

Дистанционный курс:

65 кейсов

для Специалиста-Консультанта по

1С:Управление Торговлей 11

## ЗАДАЧИ КУРСА

- 1 Подготовка к Аттестации на Специалист-Консультант по «1С:Управление Торговлей 11»
- 2 Дать готовые Инструкции «Что Делать, ЕСЛИ...»

## СОСТАВ КУРСА

В состав курса входят учебно-демонстрационные видео-уроки и решения кейсов.

- **65** разобранных учетных схем – закрывают **весь функционал УТ 11.1**
- **В каждом кейсе – мини-проект:**  
анализ задачи, сравнение вариантов, все операции решения, отчеты и контроль
- Более 300 видео-уроков
- Разбор решений на 2 редакциях (УТ 11.0 и УТ 11.1)
- Объем – более 30 учебных часов
- Кейсы – независимы, можно изучать в любом порядке или выборочно

Каждый участник получает поддержку по курсу через сайт Мастер-группы, где он может задать свои вопросы и получить **ответы от тренеров**.

**Поддержка по курсу – 10 недель.**

кейс **1**

## Анализ финансовых результатов по направлениям деятельности

Холдинг состоит из нескольких юридических лиц. В компании выделяют несколько направлений деятельности.

Необходимо проанализировать финансовые результаты по направлениям деятельности. При этом «Управление торговлей 11» должна исключать внутригрупповые обороты (перепродажи между собственными юридическими лицами).

кейс **2**

## Интеркомпании

В торговой компании закупка осуществляется на одно юридическое лицо. При этом продажи ведутся разными юридическими лицами и ИП. Таким образом, организации могут оперативно отгружать товар, принадлежащий другим юридическим лицам.

Необходимо в конфигурации УТ 11 автоматически формировать документы на перепродажу товаров между собственными юридическими лицами по итогам работы за месяц.

кейс

## 3

### Разделение должностных обязанностей между пользователями

Холдинг состоит из нескольких юридических лиц. Оптовая продажа происходит от имени одного юридического лица, продажа в розницу – от имени другого. Операции по различным юридическим лицам оформляют разные пользователи.

Необходимо настроить УТ11, чтобы пользователям были доступны только нужные операции (закупка, оптовая торговля, розничная торговля) и только документы по “своим” организациям.

кейс

## 4

### Раздельный финансовый и складской учет (по стадиям)

В компании офис и склад территориально удалены.

При отгрузке товаров есть три стадии: сначала в офисе оформляются документы (Торг-12, Счет-фактура, Договор), принимается оплата (либо заключается договор о рассрочке платежа), далее клиент забирает товар на складе, причем товар может забираться поэтапно.

Необходимо реализовать данную схему работы в конфигурации «1С:Управление торговлей 11». С помощью отчетов необходимо показать, сколько товара клиент уже получил на складе и сколько осталось отгрузить ему.

кейс **5**

## Разборка товаров на комплектующие

Компания покупает у населения испорченную бытовую технику. Далее, неисправные приборы разбираются на компоненты, которые в дальнейшем продаются.

В системе УТ11 необходимо проанализировать прибыль от продажи комплектующих в разрезе номенклатуры, партнеров и подразделений.

кейс **6**

## Расходы будущих периодов

В компании встречаются затраты «отложенного» действия – расходы будущих периодов (РБП). Например, платежи по аренде, реклама на несколько месяцев.

Оплата таких расходов происходит в текущем месяце, а отнести затраты нужно на один или несколько следующих месяцев.

Необходимо в конфигурации УТ 11 распределить РБП на несколько будущих месяцев.

кейс **7**

## Учет условий хранения товаров на складе

Компания занимается продажей товаров разных категорий. Часть товаров требует особого режима хранения - поддержание низкого температурного режима.

Для этого на складе есть несколько холодильников и зоны для хранения обычного товара.

Требуется в конфигурации «Управление торговлей 11» настроить систему адресного хранения товаров. Также нужно настроить правила размещения и отбора товаров из ячеек адресного склада. Товар, требующий хранения в низком температурном режиме, должен автоматически размещаться в холодильниках.

кейс **8**

## Закупка через подотчетное лицо

В компании закупка мелкой офисной техники осуществляется через подотчетников.

Иногда техника оказывается бракованной, либо не подходит по ряду параметров – нужно вернуть товар поставщику.

