

1С • управление
• производственным
• предприятием

8

ERP-решения Фирмы «1С»
для Коммерческого директора

Редакция 1.3



В зависимости от масштаба предприятия и структуры управления можно определить три сферы ответственности коммерческого директора:

- Сбыт
- Маркетинг
- Снабжение

1С:Управление производственным предприятием, как современная система управления ресурсами предприятия (ERP) повышает эффективность работы службы коммерческого директора за счет:

- Единого информационного пространства для предприятия
- Автоматизации бизнес-процессов предприятия
- Получения данных и их постоянного анализа

Позволяет эффективно взаимодействовать со всеми подразделениями предприятия

Предоставляет точную и актуальную информацию о состоянии дел

Для предприятий, расширяющих рынки и каналы сбыта, увеличивающих и обновляющих ассортимент продукции, внедрение эффективной информационной системы управления продажами становится рано или поздно необходимым организационным изменением.

Подсистема управления продажами обеспечивает сквозную автоматизацию процесса продаж продукции и товаров на производственном предприятии, в оптовой и розничной торговле.

Подсистема включает средства планирования и контроля продаж, позволяет решать задачи управления заказами покупателей.

В продукте реализована система управления розничной торговлей с подключением торгового оборудования

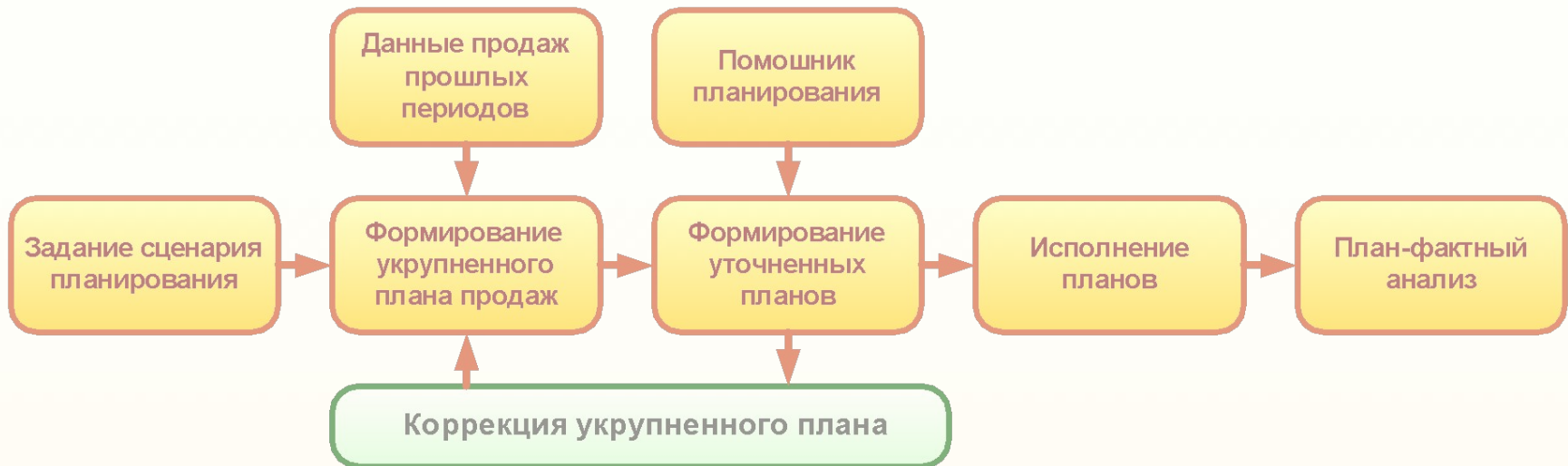
1С:Управление производственным предприятием содержит функциональные модули управления сбытом:

- Управление оптовыми продажами
- Управление отношениями с покупателями (CRM)
- Управление комиссионной торговлей
- Управление розничной торговлей

1С:Управление производственным предприятием поддерживает два основных принципа планирования продаж «снизу – вверх» и «сверху – вниз»

Планирование «сверху – вниз» строится от укрупненного плана продаж в разрезе номенклатурных групп и подразделений

На основании укрупненного плана каждое подразделение формирует уточненный план с распределением товаров по номенклатурным группам



Помощник планирования

Действия ▾ Выбрать даты периодом

Конечные планы | Стратегия расчета количества | Стратегия расчета суммы | Отборы | Сформированные документы

Стратегии расчета количества

Стратегия	Вид стратегии	%	Период	И	Р	Уровень
<input checked="" type="checkbox"/> Объем закупок	Объем закупок	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Планы закупок	Планы закупок	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Объем производства	Объем производства	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Остатки незавершенного произ...	Остатки незавершенного прои...	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Выпуск продукции (наработка)	Выпуск продукции (наработка)	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Планы производства	Планы производства	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Объем продаж	Объем продаж	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Планы продаж	Планы продаж	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Заказы поставщикам	Заказы поставщикам	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Заказы покупателей	Заказы покупателей	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Внутренние заказы	Внутренние заказы	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Заказы на производство	Заказы на производство	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Потребности заказов на произв...	Потребности заказов на прои...	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Складские остатки	Складские остатки	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Плановые остатки	Плановые остатки	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> Заполнить данными остатка (бас...	Заполнить данными остатка (бас...	100,00		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Дополнительно

Изменить результат расчета [%]: 0,00 округлить до: Режим: Сложение

Далее>> **Выполнить** Закрыть

Удобный, интуитивно понятный интерфейс пользователя позволяет быстро оформить продажу

Гибкий механизм настройки контроля предоплаты позволяет реализовать любую схему взаимоотношений с покупателями:

- Продажи за наличный и безналичный расчет
- Товарный кредит и кредитные линии контрагентов

Механизм заказов покупателей позволяет гарантировать поставки

- За счет резервирования складских остатков и ожидаемых поступлений
- За счет своевременного оформления заказов поставщикам и на производство

1С:Управление производственным предприятием содержит функциональные модули для автоматизации процессов комиссионной торговли и взаимоотношений предприятия с комитентами

- Автоматическое заполнение отчетов комитентам
- Расчет комиссионного вознаграждения
- Инвентаризация и переоценка комиссионных товаров

Отчет комиссионера о продажах: Проведен

Цены и валюта... Действия

Номер: ТК000000004 от: 30.03.2006 12:00:02

Организация: Торговый дом "Комплексный"

Контрагент: Алхимов А.А.

Заказ покупателя:

Процент возн.: 3,00 НДС возн.: 18%

Отразить в: упр. учете бух. учете налог. учете

По договору с комиссионером нет долга

Договор: Договор на реализацию №0145852

Способ расчета: Процент от разности сумм продажи и г

Удержать комиссионное вознаграждение

Товары (4 поз.) | Денежные средства (0 поз.) | Учет затрат | Счета учета расчетов | Дополнительно

№	Номенклатура	Характеристи...	Серия номенк...	Количест...	Ед.	К.	Цена	Сум
1	Кресло-качалка			7,000	шт	1,000	4 950,00	
2	Диван для отдыха	Бежевый		4,000	шт	1,000	7 500,00	
3	Диван для отдыха	Орех		3,000	шт	1,000	7 850,00	
4	Диван для отдыха	Синий		1,000	шт	1,000	7 440,00	

Тип цен: Оптовая

Всего (руб.): **95 640,00** Сумма вознаграждения: **0,00**

НДС (в т. ч.): **14 589,15** Сумма НДС возн.: **0,00**

Счет-фактура на реализованный товар: [Счет-фактура выданный МСК00006 от 30.03.2006 12:06:00](#)

Счет-фактура на сумму вознаграждения: [Счет-фактура полученный МСК00009 от 30.03.2006 12:09:00](#)

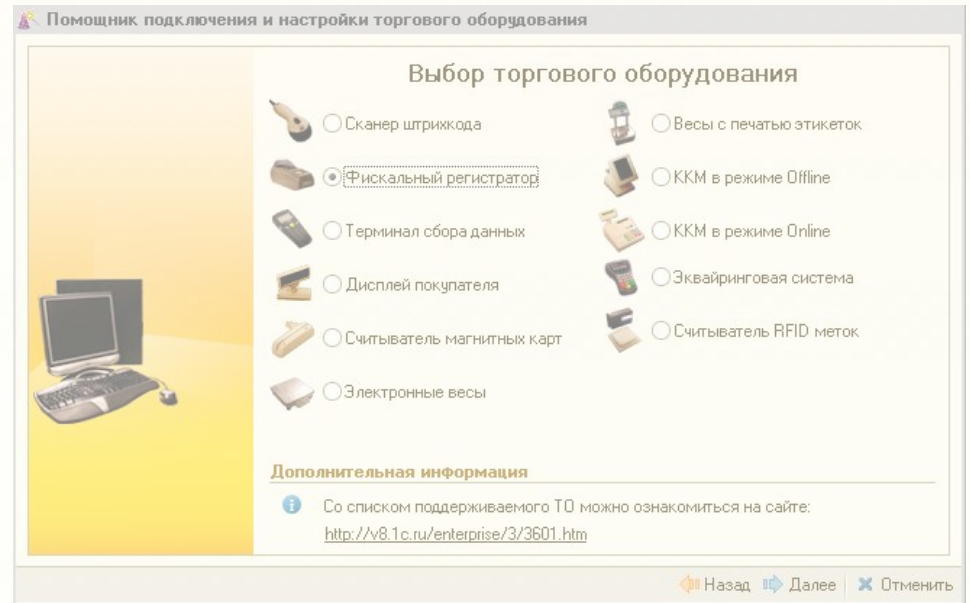
Комментарий:

