



ОТЧЕТЫ В 1С ДЛЯ СОБСТВЕННИКА

Все самое важное без воды, что нужн собственнику
видеть и контролировать в 1С, на человеческом языке

(С) DP.BPM - 2019



СИСТЕМА ОТЧЕТНОСТИ

Оглавление

Введение	4
Контроль сделок	5
План-фактный анализ продаж	5
План-фактный анализ продаж со складскими остатками. Расширенный отчет	6
Продажи	7
Продажи. Расширенный отчет	8
Отгрузка и оплата по заказам	9
Контроль взаиморасчетов	10
Взаиморасчеты с контрагентами	10
Дебиторская задолженность по срокам долга	11
Динамика задолженности покупателей	12
Динамика задолженности поставщикам	14
Оплата счетов покупателями	15
Оплата счетов поставщиков	16
Авансы и расчеты с покупателями	17
Расчеты с покупателями	18
Денежные средства в обороте по ответственным	19
Планируемые остатки денежных средств	20
Платежный календарь	21
Анализ и управленческие решения	22
Мониторинг тендеров (ДП)	22
Динамика продаж по покупателям	23
Динамика продаж по номенклатуре	24
Динамика продаж по менеджерам	25
Динамика продаж по периодам	26
Валовая прибыль по номенклатуре в динамике	27
ABC/XYZ-анализ продаж по покупателям (ДП)	28
Контроль склада	29
Движение товаров	29
Остатки товаров на складах (ДП)	30
Резервы товаров по Потребителям	31



Оборачиваемость запасов	32
Результаты инвентаризации	33
Закупки	34
Поступление и оплата по заказам. Расширение	34
Транспорт	35
Реестр перевозок. Расширение	35
Ценообразование	36
Цены базы ВЭД. Расширение	36
Мониторинг цен производителей ВЭД . Расширение	37
Конкурентная разведка	38
Продажи для аналитики Цен	39
Клиентская база и CRM	40
Контроль заполнения контактной информации	40
Анализ коммерческих предложений	41
Контроль руководителя (Клиенты и интерес)	42
Управление компанией	43
Монитор руководителя	43
Движение денег	44
Остатки денег	45
Денежный поток	46
Динамика доходов и расходов	47
Динамика поступления денег	48
Реальные затраты компании. Расширение	49
Универсальный отчет	50
Дополнительные возможности	51
Воронка продаж	51
Причины отказов	51
Контроль выполнения задач сотрудниками	51
Расчет мотивации и KPI	51
Задачи по сотрудникам	51
Регулярные задания	51
Себестоимость и валовая прибыль для сделок в валюте	51
Сквозной учет по сделке для нескольких компаний (юридических лиц)	51
Учет дополнительных расходов по сделкам	51
Услуги	52



Введение

Здравствуйте!

Меня зовут Елена Шарапова.

Я – Предприниматель, архитектор бизнес-процессов и ИТ-систем, эксперт по орг. развитию. Я помогаю Владельцам компаний настроить четкую и прозрачную работу внутри их компаний, сократить издержки и развить новые каналы продаж за счет внедрения ИТ-технологий и других бизнес - инструментов.

В 2000г. моя команда была первой в РФ, кто спроектировал и разработал Электронные медицинские карты для Департамента соц. защиты населения Тюменской области.

Позже были разные масштабные и небольшие проекты, например:

- проектирование процессов и внедрение учета по переделам производства для Завода, входящего в Холдинг Сибур-Русские Шины
- развитие и внедрение электронной очереди в ПФР, ФНС и Банках РФ
- Более 120 проектов с торговыми компаниями B2B, Ритейлом, производственными предприятиями
- особо горжусь Проектом интеграции 1С + Картография + Тахографы + Система Глонасс для одного из Газпром Трансгазов, который привел к сотням миллионов рублей экономии

В этой книге представлена оптимальная подборка отчетов для Владельца компании (торговля B2B). Я рекомендую данный набор отчетов, как минимально необходимый для внедрения в каждой компании.

Вы можете использовать данную книгу в качестве Технического задания для вашего программиста 1С, чтобы он настроил отчеты для вас в таком виде.

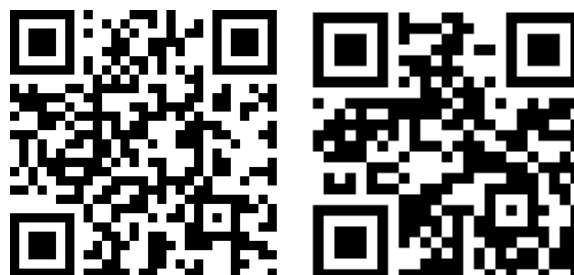
Так же, к некоторым отчетом приведены Расширения, это наши разработки, которые вы можете приобрести дополнительно.



И пусть Дельта в вашем бизнесе всегда будет в плюсе!

Всегда Ваша

«Дельта Плюс»





Контроль сделок

План-фактный анализ продаж

Планирование продаж – первый бизнес-процесс, который должен быть внедрен в отделе продаж. Без плана продаж, вы никогда не сможете спросить со своих сотрудников достижение конкретных результатов. Данный отчет решает сразу несколько задач: планирование по сотрудникам, по номенклатуре, по количеству, по сумме, а так же сбор фактических данных о продажах по документам реализации.

Отчет можно использовать в начале периода для согласования Планов продаж, и в конце периода для подведения итогов План-Факт. Отчет показывает отклонения в натуральном и в процентном отношении, поэтому является достаточно удобным и наглядным инструментом.

Название колонки	Содержание
Номенклатура/ Контрагент	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка
Количество. План	Плановое количество продаж
Количество. Факт	Фактическое количество продаж
Количество. Отклонение	Фактическое количество - Плановое количество
Количество. %	Отклонение/Плановое количество
Сумма. План	Плановая сумма продаж
Сумма. Факт	Фактическая сумма продаж
Сумма. Отклонение	Фактическая сумма - Плановая сумма
Сумма. %	Отклонение/Плановая сумма



План-фактный анализ продаж

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить ▾

Период: декабрь 2018 г.

только запланированные *

	Номенклатура		Количество				Сумма			
	Клиент	план	факт	отклонение	%	план	факт	отклонение	%	
[-] Товар 1		80	310,92	230,920	288,7	600 000,00	2 091 247,92	1 491 247,92	248,5	
[-] Контрагент 1		80	310,92	230,920	288,7	600 000,00	2 091 247,92	1 491 247,92	248,5	
[-] Товар 2		25	127,14	102,140	408,6	232 500,00	1 050 176,40	817 676,40	351,7	
[-] Контрагент 26		25	127,14	102,140	408,6	232 500,00	1 050 176,40	817 676,40	351,7	
[-] Товар 3		5	5			207 680,00	207 680,00			
[-] Контрагент 3		5	5			207 680,00	207 680,00			
[-] Товар 4		42	41,165	-0,835	-2,0	1 640 436,00	1 607 822,57	-32 613,43	-2,0	
[-] Контрагент 1		42	41,165	-0,835	-2,0	1 640 436,00	1 607 822,57	-32 613,43	-2,0	
[-] Товар 5		5	5			344 501,00	344 501,00			
[-] Контрагент 40		5	5			344 501,00	344 501,00			
[-] Товар 6		1	1,35	0,350	35,0	42 176,98	81 394,28	39 217,30	93,0	
[-] Контрагент 6		1	1,35	0,350	35,0	42 176,98	81 394,28	39 217,30	93,0	
[-] Товар 7		4	4			151 508,84	200 000,00	48 491,16	32,0	
[-] Контрагент 5		4	4			151 508,84	200 000,00	48 491,16	32,0	
Итого		162	494,575	332,575	205,3	3 218 802,82	5 582 822,17	2 364 019,35	73,4	



План-фактный анализ продаж со складскими остатками. Расширенный отчет

В отчет дополнительно выведен столбец с остатками товаров на складах.

Сделано для удобства, чтобы во время совещания не переключаться между разными отчетами. На наш взгляд, невозможно составить качественный план продаж без учета товарных остатков.

Руководитель должен учитывать избыточные, залежавшиеся товары, чтобы спланировать активности по их распродаже, учитывать недостаточное количество запасов, чтобы не спланировать продажу того, чего нет на складе.

Таким образом, это позволяет сбалансировать план продаж с учетом товарных остатков.

Название колонки	Содержание
Остаток	Остаток продукции суммарно по всем складам, в т.ч. с учетом остатков на складе недостачи

Например, мы видим, что при остатке Товара 1 более 50 тыс.штук, запланировано к продаже всего 80, тогда, как Товара 4 на остатках всего 1,3, а запланировано к продаже 42.

Таким образом, еще до начала периода можно выявить ошибки планирования и не допустить их

← → **План-фактный анализ продаж**

Сформировать ? Печать Отправить Сохранить

Период: декабрь 2018 г.

Номенклатура	Количество				Сумма				
	остаток	план	факт	отклонение	%	план	факт	отклонение	%
Товар 1	50 045,900	80	310,92	230,920	288,7	600 000,00	2 091 247,92	1 491 247,92	248,5
Товар 2		25	801,935	776,935	3 107,7	232 500,00	5 698 442,52	5 465 942,52	2 350,9
Товар 3		5	5			207 680,00	207 680,00		
Товар 4	1,300	42		-42,000	-100,0	1 640 436,00		-1 640 436,00	-100,0
Товар 5	11,175	5	5			344 501,00	344 501,00		
Товар 6	16,040	1	21,35	20,350	2 035,0	42 176,98	1 203 834,73	1 161 657,75	2 754,2
Товар 7	91,775	4	29	25,000	625,0	151 508,84	1 826 987,77	1 675 478,93	1 105,9
Итого	50 045,900	162	173,205	1 011,205	624,2	3 218 802,82	11 372 693,94	8 153 891,12	253,3

Задачи владельца компании

1. Поставить стратегические цели по развитию продаж перед начальником отдела продаж
2. Провести совещание по выполнению плана продаж за прошлый период
3. Провести совещание по утверждению планов продаж на следующий отчетный период

Задачи Руководителя отдела продаж

1. Убедиться, что в систему верно введены все отгрузки
2. Быть готовым объяснить причины отклонений и корректирующие действия, предпринятые для исправления ситуации, а так же что в следующем периоде будет сделано по-другому, чтобы избежать отклонения и обеспечить заданные темпы роста продаж
3. Обосновать и защитить план продаж по контрагентам/номенклатуре с учетом заданных собственником темпов роста



Продажи

При анализе продаж важно не только количество и общая сумма продажи, но и валовая прибыль по каждой сделке. Например, что лучше для компании много продаж с минимальной наценкой или меньшее количество, но по более высокой цене. Конечно, эту стратегию определяет владелец компании и доносит до менеджеров по продажам. Менеджеры должны обеспечить выполнение планов продаж не только по количеству и сумме, а так же по наценке и рентабельности.

Отчет Продажи позволяет видеть валовую прибыль по Менеджерам, Номенклатуре и Покупателям с детализацией до каждой сделки

Название колонки	Содержание
Менеджер/Номенклатура/Покупатель/Документ движения	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка
Количество	Количество реализованной продукции
Себестоимость	Себестоимость реализованной продукции. Вычисляется как стоимость закупа + дополнительные расходы, например, на транспорт (там, где они привязаны к приходной накладной) До решения вопроса с привязкой доп. расходов на часть партии – в отчете часть сделок отображаются с транспортными затратами, а часть - без
Выручка	Сумма продаж
Валовая прибыль	Сумма продаж – Себестоимость
Сумма НДС	Сумма НДС
Наценка	Валовая прибыль / Себестоимость
Рентабельность	Валовая прибыль / Выручка

← → ☆ Продажи

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить ▾

Сохранить

Период: декабрь 2018 г.

	Менеджер	Покупатель	Номенклатура	Документ движения	Количество	Себестоимость,	Выручка,	Валовая прибыль,	Сумма НДС,	Наценка	Рентабельность
⊖	Менеджер 1				1 824,165	9 640 142,70	11 794 093,96	2 153 951,26	1 799 099,09	22,34	18,26
⊖	Контрагент 1				302,342	1 763 611,07	1 916 846,70	153 235,63	292 400,35	8,69	7,99
⊖	Товар 1				94,98	594 004,92	638 835,48	44 830,56	97 449,48	7,55	7,02
				Расходная накладная 1912022 от 19.12.2018	23,8	148 845,20	160 078,80	11 233,60	24 418,80	7,55	7,02
				Расходная накладная 2212008 от 22.12.2018	24,64	154 098,56	165 728,64	11 630,08	25 280,64	7,55	7,02
				Расходная накладная 2712004 от 27.12.2018	24,14	150 971,56	162 365,64	11 394,08	24 767,64	7,55	7,02
				Расходная накладная 2812013 от 28.12.2018	22,4	140 089,60	150 662,40	10 572,80	22 982,40	7,55	7,02
⊕	Товар 10				186,686	386 440,62	470 448,01	84 007,39	71 763,26	21,74	17,86
⊕	Товар 4				20,676	783 165,53	807 563,21	24 397,68	123 187,61	3,12	3,02
⊕	Контрагент 2				20,28	167 512,80	209 869,61	42 356,81	32 014,01	25,29	20,18
⊕	Контрагент 21				62,432	178 555,61	258 359,84	79 804,23	39 410,82	44,69	30,89
⊕	Контрагент 22				1 060,097	1 743 898,83	2 041 220,41	297 321,58	311 372,62	17,05	14,57



Продажи. Расширенный отчет

Себестоимость в логике 1С – это не то же самое, что закупочная цена, себестоимость в 1С не хранится и вычисляется динамически при формировании отчета.

Основных две неприятность для владельца компании при этом:

- Валовая прибыль недостоверная, т.к. себестоимость пустая или кривая
- Данные по валовой прибыли меняются волшебным образом, то одна сумма, через какое-то время – другая, какая из них на самом деле правильная – остается догадываться

В логике расширения, себестоимость вычисляется как сумма всех затрат: закупочная стоимость + все дополнительные расходы по конкретной партии товаров, что ликвидирует обе выше перечисленные проблемы, но требует серьезного изменения конфигурации и процессов оформления документов.

