

## Практические задания тренинга

### «65 кейсов по 1С:Управление торговлей 11».

С 02 июня 2014 года в тренинг добавлено 31 практическое задание, которые помогут закрепить материал.

Также эти задания помогут Вам подготовиться к успешной аттестации 1С:Специалист-консультант по «1С:Управление торговлей 11».

Суммарно задания и решения представляют собой 231 страницу формата А4.

Примеры решений практических заданий находятся в конце документа.

## Практическое задание № 1. Интеркампани

Выполните задачу №43 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

В данном практическом занятии необходимо выполнить первоначальное заполнение и настройку программы.

Создайте 2 организации и 2 направления деятельности - Опт и Розница.

Определите структуру предприятия.

Настройте основные классификаторы - валюты, склады, цены, правила продаж.

Настройте схему интеркампани. Произведите перепродажу товаров между организациями.

Отразите поступление товаров от поставщика и продажу товара в розницу (соответственно выполнить необходимые настройки для ведения розничной торговли).

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот передачи товаров между организациями.

## Практическое задание № 2. Сроки годности товаров

Выполните задачу №5 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Необходимо обеспечить учет товаров, имеющих ограниченный срок годности.

Срок годности должен фиксироваться в программе, и мы должны видеть сколько и какого товара у нас есть на складе.

В рамках данной задачи нужно обеспечить, чтобы срок годности можно было указать при оформлении заказа клиента.

Необходимо отразить хозяйственные операции, показывающие работу с товаром различных сроков годности.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот отчета по сериям номенклатуры.

## Практическое задание № 3. Адресный склад

Выполните задачу №61 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

В рамках задачи создайте адресный склад с помещениями, определите его топологию.

Создайте упаковки номенклатуры.

Настройте правила размещения номенклатуры.

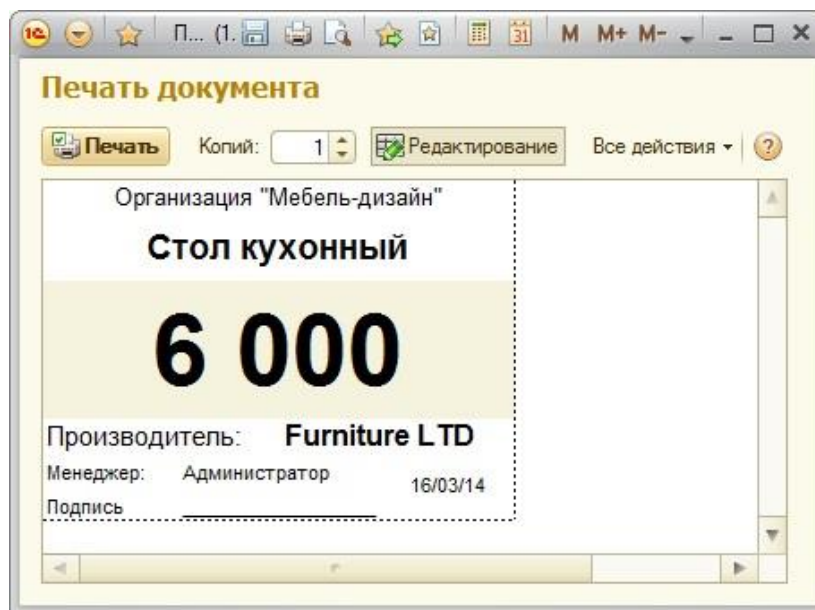
На складе нужно выполнить инвентаризацию и отразить результаты проведенной инвентаризации.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот отчета "Движения товара внутри склада".

## Практическое задание № 4. Пользовательские макеты печатных форм

Создайте в программе "1С:Управление торговлей 11" ценник для товаров. Макет ценника должен быть, например, следующего образца:



На ценнике обязательно должны присутствовать названия организации, номенклатуры и производителя номенклатуры.

Ценник должен содержать информацию о напечатавшем его пользователе и о дате печати в формате Число/Месяц/Год.

Назначьте созданный макет ценника для одного из видов номенклатуры. Т.е. при печати товара определенного вида номенклатуры через обработку "Печать этикеток и ценников", макет ценника должен устанавливаться автоматически.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты конструктора макета ценника, макет ценника для вывода на печать.