Отчет комиссионера | Печать | **OK** | Записать | Закрыть

1С:Управление производственным предприятием позволяет автоматизировать работу подразделений, занимающихся розничной торговлей:

- Торговые залы в офисах
- Розничные магазины

Подсистема позволяет вести учет как торговых точек, ведущих количественный товарный учет, так и удаленных точек, ведущих только суммовой учет



Поддержка широкого спектра электронного торгового оборудования

Для интенсивной розничной торговли с особыми требованиями к эргономике рабочего места кассира — интеграция со специализированной системой автоматизации розничной торговли «1С:Розница 8»

План - фактный анализ продаж

Действия: Сформировать | Настройка... | Период с: 01.01.2010 по 31.12.2010

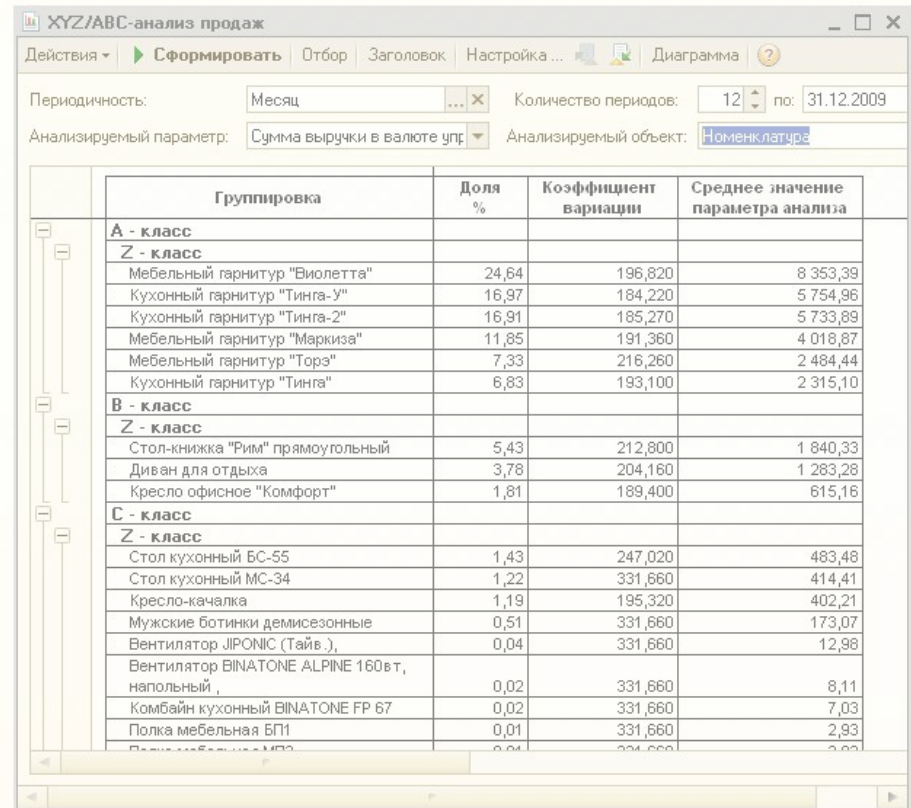
Данные отчета (в первой строке эталонные данные)

№	Тип данных	Сценарий	Дата начала	Дата окончания
1	Планы продаж	Основной кварталный (НГ. К)	01.01.2010	31.03.2010
2	Фактические продажи	Основной помесечный (Ном. С+К)	01.01.2010	31.03.2010

Подразделение	1. Эталонный период. Планы продаж. С 01.01.2006 по 31.12.2006			2. Сравнимый период. Фактические продажи. С 01.01.2006 по 31.12.2006			
	Номенклатура	Количество	Стоимость	Количество	Отклонение количества	Стоимость	Отклонение
		Ед. хранения	С НДС				
Отдел оптовой продажи	1 062 196,000	173 028 932,03	2 613,000	-1 059 583,000	-99,75	355 517,83	-172 673 414
BOSCH морозильная камера	30 102,000	21 489 817,80	17,000	-30 085,000	-99,94	11 893,57	-21 477 924
Ботинки женские демисезонные	27 610,000	1 075 133,40	90,000	-27 520,000	-99,67	3 480,86	-1 071 652
Ботинки женские натуральная кожа	27 532,000	1 786 826,80	20,000	-27 512,000	-99,93	1 335,60	-1 785 491
Ботинки мужские	27 223,000	1 060 063,62	15,000	-27 208,000	-99,94	601,05	-1 059 462
Вентилятор BINATONE ALPINE 160вт, напольный	18 065,000	586 209,25	71,000	-17 994,000	-99,61	2 353,37	-583 856
Вентилятор JIPONIC (Тайв.)	18 057,000	703 139,58	69,000	-17 988,000	-99,62	2 760,00	-700 376
Вентилятор настольный	18 081,000	352 037,07	55,000	-18 026,000	-99,70	1 076,66	-350 960
Вентилятор оконный	18 014,000	233 821,72	3,000	-18 011,000	-99,98	37,93	-233 783
Вентилятор ОРБИТА, STERLING, ЯП.	18 030,000	280 835,28	16,000	-18 014,000	-99,91	252,37	-280 582
Губка силиконовая	6 010,000	23 402,94	10,000	-6 000,000	-99,83	40,10	-23 362
Диван для отдыха			101,000	101,000	-	24 482,37	24 482
Женские босоножки	27 543,000	893 770,35	30,000	-27 513,000	-99,89	1 001,70	-892 766
Женские ботфорты коричневые	27 589,000	2 864 841,76	115,000	-27 474,000	-99,58	11 906,24	-2 852 935
Женские модельные туфли	27 577,000	3 579 494,60	50,000	-27 527,000	-99,82	6 678,00	-3 572 816
Женские сапоги с искусственным мехом	27 592,000	2 686 081,20	135,000	-27 457,000	-99,51	13 165,43	-2 672 915
Женские сапоги с натуральным мехом	27 522,000	4 644 062,28	20,000	-27 502,000	-99,93	3 472,80	-4 640 588
Женские туфли	27 534,000	929 217,43		-27 534,000	-100,00		-929 217
Женские туфли-мокасины	27 043,000	1 053 054,42	22,000	-27 021,000	-99,92	881,54	-1 052 172
Комбайн MOULINEX A77 4C	18 025,000	1 754 733,75	46,000	-17 979,000	-99,74	4 609,20	-1 750 124
Комбайн кухонный BINATONE FP 67	18 018,000	1 520 178,66	94,000	-17 924,000	-99,48	7 800,85	-1 512 377
Кондиционер ELEKTA	18 093,000	16 908 994,08	13,000	-18 080,000	-99,93	12 124,46	-16 896 866
Кондиционер FIRMSTAR 12M	18 111,000	19 981 866,30	41,000	-18 070,000	-99,77	42 800,81	-19 939 066
Кондиционер БК-2300	18 008,000	12 154 679,68	29,000	-17 979,000	-99,84	18 125,02	-12 136 554
Кофеварка BRAUN KF22R	18 033,000	936 273,36	90,000	-17 943,000	-99,50	4 610,49	-931 662
Кофеварка JACOBS (Австрия)	18 018,000	701 620,92	75,000	-17 943,000	-99,58	2 870,65	-698 750
Крем для обуви	6 020,000	39 069,80	20,000	-6 000,000	-99,67	133,60	-38 936
Кресло-качалка			113,000	113,000	-	30 433,64	30 433
Кроссовки "ADIDAS"	18 022,000	3 976 734,52		-18 022,000	-100,00		-3 976 734
Кроссовки "REEBOK"	18 002,000	2 102 993,64		-18 002,000	-100,00		-2 102 993
Кроссовки высокие нат. кожа	18 002,000	3 504 989,40		-18 002,000	-100,00		-3 504 989

1С:Управление производственным предприятием содержит набор аналитических отчетов, позволяющих коммерческому директору обоснованно принимать управленческие решения и планировать деятельность

- Анализ продаж
- Анализ валовой прибыли
- Анализ заказов покупателей
- Анализ причин закрытия заказов
- ABC и XYZ/ABC анализ продаж
- Анализ потребностей в номенклатуре