Необходимо в системе УТ 11 отразить процессы закупки через подотчетных лиц, взаиморасчетов с ними и возврат товаров поставщику.

кейс **9**

## Продажа через торговых представителей

Торговая сеть для продаж использует торговых представителей. За каждым клиентом закрепляется торговый представитель и назначается график посещений. Торговый представитель при посещении анализирует витрины клиентов и рекомендует пополнить запас товаров.

Необходимо в УТ11 обеспечить возможность поручать задания торговым представителям, обеспечить контроль их выполнения и ввод заказов клиентов по результатам посещения.

кейс **10**

## Единое складское помещение

Группа компаний занимается оптовой и розничной торговлей. При этом для продаж используется единое складское пространство.

Требуется в «Управление торговлей 11» организовать схему товарооборота данного холдинга типовыми средствами конфигурации.

## кейс 11

### Учет качества товаров

Для контроля краж и недостач на складах компании периодически проводится инвентаризация. В результате инвентаризаций выясняется, что некоторые товары являются испорченными. При этом товар может быть еще годен к реализации, но по сниженной стоимости.

Требуется в УТ 11 отразить операции инвентаризации и изменения качества товара в программе. Также нужно обеспечить возможность продавать дефектный товар по сниженной стоимости.

## кейс 12

### Процесс согласования цены

В компании ценовую политику разрабатывает маркетолог. Новые цены вступают в действие только после утверждения коммерческим директором.

Необходимо обеспечить в конфигурации УТ11 процессы:

- Подготовка проекта нового прайс-листа
- Согласование новых цен с ответственными лицами
- Утверждение новых цен с определенной даты

кейс **13**

## Сборка продукции

Основное направление деятельности компании – сборка стеллажей из комплектующих. При большом количестве заказов клиентов для сборки продукции могут привлекаться внешние подрядчики.

Требуется в системе «1С:Управление торговлей 11» рассчитать себестоимость готовой продукции. При этом в себестоимость должны включаться услуги подрядчиков.

кейс **14**

## Транспортно-заготовительные расходы

Доставка товаров от некоторых поставщиков до склада компании выполняет транспортная компания. Услуги доставки оплачиваются нашей компанией.

Необходимо в УТ 11 включить в себестоимость закупаемых товаров транспортно-заготовительные расходы.

кейс **15**

## Недоставки товара

При доставке транспортной компанией до склада компании обнаружилась недоставка товара. То есть, расхождение между фактическим количеством товара и количеством, указанным в документах. Виновник недоставки – транспортная компания.

Необходимо в конфигурации «Управление торговлей 11» отразить сумму недоставки на взаиморасчетах с транспортной компанией.

кейс **16**

## Маркетинговые мероприятия

Организация проводит промо-акции на выставках. В ходе этих акций происходит продажа части ассортимента с существенной скидкой.

Необходимо в УТ11 обеспечить планирование этих мероприятий, анализ эффективности маркетинговых акций и анализ продаж товаров со скидкой.

## кейс 17

### Отражение операций по управленческому учету

Директор компании выдал из управленческой кассы средства на покупку нового оборудования. В процессе установки оказалось, что устройство бракованное. Оборудование было возвращено поставщику, деньги были сданы в управленческую кассу.

Необходимо обеспечить отражение операций по управленческому учету в системе «1С:Управление торговлей 11». При этом данные операции не должны выгружаться в систему фискального учета, например, в «1С:Бухгалтерию 8».

## кейс 18

### Анализ эффективности затратных подразделений

Компания занимается торговлей бытовой техникой. Покупателям предоставляются гарантийные обязательства.

Направление гарантийного ремонта является затратным (не прибылеобразующим). Опытным путем было выявлено, что ежемесячная норма затрат этого направления составляет 10% от оборота.

Необходимо в УТ 11 показать инструмент контроля этого планового показателя нормы затрат.

кейс **19**

## Учет и амортизация основных средств

Компания приобрела автомобиль для целей доставки товаров клиентам.

Необходимо в системе УТ11 отразить операции по закупке, вводу в эксплуатацию и амортизации основного средства.

кейс **20**

## Управление доставкой

Компания осуществляет доставку товаров клиентам собственным автотранспортом. При этом возникает задача маршрутизации транспорта.

