



1С:Предприятие 8. Управление торговлей для Казахстана

Программный продукт "1С:Предприятие 8. Управление торговлей для Казахстана" включает технологическую платформу "1С:Предприятие 8" и конфигурацию (прикладное решение) "Управление торговлей для Казахстана" редакция 3.0.

Конфигурация "Управление торговлей для Казахстана" разработана в соответствии с правилами ведения торгового учета в Республике Казахстан. Правила ведения учета настроены именно в конфигурации. "Управление торговлей для Казахстана" выпускается в следующих версиях:

- [ПРОФ](#)
- [Базовая](#)

Редакция 3.0 является очередным этапом развития прикладного решения, предназначенного для автоматизации предприятий оптовой и оптово-розничной торговли. Важно также отметить, что данный продукт относится к новому поколению управленческих решений фирмы "1С".

Основные направления развития в новой редакции конфигурации "Управление торговлей для Казахстана":

- развитие управленческой функциональности,
- повышение масштабируемости системы,
- использование новых возможностей версии 8.2 платформы "1С:Предприятие".

Исходя из этих направлений, в редакции 3.0 конфигурации "Управление торговлей для Казахстана" развита существующая и добавлена новая функциональность:

- Управление взаимоотношениями с клиентами: ведение сведений о контрагентах, регистрация и ведение сделок, подготовка продаж, анализ процессов.
- Управление правилами продаж: назначение цен и скидок, проведение маркетинговых акций, регистрация и контроль ценовых, финансовых, объемно-календарных условий продаж.
- Маркетинг: сегментация клиентов, автоматический ABC/XYZ-анализ, анализ динамики клиентской базы.
- Управление продажами: оформление коммерческих предложений, управление процессами обработки заказов, фиксация и контроль графиков оплаты и отгрузки, контроль и анализ просроченной задолженности.
- Управление торговыми представителями: закрепление за клиентами, назначение и контроль выполнения заданий, поддержка работы на КПК.
- Управление денежными средствами: оформление и утверждение заявок на оплату, формирование платежного календаря, контроль наличных и безналичных денежных средств.
- Управление запасами: резервирование товаров с учетом будущих поступлений, планирование остатков, расчет потребностей, управление перемещением товаров, поддержка ордерной схемы работы склада.
- Управление закупками: подбор поставщиков, формирование и контроль заказов, регистрация и контроль графиков оплаты и поступления, контроль задолженности.
- Финансовый учет: поддержка схем "интеркомпани", оптимизированный расчет себестоимости, учет и распределение прочих затрат и доходов, формирование и анализ финансовых результатов.

Редакция 3.0 конфигурации "Управление торговлей для Казахстана" разработана с использованием новых возможностей платформы "1С:Предприятие 8.2". Поддерживается работа в режиме тонкого клиента и веб-клиента. Кроме этого, в конфигурации реализован ряд других технологических новаций.



Общая характеристика

Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM)

В конфигурации реализовано управление процессами продаж: регламентация этапов процесса, контроль выполнения процесса, анализ. В этих целях применяется механизм бизнес-процессов системы "1С:Предприятие", автоматически отслеживающий маршрут

процесса и формирующий соответствующие задачи исполнителям. Кроме этого, реализован упрощенный режим управления процессом продажи с ручным перемещением по этапам. Допускаются различные виды процессов с разным составом этапов. Поддерживается хранение вспомогательных документов - регламентов, инструкций, шаблонов документов и т. д., необходимых при обработке процесса.

Система накапливает статистику по выполняющимся процессам, позволяет рассчитывать вероятность доведения имеющегося потенциала продаж до успешного результата ("воронка продаж") и проводить анализ узких мест процессов.

Все начавшиеся продажи ("сделки") регистрируются в системе. Они объединяют в единое целое всю информацию, накопленную в системе в ходе подготовки и выполнения продажи, - электронную почту, сведения о звонках, встречах, оформленные заказы, счета, накладные, дополнительные файлы и т. д. Это помогает максимально удобно организовать работу менеджеров по продажам. Система позволяет регистрировать и анализировать окружение сделки: конкурентов, субподрядчиков, влиятельных лиц, их связи. На основании статистики сделок система позволяет оценить вероятность ее успешного совершения. Таким образом, система автоматизирует и поддерживает не только стадию продажи, но и подготовку продаж.