← → ☆ Продажи (Расширенный)

Сформировать Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?) Печать Отправить - Сохранить

Период: декабрь 2018 г.

Номенклатура	Количество	Закупка				Себестоимость Основная. Приход+Доп.расходы на приход + Доп.расходы на реализацию. За все количество по отгрузке. (с НДС)
		Сумма закупа по Приходной накладной за отгруженное количество (без НДС)	Цена закупа (без НДС) за 1 по Приходной накладной	Доп.расходы на приход по РФ (с НДС)	Сумма НДС закупки по Приходной накладной	
Товар 1	310,920	1 647 876,00	5 300,00	50 000,00	296 617,68	1 994 493,68
Контрагент 1	310,920	1 647 876,00	5 300,00	50 000,00	296 617,68	1 994 493,68
085/011218/1	24,100	127 730,00	5 300,00		22 991,40	150 721,40
085/031218/1	24,440	129 532,00	5 300,00		23 315,76	152 847,76
085/051218/1	23,620	125 186,00	5 300,00	50 000,00	22 533,48	197 719,48
Расходная накладная 512013 от 05.12.2018	23,620	125 186,00	5 300,00	50 000,00	22 533,48	197 719,48
085/081218/1	24,160	128 048,00	5 300,00		23 048,64	151 096,64
085/101218/1	24,540	130 062,00	5 300,00		23 411,16	153 473,16

Задачи менеджера по оформлению документов в 1С

1. Правильное отражение данных о приходах
2. Правильное отражение данных об отгрузках

Задачи менеджеров по продажам

1. Продажи с заданной нормой наценки и рентабельности

Задачи владельца компании

1. Установить нормы наценки и рентабельности
2. Контролировать исполнение заданных норм



Отгрузка и оплата по заказам

Отчет позволяет контролировать работу по заказам покупателей и помогает планировать закупки у поставщика под конкретные заказы клиентов

- Непрошедшие оплаты по заказам покупателей
- Правильно ли выставлены расходные документы
- Только актуальные заказы, остальные – закрыты
- Контроль зависших и неправильных резервов на складах: не должно быть минусовых резервов
- Контроль оформления заказов поставщикам
- Планирование закупок под заказ

Название колонки	Содержание
Номенклатура/Контрагент/Заказ покупателя	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка
Сумма документа	Сумма по заказам покупателей
Оплачено	Оплата, привязанная к заказу покупателя или разнесенная на расходную накладную, привязанную к данному заказу покупателя
Осталось оплатить	Суммы по заказам покупателей, на которые не разнесены оплаты
Заказано	Запланированный объем по заказам покупателей
Отгружено	Отгруженный объем по заказам покупателей
Осталось отгрузить	Неотгруженный объем по заказам покупателей
Зарезервировано на складе	Резерв на складе по конкретному потребителю и под конкретный заказ
Размещено в заказах	Объемы, размещенные в заказах поставщикам
Осталось обеспечить	Объем по заказам покупателей минус объем, размещенный в заказах поставщикам = объем, который необходимо запланировать для закупки

← → ☆ Отгрузка и оплата по заказам

Сформировать Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ? Печать Отправить - Сохранить

На дату: актуальные данные

	Контрагент Заказ покупателя Номенклатура	Сумма документа	Оплата		Заказано	Отгружено	Отгрузка				
			Оплачено	Осталось оплатить			Осталось отгрузить	Зарезервировано на складе	Размещено в заказах	Осталось обеспечить	
+	Контрагент 25	16 453 797,47	9 748 498,61	6 705 298,86	330,244	330,244					
+	Контрагент 3	16 448 586,92	9 674 389,54	6 774 197,38	5 483,267	483,267	5 000,000			127,069	4 872,931
+	Контрагент 2	16 320 352,33	8 827 442,64	7 492 909,69	657,336	657,336				133,455	-133,455
+	Контрагент 28	9 113 412,92	8 995 293,04	118 119,88	315,407	315,407				107,036	-107,036
+	Контрагент 50	6 985 612,80	6 985 612,80		64,206	64,206					
+	Контрагент 1	5 957 457,66	3 433 480,96	2 523 976,70	975,400	949,400	26,000				26,000
-	Контрагент 29	5 206 777,39	4 877 710,21	329 067,18	222,225	223,225	-1,000		-1	73,822	-73,822
+	Заказ покупателя 2612005 от 26.12.2018	452 369,52	452 369,52		10,649	10,649					
+	Заказ покупателя 2112006 от 21.12.2018	448 503,84	448 503,84		10,558	10,558					
+	Заказ покупателя 412009 от 04.12.2018	442 429,20	442 429,20		10,415	10,415				10,415	-10,415
+	Заказ покупателя 2712002 от 27.12.2018	472 463,60	472 463,60		9,648	9,648					

Задачи владельца компании

1. Смотреть отчет 1 раз в 2 недели с целью контроля правильного оформления документов: Минусы в колонках «Осталось отгрузить» и «Зарезервировано на складе» - это ошибки в оформлении документов, которые в т.ч. влияют на себестоимость и валовую прибыль
2. Смотреть отчет при согласовании заявок на закупку, сравнивать количество в заявке и количество по заказам покупателей, чтобы не было перетарки склада, на случай, если менеджер решил подстраховаться и заказать больше, чем нужно.



Контроль взаиморасчетов

Взаиморасчеты с контрагентами

Название колонки	Содержание
Договор.Вид договора/ Контрагент/Договор/До кумент движения	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка Группировка по Виду договора позволяет сгруппировать взаиморасчеты по договорам с поставщиками и покупателями Детализация по контрагентам, договорам и документам: приходные и расходные накладные, оплаты поставщикам и оплаты от покупателей
Начальный остаток	Остаток взаиморасчетов на начало периода Отрицательное значение – мы должны, положительное – нам должны
Увеличение долга контрагента	За указанный период отгрузки покупателям и оплаты поставщикам
Уменьшение долга контрагента	За указанный период оплаты от покупателей и приход продукции от поставщиков
Конечный остаток	Остаток взаиморасчетов на конец периода Отрицательное значение – мы должны, положительное – нам должны



Взаиморасчеты с контрагентами

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить

Период: декабрь 2018 г.

Контрагент 1 *

Контрагент 22 *

Контрагент 24 *

Контрагент 25 *

Договор.Вид договора	Начальный остаток	Увеличение долга контрагента	Уменьшение долга контрагента	Конечный остаток
Контрагент	Итого			Итого
Договор				
Документ движения				
С поставщиком	-1 214 842,14			-1 214 842,14
Контрагент 1	-1 214 842,14			-1 214 842,14
№ 12/01/17 от 17.01.2017г	-1 214 842,14			-1 214 842,14
С покупателем	-4 916 906,66	31 845 489,92	29 552 575,96	-2 623 992,70
Контрагент 1	1 119 787,77	5 350 327,66	6 054 000,00	416 115,43
Договор № 11-079 от 30.12.2011г	-465 624,77	1 262 404,69	1 760 000,00	-963 220,08
Договор № 16-31 от 07.04.2016г	1 585 412,54	4 087 922,97	4 294 000,00	1 379 335,51
Контрагент 22	-4 065 481,39	4 956 417,33	8 250 000,00	-7 359 064,06
Договор № 17-40 от 01.08.2017 (руб.)	-4 065 481,39	4 956 417,33	8 250 000,00	-7 359 064,06
Поступление на счет 3080 от 03.12.2018	-4 065 481,39		250 000,00	-4 315 481,39
Поступление на счет 3104 от 04.12.2018	-4 315 481,39		250 000,00	-4 565 481,39
Поступление на счет 3119 от 05.12.2018	-4 565 481,39		250 000,00	-4 815 481,39
Расходная накладная 612011 от	-4 815 481,39	262 913,88		-4 552 567,51

Контрольные маркеры владельца компании

По договорам с Покупателями сумма по колонке «Уменьшение долга» при выбранном периоде более 1 месяца должна быть больше либо равна значению в колонке «Увеличение долга». Иначе это свидетельствует о том, что оборотные средства вымываются из бизнеса и замораживаются в дебиторской задолженности



Дебиторская задолженность по срокам долга

Название колонки	Содержание
Договор.Вид договора/ Контрагент/Договор/До кумент	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка Группировка по Виду договора позволяет сгруппировать взаиморасчеты по договорам с поставщиками и покупателями Детализация по контрагентам, договорам и документам: приходные и расходные накладные, оплаты поставщикам и оплаты от покупателей
Общая задолженность	Сумма задолженности в целом по контрагентам, по договорам, по конкретным отгрузкам
В т.ч. просроченная задолженность	Просроченная задолженность вычисляется как текущая дата минус дата отгрузки, полученное количество дней сравнивается со значением в договоре контрагента в блоке Ценообразование – Срок оплаты от покупателя
До 7	Срок задолженности по конкретной отгрузке.
8-14	В отчете отображаются только те расходные накладные, по которым в системе нет 100% оплаты
15-30	
31-60	
От 61	Срок долга рассчитывается как Дата отчета минус дата Расходной накладной. Сумма долга отображается в колонке, соответствующей количеству дней просрочки

← → ☆ Задолженность покупателей по срокам долга

На дату: 27.01.2020

Контрагент 41 *

Контрагент 3 *

Контрагент Договор Документ	Общая задолженность	В т.ч. просроченная задолженность	Общая задолженность по срокам долга (дней)				
			До 7	8 - 14	15 - 30	31 - 60	От 61
Контрагент 3	19 910 477,08	19 910 477,08					19 910 477,08
Договор № 14-027 от 11.08.2014г	19 910 477,08	19 910 477,08					19 910 477,08
Контрагент 41	177 000,00					177 000	
Договор № 17-04 от 13.01.2017г	177 000,00					177 000	
Расходная накладная 10 от 12.12.2019	177 000,00					177 000	

Задачи менеджера по оформлению документов в 1С

1. Если покупатель оплачивает по накладным (и в назначении платежа указывает номер конкретной накладной), оплата должна быть привязана к указанной накладной и задолженность по ней в отчете не отображается
2. Если покупатель оплачивает по договору, то разнесение оплат должно быть Автоматически (по методу FIFO)
3. В карточках договоров контрагентов должно быть заполнено поле Отсрочка платежа.

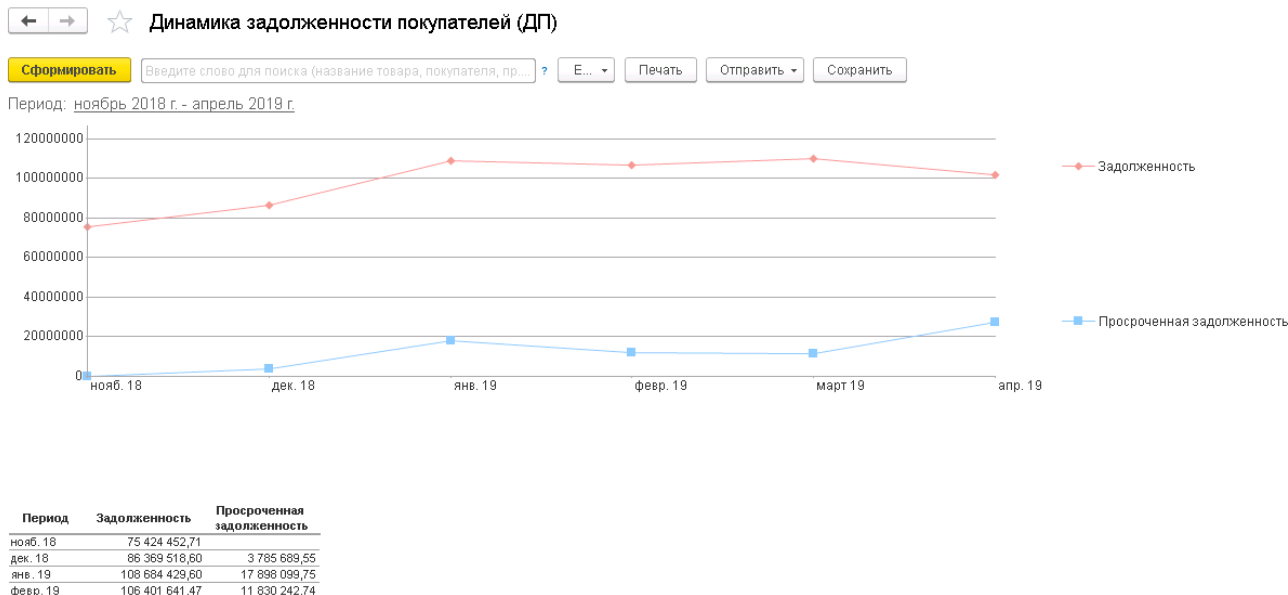
Контрольные маркеры владельца компании

Целенаправленная работа по сокращению просроченной дебиторской задолженности, по каждому контрагенту, вплоть до конкретной отгрузки



Динамика задолженности покупателей

Отчет содержит данные по динамике Дебиторской задолженности за указанный период в табличном виде и в виде графика.



Для расшифровки данных кликните по нужной цифре правой клавишей мыши, выберите пункт меню «Расшифровать...» и далее по полю «Покупатель»

Период	Задолженность	Просроченная задолженность
нояб. 18	75 424 452,71	
дек. 18	86 369 518,60	3 785 689,55
январ. 19	108 684 429,60	17 898 099,75
февр. 19	106 401 641,47	11 830 242,74
март 19	110 191 408,75	11 683 390,91
апр. 19	101 688 355,78	27 200 601,76

Оформить ▶
Сортировать ▶
Расшифровать... 1

Выбор поля - ТПК УНФ 2019 / 1С:Управление нашей фирмой, редакция 1.6 + CRM, редакц... (1С:Предприятие) X

Выбор поля

Доступные поля

- ☐ День и месяц года
- ⊕ Договор
- ☐ Месяц года
- ☐ Неделя года
- ⊕ Организация
- ⊕ **Покупатель** 1
- ⊕ Задолженность
- ⊕ Просроченная задолженность

Выбрать 2 Отмена ?