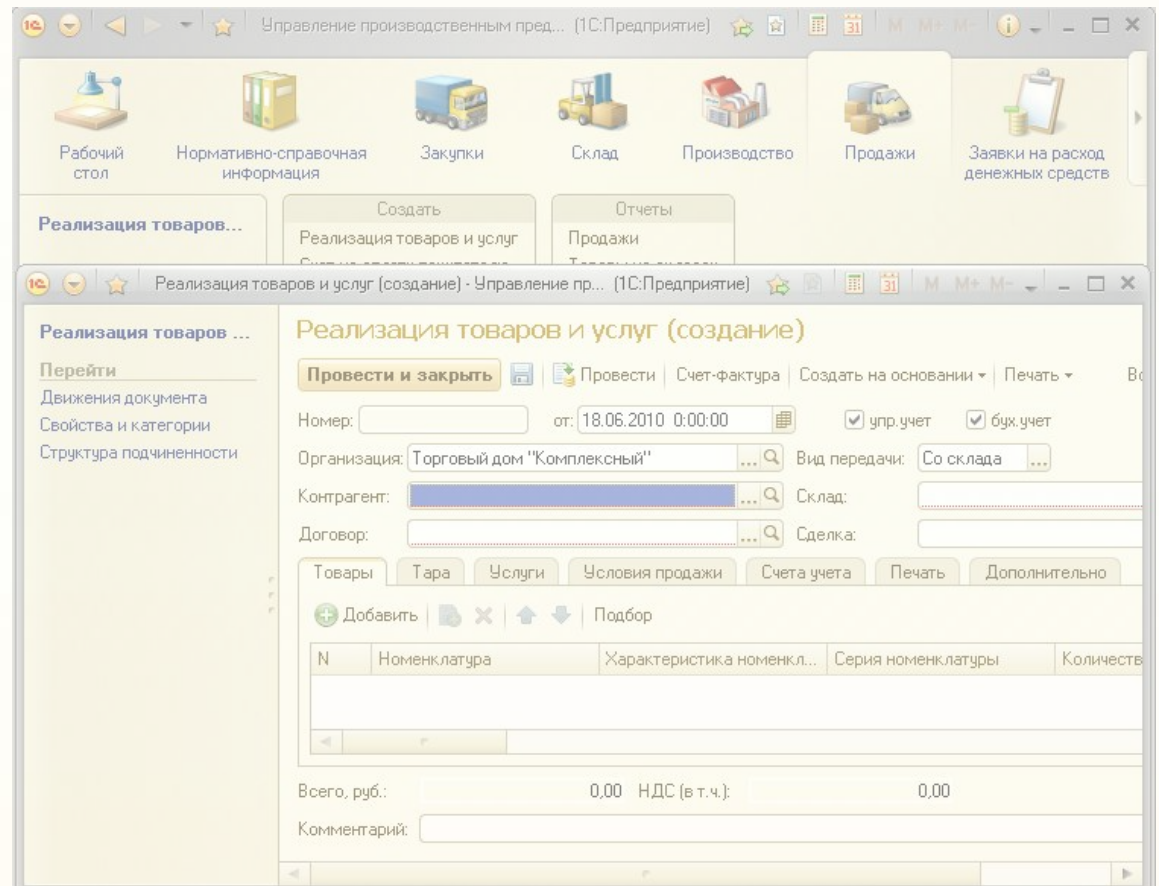
Группировка	Доля %	Коэффициент вариации	Среднее значение параметра анализа
A - класс			
Z - класс			
Мебельный гарнитур "Виолетта"	24,64	196,820	8 353,39
Кухонный гарнитур "Тинга-У"	16,97	184,220	5 754,96
Кухонный гарнитур "Тинга-2"	16,91	185,270	5 733,89
Мебельный гарнитур "Маркиза"	11,85	191,360	4 018,87
Мебельный гарнитур "Торэ"	7,33	216,260	2 484,44
Кухонный гарнитур "Тинга"	6,83	193,100	2 315,10
B - класс			
Z - класс			
Стол-книжка "Рим" прямоугольный	5,43	212,800	1 840,33
Диван для отдыха	3,78	204,160	1 283,28
Кресло офисное "Комфорт"	1,81	189,400	615,16
C - класс			
Z - класс			
Стол кухонный БС-55	1,43	247,020	483,48
Стол кухонный МС-34	1,22	331,660	414,41
Кресло-качалка	1,19	195,320	402,21
Мужские Ботинки демисезонные	0,51	331,660	173,07
Вентилятор JIPONIC (Тайв.),	0,04	331,660	12,98
Вентилятор BINATONE ALPINE 160вт, напольный,	0,02	331,660	8,11
Комбайн кухонный BINATONE FP 67	0,02	331,660	7,03
Полка мебельная БП1	0,01	331,660	2,93
Полка мебельная МС3	0,01	331,660	2,93

Часть отчетов и документов подсистемы управления продажами работает в режиме управляемого приложения

- Для удаленного склада
- Для менеджеров по продажам
- Для топ-менеджеров

Работа через Интернет из любой точки мира

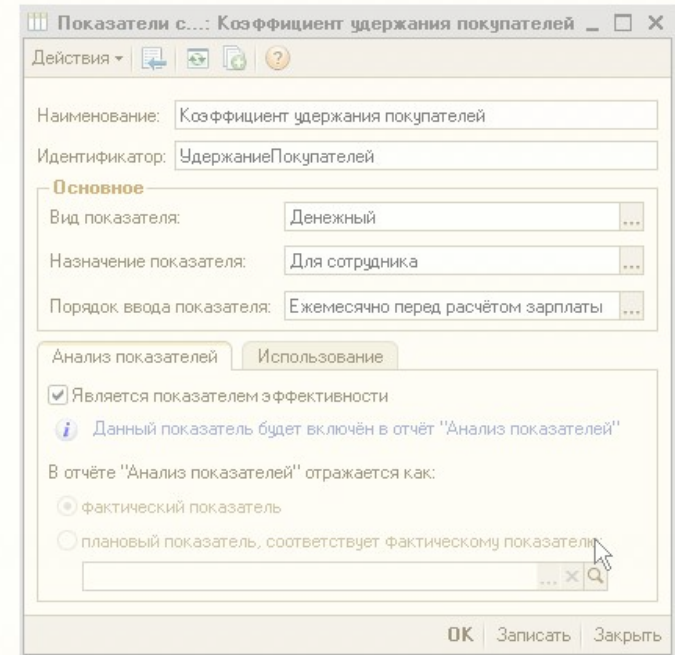
- Продажи
- Складские операции
- Контроль отчетов



1С:Управление производственным предприятием позволяет оценить и сопоставить работу менеджеров, отвечающих за продажи и работу с клиентами, по целому ряду показателей:

- выполнению плана продаж
- по полноте заполнения базы данных контактной информацией
- количеству контактов с покупателями
- коэффициенту удержания покупателей
- количеству выполненных заказов, объемам продаж и принесенной прибыли

Эти оценки могут использоваться для построения объективной системы мотивации персонала, отражающей специфику задач, решаемых различными категориями менеджеров



Показатели с...: Коэффициент удержания покупателей

Действия

Наименование: Коэффициент удержания покупателей

Идентификатор: УдержаниеПокупателей

Основное

Вид показателя: Денежный

Назначение показателя: Для сотрудника

Порядок ввода показателя: Ежемесячно перед расчётом зарплаты

Анализ показателей | Использование

Является показателем эффективности

Данный показатель будет включён в отчёт "Анализ показателей"

В отчёте "Анализ показателей" отражается как:

фактический показатель

плановый показатель, соответствует фактическому показателю

OK Записать Закрыть

Эффективная работа с клиентами — один из ключевых факторов повышения рентабельности и надежности бизнеса в условиях высокой конкуренции.

1С:Управление производственным предприятием включает комплекс средств, позволяющих поставить заботу о клиентах на индустриальную основу:

- отслеживать каждое обращение
- эффективно использовать каждый контакт
- строить систему взаимоотношений, оптимально организовывая работу с различными категориями клиентов.

Система позволяет оперативно реагировать на запросы клиентов, четко планировать взаимодействие с ними, оценивать результаты различных маркетинговых и рекламных акций по привлечению клиентов.

Используя подсистему CRM, Вы не будете зависеть от «записей в блокнотах» менеджеров по продажам. Отношения с клиентами станут достоянием компании, а не конкретных сотрудников.