Требуется в конфигурации «Управление торговлей 11» автоматизировать деятельность службы логистики, обеспечить учет автотранспорта и составление маршрутных листов.

кейс **21**

## Анализ рентабельности направлений деятельности

Компания занимается оптовой продажей. Ключевым клиентам доставка товара осуществляется бесплатно, остальным клиентам - доставка платная.

Необходимо в УТ 11 затраты по бесплатной доставке отразить по основному направлению деятельности. Кроме этого, нужно анализировать рентабельность подразделения “Логистики” – обеспечить контроль доходов и расходов по платной доставке.

кейс **22**

## Документооборот адресного склада

В компании имеется адресный склад со сложной структурой. Каждая ячейка склада имеет известную грузоподъемность и весо-габаритные характеристики. Ячейки на первых ярусах имеют наивысший приоритет при размещении и отборе, поскольку кладовщики могут работать с ними без помощи складского оборудования.

Необходимо отразить в системе «1С:Управление торговлей 11» настройки такого склада, а также показать процессы поступления и отгрузки товара. При этом система сама должна предложить доступные ячейки для отбора (размещения), то есть должна учитываться доступность ячеек и достаточное место в них.

кейс **23**

## Недостача комиссионного товара

В компании открыто новое направление деятельности – комиссионная торговля. Товар в течение месяца принимается на реализацию, далее в конце месяца передается отчет комитенту о проданных товарах и производятся взаиморасчеты.

Необходимо в УТ 11 отразить процессы комиссионной торговли и проанализировать финансовый результат по этому направлению деятельности. Также нужно отразить в системе операцию кражи комиссионного товара из торгового зала.

кейс **24**

## Обеспечение потребностей склада

Компания занимается оптовой торговлей. В центре города открыт выставочный зал и основной склад за чертой города.

Принята следующая схема работы – клиент находясь в выставочном зале (или по телефону) может сделать заказ. В течение 4-х часов (рабочих) товар должны доставить из загородного склада в выставочный зал.

Необходимо обеспечить в системе УТ11 возможность обеспечения потребностей выставочного зала за счет запасов загородного склада.

кейс **25**

## Система автоматических скидков

Компания занимается оптовой торговлей напитками. Выделены для основные номенклатурные группы - соки и морсы.

Маркетолог компании предложил провести акцию для увеличения среднего чека. При покупке соков на сумму более 10000 руб. предоставляется скидка – на апельсиновый сок 30%, на все остальные товары документа – 20%. При покупке морсов на сумму более 20000 руб. предоставляется скидка в размере 10%.

Требуется настроить в «Управление торговлей 11» систему автоматических скидков в документах оптовой и розничной торговли.

кейс **26**

## Недостача товара при доставке

Организация занимается оптовой и розничной торговлей. Для клиентов организована служба доставки товаров в офис. Иногда при доставке обнаруживается недостача товара. В этом случае проводится внутреннее расследование – по чьей вине товар был потерян.

Необходимо в УТ 11 отразить факт недостачи товара при доставке. Потерянный товар необходимо обособить в системе.

кейс **27**

## Организационная структура холдинга

Группа компаний занимается оптовой и розничной торговлей.

В ряде городов открыты филиалы - созданы обособленные подразделения. Закупка товаров всегда осуществляется на центральный склад компании.

Требуется в «1С:Управление торговлей 11» определить структуру данного предприятия.

Организовать передачу товаров между юридическими лицами и обособленными подразделениями.

кейс **28**

## Учет в разрезе характеристик номенклатуры

Компания занимается оптовой торговлей обувью.

Каждая пара обуви характеризуется рядом параметров - цвет, размер, ...

Необходимо отразить в УТ 11 основные операции - закупка, перемещение, продажа товаров.

С помощью отчетов нужно предусмотреть анализ продаж в разрезе параметров товаров.

кейс

## 29

### Учет в упаковках номенклатуры

Компания занимается оптовой торговлей воды в бутылках различной емкости. Вода может поступать в различных упаковках. Упаковки могут поставляться в паллетах.

Необходимо в УТ11 обеспечить учет товаров в различных упаковках - операции закупки, продажи и перемещения товаров.

кейс

## 30

### Учет в разрезе серий номенклатуры

Компания занимается продажей товаров с ограниченным сроком годности. На складе могут находиться разные партии одной и той же номенклатуры с различным сроком годности. Информация о сроках годности должна быть доступна менеджеру при оформлении заказа.

