

Обзор изменений программы «1С: Управление торговлей 11.1.4.1»

Часть 2. Отчет для анализа и предварительной оценки рентабельности продаж при оформлении документов

В релизе Управление торговлей 11.1.4.1 появилась возможность предварительной оценки рентабельности продаж.

Отчет вызывается исключительно из форм документов:

- Коммерческое предложение клиенту.
- Заказ клиента.
- Реализация товаров и услуг.
- Заявка на возврат товаров от клиента.

Т.е. при проведении, например, документа «Реализация товаров и услуг» мы сразу же можем увидеть рентабельность данной продажи, перейдя в пункт «Оценка рентабельности продажи» панели навигации формы документа.

Отчет очень полезный, поскольку дает нам информацию о маржинальной прибыли и рентабельности продажи, коэффициенте наценки на продажу, информацию о том, какие товары наименее/наиболее рентабельны в продаже и как изменится рентабельность продаж менеджера за текущий месяц с учетом текущей продажи.

Необходимые настройки расчета предварительной рентабельности задаются на закладке «Администрирование» - «CRM и продажи».

Рабочий стол Маркетинг и планирование Продажи Закупки Склад Финансы Регламентированный учет Нормативно-справочная информация Организатор Администрирование

Поддержка и обслуживание

Настройки пользователей и прав
Синхронизация данных
Начальное заполнение

Настройка параметров системы

Общие настройки
Организации и денежные средства
Финансовый результат
Склад и доставка
Номенклатура
Маркетинг и планирование
CRM и продажи
РМК и оборудование
Торговые представители
Закупки
Организатор
Документооборот
Обмен электронными документами
Настройки работы с файлами
Печатные формы, отчеты и обработки

CRM и продажи

Несколько вариантов классификации задолженности
Возможность ведения нескольких вариантов классификации задолженности.
Для настройки необходимо перейти в раздел "Нормативно-справочная информация" - "Настройки и"

Запрет отгрузки
Возможность запрета отгрузки клиентам, например, когда необходимо запретить отгрузку при превышении суммы кредита или включить неблагонадежного клиента в "черный список".
Для настройки необходимо перейти в раздел "Маркетинг" - "Настройки и справочники" - "Сегменты партнеров".

Стоимость товаров при оценке рентабельности продажи:
Настройка применяется в отчете "Оценка рентабельности продажи" в документах "Коммерческое предложение", "Заказ клиента", "Реализация товаров и услуг".

Определяется по расчетной себестоимости
Стоимость определяется по результатам расчетов документа "Расчет себестоимости товаров".

Определяется по нормативному виду цен
Стоимость определяется по указанному виду цен.

В программе можно использовать один из двух способов оценки рентабельности продаж:

1. Определяется по расчетной себестоимости. В данном варианте стоимость определяется по результатам расчетов документа «Расчет себестоимости товаров». Т.е. при продаже товара его рентабельность рассчитывается как:

$$\text{Рентабельность продажи} = \text{Цена продажи} - \text{Себестоимость}$$

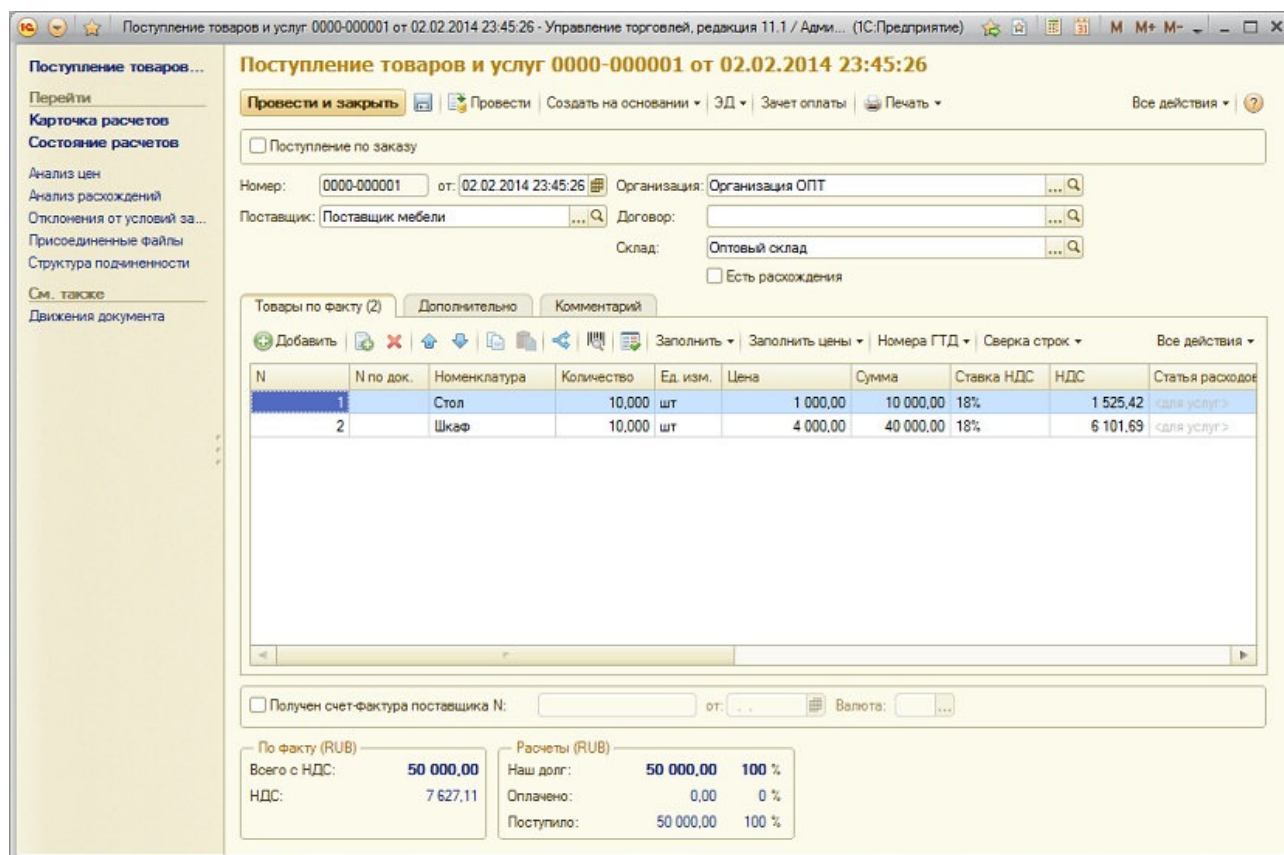
2. Определяется по нормативному виду цены. При использовании этого способа, стоимость определяется по указанному виду цены (например, по виду цены «Закупочная»). Т.е. при продаже товара его рентабельность рассчитывается как:

$$\text{Рентабельность продажи} = \text{Цена продажи} - \text{Нормативный вид цены}$$

Например, установим в настройках программы первый вариант «Определяется по расчетной себестоимости».

Создадим в программе документ закупки товара:

- Стол по цене 1 000 руб.
- Шкаф по цене 4 000 руб.