При этом откроется расшифровка по просроченной дебиторской задолженности

Название колонки	Содержание
Покупатель	Наименование контрагента, по которому числится задолженность
Задолженность	Общая сумма задолженности по контрагенту
Просроченная задолженность	Сумма, которая числится как просроченная задолженность Просроченная задолженность вычисляется как текущая дата минус дата отгрузки, полученное количество дней сравнивается со значением в договоре контрагента в блоке Ценообразование – Срок оплаты от покупателя



Динамика задолженности покупателей (Расшифровка)

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Пк

Период: январь 2018 г. - январь 2020 г.

Период: 08.12.2018 0:00... x

Покупатель	Задолженность	Просроченная задолженность
Контрагент 28	1 154 425,05	
Контрагент 29	1 458 852,80	831 715,65
Контрагент 3	18 903 900,22	
Контрагент 30	289 785,60	
Контрагент 31	207 167,88	
Контрагент 32	493 115,39	

Задачи менеджера по оформлению документов в 1С

1. Правильное внесение данных по отгрузкам и оплатам
2. Правильно заполнение данных по количеству дней отсрочки платежа в договоре контрагента

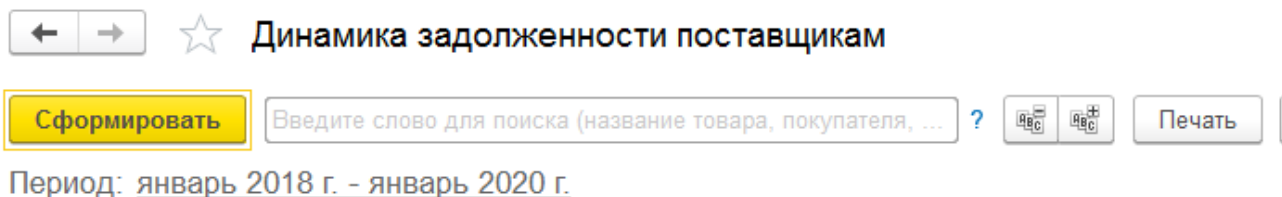
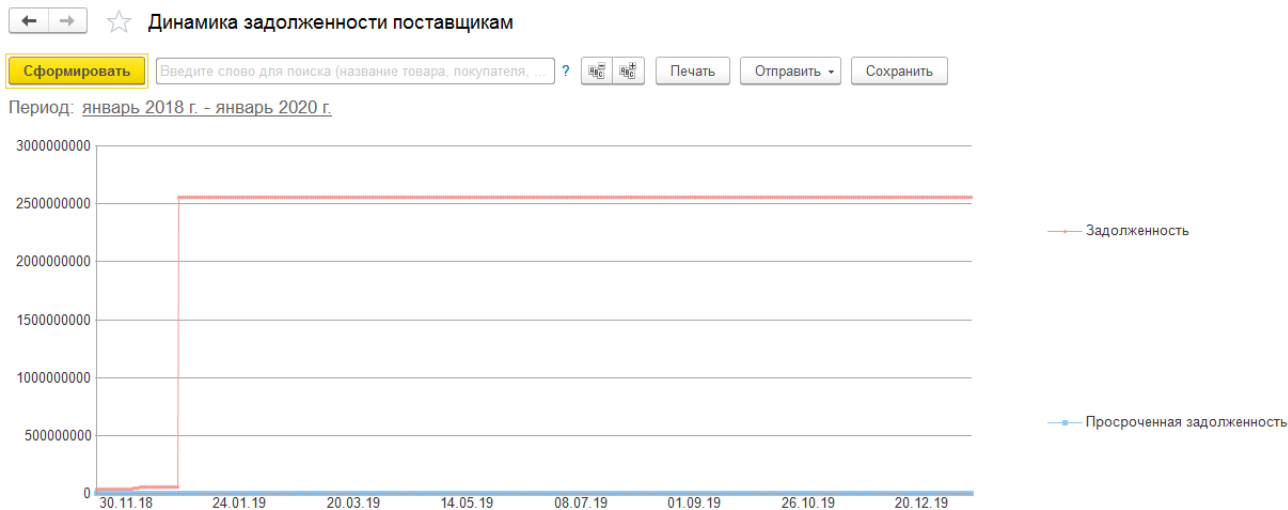
Контрольные события владельца компании

1. Контролируйте дебиторскую задолженность в динамике. Сравнение 2х периодов может дать ложную информацию о том, что идет снижение дебиторской задолженности, хотя при анализе долгосрочного периода будет очевидно, что в целом тренд растущий
2. Целенаправленная работа по сокращению просроченной дебиторской задолженности
3. Для детального анализа просроченной задолженности используйте отчет «Дебиторская задолженность по срокам долга»



Динамика задолженности поставщикам

Отчет содержит данные по динамике Дебиторской задолженности за указанный период в табличном виде и в виде графика.



Период	Задолженность	Просроченная задолженность
30.11.18	34 885 303,52	
01.12.18	34 885 303,52	
02.12.18	34 885 303,52	
03.12.18	34 956 628,52	22 377,80
04.12.18	34 956 628,52	22 377,80
05.12.18	34 956 628,52	22 377,80
06.12.18	34 990 628,52	22 377,80
07.12.18	35 323 129,52	22 377,80

Контрольные маркеры владельца компании

1. Контролируйте кредиторскую задолженность в динамике, чтобы выдерживать баланс между дебиторской и кредиторской задолженностью. Важно не допускать перекосов в какую-либо сторону.
2. Планируйте оплаты в последний момент, не допуская при этом просроченной задолженности: чем дольше не платите, тем дольше деньги находятся у вас в обороте, важно не допустить просрочки, т.к. штрафные санкции могут отыграть свести на нет все преимущества отсрочки



Оплата счетов покупателями

Название колонки	Содержание
Покупатель/Договор/Счет	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка
Сумма расчетов	Сумма по всем выставленным счетам
Оплачено: Предоплата	Оплата поступила, не разнесена по расходным накладным
Оплачено: Оплата	Оплата поступила, разнесена по расходным накладным
Оплачено: Всего	Предоплата + Оплата
Осталось оплатить/переплачено	Сумма по неоплаченным счетам

← → ☆ Оплата счетов покупателями

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить ▾

Сохранить

Период: декабрь 2018 г.

	Покупатель Договор Счет	Сумма счета	Оплачено			Осталось оплатить / переплачено
			Предоплата	Оплата	Всего	
[-]	Контрагент 23					
[-]	Основной договор	1 469 999,16	1 709 999,16		1 709 999,16	-240 000,00
	Счет на оплату 1040 от 25.12.2018	1 469 999,16	1 709 999,16		1 709 999,16	-240 000,00
[-]	Контрагент 26					
	№ 74 от 31.01.2018г	1 050 176,40		76 764,00	76 764,00	973 412,40
	Счет на оплату 977 от 02.12.2018	176 764,00				176 764,00
	Счет на оплату 993 от 06.12.2018	172 138,40				172 138,40
	Счет на оплату 1008 от 11.12.2018	173 460,00				173 460,00
	Счет на оплату 1032 от 17.12.2018	176 103,20				176 103,20
	Счет на оплату 1050 от 25.12.2018	176 268,40				176 268,40
	Счет на оплату 1052 от 27.12.2018	175 442,40		76 764,00	76 764,00	98 678,40
[-]	Контрагент 27					
[-]	№ 1767 от 21.12.2017г	84 105,68				84 105,68
	Счет на оплату 992 от 05.12.2018	28 987,88				28 987,88
	Счет на оплату 1007 от 11.12.2018	27 763,04				27 763,04
	Счет на оплату 1016 от 12.12.2018	27 354,76				27 354,76

Контрольные маркеры владельца компании

Контроль оплат от клиентов по выставленным счетам



Оплата счетов поставщиков

Название колонки	Содержание
Поставщик/Договор/ Счет	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка
Сумма расчетов	Сумма по всем выставленным счетам
Оплачено: Предоплата	Оплата перечислена, не разнесена по приходным накладным
Оплачено: Оплата	Оплата перечислена, разнесена по приходным накладным
Оплачено: Всего	Предоплата + Оплата
Осталось оплатить/переплачено	Сумма по неоплаченным счетам



Оплата счетов поставщиков

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить

Период: декабрь 2018 г.

	Поставщик Договор Счет	Сумма счета	Оплачено			Осталось оплатить / переплачено
			Предоплата	Оплата	Всего	
[-]	Контрагент 23		75 000,00		75 000,00	
[-]	договор с поставщиком	100 000,00	75 000,00		75 000,00	25 000,00
	Счет на оплату (полученный) 1 от 17.12.2018	100 000,00	75 000,00		75 000,00	25 000,00

Контрольные маркеры владельца компании

Контроль и планирование оплат поставщикам



Авансы и расчеты с покупателями

Название колонки	Содержание
Договор. Вид договора/ Контрагент/Договор/ Документ расчетов	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка Группировка по Виду договора позволяет сгруппировать взаиморасчеты по договорам с поставщиками и покупателями
Продажа: Продано	Сумма реализации
Продажа: Оплачено	Сумма оплат, разнесенная по реализациям
Предоплата: Поступило	Сумма, отмеченная в системе, как аванс
Предоплата: Зачтено	Сумма аванса, распределенная по реализациям в счет платы
Конечный остаток: Задолженность	Сумма задолженности по реализациям, на которые не распределены оплаты
Конечный остаток: Предоплата	Сумма нераспределенных авансов по контрагенту и договору
Конечный остаток: Итого	Суммарный итоговый остаток по всем отгрузкам и авансам

← → ☆ Авансы и расчеты с покупателями

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить

Сохранить

Период: декабрь 2018 г.

	Контрагент Договор Документ расчетов	Продажа		Предоплата		Конечный остаток		Итого
		Продано	Оплачено	Поступило	Зачтено	Задолженность	Предоплата	
[-]	Контрагент 1							
+	Договор № 11-079 от 30.12.2011г	1 262 404,69	791 956,68	1 443 269,24	475 225,92	470 448,01	968 043,32	-497 595,31
+	Договор № 16-31 от 07.04.2016г	4 087 922,97	3 758 524,28	1 795 988,16	1 260 512,44	1 914 811,23	535 475,72	1 379 335,51
[-]	Контрагент 2							
+	Договор № 100000000000160273 от 21.11.2016г	15 257 470,33	9 636 313,76	508 367,60		16 939 288,93	508 367,60	16 430 921,33
[-]	Контрагент 21							
+	Договор № 14-047 от 30.10.2014г	1 498 731,49	1 240 371,65	251 491,96		846 801,64	251 491,96	595 309,68
	Расходная накладная 133 от 30.11.2018 (не проведен)		588 441,80					
	Расходная накладная 212001 от 02.12.2018	505 908,04	505 908,04					
	Поступление на счет 3192 от 11.12.2018			251 491,96			251 491,96	-251 491,96
	Расходная накладная 1712015 от 17.12.2018	260 135,17	146 021,81			114 113,36		114 113,36
	Расходная накладная 2612001 от 26.12.2018	474 328,44				474 328,44		474 328,44
	Расходная накладная 2912006 от 29.12.2018	258 359,84				258 359,84		258 359,84
[-]	Контрагент 22							

Задачи менеджера по оформлению документов в 1С

Контроль правильного разнесения поступивших платежей (по договорам, по реализациям, авансы)

Контрольные маркеры владельца компании

Самый удобный отчет для контроля поступивших, но не распределенных оплат от покупателей



Расчеты с покупателями

Название колонки	Содержание
Контрагент/Договор/Документ расчетов	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка
Начальный остаток	Взаиморасчеты на начало периода
Продано	Продажи по расходным накладным
Оплачено	Оплаты от покупателя в привязке к расходным накладным, по которым разнесена данная оплата
Конечный остаток	Взаиморасчеты на конец периода



Расчеты с покупателями

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить

Период: декабрь 2018 г.

	Контрагент	Начальный остаток	Продажа		Конечный остаток
	Договор	Итого	Продано	Оплачено	Итого
	Документ расчетов				
[-]	Контрагент 21				
[-]	Договор № 14-047 от 30.10.2014г	588 441,80	1 498 731,49	1 240 371,65	595 309,68
	Расходная накладная 133 от 30.11.2018 (не проведен)	588 441,80		588 441,80	
	Расходная накладная 212001 от 02.12.2018		505 908,04	505 908,04	
	Поступление на счет 3192 от 11.12.2018				-251 491,96
	Расходная накладная 1712015 от 17.12.2018		260 135,17	146 021,81	114 113,36
	Расходная накладная 2612001 от 26.12.2018		474 328,44		474 328,44
	Расходная накладная 2912006 от 29.12.2018		258 359,84		258 359,84
[-]	Контрагент 22				
[+]	Договор № 17-40 от 01.08.2017 (руб.)		4 956 417,33	4 713 775,20	-3 293 582,67
[-]	Контрагент 23				
[+]	№ 18-019 от 02.02.2018г.	1 528 783,21	654 109,73	1 500 000,00	-317 107,06
[+]	Основной договор				-1 709 999,16
[-]	Контрагент 24				

Задачи менеджера по оформлению документов в 1С

Контроль правильного разнесения поступивших платежей (по договорам, по реализациям, авансы)

Контрольные маркеры владельца компании

1. Контроль оплаченных, но не отгруженных сделок
2. Контроль отгруженных, но не оплаченных сделок
3. Сравнение изменения задолженности по контрагентам на начало и на конец периода



Денежные средства в обороте по ответственным

Название колонки	Содержание
Контрагент. Ответственный менеджер/Договор.Вид договора/Контрагент/Д окумент движения	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка Верхний уровень иерархии – ответственный менеджер
Начальный остаток	Взаиморасчеты на начало периода
Увеличение долга контрагента	Оборот за период по ответственному
Уменьшение долга контрагента	
Конечный остаток	Текущее количество средств в обороте по ответственному



Денежные средства в обороте по ответственным

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить ▾

Период: декабрь 2018 г.