Необходимо в системе «Управление торговлей 11» ввести операции по товару с ограниченным сроком годности. С помощью отчетов нужно показать остатки в разрезе сроков годности.

## кейс 31

### Справочное размещение товаров в ячейках

Компания занимается оптовой торговлей. Склад компании имеет сложную структуру - 3 линии, в каждой линии по 6 стеллажей, в каждом стеллаже 2 яруса, в каждом ярусе 3 ячейки.

При этом адресное хранение товаров на складе не ведется, однако есть общие договоренности по размещению товаров - какие товары в каких стеллажах и ярусах размещаются

Требуется определить структуру склада. При приемке товара УТ 11 должна сообщать, куда товар необходимо разместить, а при отгрузке – откуда его нужно взять.

## кейс 32

### Ценовая политика предприятия

Предприятие занимается оптовой и розничной торговлей.

Маркетологи разработали ценовую политику – виды цен и способы их расчета:

- Плановая себестоимость, формируется как максимальная цена от поставщиков +3%;
- Оптовые и розничные цены образуются наценкой на плановую себестоимость;
- Используется психологическое округление.

Требуется определить ценовую политику предприятия в конфигурации «1С:Управление торговлей 11».

кейс

## 33

### Автоматические скидки в оптовой и розничной торговле

Компания занимается оптовой и розничной торговлей товарами широкого ассортимента. Товары компании сегментированы на несколько номенклатурных групп, по разным группам предоставляются различные скидки.

Необходимо в системе УТ 11 настроить применение следующих видов скидок: по сумме заказа товаров определенной группы, по виду оплаты, по времени оформления продажи, бонусные (натуральные) скидки. Кроме этого, нужно настроить скидки по картам лояльности. А также определить правила совместного использования скидок.

кейс

## 34

### Конкурентная разведка

Компания занимается оптовой торговлей. Коммерческий директор поставил задачу анализировать и хранить данные прямых конкурентов.

Требуется обеспечить хранение в «1С:Управление торговлей 11» цен конкурентов. Для коммерческого директора необходима информация о сравнение оптовых цен компании с аналогичной ценой конкурента.

кейс

## 35

### Сегментирование клиентов

Предприятие занимается оптовой торговлей.

Маркетологи разработали политику взаимодействия с клиентами. В рамках нее были созданы прайс-листы: Оптовые цены, VIP цены.

Все клиенты компании разделены на группы – за каждой группой закреплены определенные цены.

Необходимо реализовать описанную политику взаимодействия с клиентами в УТ 11.

кейс

## 36

### Сделки с клиентами

Процесс продаж компании состоит из нескольких этапов:

регистрация контакта с клиентом, ввод контактной информации клиента, составление коммерческого предложения, регистрация условий продаж (график оплаты), отгрузка по заказу, прием оплаты от клиента.

Периодически компания участвует в тендерах - нужно отражать предложения конкурентов.

Необходимо отразить в УТ11 процесс продажи согласно приведенных выше этапов, нужно отражать ход сделки и ее результат.

Кроме этого, необходимо обеспечить анализ эффективности источников обращений клиентов.

кейс **37**

## Классификация клиентов и номенклатуры

Коммерческий директор компании анализирует клиентскую базу и ассортимент продаваемых товаров.

Для этого используются модели анализа ABC/XYZ, а также BCG-анализ.

Необходимо показать средства аналитической отчетности в системе «Управление торговлей 11».

кейс **38**

## Совместные продажи товаров

Предприятие занимается розничной торговлей.

Коммерческий директор поставил задачу - определить группы совместных продаж, т.е. те товары, которые часто покупают вместе.

При выборе товара клиентом нужно предлагать товары из группы совместных продаж

Необходимо показать функционал типового решения УТ 11 по организации совместных продаж. По данным накопленной статистики по продажам необходимо определить группы совместно приобретаемых товаров.

Для товаров, которые только введены в ассортимент, необходимо иметь возможность вручную создать группу совместных продаж.

кейс

## 39

### Планирование запасов

Компания занимается оптовой торговлей.

Необходимо внедрить подсистему планирования запасов:

- Группа товаров постоянного спроса всегда должна присутствовать на складе компании. Для такой номенклатуры применим метод объемно-календарного планирования.
- Группа дорогостоящих товаров разового спроса. Хранить такие товары на складе не рентабельно. Для них необходимо использовать метод планирования “Заказ под заказ”.