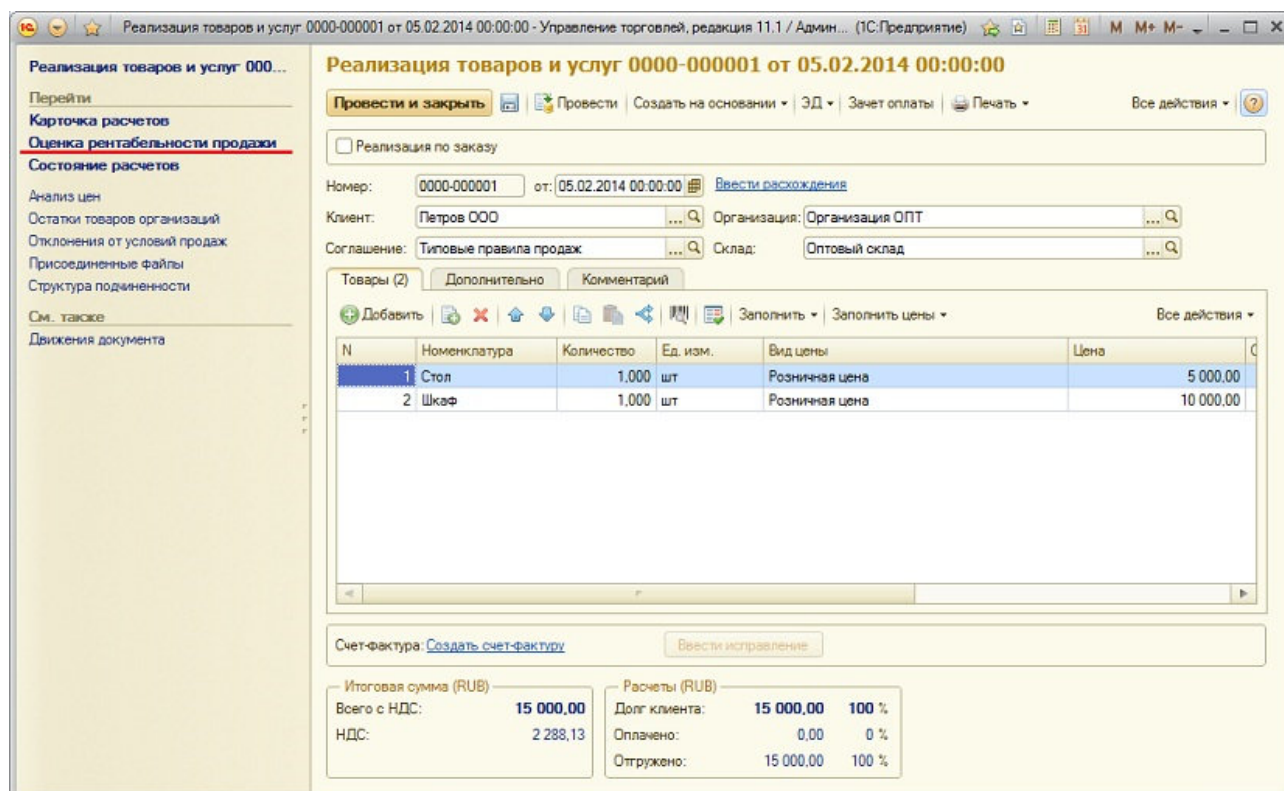


Выполним обработку «Закрытие месяца».

Итого, себестоимость стола 1000 руб., а шкафа – 4000 руб.

Теперь создадим продажу данных товаров:

- Стол по цене 5 000 руб.
- Шкаф по цене 10 000 руб.



Поскольку мы в настройках программы указали вариант «Определяется по расчетной себестоимости», то нам нужно провести обработку «Закрытие месяца», чтобы программа сформировала необходимые движения по выручке и себестоимости продаж.

Теперь перейдем в пункт панели навигации «Оценка рентабельности продажи» формы нашего документа «Реализация товаров и услуг». Перед нами откроется отчет оценки рентабельности.

Оценка рентабельности продаж (Установлен дополнительный отбор)

Параметры: Документ: Реализация товаров и услуг 0000-000001 от 05.02.2014 00:00:00
 Цена включает НДС: Включает
 Стоимость товаров: По расчетной себестоимости (Фактический расчет, Средняя за месяц). Актуальна на дату: 28.02.2014 23:59:59
 Нормативная рентабельность, %:
 Продажи по заказам без реализаций: Нет
 Изменение цен продаж, %:
 Изменение объема ручных скидок, %:
 Изменение стоимости товаров, %:

Показатель	По документу	За месяц без учета продаж	За месяц с учетом продаж	Изменение, %
Выручка	15 000,00	-	15 000,00	15 000,00
НДС	-	-	-	-
Выручка с НДС	15 000,00	-	15 000,00	15 000,00
Стоимость	5 000,00	-	5 000,00	5 000,00
Маржинальная прибыль	10 000,00	-	10 000,00	10 000,00
Рентабельность, %	66,67	-	66,67	66,67
Торговая наценка, %	200,00	-	200,00	200,00

Детально по номенклатуре

№ строки	Номенклатура	Маржинальная прибыль	Рентабельность, %	Торговая наценка, %	Расшифровка расчета					
					Количество (в единицах хранения)	Цена	Выручка	НДС	Выручка с НДС	Стоимость
1	Стол	4 000,00	80,00	400,00	1,000	5 000,00	5 000,00		5 000	1 000,00
2	Шкаф	6 000,00	60,00	150,00	1,000	10 000,00	10 000,00		10 000	4 000,00
Итого		10 000,00	66,67	200,00			15 000,00		15 000	5 000,00

Итак, перед нами две таблицы.

