров на различных складах?	1044
Как узнать, сколько кроссовок 36-го размера поступило в течение текущего месяца в торговый зал и сколько было продано клиентам?	1045
Как узнать, у кого из поставщиков самые низкие цены на интересующий нас товар?	1047
Можно ли произвести сравнительную оценку объема закупок товаров у разных поставщиков в течение квартала?	1048
Как оценить, товары каких поставщиков находятся на наших складах?	1050
С помощью какого отчета можно оценить объемы поступления и расхода денежных средств за текущий месяц?	1051
Можно ли оценить сумму представительских расходов конкретного подразделения?	1052
Как можно быстро проконтролировать процесс исполнения плана продаж в соответствии с поставленными высшим руководством целями?	1053
Может ли директор предприятия получать информацию об основных показателях работы фирмы, не загружая программу и не обучаясь работе с ней?	1064

Глава 21. Взаимодействие с бухгалтерией..... 1065

Как зарегистрировать счет-фактуру поставщика при поступлении товара?.....	1066
Можно ли просмотреть список тех документов поставки, по которым не были зарегистрированы счета-фактуры?	1067
Как оформить счет-фактуру при отгрузке товара?.....	1067
Как оформляется счет-фактура при комиссионной торговле?	1069
Как зафиксировать счет-фактуру на авансовый платеж?	1072
Где можно посмотреть список выданных предприятием счетов-фактур?.....	1074
Где определяются параметры учетной политики для формирования книги продаж?.....	1074
Как оформляется операция по подтверждению нулевой ставки НДС при продаже импортных товаров?	1075
Как формируются книга продаж и книга покупок?.....	1076
Как происходит синхронизация данных между прикладными решениями «1С:Управление торговлей» и «1С:Бухгалтерия предприятия»?.....	1077
Можно ли производить отправку данных выборочно, указывая определенный список объектов для передачи?.....	1088