Требуется настроить подсистему планирование в конфигурации «1С:Управление торговлей 11». По данным введенных планов должны автоматически сформироваться заказы поставщикам.

кейс

## 40

### Продажа по стратегии «Заказ под заказ»

Компания занимается торговлей дорогими товарами разового спроса.

Товары в больших количествах на складах не хранятся.

Заказы покупателей принимаются в одном из нескольких офисов, отсюда же происходит отгрузка.

При необходимости в момент заказа покупателя оформляется заказ поставщику. От поставщика товар поступает на главный склад, далее перемещается в нужный офис.

Необходимо организовать данную стратегию продаж в системе «Управление торговлей 11».

кейс

## 41

### Задания на сборку товаров

Компания занимается сборкой и оптовой продажей подарочных наборов. Каждое утро менеджер дает задание на сборку определенных наборов.

Необходимо в УТ11 исходя из статистики продаж автоматически оформить задание на сборку. При этом для новых позиций должна быть возможность вручную указать статистику продаж.

кейс

## 42

### Планирование по точке заказа

Предприятие занимается оптовой торговлей. Для каждой номенклатурной позиции определено два значения – оптимальный и минимальный складской остаток.

Требуется автоматически пополнять запасы номенклатуры, достигшей минимального значения - автоматически формировать заказы поставщикам в УТ 11.

кейс

## 43

### Планирование закупок и продаж

Компания занимается оптовой торговлей.

Коммерческий директор занимается планированием продаж и закупок.

Необходимо в «1С:Управление торговлей 11» формировать планы продаж, опираясь на статистику прошлых периодов. Нужно предоставить возможность корректировать план на указанное количество процентов.

По данным плана продаж необходимо формировать планы закупок – для каждого склада формируется свой план.

кейс

## 44

### Учет спецодежды

Интернет-провайдер занимается подключением новых абонентов.

Для проведения работ монтажникам выдается спецодежда с фирменными логотипами.

Необходимо в УТ 11 обеспечить учет и передачу в эксплуатацию спецодежды. Также нужно отразить стоимость спецодежды в расходах компании по основному направлению деятельности.

С помощью отчетов нужно показать финансовый результат.

кейс

## 45

### Доставка + учет ОС

Компания занимается оптовой торговлей.

Было решено организовать бесплатную доставку ключевым клиентам. Для этого был приобретен грузовой автомобиль.

Необходимо в УТ11 отразить операции по закупке , принятию к учету и амортизации основного средства. Также нужно отразить операции по доставке.

кейс

## 46

### Комиссия и субкомиссия

Компания открыла новое направление деятельности.

Товар берется у федерального поставщика на реализацию и продается в розницу.

Для продажи в розницу используется автономная ККМ.

Кроме этого, возможна реализация товаров через магазины – товар передается им на реализацию (схема субкомиссии).

Требуется отразить полный цикл документов по комиссии и субкомиссии в конфигурации «1С:Управление торговлей 11». При выполнении исходящих платежей нужно задействовать функционал заявок на согласование.

кейс **47**

## Учет заработной платы в себестоимости продукции

Компания занимается сборкой подарочных наборов.

Сборку наборов осуществляют выделенные сотрудники склада.

Необходимо в себестоимость собираемой номенклатуры включить затраты по заработной плате сотрудников.

Продемонстрируйте структуру себестоимости с помощью отчетов УТ 11.

кейс **48**

## Управление дебиторской задолженностью

Предприятие занимается оптовой торговлей.

Необходимо ввести контроль оплаты заказов. Все клиенты перед отгрузкой должны сделать предоплату в размере 50%.

Необходимо в УТ11 включить средства контроля дебиторской задолженности. Продемонстрировать с помощью отчетов сроки давности задолженности.

Для клиентов необходимо установить лимиты задолженности, и количество допустимых дней отсрочки платежа.

кейс

## 49

### Уценка товара

Компания занимается оптовой торговлей.

На складе компании периодически проводятся инвентаризации, в результате которых выявляется - недостачи товаров и потеря товарного вида (порча).

Необходимо в конфигурации УТ 11 отразить проведение инвентаризации.

Недостающий товар необходимо списывать на расходы по основному направлению деятельности.