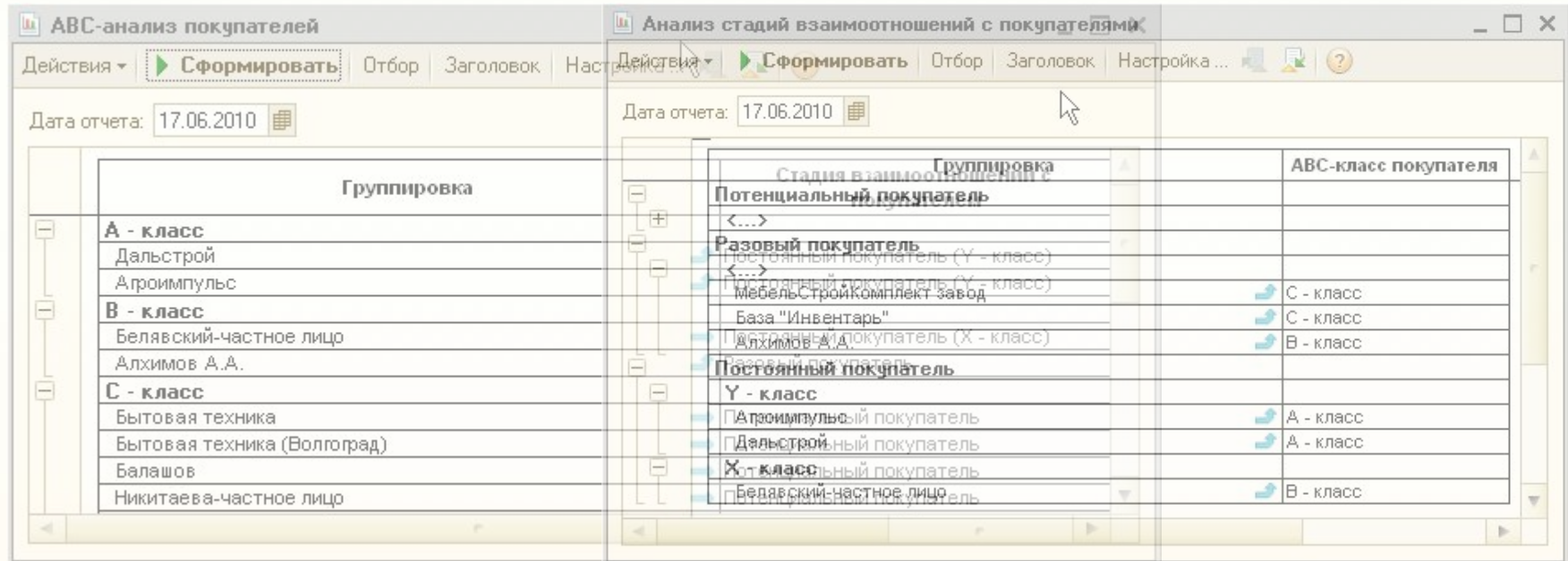
Вы сможете:

- В любой момент получить контактную информацию клиентов
- Видеть всю историю взаимоотношений с клиентом, планируемые и фактические сделки, встречи, письма, звонки
- Не пропустите важных встреч с клиентами, дней рождения и других знаменательных дат важных клиентов
- Получить обратную связь от Ваших клиентов, используя подсистемы анкетирования и почтовых рассылок
- Контролировать работу менеджеров и построить систему мотивации, основанную на оценке качества работы с клиентами

Подсистема CRM 1С:Управления производственным предприятием классифицирует покупателей

- По степени важности – ABC-классификация
- По стабильности – XYZ-анализ

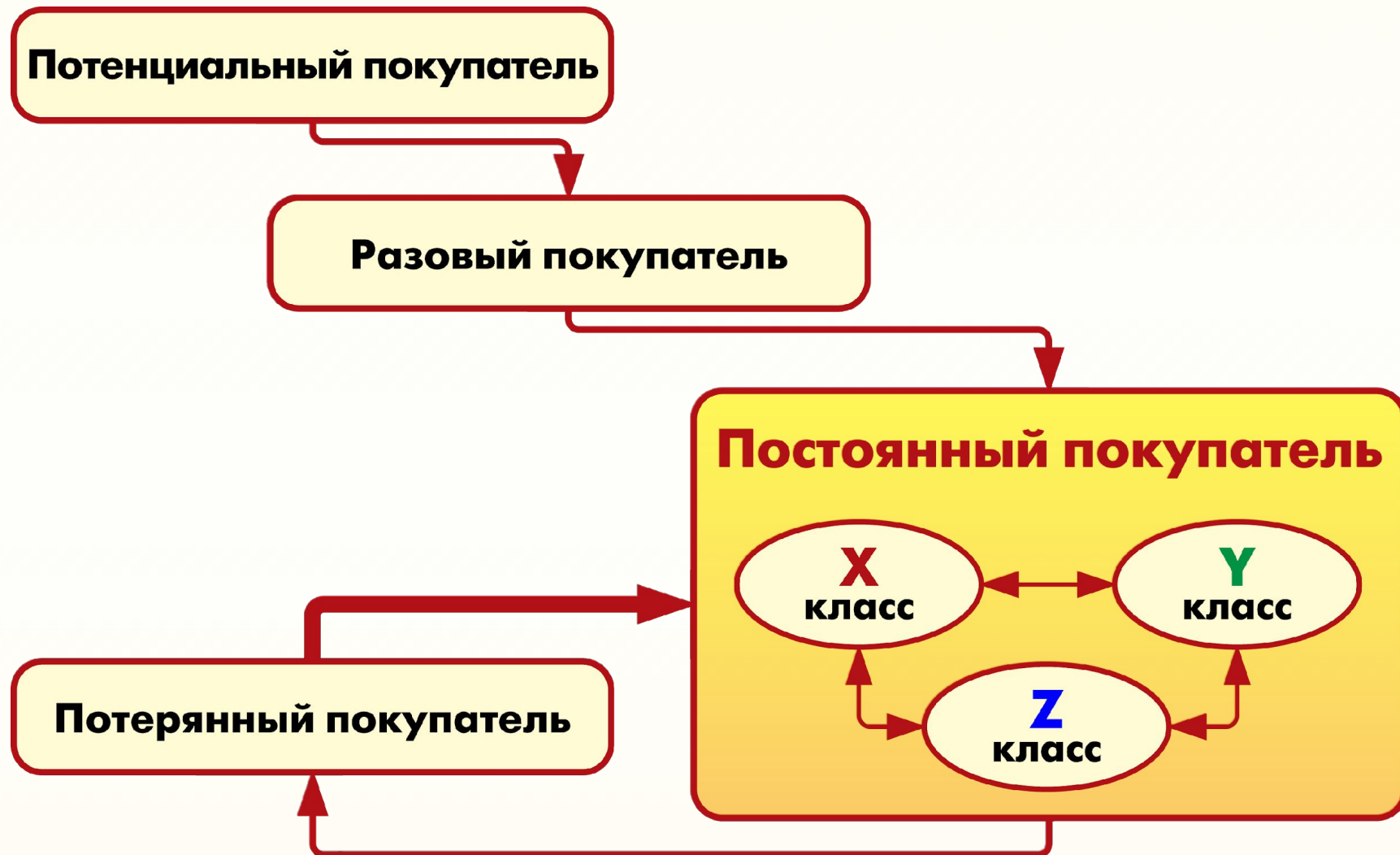
Классификация регулярно обновляется в соответствии с развитием истории взаимоотношений с клиентом



The screenshot displays two overlapping windows from the CRM 1C software. The left window, titled 'ABC-анализ покупателей', shows a table with columns for 'Группировка' and 'ABC-класс покупателя'. The right window, titled 'Анализ стадий взаимоотношений с покупателями', shows a table with columns for 'Стадия взаимоотношений с покупателем' and 'ABC-класс покупателя'.

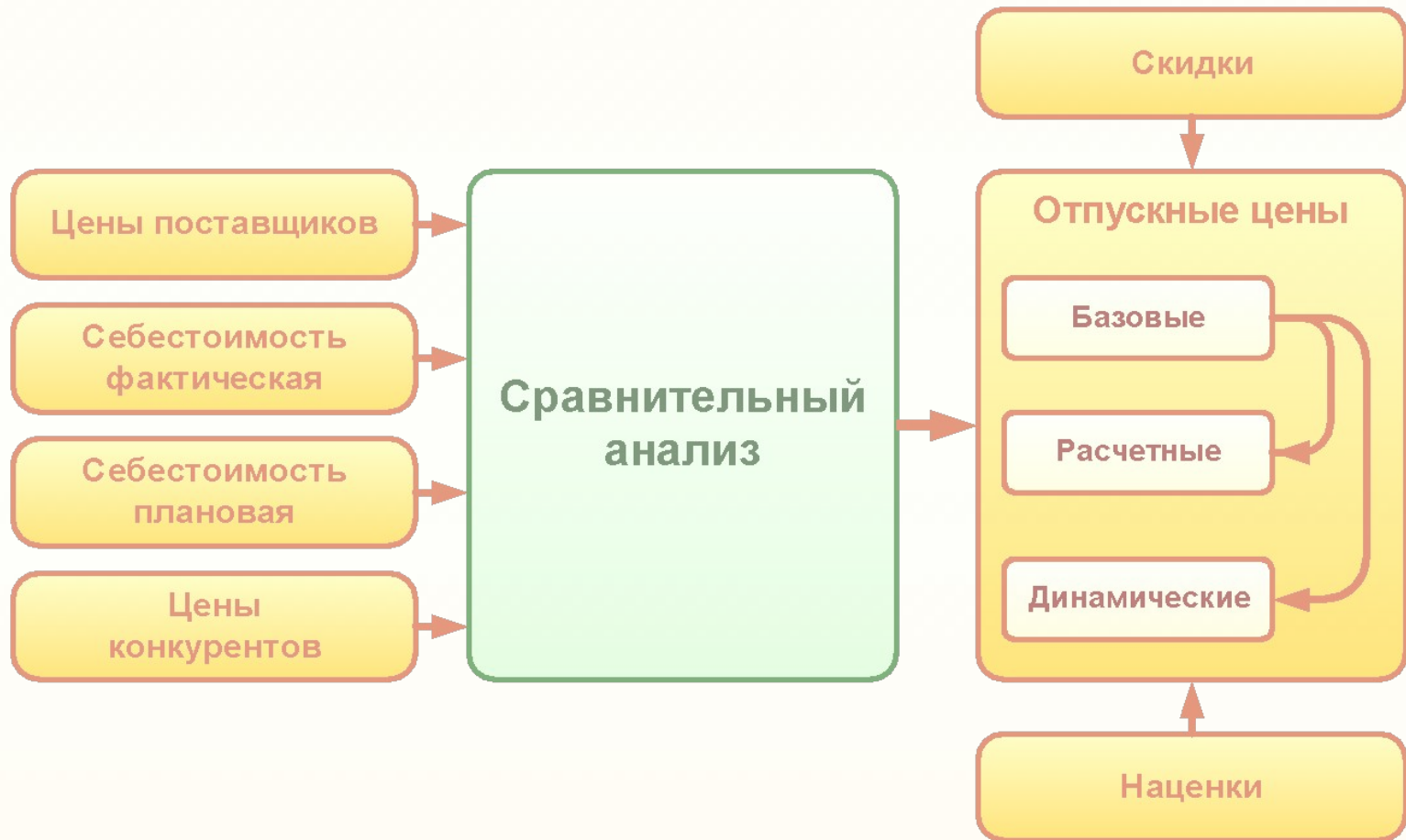
Группировка	ABC-класс покупателя
A - класс	
Дальстрой	
Агроимпульс	
B - класс	
Белявский-частное лицо	
Алхимов А.А.	
C - класс	
Бытовая техника	
Бытовая техника (Волгоград)	
Балашов	
Никитаева-частное лицо	