## Практическое задание № 5. Анализ конкурентов

Выполните задачу №20 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Необходимо продемонстрировать средства системы по ведению конкурентной разведки.

Зарегистрируйте цены нескольких конкурентов.

Выполните сравнение собственных цен и цен конкурентов.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот отчета "Условия закупок".

Отчет "Условия закупок" должен отражать данные не только в виде таблицы (стандартное отображение отчета), но и в виде диаграммы. То есть Вам необходимо изменить стандартный вариант отчета, добавив в него диаграмму.

## Практическое задание № 6. Условия продажи клиентам

Выполните задачу №22 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Сегментируйте клиентскую базу на несколько категорий.

Определите несколько условий продажи товаров - цены, скидки, ограничения отгрузок.

Для различных сегментов клиентов настройки разные условия продажи.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот заказа клиента из категории "VIP клиент".

## Практическое задание № 7. Сделки с клиентами

Выполните задачу №23 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Определите этапы типовой сделки предприятия.

Отразите несколько сделок по продаже товаров, так чтобы они заканчивались на различных этапах.

Сформируйте и проанализируйте воронку продаж.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот отчета "Воронка продаж".

## Практическое задание № 8. Классификация ABC/XYZ

Выполните задачу №28 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Введите различное количество сделок с тремя клиентами.

Настройте параметры классификации XYZ/ABC.

Сформируйте отчеты по классификации и интерпретируйте полученные результаты.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот отчета "Анализ зависимости от клиентов (ABC)", установив в нем отбор ABC классификации по параметру "Количество".

## Практическое задание № 9. Совместные продажи

Выполните задачу №30 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Система должна предлагать менеджеру дополнять документы товарами, которые часто приобретаются вместе (С этим товаром часто покупают...).

Настройте параметры для отражения совместных продаж.

Покажите, каким образом работают механизмы совместных продаж:

1. В документах системы.

2. В форме подбора.

3. В обработке "Помощник продаж".

Продемонстрируйте процесс отгрузки, используя "Помощник продаж".

Программа должна автоматически оформить три документа: "Реализацию товаров и услуг", "Счет-фактуру" и "Приходный кассовый ордер".

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

Опишите необходимые настройки "Помощника продаж".

К решению приложите скриншоты окна подбора совместно продаваемых товаров и закладку "Документы" обработки "Помощник продаж" с тремя выше описанными оформленными документами.

## Практическое задание № 10. Формирование заказов по потребностям

Выполните задачу №33 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Создайте ряд поставщиков, укажите для них разные сроки поставки товаров - настройте соглашения с поставщиками.

Введите потребность от клиентов на отсутствующие на складе товары (либо частично отсутствующие).

Настройте способы обеспечения потребностей.

Продемонстрируйте работу стратегии обеспечения "Заказ по графику" и "Заказ под заказ".

Дополнительно при решении данной задачи используйте обособленное обеспечение заказов.

С помощью обработки "Формирование заказов по потребностям" автоматически создайте заказы поставщикам.

Дополнительно при решении задания нужно использовать механизм обособленного обеспечения заказов.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты Шага №3 обработки "Формирование заказов по потребностям" и сформированного документа "Заказ поставщику".

## **Практическое задание № 11. Поставка товаров - расхождение с фактурой поставщика**

Выполните задачу №46 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Отразите расхождения по поставке товаров, относительно счет-фактуры поставщика.

Покажите различные варианты отражения излишков и недостач.

Также отразите поступление дополнительных расходов по доставке товаров от стороннего перевозчика.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот отчета "Анализ себестоимости товаров", где должны отображаться поступившие (согласно тексту задачи) товары.

## **Практическое задание № 12. Отражение операций по спецодежде**

Выполните задачу №48 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

В рамках задачи необходимо показать возможности системы по работе со спецодеждой.

Выполните закупку спецодежды, передайте ее в эксплуатацию.

Отразите затраты по списанию спецодежды.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты отчетов "Финансовые результаты по направлениям деятельности" и "Материалы в эксплуатации".

## Практическое задание № 13. Расходы будущих периодов

Выполните задачу №52 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Отразите поступление услуг по аренде от поставщика.

Распределите их на заданное направление деятельности в течении трех месяцев.