Товар частично испортившийся необходимо уценить, разницу в цене нужно отразить на основное направление деятельности.

кейс

## 50

### Контроль качества обслуживания клиентов

В компании сформирован отдел контроля качества обслуживания клиентов.

Происходит работа с претензиями, регистрация входящих жалоб от клиентов.

Также происходит выявление лучших клиентов, которым предоставляются бонусные товары.

Необходимо в УТ 11 отразить претензии и жалобы клиентов. Требуется ввести пример отгрузки бонусного товара. Себестоимость этого товара должна быть отнесена к расходам по основному виду деятельности.

кейс

## 51

### Работа с группами компаний

Компания занимается оптовой торговлей.

Ряд клиентов компании являются холдингами, состоящими из нескольких юридических лиц.

Также среди клиентов есть торговые сети, состоящие из нескольких магазинов, подчиненных одному юридическому лицу.

Требуется средствами «Управление торговлей 11» получать консолидированную задолженность по группам компаний и торговым сетям.

кейс

## 52

### Магазин без склада

Интернет-магазин занимается продажей комплектующих и периферийных устройств.

Специфика магазина заключается в том, что он работает без склада.

Требуется организовать этот процесс продажи средствами типового решения «1С:Управление торговлей 11».

кейс

## 53

### Учет товаров в пути

Компания занимается оптовой торговлей.

Руководство компании решило организовать собственный автопарк для организации процесса доставки.

Необходимо отразить в конфигурации УТ11 процессы доставки товаров.

В случае потери товара при доставке клиент принимает только фактически поступивший товар. По пропавшему товару начинается служебное расследование, в результате которого определяется виновный. Товар необходимо списать на виновное лицо.

кейс

## 54

### Работа с импортом товаров

Компания занимается импортом товаров и их последующей оптовой продажей. Перед тем как поступить на склад компании, товар проходит таможенную – уплачиваются пошлины.

При этом часть товара приобретается в Республике Беларусь (там же товар и производится).

В структуре компании два юридических лица с разными системами налогообложения.

Необходимо в УТ 11 отразить поступление импортного товара, показать таможенные операции.

Произвести расчеты с поставщиками, отразить уплату пошлин и налогов.

кейс

## 55

### Учет ГТД

Компания занимается оптовой торговлей.

Руководство компании решило ввести в ассортимент импортные товары. При этом компания не является импортером, а будет закупать зарубежные товары у федерального дистрибьютора.

Требуется отразить операции по торговле импортным товаром в конфигурации «1С:Управление торговлей 11».

кейс

## 56

### Работа с экспортом товаров

Компания занимается оптовой торговлей, часть ассортимента продается на экспорт.

Для операций по экспорту применяется ставка НДС 0%.

Расчеты с иностранными клиентами ведутся в USD.

Необходимо в УТ 11 отразить операции по экспортной торговле.

По ряду операций ставка НДС 0% была подтверждена, по ряду – нет.

Необходимо сформировать книгу продаж.

кейс

## 57

### Формирование отчетности по НДС

Компания занимается оптовой торговлей, применяемая система налогообложения – ОСН. Ставка НДС для продаваемых товаров – 18%.

Требуется отразить операции оптовой торговли в УТ 11.

Выполнить все необходимые действия для корректного формирования отчетности по НДС.

Отразить списание части товара по деятельности не облагаемой НДС.

кейс

## 58

### НДС при комиссионной торговле

Компания занимается оптовой торговлей, используется общая система налогообложения.

Часть товара берется на реализацию у крупных поставщиков. При этом часть товара принятого на реализацию может передаваться на субкомиссию. Ставка НДС для всех товаров – 18%.

Отразить все необходимые операции для корректного формирования отчетности по НДС в «1С:Управление торговлей 11».

кейс

## 59

### Операции по деятельности не облагаемой НДС

Компания занимается оптовой торговлей, система налогообложения общая. Часть товара закупается под деятельность не облагаемую НДС.

Необходимо ввести операции по двум видам деятельности (облагаемую НДС и не облагаемую). Отразить все операции, необходимые для корректного учета НДС, сформировать отчетность в УТ 11.

кейс

## 60

### Учет возвратной тары поставщика

Компания занимается оптовой торговлей. Продажа товара осуществляется в возвратной таре. Тара имеет залоговую стоимость и должна быть возвращена поставщику через некоторое время.