	Контрагент.Ответственный менеджер	Начальный остаток	Увеличение долга контрагента	Уменьшение долга контрагента	Конечный остаток
	Контрагент	Итого	Итого	Итого	Итого
	Договор				
	Документ движения				
+	Менеджер 1	2 447 240,13	25 124 659,99	36 704 299,08	-9 132 398,96
-	Менеджер 2	6 909 378,49	20 951 490,79	27 642 422,75	218 446,53
+	Контрагент 51	6 905 522,95	18 708 064,99	27 642 422,75	-2 028 834,81
-	Контрагент 52	3 855,54	2 243 425,80		2 247 281,34
	№ 110-09-921 от 29.06.2018	3 855,54	2 243 425,80		2 247 281,34
	Расход со счета 3030 от 17.12.2018	3 855,54	2 243 425,80		2 247 281,34
+	Менеджер 3	12 529 460,06	18 808 981,04	13 641 252,85	17 697 188,25

Задачи менеджеров по продажам

1. Увеличивать обороты, не вытягивая оборотку из бизнеса, т.е. когда денежный поток от клиентов перекрывает платежи поставщикам при закупке следующей партии

Контрольные маркеры владельца компании

1. Контроль эффективности работы менеджеров: колонки «Увеличение долга» и «Уменьшение долга» примерно равны в отчетном периоде. По клиентам это Отгрузка = Оплате, т.е. отсрочки и дебиторская задолженность минимальные, по поставщикам – вся оплаченная продукция получена.



Планируемые остатки денежных средств

Планируемые остатки денежных средств с учетом поступлений по Заказам покупателей

Название колонки	Содержание
Период/Регистратор	Детализация по заказам покупателей за выбранный период
Валюта	Валюта
Сумма оборот	Сумма по документу в указанной валюте
Сумма	Сумма по документу в рублях
Итого	Сумма с накопительным итогом



Планируемые остатки денежных средств

За период: Неделя **Месяц** Квартал Год 01 - 31 дек., 2018

Сформировать

Настройка

Валюта итогов:

	Период			руб.	
	Регистратор	Валюта	Сумма Оборот	Сумма	Итого
27.01.2020				106 027 134,29	
Остаток на текущую дату		руб.		24 302 754,43	24 302 754,43
Заказ покупателя 2612014 от 26.12.2018		руб.	202 240,20	202 240,2	24 504 994,63
Заказ покупателя 2512018 от 25.12.2018		руб.	57 500,00	57 500	24 562 494,63
Заказ покупателя 1912022 от 19.12.2018		руб.	160 078,80	160 078,8	24 722 573,43
Заказ покупателя 2112013 от 21.12.2018		руб.	190 357,60	190 357,6	24 912 931,03
Заказ покупателя 2612015 от 26.12.2018		руб.	99 544,80	99 544,8	25 012 475,83
Заказ покупателя 2212008 от 22.12.2018		руб.	165 728,64	165 728,64	25 178 204,47
Заказ покупателя 2712004 от 27.12.2018		руб.	162 365,64	162 365,64	25 340 570,11
Заказ покупателя 2712005 от 27.12.2018		руб.	422 054,07	422 054,07	25 762 624,18

Контрольные маркеры владельца компании

Прогнозируемое поступление денежных средств, при условии 100% своевременных оплат. Т.е. фактически максимальная ожидаемая сумма к получению



Платежный календарь

Доступный остаток, просроченные и планируемые поступления денежных средств и платежи

Название колонки	Содержание
Дата	Дата
Документ планирования	Для документов поступления – заказ покупателя Для документов оплаты – заявка на оплату
Контрагент	Контрагент
Валюта платежа	Валюта платежа
Всего: Приход	Плановый приход денежных средств в рублях и в долларах
Всего: Расход	Плановый расход денежных средств в рублях и в долларах
Всего: Остаток	Плановый Приход минус Плановый Расход В рублях и в долларах

← → ★ Платежный календарь

Организация: Ромашка ООО

Период просроченных платежей: 01.12.2018 - 31.03.2019

Период будущих платежей: 01.02.2020 - 31.03.2020

Добавить приход Добавить расход Добавить перемещение Сформировать Настройки... Отправить Свернуть все группы Еще ?

Валюта Равно

Статус платежа	День	Дата платежа	Документ планирования	Контрагент, статья, комментарий	Валюта платежа	Сумма платежа	Всего платежи			Безналичные			Всего платежи			
							Приход	Расход	Остаток	USD	USD	Остаток	Приход	Расход	Остаток	
		28.01.2020	Текущий остаток													24 302 754,43
		28.01.2020														24 302 754,43
			Доступный остаток													24 302 754,43
		01.12.2018	Заказ покупателя 112005 от 01.12.2018	Контрагент 1, Оплата от покупателей, сол.хч	руб.	162 096,60									162 096,60	24 464 851,03
		01.12.2018	Заказ покупателя 112007 от 01.12.2018	Контрагент 1, Оплата от покупателей, № штрих-кода 53894424, ЭБ714792 сер	руб.	158 409,48									158 409,48	24 623 260,51
		01.12.2018													320 506,08	24 623 260,51
		02.12.2018	Заказ покупателя 212002 от 02.12.2018	Контрагент 26, Оплата от покупателей, сол	руб.	176 764,00									176 764,00	24 800 024,51
		02.12.2018													176 764,00	24 800 024,51

Контрольные маркеры владельца компании

1. Планирование поступлений от покупателей
2. Планирование оплат поставщикам
3. Контроль просроченных платежей



Анализ и управленческие решения

Мониторинг тендеров

Название колонки	Содержание
Продукт/Статус	Поля, по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка Продукт – номенклатура Статус – текущий статус по участию в тендере
Заказчик	Потребитель, объявивший тендер
Победитель	Компания, выигравшая тендер
Период	Дата проведения тендера
Причина неучастия	Причина, по которой наша компания не участвовала в тендере
Результат	Текстовое описание участия в тендере
Тип закупки	Коммерческая или государственная закупка, ФЗ
Объем	Заявленный объем закупки
Затраты на участие	Затраты на участие в тендере
Цена победителя	Цена победителя
Наша цена	Наша цена (если участвовали)
Начальная цена контракта	Начальная цена контракта

← → ☆ Мониторинг тендеров

Период: 01.01.2020 - 31.12.2020 ... Регистр накопления Мониторинг тендеров (dp)

Сформировать

Настройки...

Найти...

Параметры: Период: 01.12.2018 - 31.12.2018 Тип объекта: РегистрыНакопления Имя объекта: dp_МониторингТендеров Имя таблицы:								
Продукт				Объем	Затраты на участие	Цена победителя	Наша цена	Начальная цена контракта
Статус	Площадка	Заказчик	Победитель					
Товар 3				0,0140		368 118,54		379 271,99
Не участвовали	ViCo	Контрагент 21	Контрагент 24	0,0010		290 000,00		292 199,56
Не участвовали	ViCo	Контрагент 23	Контрагент 30	0,0030		35 522,54		39 828,84
Не участвовали	ViCo	Контрагент 25	Контрагент 24	0,0100		42 596,00		47 243,59
Товар 7				8 650,0000		6 300,00	6 450,00	7 700,00
Выиграли	ViCo	Контрагент 32	Контрагент 51	3 650,0000		3 500,00	3 500,00	4 200,00
Проиграли	ViCo	Контрагент 3	Контрагент 51	5 000,0000		2 800,00	2 950,00	3 500,00
Итого				8 650,0140		374 418,54	6 450,00	386 971,99



Динамика продаж по покупателям

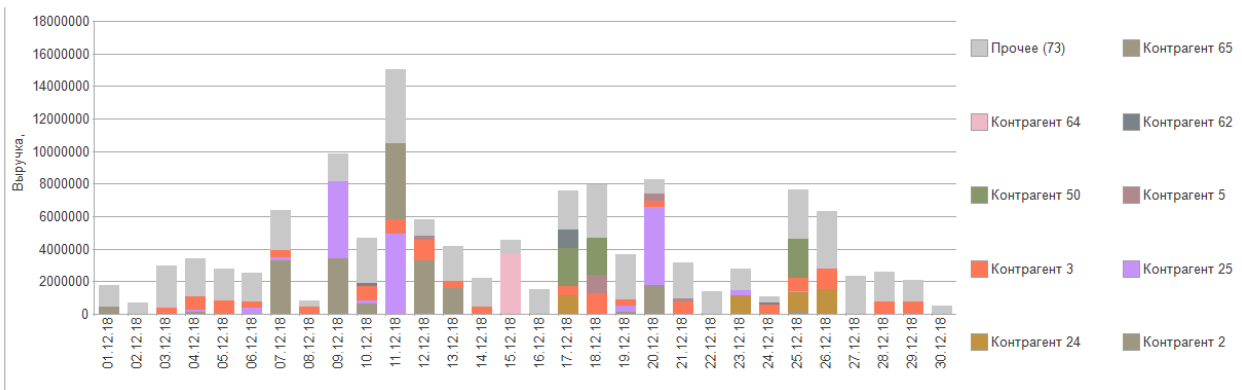
Название колонки	Содержание
Покупатель/Заказ покупателя	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка Детализация до заказов покупателей
Итого	Общая сумма продаж за период
Колонки с датами	Группировка объемов продаж в рублях за выбранный период с детализацией по месяцам

Отчет доступен в виде графика и в табличном виде. Для удобства анализа в виде графика рекомендовано делать отбор по 2-3 контрагентам. Табличные данные можно сохранить в эксель и построить по ним графики с трендами

← → ☆ Динамика продаж по покупателям

Сформировать

Период: декабрь 2018 г.



← → ☆ Динамика продаж по покупателям

Сформировать

Период: декабрь 2018 г.

Покупатель	Итого	01.12.18	02.12.18	03.12.18	04.12.18	05.12.18	06.12.18
Заказ покупателя	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,
Контрагент 23	654 109,73						
Контрагент 28	9 113 412,92			613 215,79	788 986,70	341 671,36	444 685,36
Контрагент 33	4 383 411,76	98 893,44		90 450,01	143 475,61		418 450,42
Контрагент 61	1 748 760,00			288 392,00			288 392,00
Заказ покупателя 312001 от 03.12.2018	288 392,00			288 392,00			
Заказ покупателя 612001 от 06.12.2018	288 392,00						288 392,00
Заказ покупателя 1712002 от 17.12.2018	288 392,00						
Заказ покупателя 2112001 от 21.12.2018	306 800,00						
Заказ покупателя 2612002 от 26.12.2018	576 784,00						
Контрагент 62	1 468 644,69						
Контрагент 63	2 667 454,54	589 978,88				187 072,48	
Покупатели	106 462 709,75	1 049 964,62	682 672,04	1 997 426,86	2 464 358,01	2 236 431,92	1 383 828,42
Итого	126 498 503,39	1 738 836,94	682 672,04	2 989 484,66	3 396 820,32	2 765 175,76	2 535 356,20



Динамика продаж по номенклатуре

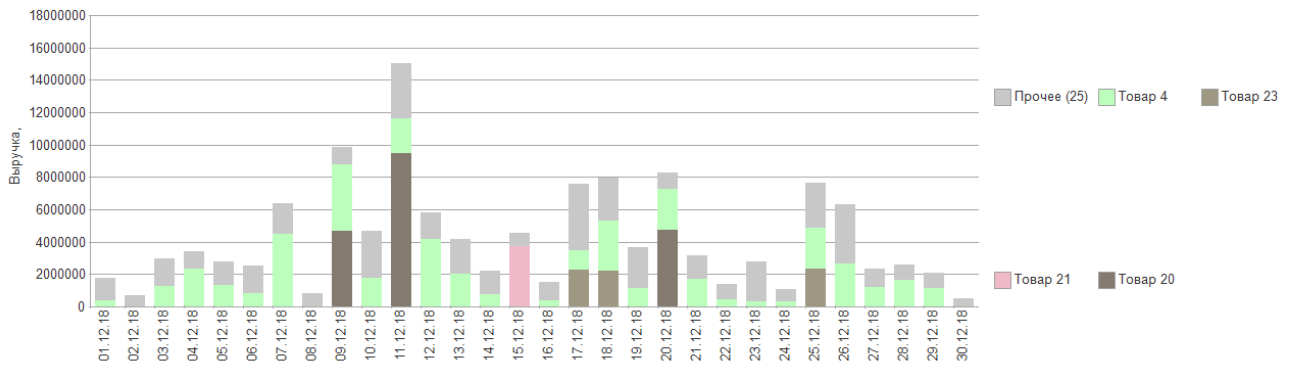
Название колонки	Содержание
Артикул	Артикул номенклатуры
Номенклатура	Номенклатура
Характеристика	Отчет динамика продаж строится в разрезе характеристик номенклатуры, свернуть по номенклатур в целом в настоящее время нельзя
Итого	Общая выручка за указанный период
Колонки с названием месяцев	Выручка за указанный период с детализацией по месяцам

Отчет доступен в виде графика и в виде табличной части. Табличную часть можно сохранить в эксель и построить по данным любые графики и тренды

← → ☆ Динамика продаж по номенклатуре

Сформировать Печать Отправить Сохранить

Период: декабрь 2018 г.



← → ☆ Динамика продаж по номенклатуре

Сформировать ? Печать Отправить Сохранить

Период: декабрь 2018 г.