Настройте статьи расходов и способы распределения затрат на направления деятельности.

Выполните регламентные операции и с помощью отчетов покажите распределение расходов будущих периодов.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа "Распределение расходов будущих периодов" и отчета "Финансовые результаты по направлениям деятельности".

## Практическое задание № 14. Списание безнадежной задолженности контрагентов

Клиент "Сидоров ООО" приобрел в компании товар на сумму 10 000 руб.

Но через некоторое время клиент обанкротился, и погасить долг он не сможет.

Компания решила списать долг клиента на направление деятельности "Списание безнадежной задолженности".

Отразите данную операцию в программе.



Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа, которым выполнили списание задолженности, отчета "Доходы и расходы по партнерам" и отчета "Финансовые результаты по направлениям деятельности".

## Практическое задание № 15. Операции по комиссионной торговле

Выполните задачу №55 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

В данной задаче необходимо показать механизмы комиссионных продаж в УТ11.

Необходимо отразить передачу товаров на комиссию, рассчитать комиссионное вознаграждение.

Зарегистрируйте договоренность об отсрочке платежа и выполните все расчеты с комиссионером. Оплату произведите по безналичному расчету.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа "Отчет комиссионера о продажах" и отчета "Товары, переданные на комиссию".

## Практическое задание № 16. Сборка-разборка товаров

Выполните задачу №60 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Выполните закупку "сложного" товара у поставщика.

Отразите разбор товара на комплектующие на складе предприятия.

Покажите себестоимость данных позиций.

Дополнительно учтите, что при разборке стеллажа две комплектующие (2 шт. "Комплектующая №2") были повреждены. Из кассы организации была выдана 1 000 руб. на их ремонт. Распределите данные затраты на себестоимость отремонтированных комплектующих.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа "Сборка (разборка) товаров" и отчета "Анализ себестоимости товаров".

В отчете "Анализ себестоимости товаров" должны отображаться только использованные в задаче номенклатурные позиции.

## Практическое задание № 17. Отражение операций по операционным расходам

Компания "Ремонт ООО" предоставила для нашей организации услуги по ремонту помещения на сумму 20 000 руб. Данные затраты были отнесены на направление деятельности "Ремонт офисного помещения". Подотчетному лицу были выданы денежные средства для оплаты данных услуг. После оплаты сотрудник отчитался, что деньги поставщику передал.

Отразите всю последовательность операций в программе.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа "Авансовый отчет", отчета "Денежные средства у подотчетных лиц" и отчета "Ведомость расчетов с партнерами" с отбором по поставщику "Ремонт ООО".

## Практическое задание № 18. Запрет отгрузки по заданным условиям

Компания имеет горький опыт работы с клиентами, которые обанкротились или уклонились от оплаты задолженности. Соответственно, руководство компании решило ограничить сотрудничество с такими клиентами, запретив им продажи товаров и услуг.

По практическому заданию № 14 есть клиент "Сидоров ООО", который обанкротился и не смог оплатить свои покупки.

Средствами программы УТ11 запретите менеджерам по продажам дальнейшую отгрузку товаров и услуг данному клиенту.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот документа "Реализация товаров и услуг", где программа при попытке провести документ должна выдать сообщение о невозможности отгрузки товаров и услуг клиенту.

## Практическое задание № 19. Отражение результатов инвентаризации

Выполните задачу №69 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Отразите выполнение инвентаризации и зафиксируйте ее результаты.

Расходы по инвентаризации нужно распределить на определенное направление деятельности.

С помощью отчетов покажите изменение финансового результата компании.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты складских актов, оформленных при решении задачи, и отчета "Финансовые результаты по направлениям деятельности".

## Практическое задание № 20. Фиксация и обработка претензий клиентов

Согласно практическому заданию № 18 для клиента "Сидоров ООО" было запрещено производить отгрузку товаров и услуг. Но через некоторое время "Сидоров ООО" посетил наш магазин с целью приобрести товар. Т.к. отгрузка товаров была для него невозможна, клиент предъявил менеджеру по продажам претензию. Менеджер по продажам описал

возникшую ситуацию руководителю компании. Но руководитель принял решение не возобновлять продажи для клиента "Сидоров ООО".