Стадия взаимоотношений с покупателем	ABC-класс покупателя
Потенциальный покупатель	
<...>	
Разовый покупатель	
Постоянный покупатель (Y - класс)	
<...>	
Постоянный покупатель (Y - класс)	
Мебель-Стройкомплект завод	C - класс
База "Инвентарь"	C - класс
Постоянный покупатель (X - класс)	B - класс
Алхимов А.А.	
Постоянный покупатель	
Y - класс	
Агроимпульс-ый покупатель	A - класс
Дальстрой	A - класс
X - класс	
Постоянный покупатель	
Белявский-частное лицо	B - класс



1С:Управление производственным предприятием позволяет эффективно управлять ценовой политикой предприятия:

- Назначать оптимальные отпускные цены
- Устанавливать гибкие скидки и наценки
- Хранить, анализировать и использовать для планирования цены поставщиков
- Хранить и анализировать цены конкурентов
- Автоматически формировать прайс-листы с отпускными ценами



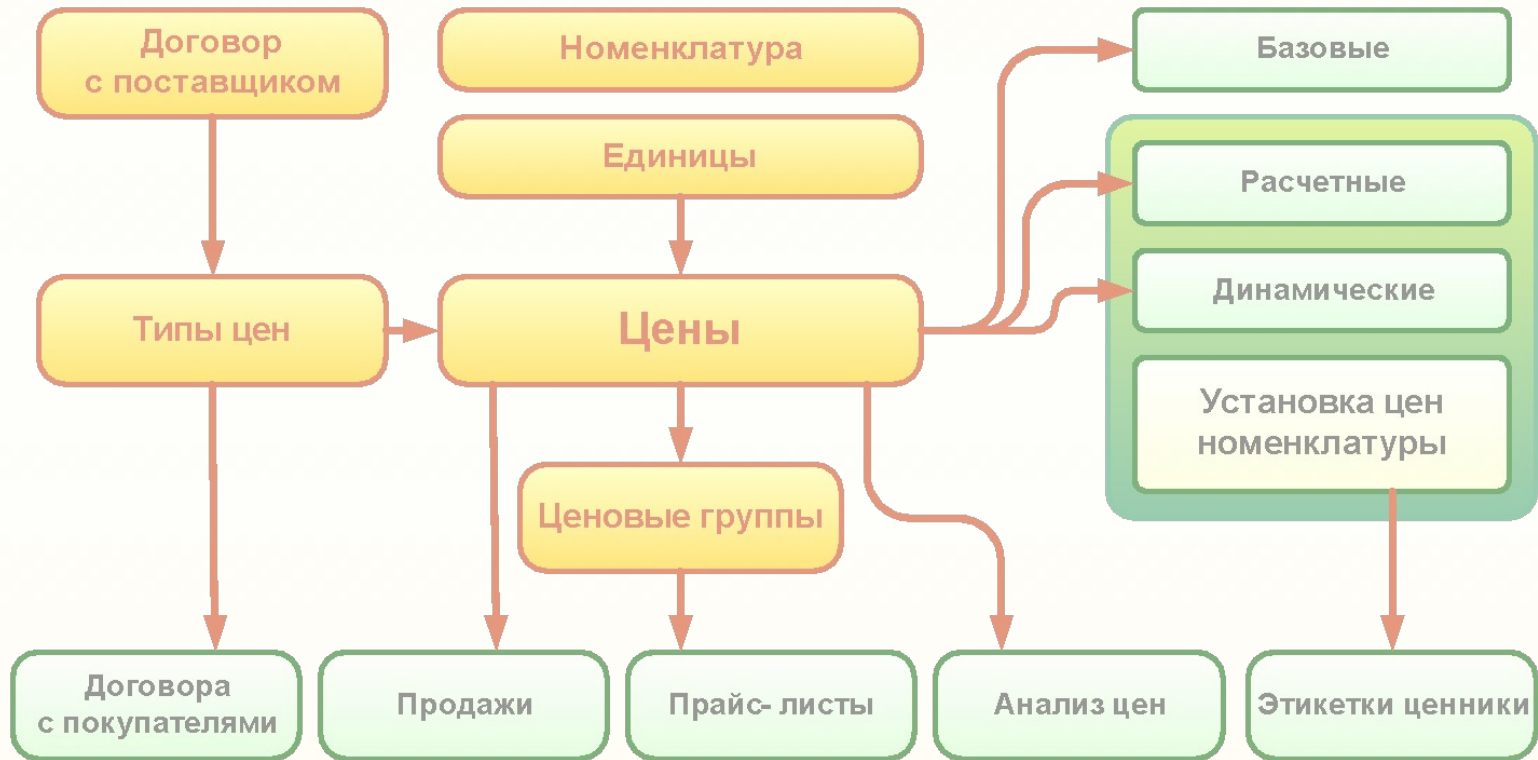


Анализ цен (23.06.2010)

Действия ▾ ► Сформировать Отбор Заголовок Настройка ...

На дату: 23.06.2010 в валюте руб.

Характеристика номенклатуры	ЭКИП ТОО					
	Оптовая		Закупочная		Мелкооптовая	
	01.01.2006		01.01.2006		01.01.2006	
	Цена в руб.	Отклонение от цены компании в %	Цена в руб.	Отклонение от цены компании в %	Цена в руб.	Отклонение от цены компании в %
Полусапожки на шпурках						
Женские ботфорты коричневые	2 135,55	-14,77	1 993,18	-12,50	2 277,92	
7, 39, Черный	2 135,55	-14,77	1 993,18	-12,50	2 277,92	
Женские модельные туфли	2 705,03	-13,64	2 562,66	-10,00	2 847,40	
	2 705,03	-13,64	2 562,66	-10,00	2 847,40	
Женские сапоги с искусственным мехом	2 164,02	-7,88	2 135,55		2 277,92	
	2 164,02	-7,88	2 135,55		2 277,92	
5, 36, Зеленый						
Женские босоножки	654,90	-16,36	569,48	-20,00	711,85	
	654,90	-16,36	569,48	-20,00	711,85	
Женские туфли	654,90	-19,58	569,48	-23,08	711,85	
	654,90	-19,58	569,48	-23,08	711,85	
Ботинки женские демисезонные	740,32	-21,21	711,85	-16,67	768,80	
	740,32	-21,21	711,85	-16,67	768,80	
Сапоги женские низкие						



В 1С:Управление производственным предприятием предусмотрены скидки

- Ручные
- Автоматические по условиям продаж
 - По времени
 - По виду оплаты
 - По сумме документа
 - По количеству товара
- Автоматические по дисконтным картам
 - Фиксированные
 - Накопительные
- Бонусные

Продажи по дисконтным картам

Период с: 01.01.2010 по 31.12.2010

Вид карты	Сумма продаж в USD
Дисконтная карта	1 380,00
Почетный клиент	1 380,00
Золотая	618,75
Дисконтная карта покупателя	618,75
Платиновая	648,11
Дисконтная карта покупателя	648,11
Серебрянная	52 390,00
Дисконтная карта покупателя	52 390,00
Итого	55 036,86

Предоставленные скидки

Период с: 01.01.2010 по 31.12.2010

Получатель скидки	По дисконтной карте	Количество одного товара в документе превысило	Сумма документа продажи превысила	Ручная скидка	По виду дисконтных карт	Итого
	Сумма скидки		Сумма скидки			
Договор ИН №56			1 685,11			1 685,11
Договор купли-продажи ИН-0009		5 412,71				5 412,71
Основной договор			4 346,72			4 346,72
Основной договор			4 954,83			4 954,83
Основной договор		7 896,68	2 938,13			10 834,81
Основной договор			4 749,56			4 749,56
Основной договор			812,28	3 299,25		4 111,53
Торговый зал	45,00				183,11	228,11
Итого	45,00	13 309,39	19 486,63	3 299,25	183,11	36 323,38

1С:Управление производственным предприятием позволит коммерческому директору:

- Обеспечить своевременные поставки ТМЦ, материалами, сырьем
- Оптимизировать закупки по ценам и условиям поставки

Подсистема управления закупками:

- Предоставляет менеджерам, отвечающим за снабжение, информацию, необходимую для своевременного принятия решений о пополнении запасов ТМЦ, для снижения затрат на закупки и четкой организации взаимодействия с поставщиками
- Оперативно планирует закупки
- Оформляет заказы поставщикам и контролирует их исполнение
- Поддерживает различные схемы приема товаров от поставщиков

1С:Управление производственным предприятием поддерживает три основных схемы планирования закупок

- Регулярные поставки (по точке заказа)
- По оплаченным заказам покупателей
- Объемно-календарное планирование закупок

План закупок: Проведен

Цены и валюта... Действия ... Перейти ... Формирование заказов...