Первая таблица показывает нам информацию о выручке, стоимости и прибыли по продажам товаров (не только указанных в данном документе) в целом по конкретному менеджеру, который указан в документе на вкладке «Дополнительно».

Колонки отчета показывают следующую информацию:

- По документу - все показатели рассчитываются по табличной части «Товары» документа.
- За месяц без учета продаж - показатели рассчитываются по менеджеру документа нарастающим итогом с начала месяца (продажи с начала месяца). Текущий документ не учитывается.
- За месяц с учетом продаж - показатели рассчитываются по менеджеру документа нарастающим итогом с начала месяца с учетом текущего документа.
- Изменение, % - рассчитывается разница между колонками «За месяц с учетом продаж» и «За месяц без учета продаж» для оценки влияния текущей продажи на результаты менеджера за месяц.

Как видим, колонка «За месяц без учета продаж» у нас не заполнена, поскольку это наша первая реализация этих товаров в данном месяце.

Вторая таблица отчета показывает нам информацию о результате продажи в разрезе каждой номенклатуры данного документа «Реализация товаров и услуг».

Теперь перейдем к настройкам данного отчета – кнопка «Быстрые настройки».

В поле «Нормативная рентабельность» мы можем указать необходимую рентабельность (в процентном выражении), которую мы ожидаем получить от реализации товаров. В этом случае отчет будет указывать цветом на проблемные места.

Например, укажем значение 70%. Сформируем отчет.

Оценка рентабельности продажи (Установлен дополнительный отбор)

Быстрые настройки: Нормативная рентабельность, %: 70.00

Параметры: Документ: Реализация товаров и услуг 0000-000001 от 05.02.2014 00:00:00
Цена включает НДС: Включает
Стоимость товаров: По расчетной себестоимости (Фактический расчет, Средняя за месяц). Актуальность: Нормативная рентабельность, %: 70
Продажи по заказам без реализаций: Нет
Изменение цен продаж, %:
Изменение объема ручных скидок, %:
Изменение стоимости товаров, %:

Показатель	По документу	За месяц без учета продаж	За месяц с учетом продаж	Изменение, %
Выручка	15 000,00	-	15 000,00	15 000,00
НДС	-	-	-	-
Выручка с НДС	15 000,00	-	15 000,00	15 000,00
Стоимость	5 000,00	-	5 000,00	5 000,00
Маржинальная прибыль	10 000,00	-	10 000,00	10 000,00
Рентабельность, %	66,67	-	66,67	66,67
Торговая наценка, %	-	-	200,00	200,00

Детально по номенклатуре

№ строки	Номенклатура	Маржинальная прибыль	Рентабельность, %	Торговая наценка, %	Расшифровка расчета	Количество (в единицах хранения)	Цена	Выруч
1	Стол	4 000,00	80,00	400,00		1,000	5 000,00	5 000,00
2	Шкаф	6 000,00	60,00	150,00		1,000	10 000,00	10 000,00
Итого		10 000,00	66,67	200,00				15 000,00

Мы увидим красные цифры в отчете. Т.к. общая рентабельность равна 66,67% (меньше указанных нами требуемых 70%). Стол программа указывает зеленым цветом, поскольку его рентабельность нас устраивает. Что касается шкафа, то его рентабельность, как и общая по продажам менеджера документа также меньше 70%.

Если в настройках отчета установить флажок «Продажи по заказам без реализаций», то в первой таблице отчета в колонках «За месяц без учета продаж» и «За месяц с учетом продаж» программа учтет и Заказы клиентов, на основании которых еще нет проведенного документа «Реализация товаров и услуг». Т.е. мы сможем увидеть предполагаемую прибыль, которую мы получим, если на основании наших Заказов в базе проведем Реализации.

Далее перед нами есть настройки анализа «Что-если?». Т.е. какой результат мы получили бы, если провели документ по другому виду цены, или изменили цену продажи и стоимость товара на какой-то процент. В общем, очень интересная настройка. Например, сейчас наш документ проведен с видом цены «Розничная цена» и мы получили маржинальную прибыль 10 000 руб. Укажем в быстрых настройках отчета указать другой вид цены (например, «Оптовая цена»). Мы получим в отчете маржинальную прибыль, которую мы могли бы получить, если бы произвели продажу по указанному виду цены («Оптовой цене»).