Средствами программы зафиксируйте претензию клиента, назначьте исполнителей и составьте план проекта решения претензии.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты "Претензии клиента", "План проекта" по претензии и отчета "Статистика удовлетворения претензий клиентов".

## Практическое задание № 21. Отражение деятельности торговых представителей

Выполните задачу №71 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Средствами программы УТ11 автоматизируйте работу торговых представителей.

Необходимо решить задачи

1. Закрепление клиентов за торговыми представителями.
2. Планирование графика посещений
3. Формирование задания торговым представителям.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа "Задание торговому представителю" (по первому торговому представителю и клиенту), отчета "Календарь визитов торговых представителей" и отчета "Выполнение заданий в суммовом выражении".

## Практическое задание № 22. Планирование и проведение маркетинговых мероприятий

Компания занимается оптовой торговлей. В первые 10 дней каждого месяца проводятся рекламные акции. Текущий месяц не был исключением. Руководство компании поручило

менеджеру по маркетингу провести акцию: скидка 10% на все товары для постоянных клиентов.

Менеджер по маркетингу оформил в базе все необходимые настройки:

- Маркетинговое мероприятие:

- Установка скидок по маркетинговым мероприятиям:

N	Склад	Скидка (наценка)	Дата начала	Дата окончания
1	Оптовый-розничный склад	10% без условий	01.05.2014	10.05.2014

На седьмой день акции руководство компании решило приостановить акцию в связи с нестабильностью на рынке.

Менеджер по маркетингу установил флажок "Завершено" в маркетинговом мероприятии. Но через день выяснилось, что менеджеры по продажам все же имели возможность рассчитать скидку 10% для постоянных клиентов.

Что менеджер по маркетингу сделал неверно?

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншот, где была допущена ошибка.

## Практическое задание № 23. Работа с холдингами и группами компаний

Компания занимается оптовой торговлей. Клиент компании "Ветер ООО" состоит из двух юр. лиц - "Запад ООО" и "Восток ООО".

Юр. лицо "Запад ООО" приобрел товар на сумму 30 000 руб.

Юр. лицо "Восток ООО" приобрел товар на сумму 10 000 руб.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите отчет "Ведомость расчетов с партнерами".

Отчет "Ведомость расчетов с партнерами" должен отражать данные не только в виде таблицы (стандартное отображение отчета), но и в виде круговой диаграммы с отображением процента задолженности каждого юр. лица от общей суммы долга клиента "Ветер ООО". То есть Вам необходимо изменить стандартный вариант отчета, добавив в него диаграмму.

## Практическое задание № 24. Работа компании без склада

Выполните задачу №79 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Дополнительно при решении данной задачи используйте обособленное обеспечение заказов.

Расходы на услуги транспортной компании распределите на направление деятельности "Доставка товаров".

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа "Заказ клиента", отчета "Финансовые результаты по направлениям деятельности", отчета "Валовая прибыль по партнерам" и Шага №3 обработки "Формирование заказов по потребностям".

## Практическое задание № 25. Отражение операций по доставке товаров

Выполните задачу №81 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Создайте объекты НСИ: склады, типы транспортных средств, зоны доставки и транспортные средства.

Создайте документы, отражающие основные хозяйственные операции: закупку, перемещение, реализацию.

Для каждого документа укажите сведения по доставке.

С помощью инструментов подсистемы "Доставка" выполните маршрутизацию, создайте маршрутных листов.

Покажите, как можно доставить товар от поставщика на склад компании.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа, в котором указан адрес доставки и документа "Задание на перевозку".

## Практическое задание № 26. Импорт товаров

Выполните задачу №84 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Покажите, как средствами программы УТ11 можно работать с импортным товаром.

Необходимо выполнить закупку товаров у иностранного поставщика, показать ведение взаиморасчетов в валюте, отразить все операции с таможенной, присвоить товару ГТД.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документа "Таможенная декларация на импорт" (вкладки "Расчеты" и "Разделы и товары"), отчета "Ведомость расчетов с партнерами" и отчета "Анализ себестоимости товаров".

## Практическое задание № 27. Экспорт товаров

Выполните задачу №88 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

Необходимо отразить экспорт товаров средствами программы УТ11.