Номер: 00000000001 от: 01.02.2010 12:00:00 Сценарий: Основной помесячный (Ном. С+К ...)

Подразделение: Отдел закупки Периодичность детализации: Месяц

Ответственный: Чугунова Серафима Григорьевна Дата планирования (период-ть: Месяц): 01.02.2006

Состав плана

Подбор | Заполнить

№	Период	Номенклатура	Характеристика	Количество	Ед.	К.	Цена
3		Щетка для обуви		2 006,000	шт	1,000	4,1
4		Крем для обуви	Черный	2 000,000	шт	1,000	5,1
5		Губка силиконовая		2 000,000	шт	1,000	3,1
6		Грильяж (конфеты)		2 420,000	кг	1,000	15,1

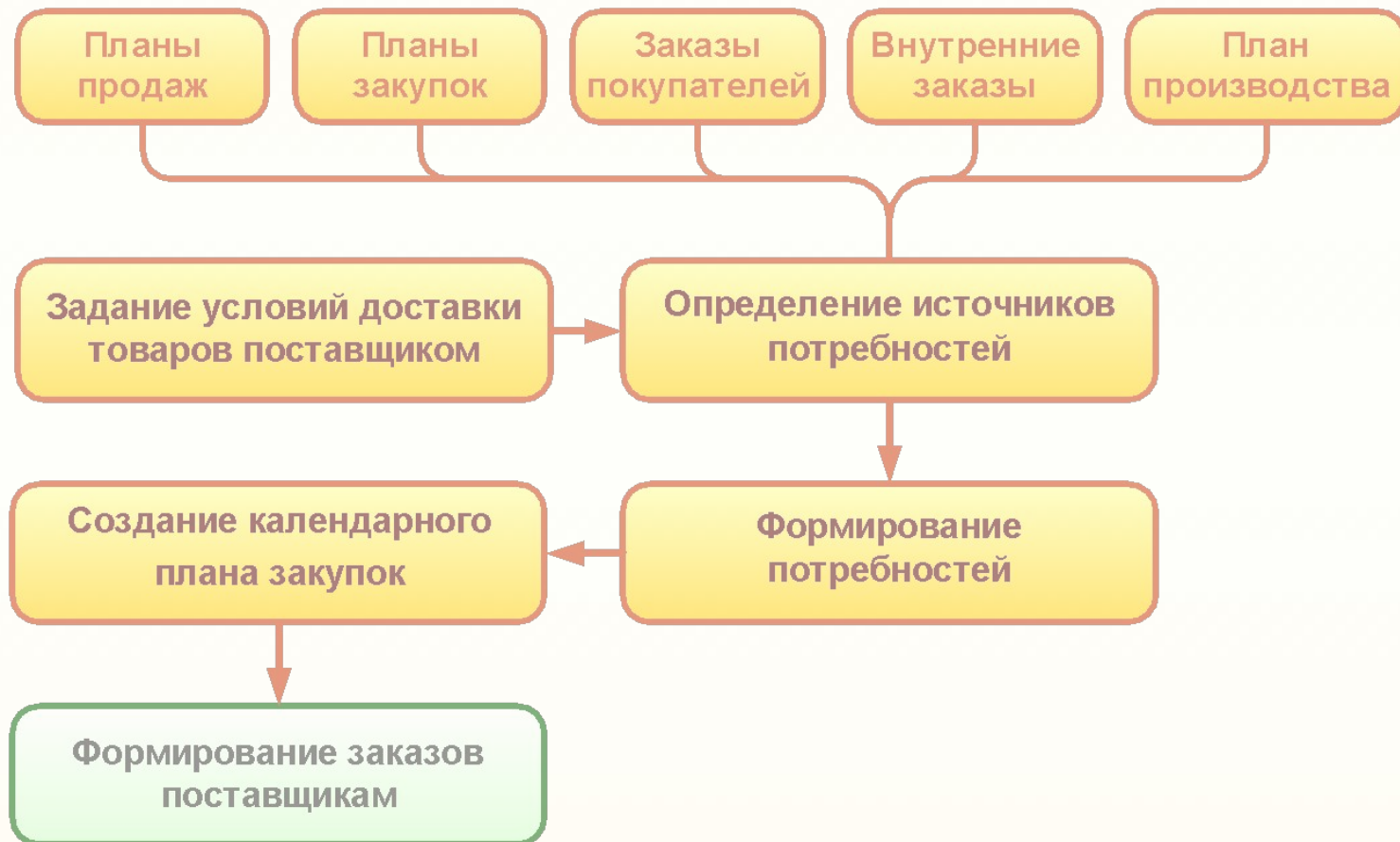
1USD = 28,474руб., Тип цен: Не заполнено!

Всего (USD): 43 456 682,00
НДС (в т. ч.): 6 628 985,38

Комментарий:

План закупок | Печать | OK | Записать | Закрыть

При планировании закупок можно делать поправку на прогнозируемый уровень складских запасов, использовать данные фактических закупок, заказов поставщикам, данные других планов закупок



Заказ поставщику: покупка, комиссия. Проведен *

Операция | Цены и валюта... | Действия | Перейти | Заполнить и провести | Анализ | Файлы

Номер: [] от: 14.03.2010 8:56:44

Организация: Торговый дом "Комплексный" []

Контрагент: ЭКИП ТОО [] Договор: Договор поставки Э-567800 []

Поступление: [] Оплата: 14.03.2006 [] По сделке с поставщиком нет долга []

Склад: Главный склад [] Б/счет, касса: Основной рублевый счет []

Товары (68 поз.) | Услуги (0 поз.) | Тара (0 поз.) | Дополнительно

Заполнить | Подбор | Изменить

N:	Номенклатура	Характеристика номенклатуры	Количес...	Ед.	К.	Цена	Сумма	% Н...	C
1	Женские туфли-мокасины	5, 36, Белый	9 027,000	пара	1,000	20,39	184 060,53	18%	
2	Женские туфли-мокасины	6, 36, Белый	9 008,000	пара	1,000	20,34	183 222,72	18%	
3	Женские туфли-мокасины	7, 37, Черный	9 008,000	пара	1,000	20,34	183 222,72	18%	
4	Женские сапоги с натуральным ...		400,000	пара	1,000	61,05	24 420,00	18%	
5	Женские сапоги с натуральным ...	5, 36, Белый	9 000,000	пара	1,000	88,19	793 710,00	18%	

1USD = 28,474руб., Тип цен: Цены поставщика "Экип ТОО"

Всего (USD): **28 298 117,8**

НДС (в т. ч.): **4 316 662,07**

Комментарий: []