Артикул	Номенклатура	Итого	01.12.18	02.12.18	03.12.18	04.12.18	05.12.18	06.12.18
		Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,
Товар 1		2 091 247,92	162 096,60			164 383,44		
Товар 12		57 500,00						
Товар 2		3 951 236,35	612 783,44	176 764,00	56 998,96	485 377,60		495 916,00
Товар 2		2 288 382,62						
Товар 2		54 122,12						
Товар 2		150 509,94						
Товар 2		57 030,23						
Товар 2		294 429,70						
Товар 2		303 573,99						
Товар 2		334 446,40						
Товар 2		57 392,96						
Товар 2		277 139,05						
Товар 2		56 004,57						
Товар 2		162 557,21						
Товар 23		6 985 612,80						
Товар 31		215 568,54	215 568,54					



Динамика продаж по менеджерам

← → ☆ Динамика продаж по менеджерам

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ...)

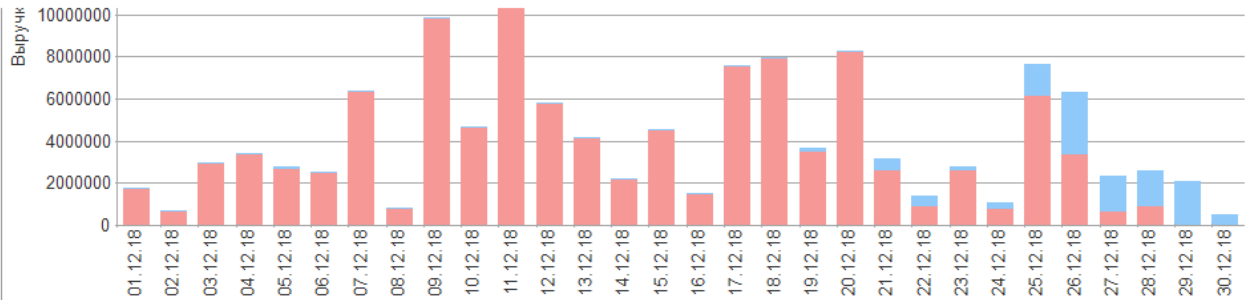


Печать

Отправить ▾

Сохранить

Период: декабрь 2018 г.



Менеджер	Итого	01.12.18	02.12.18	03.12.18	04.12.18	05.12.18
Заказ покупателя	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,	Выручка,
<Менеджер не указан>	114 704 409,43	1 738 836,94	682 672,04	2 989 484,66	3 396 820,32	2 736 187,88
Менеджер 1	11 794 093,96					28 987,88
Заказ покупателя 512007 от 05.12.2018	28 987,88					28 987,88
Заказ покупателя 1112014 от 11.12.2018	27 763,04					
Заказ покупателя 1212009 от 12.12.2018	27 354,76					



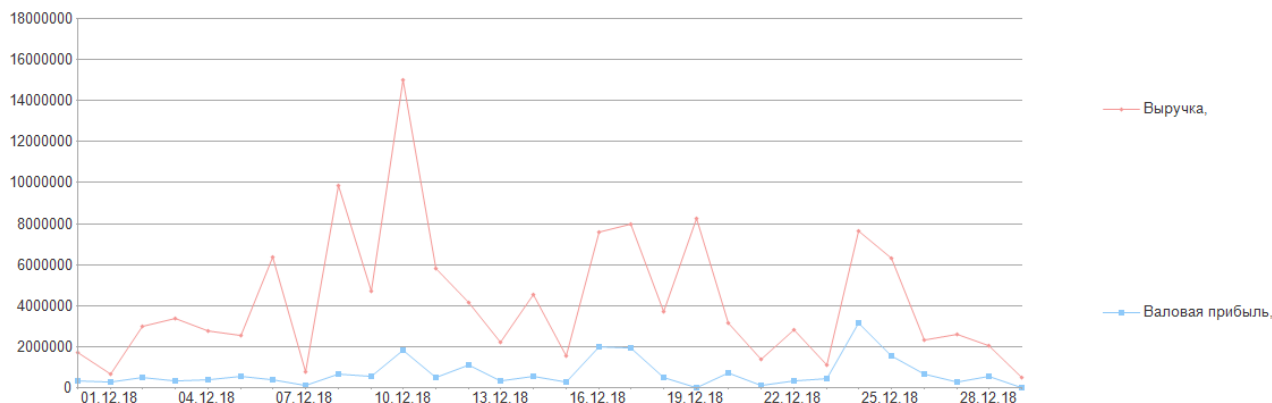
Динамика продаж по периодам



☆ Динамика продаж по периодам

Сформировать Печать Отправить Сохранить

Период: декабрь 2018 г.



Динамика продаж по периодам

Сформировать

Период: декабрь 2018 г.

День	Выручка,	Себестоимость,	Валовая прибыль,	Рентабельность
01.12.18	1 738 836,94	1 425 941,24	312 895,70	17,99
02.12.18	682 672,04	420 756,02	261 916,02	38,37
03.12.18	2 989 484,66	2 506 368,08	483 116,58	16,16
04.12.18	3 396 820,32	3 071 871,09	324 949,23	9,57
05.12.18	2 765 175,76	2 387 987,88	377 187,88	13,64
06.12.18	2 535 356,20	1 989 200,64	546 155,56	21,54
07.12.18	6 365 242,02	5 978 580,40	386 661,62	6,07
08.12.18	790 922,73	699 956,23	90 966,50	11,50
09.12.18	9 860 094,81	9 217 452,81	642 642,00	6,52
10.12.18	4 695 834,31	4 148 780,65	547 053,66	11,65
11.12.18	15 001 378,25	13 189 377,46	1 812 000,70	12,08



Валовая прибыль по номенклатуре в динамике

Название колонки	Содержание
Номенклатура/Месяц	Иерархический список, данные разворачиваются по каждой номенклатуре по заданным периодам
Количество	Количество реализованной продукции
Себестоимость	Себестоимость реализованной продукции. Вычисляется как стоимость закупа + дополнительные расходы, например, на транспорт (там, где они привязаны к приходной накладной) До решения вопроса с привязкой доп. расходов на часть партии – в отчете часть сделок отображаются с транспортными затратами, а часть - без
Выручка	Сумма продаж
Валовая прибыль	Сумма продаж – Себестоимость
Сумма НДС	Сумма НДС
Наценка	Валовая прибыль / Себестоимость
Рентабельность	Валовая прибыль / Выручка



Валовая прибыль по номенклатуре в динамике

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ...)



Печать

Период: декабрь 2018 г.

Номенклатура		Количество	Выручка,	Себестоимость,	Валовая прибыль,	Рентабельн ость
Месяц	День					
[-]	Товар 4	1 121,47	47 059 046,48	41 726 444,17	5 332 602,31	11,33
[+]	дек. 2018	1 121,47	47 059 046,48	41 726 444,17	5 332 602,31	11,33
[-]	Товар 23	64,206	6 985 612,80	4 554 873,40	2 430 739,40	34,80
[-]	дек. 2018	64,206	6 985 612,80	4 554 873,40	2 430 739,40	34,80
	17.12.2018	21,443	2 332 998,40	2 311 555,40	21 443,00	0,92
	18.12.2018	20,81	2 264 128,00	2 243 318,00	20 810,00	0,92
	25.12.2018	21,953	2 388 486,40		2 388 486,40	100,00

Анализ причин снижения продаж по номенклатуре по периодам



ABC/XYZ-анализ продаж по покупателям

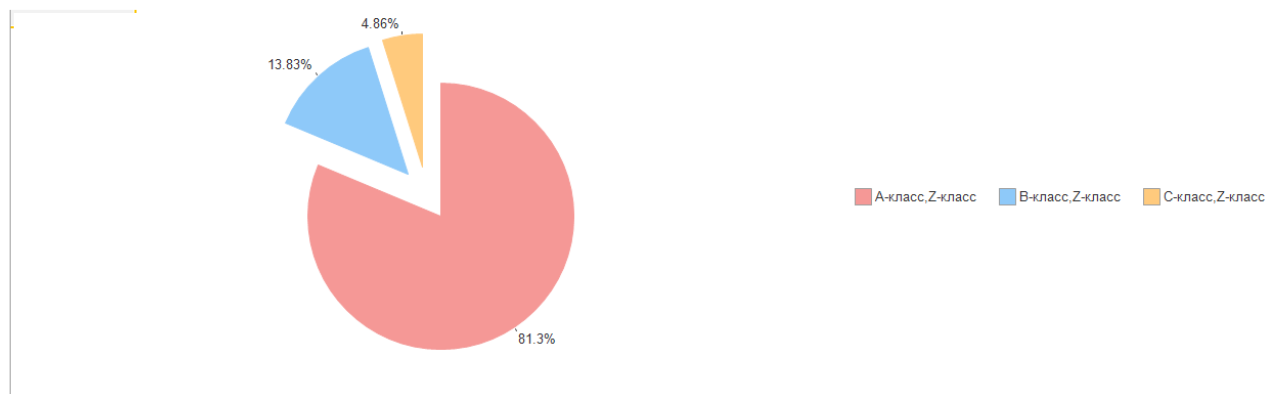
Название колонки	Содержание	Использование
ABC,XYZ/Покупатель	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка	
Доля, %	Доля от общего объема продаж	
Коэффициент вариации	% разброса значений относительно среднего	Логика расчета не известна, внутренний алгоритм 1С, если нужно – можно выяснить отдельно
Среднее значение параметра анализа	Среднее значение параметра анализа	
Количество	Суммарное количество продукции, реализованной контрагенту за период	
Выручка	Суммарная выручка по контрагенту за период	
Себестоимость	Себестоимость продукции, отгруженной контрагенту	
Валовая прибыль	Валовая прибыль по контрагенту	

Отчет доступен в виде графика и в виде табличной части. Табличную часть можно сохранить в эксель и построить по данным любые графики и тренды

← → ☆ ABC/XYZ-анализ продаж по покупателям (ДП)

Сформировать

Период: декабрь 2018 г.



← → ☆ ABC/XYZ-анализ продаж по покупателям (ДП)

Сформировать

Период: декабрь 2018 г.

ABC, XYZ Покупатель	Доля (%)	Коэффициент вариации	Среднее значение параметра анализа	Количество	Выручка	Себестоимость	Валовая прибыль
A-класс, Z-класс				6 658,717	102 846 593,88	91 023 382,21	11 823 211,67
Контрагент 25	12,38	163,300	5 484 599,16	330,244	16 453 797,48	16 989 990,74	-536 193,26
Контрагент 3	12,33	151,380	5 463 195,64	458,296	15 291 674,52	12 624 115,42	2 667 559,10
Контрагент 2	12,28	151,700	5 440 117,44	526,116	15 257 470,33	14 202 283,66	1 055 186,67
Контрагент 28	6,86	163,300	3 037 804,31	315,407	9 113 412,92	8 449 623,31	663 789,61
Контрагент 50	5,25	163,300	2 328 537,60	64,206	6 985 612,80	4 554 873,40	2 430 739,40
Контрагент 1	4,36	149,490	1 931 042,55	896,400	5 350 327,66	4 898 873,60	451 454,06
Контрагент 24	3,82	163,300	1 694 982,48	191,950	5 084 947,45	4 765 581,04	319 366,41



Контроль склада

Движение товаров

Название колонки	Содержание
Место хранения/Номенклатура/Партия/Документ движения	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка
Начало: Количество, Себестоимость	Начальные остатки по количеству и себестоимости продукции в целом и по партиям
Приход	Суммарное поступившее количество и итоговая себестоимость
Дополнительные расходы	Себестоимость дополнительных расходов, добавленная к стоимости закупа
Оприходование запасов	Дополнительное количество, добавленное к приходу за период по результатам инвентаризации
Поступление от поставщика	Количество и сумма поступлений продукции от поставщика
Резервирование запасов	Зарезервированная продукция по заказам покупателей
Сборка	Продукция, произведенная в результате операций на производстве или комплектации
Расход	Суммарный расход продукции за период
Продажа покупателю	Количество и стоимость продажи покупателям
Резервирование запасов	Зарезервированная продукция по заказам покупателей
Конец: Количество, Себестоимость	Конечные остатки по количеству и себестоимости продукции в целом и по партиям



Движение товаров

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить ▾

Период: декабрь 2018 г.

		+	+	
	Место хранения	Начало	Приход	Расход
	Номенклатура			Конец
	Партия	Количество	Количество	Количество
	Документ движения	Себестоимость	Себестоимость	Себестоимость
+	Товар 1		310,920	310,920
			1 944 493,68	1 944 493,68
+	Товар 10		4 246,369	4 246,369
			8 644 116,48	8 154 913,87
+	Товар 11		191,950	191,950
			4 765 581,04	4 765 581,04
+	Товар 12		5,000	5,000
			50 000,02	50 000,02
+	Товар 2		1 289,758	1 289,758
			7 195 042,83	6 240 107,93
				954 934,90



Остатки товаров на складах (ДП)

Название колонки	Содержание	Использование
Номенклатура/Партия	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка	
Характеристика	Характеристики номенклатуры	
Итого по всем складам/Основной склад/Склад недостачи	Суммарные данные по всем складам, а так же с детализацией по всем имеющимся складам	
Остаток	Общий остаток на дату отчета для каждого склада и суммарно по всем складам	
Резерв	Количество в резерве на дату отчета для каждого склада и суммарно по всем складам	КМ: Учет Контроль и снятие зависших резервов товаров на складах Ответственный: Техотдел
Свободно	Свободный остаток на дату отчета для каждого склада и суммарно по всем складам	

← → ☆ Остатки товаров на складах

Сформировать

Σ 0



Печать

Отправить ▾

Сохранить

На дату: 30.12.2018

Организация		Итого по всем складам			Основной склад			Склад Недостачи (в т.ч, брак, образцы)		
Номенклатура	Характеристика	Остаток	Резерв	Свободно	Остаток	Резерв	Свободно	Остаток	Резерв	Свободно
Заказ покупателя										
Товар 2	31,5%	0,020		0,020				0,020		0,020
Товар 3		-5,000		-5,000	-5,000		-5,000			
Товар 34		1,000		1,000	1,000		1,000			
Товар 36		-1,600		-1,600	-1,600		-1,600			
Товар 7		-2,175		-2,175	-3,000		-3,000	0,825		0,825
Товар 8		1,200		1,200				1,200		1,200



Резервы товаров по Потребителям

Отчет аналогичен предыдущему отчету «Остатки товаров на складах (ДП)» с дополнительной группировкой, показывающей резервы по потребителям на основании документов «Заказ Покупателя».

