

- [План инструкции пользования 1С приложением](#)
 - [Содержание](#)
 - [1. Введение](#)
 - [1.1 Назначение системы](#)
 - [1.2 Структура инструкции](#)
 - [1.3 Начало работы](#)
 - [2. Главное - основной раздел](#)
 - [2.1 Обзор главного раздела](#)
 - [2.2 Основные функции](#)
 - [2.3 Панель управления](#)
 - [3. Справочная информация](#)
 - [3.1 Справочник "Контрагенты"](#)
 - [3.2 Справочник "Организации"](#)
 - [3.3 Справочник "Номенклатура"](#)
 - [3.4 Регистр сведений "Цены номенклатуры"](#)
 - [3.5 Перечисления системы](#)
 - [4. Модуль "Продажи"](#)
 - [4.1 Документ "Реализация товара"](#)
 - [4.2 Работа с ценами при продаже](#)
 - [4.3 Процесс продажи](#)
 - [5. Модуль "Поставки"](#)
 - [5.1 Документ "Поставка товара"](#)
 - [5.2 Процесс оформления поставки](#)
 - [5.3 Управление поставками](#)
 - [6. Отчеты](#)
 - [6.1 Отчет "Остатки номенклатуры"](#)
 - [6.2 Работа с регистром "Остатки номенклатуры"](#)
 - [6.3 Формирование и анализ отчета](#)
 - [7. Заключение](#)
 - [7.1 Полезные советы](#)

- [7.2 Взаимосвязь модулей и объектов конфигурации](#)
- [7.3 Техническая поддержка](#)
- [Приложения](#)
 - [Приложение А: Глоссарий терминов 1С](#)
 - [Приложение Б: Горячие клавиши и быстрые операции](#)
 - [Приложение В: Типовые операции и их последовательность](#)
 - [Приложение Г: Настройка рабочего места пользователя](#)
 - [Приложение Д: Роли и права пользователей](#)

План инструкции пользования 1С приложением

Содержание

1. [Введение](#)
 2. [Главное - основной раздел](#)
 3. [Справочная информация](#)
 4. [Модуль “Продажи”](#)
 5. [Модуль “Поставки”](#)
 6. [Отчеты](#)
 7. [Заключение](#)
-

1. Введение

1.1 Назначение системы

- Краткое описание 1С приложения для управления торговлей
- Основные возможности: учет товаров, продажи, поставки, отчетность
- Целевая аудитория: сотрудники торговых организаций

1.2 Структура инструкции

- Как пользоваться данной инструкцией
- Обозначения и термины
- Требования к системе

1.3 Начало работы

- Запуск приложения 1С
 - Вход в систему
 - Основные элементы интерфейса
-

2. Главное - основной раздел

2.1 Обзор главного раздела

- Назначение и функции главного раздела
- Общая информация и управление системой
- Навигация по основным разделам

2.2 Основные функции

- Просмотр общей информации
- Доступ к основным операциям
- Быстрый переход между модулями

2.3 Панель управления

- Элементы управления
 - Настройки пользователя
 - Справочная система
-

3. Справочная информация

Скриншот: *configuration/справочная информация/image.png*

3.1 Справочник “Контрагенты”

- Создание и редактирование контрагентов
- Ввод реквизитов организаций и физических лиц
- Настройка условий работы с контрагентами
- Поиск и фильтрация контрагентов

3.2 Справочник “Организации”

- Регистрация собственных организаций
- Ввод юридических и банковских реквизитов
- Настройка параметров учета для организации
- Управление несколькими организациями

3.3 Справочник “Номенклатура”

- Создание карточек товаров и услуг
- Ввод характеристик номенклатуры
- Группировка товаров по категориям
- Настройка единиц измерения

3.4 Регистр сведений “Цены номенклатуры”

- Ведение цен на товары по периодам
- Установка и изменение цен
- Работа с историей цен
- Контроль актуальных цен

3.5 Перечисления системы

- **Виды номенклатуры** - классификация товаров
- **Единицы измерения** - настройка единиц измерения товаров
- **Размеры** - характеристики размеров товаров

- **Материалы** - виды материалов товаров
 - **Типы контрагентов** - классификация контрагентов
-

4. Модуль “Продажи”

Скриншот: *configuration/продажи/image.png*

4.1 Документ “Реализация товара”

- Создание документа реализации
- Выбор клиента из справочника контрагентов
- Заполнение табличной части “Товары”:
 - Выбор товара из справочника номенклатуры
 - Указание количества
 - Автоматический расчет суммы по строке
- Контроль общей суммы документа
- Проведение документа и влияние на остатки

4.2 Работа с ценами при продаже

- Получение цен из регистра “Цены номенклатуры”
- Контроль актуальных цен на дату документа
- Автоматический расчет стоимости в табличной части
- Формирование итоговой суммы документа

4.3 Процесс продажи

- Пошаговое оформление продажи
 - Печать документов
 - Контроль остатков товара
 - Формирование задолженности покупателя
-

5. Модуль “Поставки”

Скриншот: *configuration/поставки/image.png*

5.1 Документ “Поставка товара”

- Создание документа поступления
- Выбор поставщика из справочника контрагентов
- Ввод данных о поступающих товарах
- Указание количества и цен поставки
- Проведение поступления

5.2 Процесс оформления поставки

- Регистрация товара от поставщика
- Контроль качества и количества
- Формирование складских остатков
- Учет расчетов с поставщиками

5.3 Управление поставками

- Планирование поставок
 - Контроль сроков поставки
 - Работа с накладными
 - Сверка с поставщиками
-

6. Отчеты

Скриншот: *configuration/отчеты/image.png*

6.1 Отчет “Остатки номенклатуры”

- Назначение и возможности отчета
- Настройка параметров отчета на основе схемы компоновки данных
- Выбор периода для анализа остатков

- Фильтрация по номенклатуре и ее характеристикам
- Группировка данных по видам номенклатуры

6.2 Работа с регистром “Остатки номенклатуры”

- Понимание структуры регистра накопления
- Движения по регистру от документов поставки и реализации
- Контроль текущих остатков товаров
- Анализ оборотов за период

6.3 Формирование и анализ отчета

- Пошаговое создание отчета
 - Настройка фильтров и условий отбора
 - Выбор показателей для отображения
 - Печать и экспорт данных
 - Выявление товаров с нулевыми остатками
-

7. Заключение

7.1 Полезные советы

- Рекомендации по эффективной работе
- Типичные ошибки и их избежание
- Оптимизация рабочих процессов

7.2 Взаимосвязь модулей и объектов конфигурации

- Связь справочников с документами через реквизиты
- Влияние документов “Поставка товара” на регистр “Остатки номенклатуры” (приход)
- Влияние документов “Реализация товара” на регистр “Остатки номенклатуры” (расход)
- Использование регистра “Цены номенклатуры” в документах продаж

- Роль перечислений в классификации данных
- Система ролей и разграничение прав доступа

7.3 Техническая поддержка

- Контактная информация
- Часто задаваемые вопросы
- Ресурсы для дополнительного изучения

Приложения

Приложение А: Глоссарий терминов 1С

Приложение Б: Горячие клавиши и быстрые операции

Приложение В: Типовые операции и их последовательность

Приложение Г: Настройка рабочего места пользователя

Приложение Д: Роли и права пользователей

- **ПолныеПрава** - полный доступ ко всем функциям системы
- **Покупка** - права для работы с поставками товаров
- **Продажа** - права для работы с продажами товаров

Примечание: Данная инструкция основана на конкретной конфигурации 1С с модулями управления торговлей и может быть дополнена в зависимости от потребностей пользователей.