Показать функционал, которым можно подтверждать НДС по ставке 0%, а также оформить книгу продаж.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документов "Реализация товаров и услуг" (вкладки "Товары" и "Дополнительно") и "Распределение НДС", а также отчета "Книга продаж" по контрагенту "Зарубежный".

## Практическое задание № 28. Раздельный учет по видам деятельности - с НДС и без НДС

Выполните задачу №93 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".



В рамках практического задания нужно отразить функционал по ведению деятельности организации, у которой есть два вида деятельности: облагаемой НДС и необлагаемой НДС.

Необходимо отразить закупку товаров под деятельность необлагаемую НДС и продажу данных товаров под деятельность облагаемую НДС, а также сформировать отчеты "Книга покупок" и "Книга продаж".

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документов "Поступление товаров и услуг" (вкладка "Товары" и "Дополнительно"), "Реализация товаров и услуг", а также отчетов "Книга продаж" и "Книга покупок".

## Практическое задание № 29. Учет возвратной тары

Компания занимается оптовой торговлей. У поставщика "Поставщик товаров" был приобретен "Товар №5?" в количестве 5 шт. по цене 5 000 руб. По договору с поставщиком товар поставляется в таре (в ящиках). Но возвращать ящики назад поставщику не требуется. Стоимость одного ящика 500 руб.

Закупленный товар (по цене 10 000 руб.) вместе с тарой (по цене 1 000 руб.) в дальнейшем был реализован клиенту "Луч ООО". По договоренности клиент должен вернуть тару обратно компании. Но все ящики были испорчены клиентом. Соответственно, клиент оплатил не только стоимость товара, но и стоимость ящиков.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты документов "Поступление товаров и услуг", "Реализация товаров и услуг", документа, отражающего выкуп испорченной клиентом возвратной тары, а также документа по приему оплаты от клиента.

## Практическое задание № 30. Учет кредитов и займов

Выполните задачу №102 из сборника задач для подготовки к экзамену "1С:Специалист-консультант по УТ11".

При выполнении практического задания необходимо показать, как средствами программы У11 можно вести учет беспроцентных кредитов, полученных у одного из учредителей компании.

Отразите получение кредита и его погашение.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.

К решению приложите скриншоты договора кредитов и депозитов (вкладка "Условия договора" и "Доп. Счета\Статьи учета"), варианта графика по кредиту, а также отчета "План-фактный анализ оплат и начислений".

## Практическое задание № 31. Бюджет расходов денежных средств

В структуре предприятия есть несколько отделов (подразделений). Работникам подразделения "Склад" компания оплачивает обеды. Обеды покупаются у поставщика "Лучший суп ООО". Руководство компании для получения более четкой финансовой "картины" каждый месяц планирует бюджет расходов на покупку обедов для подразделения "Склад".

В текущем месяце на покупку обедов было запланировано бюджет в сумме 20 000 руб.

В конце месяца поставщик "Лучший суп ООО" в связи с подорожанием продуктов выставил общий счет на сумму 25 000 руб. Данная сумма была оплачена.

Для отчета по текущему практическому заданию, опишите ход Вашего решения. Укажите проблемы, с которыми Вы столкнулись при выполнении задания.


К решению приложите скриншоты документа, которым был установлен лимит расходов ДС, документов, отражающих поступление и оплату услуг поставщика "Лучший суп ООО", а также отчета демонстрирующего превышение лимита расходов ДС на покупку обедов.

## Примеры решения практических заданий:

- Решение практического задания № 3 в PDF формате:  
<http://fs.kursypo1c.ru/PDFs/samples/Trade11-65cases-PracticWork-Solution03.pdf>

- Решение практического задания № 10 в PDF формате:  
<http://fs.kursypo1c.ru/PDFs/samples/Trade11-65cases-PracticWork-Solution10.pdf>
- Решение практического задания № 18 в PDF формате:  
<http://fs.kursypo1c.ru/PDFs/samples/Trade11-65cases-PracticWork-Solution18.pdf>
- Решение практического задания № 21 в PDF формате:  
<http://fs.kursypo1c.ru/PDFs/samples/Trade11-65cases-PracticWork-Solution21.pdf>
- Решение практического задания № 26 в PDF формате:  
<http://fs.kursypo1c.ru/PDFs/samples/Trade11-65cases-PracticWork-Solution26.pdf>

**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 →](#)