Название колонки	Содержание
Номенклатура/Покупатель/Партия	Поля по которым рассчитываются данные в отчете, отображаются в виде иерархического списка
Характеристика	Характеристики номенклатуры
Итого по всем складам/Основной склад/Склад недостачи	Суммарные данные по всем складам, а так же с детализацией по всем имеющимся складам
Остаток	Общий остаток на дату отчета для каждого склада и суммарно по всем складам
Резерв	Количество в резерве на дату отчета для каждого склада и суммарно по всем складам
Свободно	Свободный остаток на дату отчета для каждого склада и суммарно по всем складам



Резервы товаров по Потребителям

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ...)



На дату: актуальные данные

	Номенклатура Заказ.Покупатель	Количество	Резерв	Свободный остаток
+	Товар 1	50 045,9	10,433	50 035,467
-	Товар 7	91,775	5	86,775
		86,775		86,775
	Контрагент 3	5	5	
+	Товар 39	61		61
+	Товар 36	51		51

Задачи менеджера по оформлению документов

Контроль и снятие зависших резервов товаров на складах



Оборачиваемость запасов

Название колонки	Содержание
Номенклатура	Номенклатура
Расход за период	Суммарный расход за период
Средний остаток за период	Сумма остатков на каждую контрольную точку, деленная на количество контрольных точек. Количество контрольных точек для расчета среднего значения рассчитывается исходя из периода, указанного в отчете и периодичности, выбранной в отчете. Например, данные в отчете анализируются за неделю, периодичность установленная в отчете – день. Количество рассчитанных контрольных точек будет равно 7, к рассчитанному количеству всегда прибавляется контрольная точка начала периода. Таким образом, количество контрольных точек будет равно 8
Коэффициент оборачиваемости	Расход за период / Средний остаток
Средний срок хранения (дней)	Средний срок хранения в днях рассчитывается как отношение количества дней в интервале отчета к коэффициенту оборачиваемости



Оборачиваемость запасов

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить

Сохранить

Период: декабрь 2018 г.

Номенклатура	Расход за период	Средний остаток за период	Коэффициент оборачиваемости	Средний срок хранения (дней)	Остаток на конец периода
Товар 4	1 151,206	0,293	3 930,28827	0,01	
Товар 10	4 246,369	1,490	2 849,91208	0,01	
Товар 2	1 289,738	0,867	1 487,96250	0,02	0,020
Товар 8	964,67	1,398	689,97407	0,04	1,200
Товар 31	2	0,063	32,00000	0,97	
Товар 35	60	2,188	27,42857	1,13	
Товар 32	125	5,000	25,00000	1,24	
Товар 6	21,35	1,697	12,58195	2,46	

Контрольные события

Анализ при принятии решения о сроках и объемах закупки



Результаты инвентаризации

Разбор итогов инвентаризации, анализ результатов инвентаризации за длительный период времени. Очевидно, какие товары чаще всего списываются на недостачи, по каким товаром идут пересорты

Название колонки	Содержание
Тип пересорта	Излишки/Недостачи
Номенклатура	Номенклатура
Характеристики	Характеристика номенклатуры
Документ движения	Документ движения
Количество	Количество
Сумма	Сумма



Результаты инвентаризации

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ...)



Период: январь 2018 г. - декабрь 2020 г.

	Тип пересорта		
	Номенклатура	Количество	Сумма
	Характеристика		
	Документ движения		
-	ИЗЛИШКИ	551,618	34 256 194,11
-	Товар 7	121,775	6 576 620,72
-		121,775	6 576 620,72
	Оприходование запасов 4 от 30.11.2018	22	1 242 592,34
	Оприходование запасов 5 от 19.12.2018	0,825	33 035,93
	Оприходование запасов 1 от 02.01.2019	98,95	5 300 992,45
+	Товар 36	78,4	5 415 491,47
+	Товар 39	70	2 074 573,34



Закупки

Поступление и оплата по заказам. Расширение

Отчет позволяет спланировать оплаты поставщикам для пополнения запасов с учетом планируемых отгрузок. В типовой конфигурации такого отчета нет, но вы можете приобрести его отдельно.

Название колонки	Содержание
Номенклатура/ Контрагент/ Заказ поставщику	Информация по данным параметрам в виде иерархии
Заказано	Количество номенклатуры, заказанной по Заказам поставщику
Поступило	Объем, поступивший по приходным накладным
Осталось закупить	Заказанный объем минус полученный объем
Осталось отгрузить	Объем, ожидающийся к отгрузке по заказам покупателей
Плановый остаток	Свободный объем из колонки «Осталось закупить» минус объем плановых отгрузок из колонки «Осталось отгрузить»
Сумма закупки	Примерная сумма себестоимости, на которую будет отгружена продукция. Рассчитывается как суммарный объем по заказам покупателей умноженный на среднюю цену за единицу по заказам поставщику за данный период
Взаиморасчеты	Текущая сумма взаиморасчетов с поставщиком (сколько денежных средств в настоящий момент авансировано поставщику)

← → ☆ Поступление и оплата по заказам

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить ▾

Сохранить

На дату: 01.01.2019

	Контрагент	Заказ поставщику	Номенклатура	Сумма документа	Оплата		Поступление		Размещено в заказах
					Оплачено	Осталось оплатить	Заказано	Поступило	
[-]	Контрагент 33			389 600,00		389 600,00	22,000	22,000	21
	Заказ поставщику 5324 от 11.12.2018			369 600,00		369 600,00	21,000	21,000	21
	Товар 9						21,000	21,000	21
[+]	Заказ поставщику 5609 от 25.12.2018			20 000,00		20 000,00	1,000	1,000	
[-]	Контрагент 57			325 680,00		325 680,00	5,000	5,000	
	Заказ поставщику 5335 от 12.12.2018			325 680,00		325 680,00	5,000	5,000	
	Товар 38						5,000	5,000	



Транспорт

Реестр перевозок. Расширение

Несколько вариантов перевозчиков на каждый рейс. Согласование перевозчика на рейс.

План-факт стоимости перевозки.

Доработанный модуль + отчет. Полезен в случаях, когда есть доставки собственным или наемным транспортом, и себестоимость перевозки очень важна.

Название колонки	Содержание
Ссылка	Задание на работу (Заявка на перевозку по РФ)
Тип ТС	Собственный транспорт или транспорт партнера
Перевозчик	Юр.лицо компании-перевозчика
Данные о машине	Данные о машине
Данные о водителе	Данные о водителе
Номенклатура	Номенклатура
Количество	Количество
Поставщик	Поставщик
Покупатель	Покупатель
Стоимость за всю партию с НДС	Стоимость за всю партию с НДС
Стоимость за 1 тн с НДС	Стоимость за 1 тн с НДС
Сумма НДС	Сумма НДС
Стоимость за всю партию без НДС	Стоимость за всю партию без НДС
Стоимость за 1 тн без НДС	Стоимость за 1 тн без НДС
Согласовано	Признак согласования в виде приоритетов – устанавливает РОП

Подготовка к совещанию: совместно с логистом и тех. менеджером сверить и при необходимости поправить данные по транспортным расходам (транспортные расходы должны совпадать по личным данным и данным в системе)

← → ☆ Реестр перевозок

Период: 01.12.2018 - 31.12.2020 | Документ | Задание на работу | Расчеты маршрута

Сформировать | Настройки... | Найти... | Σ | Печать | Поиск | Еще ▾

Ссылка	Перевозчик	Данные о машине	Данные о водителе	Ставка НДС	Выбрано	Стоимость за всю партию (с НДС)	Стоимость за 1 т. (с НДС)	Сумма НДС	Стоимость за всю партию (без НДС)
Задание на работу 4 от 10.01.2019	Транспорт партнера	Контрагент 71 E 104 UP 161 Даймлер Краслер	Бондарец Олег Петрович	Без НДС	Нет	40 000,00	849,46		18 000,00
Транспорт партнера	Контрагент 72	E 104 UP 161 Даймлер Краслер		Без НДС	Нет	18 000,00	849,46		18 000,00
Задание на работу 8 от 11.01.2019	Собственный транспорт	Контрагент 73 E 104 UP 161 Даймлер Краслер		Без НДС	Нет	22 000,00			
Задание на работу 15 от 05.02.2019	Собственный транспорт	Контрагент 74 E 104 UP 161 Даймлер Краслер	Абанин Алексей Сергеевич	Без НДС	Да	20 000,00	596,13		20 000,00
Задание на работу 17 от 05.02.2019	Собственный транспорт	Контрагент 73 E 104 UP 161 Даймлер Краслер		Без НДС	Нет	20 000,00	596,13		20 000,00
Задание на работу 19 от 07.02.2019	Собственный транспорт	Контрагент 73 T 450 MM 71 СКАНИЯ	Анисимов Ярослав Александрович	Без НДС	Нет	50 000,00	2 316,96		50 000,00
Задание на работу 19 от 07.02.2019	Собственный транспорт	Контрагент 73 F 104 UP 161 Даймлер Краслер	Выставка Ольга	Без НДС	Да	50 000,00	2 316,96		50 000,00



Ценообразование

Цены базы ВЭД. Расширение

Данные из эксель таблиц базы ВЭД по ввозу продукции в РФ конкурентами.

Наша разработка, требуется внедрение доп. модуля.

Название колонки	Содержание
Номенклатура/Месяц/ Конкурент	Иерархия – данные по номенклатуре в разрезе месяцев и импортеров
Вес нетто	Вес нетто в тоннах
Цена за единицу в валюте	Цена за тонну в валюте
Сумма платежа в валюте	Сумма платежа в валюте
Курс валюты	Курс валюты контракта
Цена за единицу	Цена за тонну в рублях
Сумма платежа	Сумма платежа в рублях
Статическая стоимость	Статическая стоимость
Фактурная стоимость	Фактурная стоимость

← → ★ Цены базы ВЭД

Период: 01.01.2018 – 31.12.2019 Регистр сведений: Цены номенклатуры конкурентов (др) Основные да

Сформировать Настройки... Найти...

Параметры: Период: 01.01.2018 - 31.12.2019
Тип объекта: РегистрыСведений
Имя объекта: др_ЦеныНоменклатурыКонкурентов
Имя таблицы:
Отбор: Номенклатура

Номенклатура Период. Название месяца Конкурент	Вес нетто	Цена за единицу в валюте	Сумма платежа в валюте	Курс валюты контракта	Цена за единицу	Сумма платежа	Статическая стоимость	Фактурная стоимость
Январь	7 945,86	351,77	561 038,87	16 742,373	12 089,85	34 672 551,05	8 931 505,42	9 498 600,04
	303,76	17,25	57 766,53	703,309	692,49	3 256 143,70	312 592,88	418 262,25
	67,50	2,02	16 042,70	112,800	113,92	904 752,13	66 512,25	66 512,25
	2,00	1,20	573,60	55,929	67,11	32 080,76	2 400,00	2 400,00
	48,00	0,97	11 227,60	56,388	54,70	633 099,66	46 560,00	46 560,00
	13,60	1,76	5 720,04	69,458		319 914,96	23 933,21	18 256,00
	1,20	1,84	529,00	69,258		30 025,91	2 213,38	1 764,00
	24,96	1,03		56,291	57,98		25 782,85	24 600,00
	48,00	0,96	11 112,50	56,602	54,34	628 988,61	46 080,00	46 080,00
	48,00	0,94		56,412	53,03		45 242,63	44 640,00
	2,00	1,30	696,39	56,589	73,57	39 408,21	2 608,78	2 500,00
	47,00	3,87	11 864,70	112,582	217,84	667 873,46	49 225,00	49 225,00
	1,50	1,36		1,000			2 034,78	115 725,00
Февраль	111,66	17,99		588,487	171,75		136 105,44	123 490,53
	1,15	2,91		70,531			3 352,60	2 707,20
	18,00	1,11		69,634			19 950,37	14 004,00
	3,05	5,42		70,096			16 594,32	13 219,20
	1,25	2,11		69,809			2 640,56	1 881,13
	1,70	1,84		69,634			2 300,77	1 764,00



Мониторинг цен производителей ВЭД . Расширение

Цены на продукцию от зарубежных производителей, полученные отделом ВЭД от действующих и потенциальных поставщиков

Наша разработка, требуется внедрение доп. модуля.

Название колонки	Содержание
Продукт/Дата	Иерархия – данные по номенклатуре в разрезе конкретных дат, на которые были получены цены
Производитель	Производитель
Тоннаж	Градация крупный/средний/мелкий тоннаж
Город отправления	Город отправления
Город ввоза	Город ввоза
Источник разведки	Тип источника от которого получены данные, в текущем отчете, как правило, завод-производитель
Цена	Цена от производителя для нас на заданную дату
Объем	Объем, на который получена данная цена
Цена в рублях от	Вилка по ценам, минимальное значение в рублях, для текущего отчета – не актуально
Цена в рублях до	Вилка по ценам, максимальное значение в рублях - не актуально
Цена в валюте от	Вилка по ценам, минимальное значение в валюте
Цена в валюте до	Вилка по ценам, максимальное значение в валюте

← → ★ Мониторинг цен Производителей ВЭД (ДП)

Период: 01.01.2019 - 31.12.2019 | Документ | Задание на работу | Конкурентная разведка

Сформировать | Настройки... | Найти... | Σ | 🔍 | 📄 | 🗑️ | Еще -

Параметры: Период: 01.01.2019 - 31.12.2019
 Тип объекта: Документы
 Имя объекта: ЗаданиеНаРаботу
 Имя таблицы: fr_КонкурентнаяРазведка

Продукт	Дата	Производитель	Тоннаж	Город отправления	Город ввоза	Источник разведки	Цена	Объем	Цена от руб	Цена до руб
	10.04.2019		Средний	Санкт-Петербург г	Санкт-Петербург г	завод-производитель		22,000		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	завод-производитель		22,000		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Новосмоковск	завод-производитель		17,600		
	10.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Новосмоковск	завод-производитель		132,000		
	10.04.2019		Средний	Санкт-Петербург г	Санкт-Петербург г	завод-производитель		66,000		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	завод-производитель		66,000		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	завод-производитель		42,780		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	завод-производитель		20,800		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	завод-производитель		21,980		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Новосмоковск	завод-производитель		22,000		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Новосмоковск	завод-производитель		22,000		
	05.04.2019		Средний	Санкт-Петербург	Новосмоковск	завод-производитель		54,000		



Конкурентная разведка

Проводим конкурентную разведку. Фиксируем цены. Проводим удобную аналитику.