Кроме этого, система позволяет анализировать несостоявшиеся сделки, что необходимо для совершенствования работы отдела продаж.

В новой редакции разделены списки контрагентов в понимании регламентированного учета (юридических и физических лиц) и объектов бизнес-взаимодействий (клиентов, поставщиков, конкурентов и пр. партнеров). Это позволяет вести учет и продаж, и истории отношений не только по "формальным" контрагентам, но и по компаниям (группам юридических лиц), по самостоятельно работающим подразделениям контрагентов и т. д. Поддерживается ведение информации о контактных лицах компаний-партнеров, о связях между партнерами.

Управление правилами продаж, маркетинг

В механизм ценообразования добавлены возможности назначения алгоритмов расчета цен в виде произвольных запросов к информационной базе (например, "получить среднюю цену закупки за прошлый месяц...") и в виде произвольных формул ("Розничная = Оптовая * 1.2").

Реализован механизм расчета автоматических скидок, позволяющий настроить различные виды скидок при соблюдении различных условий, а также правила одновременного применения нескольких скидок.

Введено понятие торгового соглашения с клиентом, объединяющего цены, условия оплаты и другие условия продаж. Система автоматически контролирует соблюдение условий и блокирует действия пользователей, нарушающие их. Соглашения могут быть как индивидуальными, так и типовыми, описывающими одинаковые условия продаж для сегмента клиентов. Торговые соглашения явились развитием понятия "договора", используемого в предыдущей редакции конфигурации.

Механизм сегментации позволяет определить устойчивые группы клиентов (например, "дилеры", "ненадежные дебиторы"). Группы могут использоваться, в частности, для ограничения действия торговых соглашений (в дальнейшем планируется расширить

использование сегментов как аналитических фильтров). Поддерживаются ручной и автоматический (при помощи произвольного запроса) способы формирования сегментов. Аналогичным образом реализованы и сегменты товаров.

В системе реализована регистрация источников возникновения интереса у клиентов (как для новых клиентов, так и для повторных сделок) и их анализ. Это позволяет оптимизировать способы рекламного воздействия на потенциальных клиентов.

Управление продажами

В системе реализованы коммерческие предложения, позволяющие фиксировать историю переговоров с клиентом по определению состава и условий продаж.

Существенно развита функциональность заказа как "центра управления" всеми последующими действиями по его отработке. Введены статусы заказа ("Не согласован", "Согласован", "К обеспечению", "К отгрузке", "Закрыт"), описывающие этапы прохождения заказа. На основании статуса и сведений об оплате и отгрузке заказа автоматически рассчитывается его текущее состояние готовности ("Ожидается аванс", "Готов к отгрузке" и т. д.).

Система автоматически контролирует соответствие заказов условиям торговых соглашений, не позволяя нарушать их пользователям, не имеющим соответствующих прав. Для согласования отклонений от условий соглашения такие пользователи могут запускать бизнес-процесс согласования заказа. При этом система автоматически направит уполномоченным пользователям задачи по согласованию заказа и утвердит его при наличии положительного решения согласующих.

На разных этапах заказ может выступать в качестве распоряжения на обеспечение, на отгрузку, на оформление документов. Контроль выполнения распоряжений ведется с детализацией до отдельных позиций заказа. Система предотвращает "перевыполнение" распоряжения.

Конфигурация предоставляет возможность указать график оплаты по заказу клиента (как в части авансовых платежей, так и платежей по погашению дебиторской задолженности). График может формироваться с учетом выбранного календаря. Это позволяет планировать поступление выручки по дням, контролировать соблюдение клиентом оговоренных сроков оплаты, выделять просроченную дебиторскую задолженность. Система позволяет классифицировать просроченную задолженность по интервалам глубины просрочки.

Ведется учет плановой и фактической задолженности в разрезе заказов, сроков оплаты и документов расчетов. При этом работа пользователей существенно упрощена: ручной разнос поступивших платежей выполняется только по заказам, распределение по остальным аналитическим разрезам выполняется автоматически в фоновом режиме.