Оценка рентабельности продаж (Установлен дополнительный отбор)

Параметры: Документ: Реализация товаров и услуг 0000-000001 от 05.02.2014 00:00:00
 Цена включает НДС. Включает
 Стоимость товаров: По расчетной себестоимости (Фактический расчет, Средняя за месяц). Актуаль
 Нормативная рентабельность, %: 70
 Продажи по заказам без реализации: Нет
 Вид цены анализа: Оптовая цена
 Изменение цен продажи, %:
 Изменение объема ручных скидок, %:
 Изменение стоимости товаров, %:

Показатель	По документу	За месяц без учета продаж	За месяц с учетом продаж	Изменение, %
Выручка	11 000,00	-	11 000,00	11 000,00
НДС	-	-	-	-
Выручка с НДС	11 000,00	-	11 000,00	11 000,00
Стоимость	5 000,00	-	5 000,00	5 000,00
Маржинальная прибыль	6 000,00	-	6 000,00	6 000,00
Рентабельность, %	54,55	-	54,55	54,55
Торговая наценка, %	120,00	-	120,00	120,00

Детально по номенклатуре

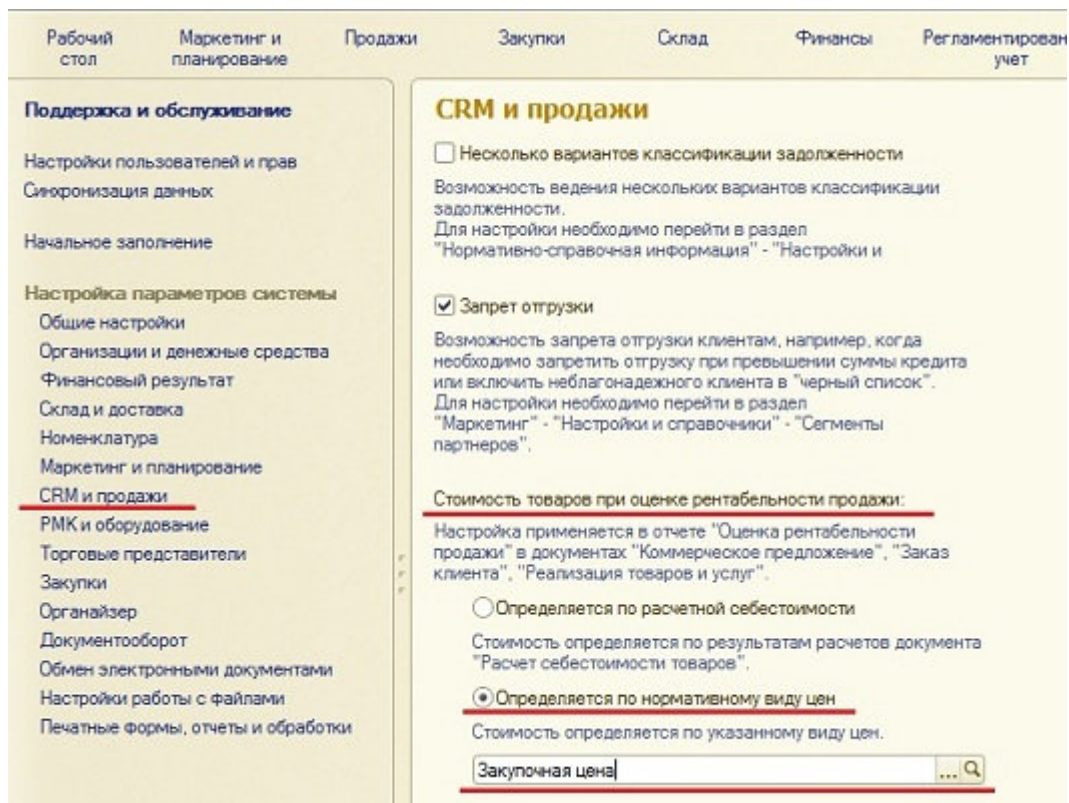
№ строки	Номенклатура	Маржинальная прибыль	Рентабельность, %	Торговая наценка, %	Расшифровка расчета	Количество (в единицах хранения)	Цена	Выручка
1	Стул	2 000,00	66,67	200,00		1,000	3 000,00	3 000
2	Шкаф	4 000,00	50,00	100,00		1,000	8 000,00	8 000
	Итого	6 000,00	54,55	120,00				11 000

Дополнительно мы можем указать сортировку отчета и выбирать поля, которые отображать или не отображать в отчете.