Наша разработка, требуется внедрение доп. модуля.

Название колонки	Содержание
Продукт	Номенклатура
Конкурент	Конкурент-поставщик, цены которого мониторим
Дата	Дата, на которую получены цены
Покупатель	Для какого конкретно покупателя данный конкурент дает данную цену
Производитель	Продукт какого конкретно производителя поставляет конкурент по этой цене
Тоннаж	Градация крупный/средний/мелкий тоннаж
Источник разведки	Тип источника от которого получены данные, в текущем отчете, как правило, завод-производитель
Объем	Объем, на который получена данная цена
Цена в рублях от	Вилка по ценам, минимальное значение в рублях, для текущего отчета – не актуально
Цена в рублях до	Вилка по ценам, максимальное значение в рублях - не актуально
Цена в валюте от	Вилка по ценам, минимальное значение в валюте
Цена в валюте до	Вилка по ценам, максимальное значение в валюте

← → ★ Конкурентная разведка (ДП)

Период: 01.01.2019 - 31.12.2019 | Документ | Задание на работу | Конкурентная разведка

Сформировать | Настройки... | Найти... | Σ | Еще

Параметры: Период: 01.01.2019 - 31.12.2019
Тип объекта: Документы
Имя объекта: ЗаданиеНаРаботу
Имя таблицы: fr_КонкурентнаяРазведка

Продукт	Дата	Покупатель	Производитель	Тоннаж	Источник разведки	Цена	Объем	Цена от руб	Цена до руб	Цена от уе	Цена до уе
Конкурент						393 640,00	2,210	229 076,00	42 040,00		
	01.03.2019		завод-производитель			16 000,00		16 000,00	22 000,00		
	01.03.2019		завод-производитель			27 720,00					
	01.03.2019		завод-производитель			18 480,00					
	01.03.2019		завод-производитель			11 800,00					
	01.03.2019		открытая информация			11 800,00		10 300,00			
	01.03.2019		завод-производитель			18 960,00		11 500,00			
	01.03.2019		Средней завод-производитель			9 480,00	1,000	11 500,00			
	01.03.2019		завод-производитель			9 480,00		11 500,00			
	01.03.2019		завод-производитель			29 440,00					
	01.03.2019		завод-производитель			9 240,00					



Продажи для аналитики Цен

Название колонки	Содержание
Номенклатура/Месяц/Покупатель	Иерархия: по Номенклатуре, далее по месяцам и далее каждый месяц по контрагентам
Количество	Количество проданной продукции
Себестоимость	Себестоимость проданной продукции (по закупке от РИ)
Цена закупки за единицу	Себестоимость за 1 тонну не реализовано – будет добавлено позже
Выручка	Сумма продажи
Цена продажи за единицу	Цена продажи за единицу не реализовано – будет добавлено позже



Продажи для аналитики Цен

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Период: ноябрь 2018 г. - декабрь 2020 г.

Номенклатура	Количество	Себестоимость,	Выручка,
Месяц			
Товар 1	360,92	3 329 895,12	2 433 247,92
нояб. 2018			
дек. 2018	310,92	1 944 493,68	2 091 247,92
январ. 2019	24,9	131 970,00	170 316,00
февр. 2019			
март 2019			
апр. 2019			
май 2019			
июнь 2019			
июль 2019	25,1	1 253 431,44	171 684,00
авг. 2019			
сент. 2019			
окт. 2019			
нояб. 2019			



Клиентская база и CRM

Контроль заполнения контактной информации

Отчет отображает незаполненные виды контактной информации по контрагентам и контактными лицам

Название колонки	Содержание
Контрагент	Контрагент
Контактное лицо	Контактное лицо
Виды контактной информации	Незаполненные виды контактной информации

← → ☆ Контроль заполнения контактной информации

Созданы за: 29.12.2011 – 28.01.2020 ...
 Контакты: Все

Тег: ×
 Тип информации: ×

Сегмент: ×
 Менеджер: ... ×

Сформировать
Настройки...
Найти...
☰
☰
Σ
🖨
🔍
📄
✉

Незаполненные виды контактной информации

	Контрагент	Контактное лицо	Виды контактной информации
	Контрагент 27		Телефон; E-mail; Доставка; Skype; Сайт; Факс; Другое
	Контрагент 33		Телефон; E-mail; Доставка; Skype; Сайт; Факс; Другое
	Контрагент 35		Телефон; E-mail; Доставка; Skype; Сайт; Факс; Почтовый адрес; Другое
	Контрагент 36		Телефон; E-mail; Доставка; Skype; Сайт; Факс; Почтовый адрес; Другое
	Контрагент 37		Доставка; Skype; Сайт; Факс; Почтовый адрес; Другое
	Контрагент 38		Телефон; E-mail; Доставка; Skype; Сайт; Факс; Другое
	Контрагент 39		Телефон; E-mail; Доставка; Skype; Сайт; Факс; Почтовый адрес; Другое
	Контрагент 50		E-mail; Доставка; Skype; Сайт; Факс; Почтовый адрес; Другое
<input checked="" type="checkbox"/>	Контрагент 54		Доставка; Skype; Сайт; Факс; Почтовый адрес; Другое



Анализ коммерческих предложений

Название колонки	Содержание
Сегмент клиентов/Клиент/Номенклатура/Документ движения	Иерархия по сегментам, клиентам с детализацией до конкретного коммерческого предложения
Количество документов	Количество коммерческих предложений, выставленных клиенту
Количество номенклатуры	Количество номенклатурных позиций в предложениях, выставленных клиенту
Сумма	Сумма по коммерческим предложениям, выставленным клиенту
Скидка	Скидка, установленная в коммерческом предложении



Анализ коммерческих предложений

Клиент: ... x Ответственный:

Номенклатура: x

Сформировать Настройки... Найти...

	Клиент Номенклатура Документ движения	Итого			
		Количество документов	Количество номенклатуры	Сумма	Скидка
<input type="checkbox"/>	Контрагент 81	1	10	1 026 600	
<input type="checkbox"/>	Товар 7	1	10	1 026 600	
	Коммерческое предложение 00000000003 от 02.09.2019 21:08:24	1	10	1 026 600	
	Итого	1	10	1 026 600	



Контроль руководителя (Клиенты и интерес)

Отчет будет полезен при полноценном использовании CRM – системы и процесса ПРК (План Развития клиента), т.к. кода по каждому контрагенту должен быть назначен следующий шаг.

Для использования функционала необходим модуль CRM

← → ☆ Контроль руководителя (Клиенты и интерес)

Пользователи: ... x Подразделения: ... x

Сформировать

Подразделение	Клиент	Интерес клиента		Описание	Следующее действие	Ожидаемая выручка	Контроль	Взаимодействие		Портрет клиента					
Менеджер		Состояние интереса	Тип услуги					Контакт	Должность	Важность	Тип отношений	Бизнес регион	Отрасль	Сегмент рынка	Численность сотрудников
Основное подразделение															
test															
	Контрагент 2	Первичный интерес (10%)	Поставка Товары/услуги		29 01 2020 Телефонный звонок клиенту			Багрин Олег Владимирович							

Контрольные события

Правильная работа с клиентами и ведение клиентской базы. Никто из клиентов не потерян и не забыт. Строгий учет всех заявок от клиентов и статусов их исполнения.



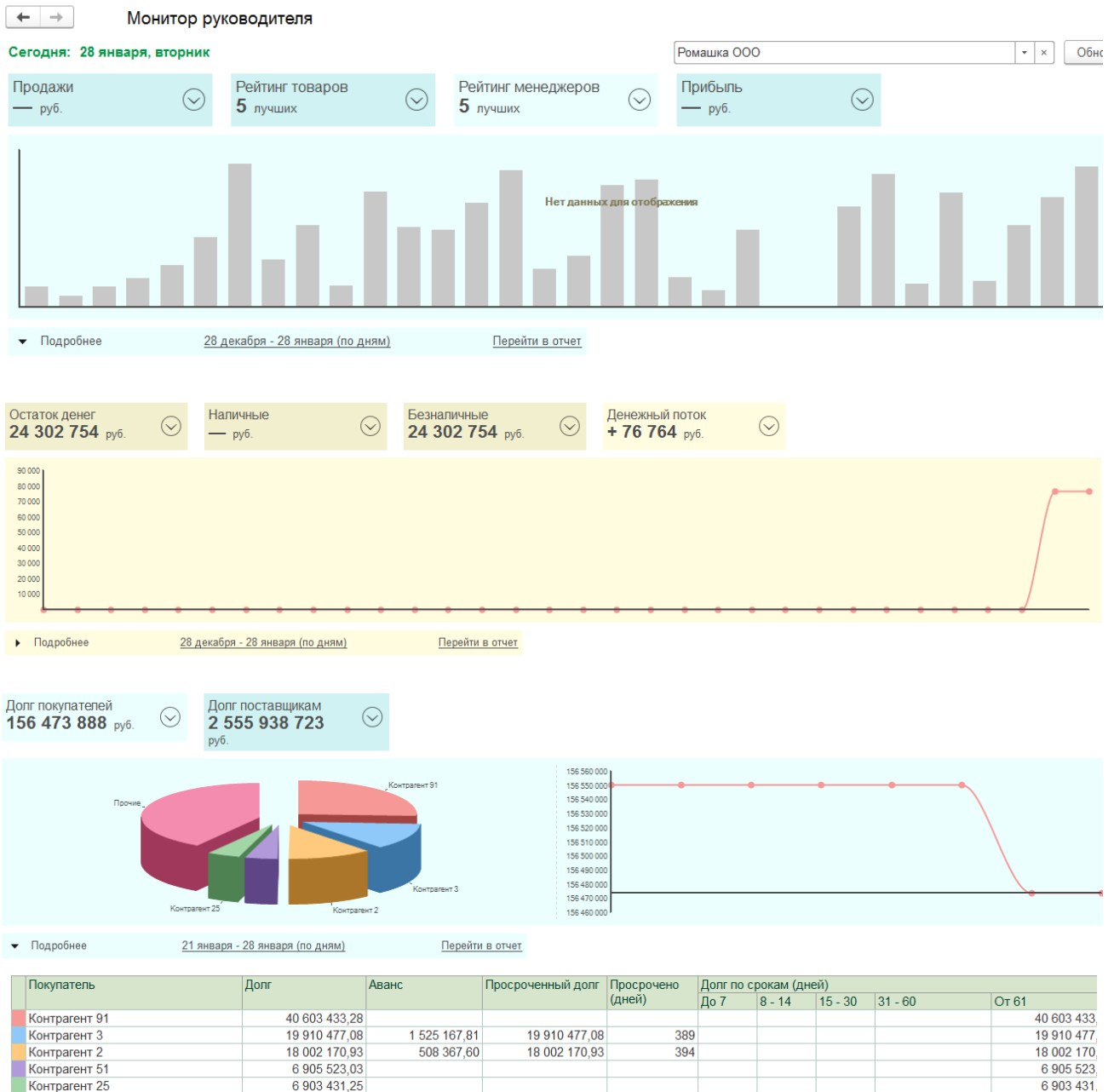
Управление компанией

Монитор руководителя

Блоки виджетов в Мониторе руководителя:

- Статистика по продажам и прибыли в динамике
- Остаток денег и денежный поток в динамике
- Дебиторская и Кредиторская задолженность в долях и в динамике

Все отчеты в графическом и табличном виде, с возможностью указать произвольный период и перейти в подробный отчет





Движение денег

Название колонки	Содержание
Банковский счет, касса/ Статья	Иерархия по Счету и далее по статьям движения денежных средств
Начальный остаток	Остаток денежных средств на счете или в кассе на начало периода
Поступление	Поступление денежных средств за выбранный период по статьям
Расход	Расход денежных средств за выбранный период по статьям
Чистый денежный поток	Чистый денежный поток за выбранный период по документам движения денежных средств
Конечный остаток	Остаток денежных средств на счете или в кассе на конец периода

← → ☆ Движение денег

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Отправить

Сохранить

Период: декабрь 2018 г. - январь 2019 г.