Для организации возврата товара от покупателей могут использоваться заявки на возврат и замену товара, которые, как и заказы, управляют всем последующим процессом.

Аналогично продажам реализована работа с заказами поставщикам и ведение взаиморасчетов по закупкам.

Управление торговыми представителями

В редакции 3.0 реализована функциональность по управлению торговыми представителями (торговыми агентами): закрепление агентов за клиентами, назначение графика посещения, планирование посещений клиентов, формирование детальных заданий по сбору заказов и решению иных произвольных вопросов. Фиксируются результаты отработки заданий, возможен план-фактный анализ.

На основе "Расширения для карманных компьютеров" реализовано приложение, автоматизирующее работу торгового представителя на КПК. Приложение осуществляет обмен данными с ИБ "Управление торговлей для Казахстана" и позволяет на КПК просматривать полученные задания, отмечать их отработку, просматривать остатки товаров, принимать у клиентов заказы, заполнять авансовые отчеты. Обмен с КПК возможен в том числе с использованием нового компонента обмена данными (без использования сервера мобильных приложений, подробнее см. <http://v8.1c.ru/news/newsAbout.jsp?id=4420>).

Денежные средства

В конфигурации реализована функциональность заявок на расходование денежных средств, поддерживаются этапы формирования и утверждения заявок, контролируется выполнение платежей по заявкам. На основании заявок, а также графиков оплаты по заказам клиентов и заказам поставщикам система формирует платежный календарь, с помощью которого можно детально спланировать движение и остатки денежных средств, распределить исходящие платежи, выявить кассовые разрывы и принять меры к их устранению.

В учете безналичных денежных средств разделена регистрация оперативной информации о входящих и исходящих платежах (по первичным платежным документам) и регистрация выписок (реализованных отдельным документом). Это позволяет повысить оперативность учета (в частности, взаиморасчетов), не искажая при этом учет средств на расчетных счетах, облегчить обработку платежей и выписок, получить полный контроль над денежными средствами, находящимися в процессе зачисления, списания или перемещения.

Существенно развит функционал учета расчетов с банком по эквайринговым операциям. Помимо регистрации операций платежа и возврата по платежным картам, добавлен этап регистрации отчетов от банков по зачислению платежей, списанию возвратов, удержанию комиссии, что позволяет отследить каждую операцию от момента проведения платежа до поступления средств на расчетный счет.

Управление складом

В редакции 3.0 получила дальнейшее развитие схема ордерного складского учета. Она может включаться для операций отгрузки и поступления независимо. Складские ордера выписываются строго на основании документов-распоряжений, в качестве которых могут выступать заказы или накладные. Ведется учет полученных, но невыполненных распоряжений; технология работы склада может строиться целиком "от электронных распоряжений".

Одна из существенных новаций редакции 3.0 - адресное хранение товаров, т. е. ведение остатков товаров в разрезе "мест хранения" (ячеек, полок, стеллажей), и упаковок товара. Система позволяет управлять раскладкой товара по местам хранения при поступлении, сборкой с мест хранения при отгрузке, перемещением и распаковкой товара. Алгоритмы,

заложенные в систему, автоматически подбирают оптимальные места хранения при размещении и сборке, следят за отсутствием коллизий при большой интенсивности складских операций.

Адресное хранение товаров может использоваться опционально. Помимо него поддерживается справочная привязка мест хранения товара, как в редакции 2.2.

Реализован многошаговый процесс инвентаризации товара, включающий формирование приказов на инвентаризацию, выдачу распоряжений на пересчет остатков в местах хранения, раздельное отражение излишков и недостач в оперативном и финансовом учете.

Управление запасами

Существенно развит механизм резервирования товаров. Система позволяет планировать отгрузки товаров со склада (по заказам на отгрузку) с учетом будущих поступлений на склад (по заказам на поступление), контролируя при этом, чтобы получающийся в результате график остатков товаров не попадал в отрицательный диапазон. При оформлении заказа клиента менеджер по продажам указывает желаемую дату отгрузки, система проверяет наличие свободных остатков товаров на эту дату и при их отсутствии предлагает возможную ближайшую дату отгрузки. В отличие от редакции 2.2, не требуется "жесткого" распределения заказов на поступление между заказами на отгрузку. Сопоставление ведется только по планируемым датам поступления и отгрузки, что существенно упрощает работу пользователей.