Заказ поставщику | Печать | ОК | Записать | Закрыть

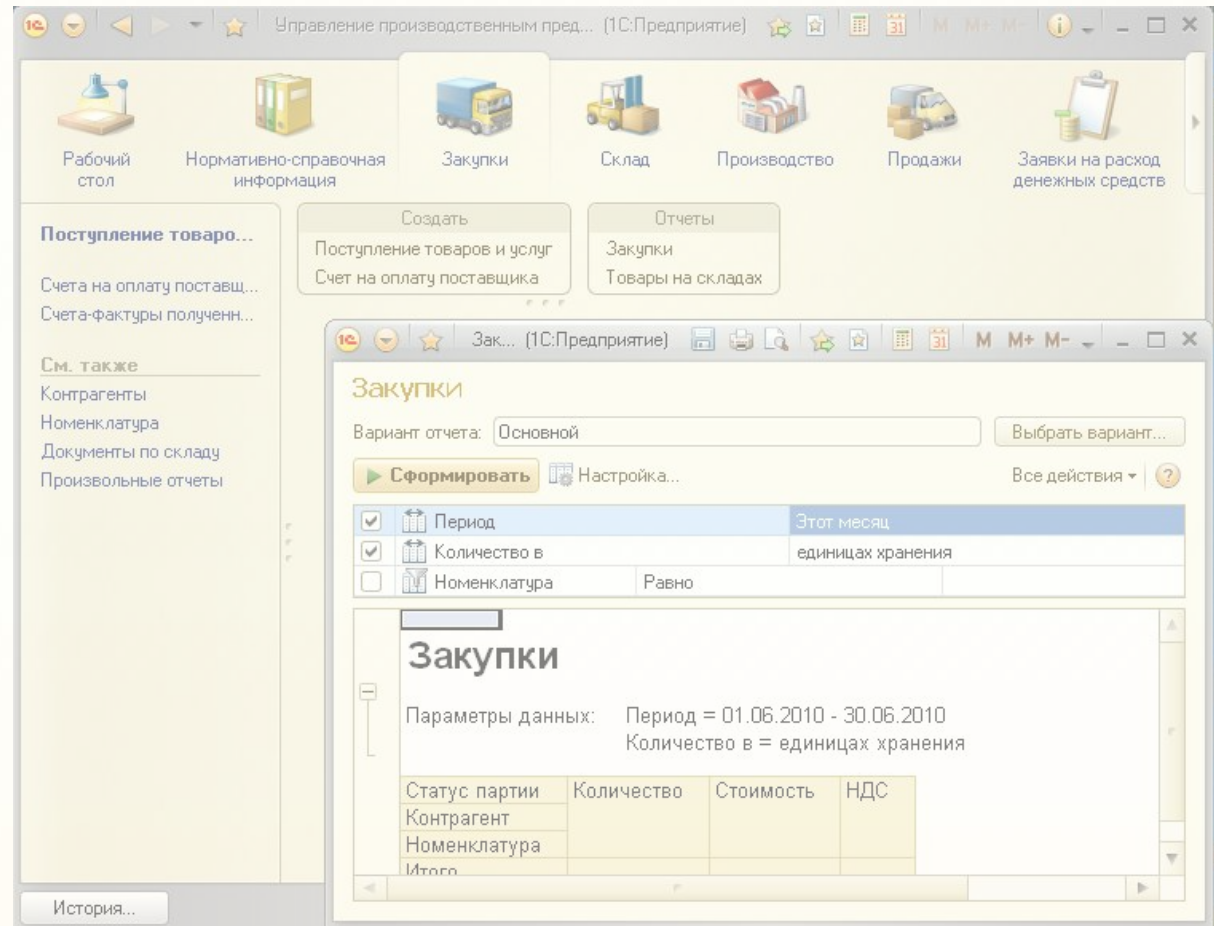
План - фактный анализ закупок

Действия: Сформировать | Настройка... | Период с: 01.01.2010 по 31.12.2010

Данные отчета (в первой строке эталонные данные)

№	Тип данных	Сценарий	Дата начала	Дата окончания
1	Планы закупок	Основной кварталный (НГ. К)	01.01.2010	31.12.2010
2	Фактические закупки	Исполнение плана по платежам	01.01.2010	31.12.2010

Подразделение	Номенклатура	1. Эталонный период. Планы закупок. С 01.01.2006 по 31.12.2006		2. Сравнимый период. Фактические закупки. С 01.01.2006 по 31.12.2006			Откл. С НДС	
		Количество Ед. хранения	Стоимость С НДС	Количество Ед. хранения	Отклонение количества			
					Ед. хранения	%		
Отдел закупок		1 728 567,000	132 532 923,00	72 328,000	-1 656 239,000	-95,82	556 722,04	-131 976
	BOSCH морозильная камера	40 080,000	15 906 375,00	25,000	-40 055,000	-99,94	16 225,00	-15 890
	Ассорти (конфеты)	11 425,000	25 662,00	700,000	-10 725,000	-93,87	1 960,00	-23
	Барбарис (конфеты)	10 560,000	39 707,00	360,000	-10 200,000	-96,59	1 764,00	-37
	Белочка (конфеты)	10 094,000	83 733,00	164,000	-9 930,000	-98,38	1 689,20	-82
	Ботинки женские демисезонные	36 520,000	1 193 092,00	1 220,000	-35 300,000	-96,66	30 620,00	-1 162
	Ботинки женские натуральная кожа	36 444,000	1 368 147,00	200,000	-36 244,000	-99,45	9 000,00	-1 359
	Ботинки мужские	36 181,000	1 003 961,00	50,000	-36 131,000	-99,66	1 500,00	-1 002
	Вентилятор BINATONE ALPINE 160вт, напольный	24 075,000	475 762,00	10,000	-24 065,000	-99,96	295,00	-475
	Вентилятор JIPONIC (Тайв.)	24 067,000	566 980,00	10,000	-24 057,000	-99,96	354,00	-566
	Вентилятор настольный	24 107,000	293 000,00		-24 107,000	-100,00		-293
	Вентилятор оконный	24 022,000	173 194,00		-24 022,000	-100,00		-173
	Вентилятор ОРБИТА, STERLING, ЯП.	24 042,000	226 891,00		-24 042,000	-100,00		-226
	Гриль-як (конфеты)	10 555,000	119 079,00	315,000	-10 240,000	-97,02	4 662,00	-114
	Губка силиконовая	8 010,000	18 251,00		-8 010,000	-100,00		-18
	Доска			288,000	288,000	-	83,18	
	Женские босоножки	36 456,000	688 483,00	1 700,000	-34 756,000	-95,34	34 000,00	-654
	Женские ботфорты коричневые	36 518,000	2 227 476,00	235,000	-36 283,000	-99,36	16 827,25	-2 210
	Женские модельные туфли	36 504,000	2 760 843,00	1 200,000	-35 304,000	-96,71	108 000,00	-2 652
	Женские сапоги с искусственным мехом	36 504,000	2 073 073,00	235,000	-36 269,000	-99,36	17 581,26	-2 059
	Женские сапоги с натуральным мехом	36 424,000	3 579 392,00	1 400,000	-35 024,000	-96,16	168 000,00	-3 411
	Женские туфли	36 448,000	715 555,00	200,000	-36 248,000	-99,45	4 000,00	-711
	Женские туфли-мокасины	36 064,000	821 351,00		-36 064,000	-100,00		-821
	Заготовка для полозьев			237,000	237,000	-	141,36	
	Комбайн MOULINEX A77 4C	24 039,000	1 326 184,00	21,000	-24 018,000	-99,91	1 627,38	-1 324
	Комбайн кухонный BINATONE FP 67	24 029,000	1 124 626,00	26,000	-24 003,000	-99,89	1 760,81	-1 122
	Кондиционер ELEKTA	24 080,000	13 194 195,00	35,000	-24 045,000	-99,85	29 954,00	-13 164
	Кондиционер FIRMSTAR 12M	24 086,000	15 308 835,00	30,000	-24 056,000	-99,88	29 736,00	-15 275
	Кондиционер БК-2300	24 008,000	9 292 798,00		-24 008,000	-100,00		-9 292
	Коробка для транспортировки вентилятора	4 040,000	6 230,00		-4 040,000	-100,00		-6
	Кофеварка BRAUN KF22R	24 042,000	657 346,00	27,000	-24 015,000	-99,89	1 056,43	-656
	Кофеварка JACOBS (Австрия)	24 028,000	528 803,00	28,000	-24 000,000	-99,88	887,86	-527



Управление производственным пред... (1С:Предприятие)

Рабочий стол | Нормативно-справочная информация | **Закупки** | Склад | Производство | Продажи | Заявки на расход денежных средств

Поступление товаров и услуг

Счета на оплату поставщика
Счета-фактуры получен...

См. также
Контрагенты
Номенклатура
Документы по складу
Произвольные отчеты

Создать: Поступление товаров и услуг, Счет на оплату поставщика

Отчеты: Закупки, Товары на складах

Закупки (1С:Предприятие)

Вариант отчета: Основной | Выбрать вариант...

Сформировать | Настройка... | Все действия ?

<input checked="" type="checkbox"/>	Период	Этот месяц
<input checked="" type="checkbox"/>	Количество в	единицах хранения
<input type="checkbox"/>	Номенклатура	Равно

Закупки

Параметры данных: Период = 01.06.2010 - 30.06.2010
Количество в = единицах хранения

Статус партии	Количество	Стоимость	НДС
Контрагент			
Номенклатура			
Итого			

История...

1С:Управление производственным предприятием содержит набор аналитических отчетов, позволяющих коммерческому директору обоснованно принимать управленческие решения и планировать деятельность

- Анализ заказов поставщикам
- Ведомость по заказам поставщикам
- Анализ закупок
- Анализ кредиторской задолженности
- Взаиморасчеты с комитентами

Ведомость по заказам поставщикам

Действия ▾ ▶ Сформировать Настройка...