Требуется обеспечить учет возвратной тары поставщика в УТ11. Вначале возвратная тара передается от поставщика в компанию, затем от компании – покупателю. Возврат тары происходит в обратной последовательности.

кейс

## 61

### Учет собственной возвратной тары

Компания занимается оптовой торговлей. В компании используется собственная возвратная тара. Процесс торговли выглядит следующим образом:

- Возвратная тара передается поставщику
- Выполняется приемка товара
- Товар продается покупателю, тара передается по залоговой стоимости
- Покупатель возвращает тару на склад компании

Требуется обеспечить реализацию данного бизнес-процесса средствами типового решения «1С:Управление торговлей 11».

кейс

## 62

### Получение кредита в банке

Руководитель компании для развития бизнеса решил привлекать кредитные средства. Банковским учреждением был одобрен кредит.

Необходимо отразить операции по получению кредита в УТ 11. Отразить операции получения и погашение кредита, начисления процентов.

кейс

## 63

### Получение кредита у учредителей

Для ремонта главного офиса компании было решено воспользоваться кредитными средствами. Кредиты предоставили учредители.

Требуется отразить в «Управление торговлей 11» операции по кредитам и расчетам с учредителями.

кейс

## 64

### Предоставление займов сотрудникам

Сотрудники могут получать займы в компании.

Необходимо в УТ 11 отразить операции:

- Предоставление займа
- Начисление процентов
- Погашение займа

кейс

## 65

### Финансовый анализ

Компания занимается оптовой торговлей.

Коммерческий директор решил проанализировать финансовые результаты компании за прошедший год.

Необходимо продемонстрировать средства финансовой отчетности в системе УТ11.

Кроме этого, необходимо платежи по налогам разбить на конкретные группы налогов и взносов – НДС, НДС, НП, Взносы в ПФ.

## АВТОР КУРСА



Евгений Гилев

- Автор курсов-бестселлеров: Базового и Продвинутого курсов по программированию, курса «1С:Программист – Быстрый старт», курса по Конвертации Данных
- Тренер по платформе «1С:Предприятие 8» и типовым конфигурациям
- **Сертифицированный преподаватель ЦСО** (система Центров Сертифицированного Обучения фирмы 1С)
- **8 сертификатов 1С:Специалист, 12 сертификатов преподавателя 1С**
- 8-лет стажа в преподавании
- Обучил около **4800** человек, в том числе – более **3500** по курсам проекта Spes8.ru
- Участие в проектах по внедрению УПП в пищевой отрасли, торговле и приборостроении

## Гарантия на курс – 60 дней

Мы предоставляем безоговорочную 60-дневную гарантию на наши курсы.

Если Вы начали изучать материалы, и вдруг решили, что они Вам по какой-либо причине не подходят («слишком мелкий шрифт»), просто сообщите нам об этом в течение 60 дней после покупки – и мы произведем возврат 100% Вашей оплаты.





**Прохоренко  
Виктор  
Викторович**  
*г. Краснодар*

## ОТЗЫВЫ

С УТ 11.0 я имел «удовольствие» познакомиться ещё во время выпуска этого продукта на рынок, но на тот момент наше знакомство с этим продуктом не заладилось. Продукт на тот момент был достаточно сырым и создавал больше трудностей, чем давал преимуществ.

С появлением курса «65 кейсов по УТ 11.1» у меня появилась возможность в сжатые сроки ознакомиться с обновлённой редакцией этой конфигурации, а заодно и подготовиться к сертификации на «Специалиста-консультанта».

В этом курсе я узнал про возможности УТ связанные с управлением поставками, учётом товаров со сроком годности, маркетинговыми мероприятиями, адресным складом и ещё множество других интересных возможностей.

Что касается сертификации, то благодаря этому курсу к сертификации на «Специалиста-консультанта» я сумел подготовиться буквально за неделю. Учитывая, что мои знания по УТ 11.1 перед этим курсом были крайне поверхностными, я думаю это отличный показатель информативности курса.

**Мы готовы подтвердить подлинность любого отзыва.**

С Уважением, Евгений Гилев, Насипов Фарит.