Поддерживается как ручное, так и автоматическое скользящее управление границей, до которой осуществляется контроль графика остатков товаров.

Важно отметить, что в редакции 3.0 контроль графика осуществляется как при оперативном вводе заказов на отгрузку, так и при их редактировании и проведении задним числом, что исключает возможность ошибок и в этих ситуациях.

Вместе с тем контроль может быть отключен полностью или переведен в режим, когда отгрузки обеспечиваются только из остатков товаров (без учета запланированных поступлений).

Прикладное решение позволяет автоматически рассчитывать потребность в запасах и вводить заказы на поступление товаров (от поставщика или с другого склада). Поддерживаются несколько стратегий пополнения запасов: объемно-календарное планирование на основе прогноза спроса, "заказ по точке перезаказа" (с фиксированным объемом или с регулярным интервалом поставки), "заказ под заказ". Разные стратегии пополнения могут быть назначены индивидуально каждому товару на каждом складе - автоматически, на основании ABC/XYZ-классификации запасов или вручную.

Финансовый учет

В новой редакции 3.0 поддерживается схема работы, при которой товар закупается на одних организациях компании, а продается от лица других организаций ("интеркомпани"). При этом в соответствии с настроенными правилами автоматически подбирается организация-владелец продаваемого товара, оформляется перепродажа товара между организациями внутри компании.

Учет себестоимости в редакции 3.0 ведется в разрезе организаций, что позволяет повысить сопоставимость с бухгалтерским учетом.

Учет финансовых результатов (прибыли, убытков) ведется в разрезе направлений деятельности предприятия. Состав направлений может определяться очень гибко, например, направления могут соответствовать точкам продаж (для розничных предприятий), ассортименту (для дистрибуторов), проектам и т. д.

Поддерживается описание произвольных правил распределения себестоимости и выручки от продаж на направления деятельности, опирающихся на аналитику продаж.

Все это позволяет детально анализировать эффективность деятельности предприятия и развивать бизнес, оптимизируя состав направлений деятельности.

Регистрация и учет прочих расходов осуществляются в разрезе статей расходов и объектов дополнительной аналитики, определяемой статьей расходов. Настройка дополнительной аналитики может быть выполнена в режиме "1С:Предприятие". Например, дополнительные затраты на закупку или продажу могут относиться на соответствующий заказ, расходы на хранение - на склад и т. д. Это позволяет, с одной стороны, детально анализировать структуру расходов, с другой стороны, соотносить расходы с выручкой по тем же самым объектам аналитики.

Прочие расходы при распределении могут быть включены в себестоимость товарных запасов или по настраиваемым правилам списаны непосредственно на направления деятельности, они могут быть учтены как расходы прошлых и будущих периодов.

Учет прочих доходов реализован аналогично учету прочих расходов.

Новые технические решения

В редакции 3.0 полностью переработана механика проведения документов. Оперативный контроль результатов проведения выполняется уже после формирования движений, в отличие от редакции 2.2 (где контроль выполнялся перед проведением). Это решение позволило полностью разделить логику проведения и логику контроля, радикально упростив соответствующий программный код, что, в свою очередь, важно для облегчения доработок конфигурации, сокращения количества возможных ошибок, наращивания производительности системы.

При необходимости контроль выполняется и при перепроведении задним числом, и при отмене проведения документа. Например, система не позволит отменить распоряжение об отгрузке товаров в той части, в которой оно уже было выполнено.

В конфигурации реализована базовая функциональность автоматизации бизнес-процессов - универсальные механизмы настройки процессов, контроля и анализа их выполнения, поддерживающие встроенные в типовое решение бизнес-процессы и позволяющие на конкретном внедрении наращивать их состав с меньшими трудозатратами.

В конфигурации реализован ряд подсистем, механизмов и технологий, предлагаемых в качестве стандартных для прикладных решений, разработанных в режиме "Управляемого приложения", в частности:

- подключение внешнего оборудования (торгового и др.),

- печать,
- формирование документов в формате .doc (Microsoft Word) и .odt (OpenOffice),
- работа с файлами,
- версионирование документов и др.