Заказ поставщику Номенклатура	Нач. остаток	Приход	Количество		
			Расход	Кон. остаток	Оборот
Заказ поставщику ТК000000008 от 15.02.2006 9:00:01 Кроссовки "REEBOK"	15,000			15,000	
Заказ поставщику МСК00004 от 01.03.2006 12:00:00		8 867,000	8 867,000		
Доска		70,000	70,000		
Заготовка для полозьев		50,000	50,000		
Лак декоративный		15,000	15,000		
Лоза ивы прутовидной		7 800,000	7 800,000		
Мебельный щит (береза)		7,000	7,000		
Поролон "British Vita Plc"		50,000	50,000		
Скоба декоративная мебельная		600,000	600,000		
Скотч 1		25,000	25,000		
Ткань флок		150,000	150,000		
Трубка д4		100,000	100,000		
Заказ поставщику МСК00002 от 11.03.2006 12:00:01		32,000	16,000	16,000	16,000
Прутья ивы (для кресла)		16,000	16,000		
Сборка Каркас-полозья		16,000		16,000	16,000

Настройки

Период с: 01.01.2010 по 31.12.2010 Раздел учета:

Параметры

Отрицательное красным Выводить общие итоги Выводить

Показатели

Представление

Группировки строк

Группировки строк

Отборы

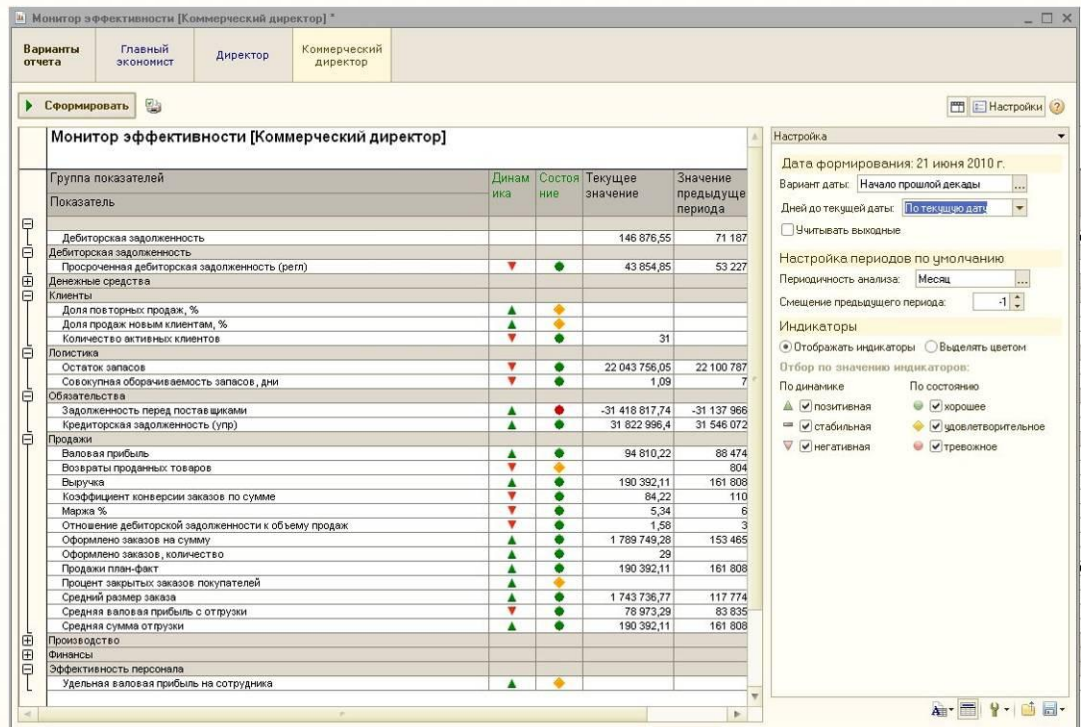
Поле Период с: 01.03.2006 Тип обработки: Значение

- Брак в производстве
- Брак в производстве (бухгалтерский учет)
- Брак в производстве (международный учет)
- Брак в производстве (налоговый учет)
- Взаиморасчеты с депонентами организаций
- Взаиморасчеты с контрагентами
- Взаиморасчеты с контрагентами по документам ра...
- Взаиморасчеты с подотчетными лицами
- Взаиморасчеты с сотрудниками
- Взаиморасчеты с сотрудниками организаций
- Взаиморасчеты УСН
- Внутренние заказы
- Внутрисменное время сотрудников организаций
- Выпуск продукции
- Выпуск продукции (бухгалтерский учет)

Сформировать OK Отмена

Специализированный инструмент 1С:Управление производственным предприятием «Монитор эффективности» ориентирован на оперативную оценку ключевых показателей эффективности работы коммерческим директором:

- своевременно выявить отклонения от плана, негативную динамику, точки роста
- уточнить предоставляемую информацию
- использовать комплект показателей эффективности, поставляемый в составе демонстрационной базы
- быстро разрабатывать новые показатели эффективности
- настроить несколько вариантов отчета по видам деятельности или по участкам ответственности



Группа показателей	Показатель	Динамика	Состояние	Текущее значение	Значение предыдущего периода
Дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность			146 876,55	71 187
	Просроченная дебиторская задолженность (rel)	▼	●	43 854,85	53 227
Клиенты	Доля повторных продаж, %	▲	●		
	Доля продаж новым клиентам, %	▲	●		
Логистика	Количество активных клиентов	▼	●	31	
	Остаток запасов	▼	●	22 043 756,05	22 100 787
Обязательства	Средняя оборачиваемость запасов, дни	▼	●	1,09	7
	Задолженность перед поставщиками	▲	●	-31 418 817,74	-31 137 966
Продажи	Кредиторская задолженность (упр)	▲	●	31 822 596,4	31 546 072
	Валовая прибыль	▲	●	94 810,22	88 474
Производство	Возвраты проданных товаров	▼	●		804
	Выручка	▲	●	190 392,11	161 808
Финансы	Коэффициент конверсии заказов по сумме	▼	●	84,22	110
	Маржа %	▼	●	5,34	6
Эффективность персонала	Отношение дебиторской задолженности к объему продаж	▼	●	1,58	3
	Сформировано заказов на сумму	▲	●	1 789 749,28	153 465
Участки ответственности	Сформировано заказов, количество	▲	●	29	
	Продажи план-факт	▲	●	190 392,11	161 808
Участки ответственности	Процент закрытых заказов покупателей	▲	●		
	Средний размер заказа	▼	●	1 743 736,77	117 774
Участки ответственности	Средняя валовая прибыль с отгрузки	▲	●	78 973,29	83 835
	Средняя сумма отгрузки	▲	●	190 392,11	161 808
Участки ответственности	Производство				
	Финансы				
Участки ответственности	Эффективность персонала				
	Удельная валовая прибыль на сотрудника	▲	●		

Локализация под национальные законодательства

Для использования функционала **1С:Управление производственным предприятием** с учетом законодательства различных стран предназначены локализованные версии для Украины, Казахстана и Беларуси.

Для англоязычных сотрудников разработана версия с интерфейсом на английском языке.

Специализированные программные продукты

Функциональные возможности **1С:Управление производственным предприятием** могут быть расширены за счет интеграции с другими программными продуктами на единой платформе «1С:Предприятие 8»:

- 1С:Консолидация
- 1С:Документооборот
- 1С:Управление корпоративными финансами
- 1С:PDM Управление инженерными данными
- 1С:MDM Управление нормативно-справочной информацией
- 1С:ТОИР Управление ремонтами и обслуживанием оборудования
- 1С:МТО Материально-техническое обеспечение
- 1С:Управление проектным офисом
- 1С:Инвентаризация и управление имуществом
- 1С:Аренда и управление недвижимостью
- 1С:CRM ПРОФ
- 1С-Логистика:Управление складом (WMS)
- 1С-Логистика:Управление перевозками (TMS)
- 1С:Управление Автотранспортом
- 1С:Центр спутникового мониторинга ГЛОНАСС/GPS
- 1С:ITIL Управление информационными технологиями предприятия

Существенное сокращение сроков внедрения и снижение совокупной стоимости владения возможно при использовании отраслевых решений, созданных на базе **1С:Управление производственным предприятием**:

- 1С:Машиностроение программно–методический комплекс
- 1С:Управление проектной организацией
- 1С:Управление строительной организацией
- 1С:Управление ремонтным предприятием
- 1С:Управление транспортным предприятием
- 1С:Процессное производство. Химия
- 1С:Горно-добывающая промышленность
- 1С:Фармпроизводство
- 1С:Управление сельскохозяйственным предприятием
- 1С:Управление птицефабрикой
- 1С:Спиртовое производство
- 1С:Ликероводочный и винный завод
- 1С:Пиво-безалкогольный комбинат
- 1С:Рыбопереработка
- 1С:Лесозавод
- 1С:Молокозавод
- 1С:Мясокомбинат
- 1С:Управление мукомольно-крупяным предприятием
- 1С:Хлебобулочное и кондитерское производство
- 1С:Полиграфия
- 1С:Девелопмент и управление недвижимостью
- 1С:Риэлтор. Управление продажами недвижимости
- 1С:Энергетика. Управление распределительной сетевой компанией
- 1С:Управление теплосетью
- 1С:Управление водоканалом
- 1С:Управление предприятием ЖКХ
- 1С:Управление переработкой отходов и вторсырья
- 1С:Комбинат ЖБИ



Благодарим за внимание!

Фирма «1С», 2012 г.