Теперь еще раз перейдем на вкладку программы «Администрирование» - «CRM и продажи» и укажем второй вариант оценки рентабельности продаж «Определяется по нормативному виду цены. Перед нами появится поле для выбора вида цены, по которому будет определяться стоимость товара.

Т.е., как я уже упоминал в начале статьи, при продаже товара его рентабельность рассчитывается как:

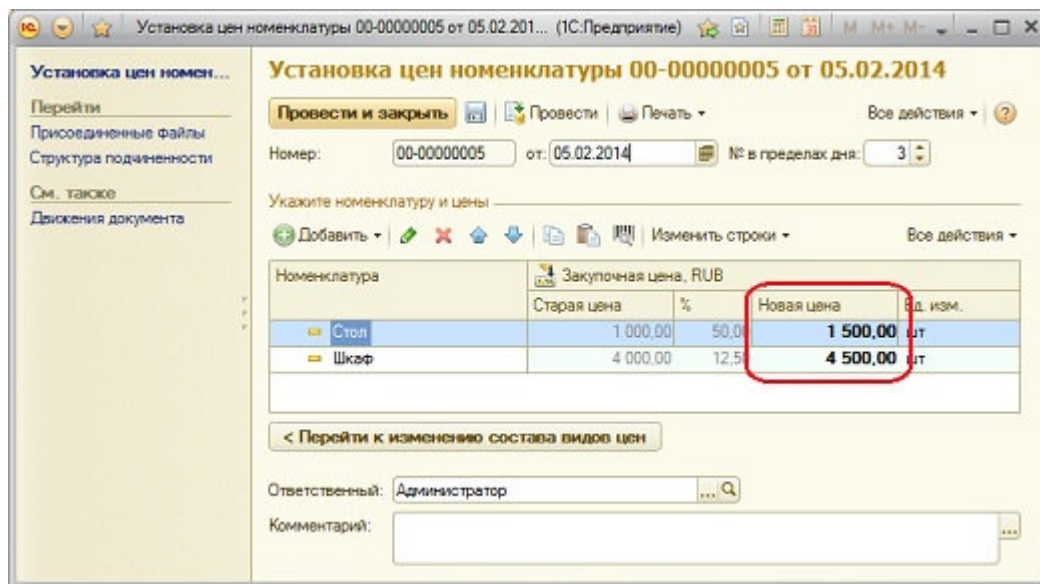
$$\text{Рентабельность продаж} = \text{Цена продажи} - \text{Нормативный вид цены}$$