Банковский счет, касса Статья	Начальный остаток	Поступление	Расход	Чистый денежный поток	Конечный остаток
40702810111111111111, в ФИЛИАЛ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ПАО БАНКА "ФК ОТКРЫТИЕ"		650 000,00	581 024,56	68 975,44	68 975,44
Банковское обслуживание			1 706,00	-1 706,00	
Возврат			1 280,50	-1 280,50	
Доставка			3 035,00	-3 035,00	
Оплата поставщику			526 823,54	-526 823,54	
Прочие расходы			1 119,52	-1 119,52	
Прочие ТМЦ			6 940,00	-6 940,00	
Прочие услуги		650 000,00		650 000,00	
Телефония			5 000,00	-5 000,00	
Услуги доставки автотранспортом			15 220,00	-15 220,00	



Остатки денег

Название колонки	Содержание
Банковский счет, касса	Банковские счета и кассы компании
Остаток	Остаток денежных средств по счетам и кассам компании на выбранную дату



Остатки денег

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

На дату: 09.01.2019

	Валюта	Остаток
	Банковский счет, касса	
[-]	руб.	28 379 627,69
	40702810111111111111, в ФИЛИАЛ ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ПАО БАНКА "ФК ОТКРЫТИЕ"	68 975,44
	40702810333333333333, в ФИЛИАЛ БАНКА ВТБ (ПАО) В Г. ВОРОНЕЖЕ	32 742,02
	40702810444444444444, в ПАО БАНК "ФК ОТКРЫТИЕ"	436 405,09



Денежный поток

Для формирования отчета в динамике укажите в настройках периодичность для вывода данных

Название колонки	Содержание	Использование
Хоз.операция/Аналитика	Детализация Поступлений и платежей по аналитикам движения денежных средств	
Месяц	Данные за конкретный месяц (или за другой период, выбранный в настройках отчета)	
За весь период	Динамика за весь отчетный период (зеленая стрелочка вверх – рост, красная стрелочка вниз – снижение)	

← → ★ Денежный поток

Период: ноябрь 2018 г. - март 2019 г.

Хоз. операция Аналитика	Ноябрь 2018 г.	Декабрь 2018 г.			Январь 2019 г.			За весь период
			Разница	%		Разница	%	
Остаток на начало периода	29 497 859,88	29 497 859,88	▲ 29 497 859,88	-	27 633 144,96	▼ -1 864 714,92	-0,1	159 922 730,38
Поступления	29 497 859,88	124 510 565,84	▲ 95 012 705,96	3,2	5 914 304,66	▼ -118 596 261,18	-1,0	127 584 428,30
⊕ От покупателя		121 670 123,64	▲ 121 670 123,64	-	5 914 304,66	▼ -115 755 818,98	-1,0	29 497 859,88
⊕ Ввод начальных остатков	29 497 859,88		▼ -29 497 859,88	-1,0			-	
⊕ От поставщика (возврат)		1 751 189,26	▲ 1 751 189,26	-		▼ -1 751 189,26	-1,0	1 751 189,26
⊕ Перевод на другой счет		1 050 000,00	▲ 1 050 000,00	-		▼ -1 050 000,00	-1,0	1 050 000,00
⊕ Прочее		39 252,94	▲ 39 252,94	-		▼ -39 252,94	-1,0	39 252,94
Платежи	126 375 280,76	126 375 280,76	▲ 126 375 280,76	-	9 321 459,19	▼ -117 053 821,57	-0,9	135 696 739,95
⊕ Поставщику		122 638 478,21	▲ 122 638 478,21	-	9 124 331,57	▼ -113 514 146,64	-0,9	131 762 809,78
⊕ На расходы		1 216 548,77	▲ 1 216 548,77	-	167 808,00	▼ -1 048 740,77	-0,9	1 384 356,77
⊕ Перевод на другой счет		1 050 000,00	▲ 1 050 000,00	-		▼ -1 050 000,00	-1,0	1 050 000,00
⊕ Налоги		848 721,04	▲ 848 721,04	-		▼ -848 721,04	-1,0	848 721,04
⊕ Прочее		388 124,44	▲ 388 124,44	-	29 319,62	▼ -358 804,82	-0,9	417 444,06
⊕ Подотчетнику		141 372,78	▲ 141 372,78	-		▼ -141 372,78	-1,0	141 372,78
⊕ Зарплата сотруднику		90 738,00	▲ 90 738,00	-		▼ -90 738,00	-1,0	90 738,00
⊕ Прочие расчеты		750,00	▲ 750,00	-		▼ -750,00	-1,0	750,00
⊕ Покупателю (возврат)		547,52	▲ 547,52	-		▼ -547,52	-1,0	547,52
Остаток на конец периода	29 497 859,88	27 633 144,96	▲ 27 633 144,96	-	24 225 990,43	▼ -3 407 154,53	-0,1	24 225 990,43
Чистый денежный поток	29 497 859,88 руб.	-1 864 714,92 руб.	▼ -31 362 574,80	-1,1	-3 407 154,53 руб.	▼ -1 542 439,61	0,8	24 225 990,43 руб.



Динамика доходов и расходов

Название колонки	Содержание
Направление деятельности/ Статья/ Аналитика/ Регистратор	Детализация данных по статьям движения денежных средств с частичной детализацией по документам
Доход	Сумма отгруженной продукции по документам реализации
Расход	Сумма оплаченных товаров и услуг по приходным накладным
Прибыль (убыток)	Финансовый результат по документам поступления и реализации товаров и услуг

← → ☆ Динамика доходов и расходов (по отгрузке)

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?

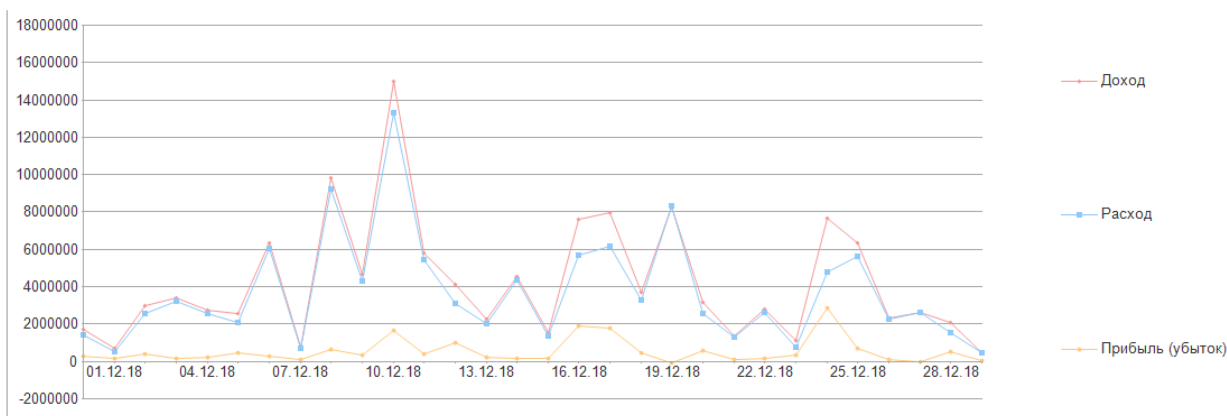


Печать

Отправить

Сохранить

Период: декабрь 2018 г.



☆ Динамика доходов и расходов (по отгрузке)

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?



Печать

Период: декабрь 2018 г.

Статья	итого			
	Аналитика	Доход	Расход	Прибыль (убыток)
Итого		126 585 447,47	110 499 166,05	16 086 281,42
Основное направление		126 498 503,39	109 816 569,93	16 681 933,46
Выручка от продаж		126 498 503,39		
Себестоимость продаж			105 755 941,78	
Коммерческие расходы			3 987 069,97	
Услуги доставки автотранспортом			3 150 608,47	
Управленческие расходы			73 558,18	
Прочее		86 944,08	682 596,12	-595 652,04
Прочие доходы		86 944,08		
Прочие расходы			682 596,12	



Динамика поступления денег

← → ☆ Динамика поступления денег

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ... ?

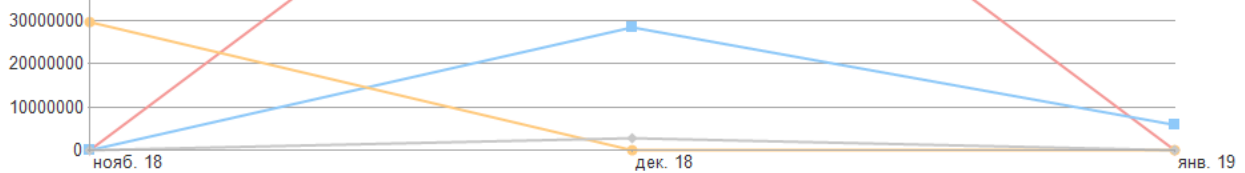


Печать

Отправить ▾

Сохранить

Период: ноябрь 2018 г. - январь 2019 г.



Статья	Итого	нояб. 18	дек. 18	янв. 19
Поступления от покупателей	93 464 018,95		93 464 018,95	
Оплата от покупателей	34 295 409,35		28 381 104,69	5 914 304,66
Ввод начальных остатков	29 497 859,88	29 497 859,88		
Прочие поступления	1 526 189,26		1 526 189,26	
Прочие услуги	1 050 000,00		1 050 000,00	
Прочие расходы	50 000,00		50 000,00	
Возврат средств	39 252,94		39 252,94	
Итого	159 922 730,38	29 497 859,88	124 510 565,84	5 914 304,66



Реальные затраты компании. Расширение

Главный финансовый отчет любой компании.

В отчете учитываются все расходы, прямые, косвенные, потери, списания, наличные расходы, что не умеют стандартные отчеты. На сегодняшний день пожалуй, самый мощный и правдивый отчет о финансово-хозяйственной деятельности. Требуется доработки конфигурации и изменение бизнес-процессов учета.



Реальные затраты компании

Сформировать

Введите слово для поиска (название товара, покупателя, ...)



Печать

Период: декабрь 2018 г.

Данные по сделкам

Прямые затраты на сделки	113 929 596,45
Выручка (с НДС)	126 102 803,39
Валовая прибыль (с НДС), RUB	12 173 206,94
НДС к уплате основная	1 928 324,09
Налог на прибыль	2 048 976,57
Приведенная прибыль	8 195 906,28
НДФЛ	1 065 467,82
Операционная чистая прибыль	7 130 438,47

Финансовый результат за месяц

Валовая прибыль (с НДС), RUB	12 173 206,94
НДС к уплате основная	1 928 324,09
Итоговый налог на прибыль	2 434 641,39
Чистая прибыль	7 810 241,47



Универсальный отчет

Универсальный отчет позволяет выводить простые отчеты по любым объектам в системе 1С: документам, справочникам, регистрам и пр.

Для этого укажите период для отбора и объект по которому нужно построить отчет

Расположение и иерархию колонок можно гибко изменять через кнопку «Настройки»

← → ★ Универсальный отчет

Период: 01.04.2019 - 30.04.2019 ... Документ Дополнительные расходы Услуги

Сформировать Настройки... Найти...

Параметры: Период: 01.04.2019 - 30.04.2019
 Тип объекта: Документы
 Имя объекта: ДополнительныеРасходы
 Имя таблицы: Расходы

Ссылка	Номенклатура	Ед.	Ставка НДС	Количество	Цена	Сумма	Сумма НДС	Всего
Дополнительные расходы 64 от 23.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	38 000,00	38 000,00		38 000,00
Дополнительные расходы 65 от 23.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	48 500,00	48 500,00		48 500,00
Дополнительные расходы 66 от 24.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	25 000,00	25 000,00		25 000,00
Дополнительные расходы 67 от 25.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	60 000,00	60 000,00		60 000,00
Дополнительные расходы 68 от 25.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	25 000,00	25 000,00		25 000,00
Дополнительные расходы 69 от 25.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	25 000,00	25 000,00		25 000,00
Дополнительные расходы 70 от 25.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	10 000,00	10 000,00		10 000,00
Дополнительные расходы 71 от 25.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	48 500,00	48 500,00		48 500,00
Дополнительные расходы 72 от 27.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	25 000,00	25 000,00		25 000,00
Дополнительные расходы 73 от 26.04.2019	Услуги доставки автотранспортом	ед	Без НДС	1,000	25 000,00	25 000,00		25 000,00
Итого				73,000	2 437 166,66	2 437 166,66	36 333,34	2 473 500,00



Дополнительные возможности

Подпишитесь, чтобы получать обновление с описанием дополнительных отчетов

Воронка продаж

Причины отказов

Контроль выполнения задач сотрудниками

Расчет мотивации и KPI

Задачи по сотрудникам

Регулярные задания

Себестоимость и валовая прибыль для сделок в валюте

Сквозной учет по сделке для нескольких компаний (юридических лиц)

Учет дополнительных расходов по сделкам

а так же рекомендации по организации бизнес-процессов и другие полезные материалы по цифровизации, систематизации, организационному развитию

ПОДПИСАТЬСЯ





Услуги

- Настройка стандартных отчетов из этого каталога
- Внедрение Расширенных возможностей из наших наработок
- Анализ достоверности данных в вашей 1С
- Настройка бизнес-процессов, чтобы данные в вашей 1С были достоверны
- Доработки для удобной работы сотрудников
- Разработка дополнительных отчетов и обработок
- Развитие функционала для решения бизнес-задач
- Интеграции 1С с чем угодно
- Построение консолидированного учета по филиалам/магазинам/юр.лицам, работающим в разных 1С

Почему мы

Новый формат работы. Ваша задача гарантированно будет выполнена. 72 сертифицированных разработчика. Система учета задач, к которой у вас будет доступ. Стоимость часа не сильно дороже фриланса, но качество и гарантии существенно выше.

Все программисты работают удаленно, по совместительству, либо на фрилансе.

Мы гарантируем тщательный отбор, тестирование, заключение договора и соглашения о конфиденциальности. Всегда есть свободный разработчик, который оперативно возьмет в работу вашу задачу.

Если вдруг (чего почти не бывает) фрилансер исчез, то вы не заметите потери бойца, мы оперативно его заменим и доведем задачу до результата.

Когда вы ставите задачу, мы сами формулируем из нее ТЗ, понятное программисту, даже если типового решения нет и нужно его придумать. После окончания разработки мы ее принимаем у программиста по всей строгости, тщательно тестируем и дорабатываем до совершенства, только после этого сдаем вам.

Мы пишем сопроводительную записку, инструкцию или целый бизнес-процесс к выполненной задаче.

На сайте есть кейсы, чтобы вы убедились какие «космолеты» на 1С мы умеем делать.

Наши услуги не подойдут тем, кто ищет минимальную цену.

Но подойдут тем, кто свое время оценивает дороже, чем 2 500 руб/час

[ЗАКАЗАТЬ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ](#)