**Ивченко  
Евгений  
Александрович**  
*г. Артем*



## ОТЗЫВЫ

Для меня курс пригодился в самый раз, в том плане, что во времени очень ограничен, а знания нужны. А здесь как раз начали с "изюминки" - про РАУЗ, про который не мог нарисовать для себя смысловую картинку зачем и почему. Много особенностей в новой конфигурации. Конечно новизна не только в управляемом интерфейсе, а в том какие принципы работы разработчики заложили.

Подача материалов курса очень порадовала. С недельными перерывами мог сосредоточенно проходить сразу материалы нескольких дней.

**Мы готовы подтвердить подлинность любого отзыва.**

С Уважением, Евгений Гилев, Насипов Фарит.



**Медведев  
Дмитрий  
Александрович**  
*г. Воронеж*

## ОТЗЫВЫ

1. подача материала на 5+
2. Охват темы на 5+
3. Занимайся когда хочешь, и это тоже достойно 5+

Честно скажу, сначала было недоверие - больно все складно. Но деваться было некуда (устал от кривых методичек 1с и форумов в интернете), и решил попробовать. Попробовал. Восторгу не было предела !!! В итоге закрыл много пробелов. Сильно расписывать не буду, скажу коротко (в виде трех пунктов :)

Лично прошел: Быстрый старт, Базовый курс по программированию, сейчас приобрел подготовку к аттестации 1С-Специалист.

Мое личное мнение - на данный момент, этот проект является лучшим из того, что есть в мире 1с в плане обучения (кстати я не один так считаю, промониторьте интернет - одни положительные отзывы). Хочу сказать спасибо создателям, не сколько не жалко потраченных денег, всегда слежу за вашими новостями, всем рекомендую, и сам постоянно пользуюсь :) еще раз спасибо!

**Мы готовы подтвердить подлинность любого отзыва.**

С Уважением, Евгений Гилев, Насипов Фарит.

## СТОИМОСТЬ КУРСА

65 кейсов для Специалиста-Консультанта  
по 1С:Управление Торговлей 11

- для частных лиц – **6900** рублей
- для компаний – **9900** рублей

(курс поставляется в электронном виде)

## ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ

Этот курс имеет **только электронную поставку**

- Чтобы не ждать – сразу после оплаты материалы доступны для скачивания
- Для просмотра курса Вам будет предоставлено 3+1 привязки к оборудованию в год (ТРИ основных + ОДНА резервная на экстренный случай)
- Возникающие **вопросы Вы задаете на сайте**, в любое удобное время
- Тренеры отвечают на вопросы также на сайте, и Вы можете видеть ответы как на свои вопросы, так и на вопросы других участников
- При необходимости мы записываем дополнительные материалы

## ЗАКАЗ МОЖНО ОФОРМИТЬ НА САЙТЕ:

<http://Курсы-по-1С.рф/ут11-65кейсов/>

Если у Вас возникнут вопросы – наша служба поддержки поможет Вам с оформлением заказа и последующими шагами.

**Электронная почта саппорта:**

[support@Kursy-po-1C.ru](mailto:support@Kursy-po-1C.ru)

## ПРИЕМ ПЛАТЕЖЕЙ, ДОКУМЕНТЫ

**Частные лица** могут использовать более 20 способов оплаты через шлюзы RBK и OnPay.  
Две полезные инструкции:

- Как оплачивать курсы без комиссий и очередей  
<http://www.kursy-po-1c.ru/how2/How2pay-viaRBK.pdf>
- Все возможные способы оплат в интернет-магазине  
<http://www.kursy-po-1c.ru/how2/How2pay-basis.pdf>

**От организаций России и ближнего зарубежья** принимается безналичная оплата, оформляются товарные документы: договор, товарная накладная, счет-фактура, оригинал счета на оплату. Применяется УСН – работа ведется без НДС.

Продажу производит индивидуальный предприниматель Гилев Евгений Михайлович (автор курса). Все контактные данные, реквизиты, учредительные документы доступны на странице «Контакты»: [www.kursy-po-1c.ru/contacts](http://www.kursy-po-1c.ru/contacts)

## НАШИ КОНТАКТЫ

### Телефоны:

**8-800-1000-613** (звонок по России бесплатный)

+7(495)7777-096, +7 (495) 777-1024 (с 09.00 по 18.00 по Москве)

### Сайт:

<http://Курсы-по-1С.рф>

### E-mail:

[support@Kursy-po-1C.ru](mailto:support@Kursy-po-1C.ru)