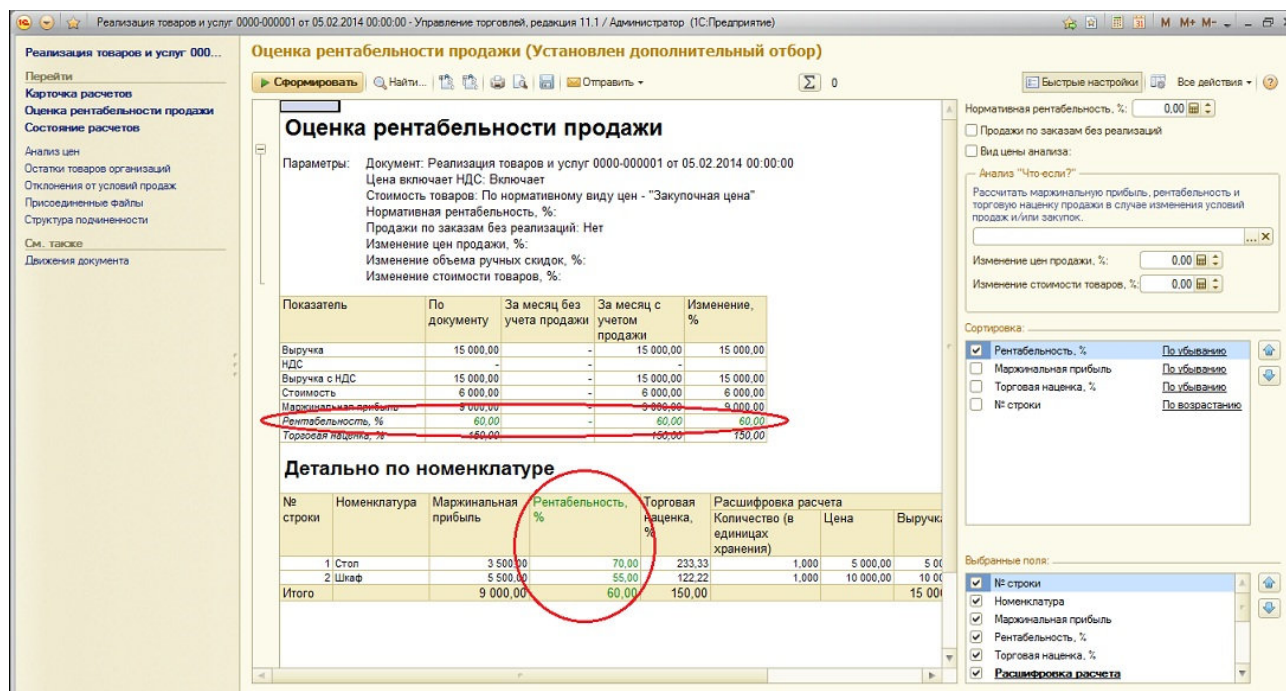
Укажем вид цены «Закупочная цена».

У меня уже есть проведенный документ «Поступление товаров и услуг». По данному документу поступили товары Стол и Шкаф по цене 1 000 руб. и 4 000 руб. соответственно.

Но «Закупочную цену» я установлю, например, на Стол 1 500 руб., а на Шкаф 4 500 руб., чтобы мы с Вами увидели разницу в отчете «Оценка рентабельности продажи».



Теперь откроем проведенную нами реализацию и откроем отчет рентабельности продаж.



Как видим, рентабельность у нас уже другая, чем была при использовании варианта «Определяется по расчетной себестоимости».

Ну что ж, мы с Вами рассмотрели функционал анализа и предварительной оценки рентабельности продаж при оформлении документов. Функционал я бы сказал очень

полезный, поскольку позволяет оперативно получать информацию о текущей продаже товаров и по результатам продаж менеджера в целом. Какой вариант из двух возможных использовать, выбирать Вам. При первом варианте в программе должны быть движения по себестоимости (выполнена обработка «Закрытия месяца»). При втором варианте на товар должна быть установлена цена, которая будет являться стоимостью товара при просмотре предварительной рентабельности.

Харечко Андрей,

Мастер-тренер курсов по УТ 11 проекта Курсы-по-1С.рф

Дополнительные материалы


Все статьи проекта **Курсы-по-1С.рф**: <http://курсы-по-1с.рф/blog/articles/>

Курсы по 1С:Управление Торговлей 11

«1С:Управление Торговлей 11 – Быстрый Старт»

<http://курсы-по-1с.рф/ut11-fast-start/>

С ЧЕГО ИЗУЧАТЬ НОВУЮ РЕДАКЦИЮ УТ11 ?



1С:Управление Торговлей 11 – Быстрый Старт


- ✓ Все регулярные функции и операции – за 7 вечеров
- ✓ Практический сквозной пример
- ✓ Упор на Себестоимость, РАУЗ, Финансы

[Детальное описание →](#)

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

<http://курсы-по-1с.рф/ut11-65кейсов/>

ГОТОВЫЕ КЕЙСЫ ДЕСЯТКОВ ПРОЕКТНЫХ ЗАДАЧ



65 кейсов по УТ 11.1 для Специалиста-Консультанта

- ✓ 65 проектных решений от А до Я
- ✓ Подготовка к Аттестации 1С:Специалист-Консультант по УТ11
- ✓ 30+ часов видео

[Детальное описание →](#)