

uravneniya s otklonyaushimisya argumentami v stacionarnyih zadachah mehaniki deformiruyemogo tela]. Approx.mechanics, 15(5), 39-47.

8. Samarsky, A. A. (1980). On some problems of the theory of differential equations [*O necotoriyh problemax teorii differencialnyh uravnenii*]. Differential equations, 16(11), 1925-1935.
9. Zarubin, A. N. (1999). Mixed-type Equations with a lagging argument [*Uravneniya smeshannogo tipa s zapazdivaushim argumentom*]. Orel.

DOI: 10.24888/2500-1957-2020-3-101-109

УДК
004.424.22

ВАРИАНТЫ ДИСТАНЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ТИПОВЫХ КОНФИГУРАЦИЯХ 1С

Дмитрий Васильевич Корниенко
к. физ.-мат. н., доцент
dmkornienko@mail.ru
г. Елец

Елецкий государственный университет им.
И.А. Бунина

Аннотация. Статья посвящена описанию возможностей повышения эффективности дистанционной торговли с использованием типовой функциональности программ "1С: Управление торговлей 11", "1С: Комплексная автоматизация 2" или "1С:ERP Управление предприятием" и сервисов 1С.

Ключевые слова: дистанционное взаимодействие, интеграция, онлайн-сервис, заказы клиентов.

В настоящее время все больше организаций задумываются о переходе на дистанционный, или как еще говорят, удаленный режим работы. Значительное количество организаций в стране ведут деятельность в области оптовой торговли, и они начали внедрение различных форматов дистанционной торговли и доставки товаров. Уже сейчас можно с уверенностью говорить, что наличие направления дистанционной торговли является необходимостью устойчивого развития торговых компаний [2].

Наличие интернет-магазина на сегодняшний день является ключевым фактором эффективной дистанционной торговли. Он позволяет предоставить потенциальному покупателю подробную информацию о товаре и его изображение.

Считается, что создание интернет-магазина – это долгий и затратный процесс, который требует разработки программной платформы и дизайна сайта, приобретения доменного имени и хостинга сайта, наполнения и постоянной актуализации каталога. Однако эти расходы можно свести к минимуму, если создавать сайт на уже готовой платформе. Такая возможность для пользователей прикладных программных решений 1С доступна с сервисом 1С-UMI. В сервисе предоставляется хостинг сайта, используется готовая платформа и готовые варианты дизайна на выбор [4]. При этом за счет возможности редактирования стилей, система позволяет использовать корпоративные цвета и логотип. Это позволяет минимизировать затраты на создание сайта и практически мгновенно запустить интернет-магазин в работу, что является определяющим преимуществом в кризисных условиях.

Интеграция с сервисом уже включена в типовые конфигурации "1С:Управление торговлей 11", "1С:Комплексная автоматизация 2" или "1С:ERP Управление предприятием". Для начала работы нужно просто включить функциональную опцию НСИ и

администрирование – Настройка интеграции – Обмен с сайтом – Использовать обмен с сайтом и далее по ссылке **Создать сайт** выбрать тариф и шаблон оформления и создать сайт помощью конструктора на сайте <https://umi.ru/>.

Настройки обмена с созданным сайтом задаются в форме НСИ и администрирование – Настройка интеграции – Обмен с сайтом – Настройки обмена с сайтом.

Каталог продукции на сайте можно сформировать и поддерживать в актуальном состоянии автоматически на основе информации из 1С:

- наименования и характеристики товаров с учетом иерархии справочника номенклатуры;
- изображение товара, заданного в карточке номенклатуры в информационной базе;
- расширенное описание товара в формате html, которое можно дополнительно указать для товара;
- цены и остатки по данным информационной базы.

Оформленные на сайте интернет-магазина заказы в рамках обмена с сайтом загружаются в информационную базу как документы Заказ клиента. Далее работа с этим заказом осуществляется по аналогии с заказами, созданными непосредственно в программе. При последующих обменах с сайтом интернет-магазина из программы на сайт передается информация по изменению статуса заказа в программе, в частности информация об отгрузке по заказам, ранее загруженным с сайта.

Другим вариантом быстрого начала дистанционной торговли является прием заказов по телефону. Однако этот вариант имеет ряд ограничений, и его реализация порождает новые задачи:

- организовать прием оплаты дистанционно;
- управлять доставкой;
- искать новых деловых партнеров в изменившихся условиях;
- стимулировать продажи.

Несмотря на кажущуюся сложность этих задач, они могут быть быстро и эффективно решены с использованием типовых конфигураций "1С:Управление торговлей 11", "1С:Комплексная автоматизация 2" и "1С:ERP Управление предприятием". Как это сделать, рассмотрим в этой статье.

Прием оплаты – это одна из первых задач, которая возникает в дистанционной торговле. Простым вариантом её решения является сервис Яндекс.Касса. Он является альтернативой наличным расчетам, банковским переводам и эквайрингу [3].

Подключиться к сервису можно непосредственно из программы. Для этого нужно в разделе настроек НСИ и администрирование – Настройка интеграции – Обмен электронными документами – Интеграция с Яндекс.Кассой включить функциональную опцию Выставлять счета и принимать платежи через сервис Яндекс.Касса, и далее в пункте Настройки Яндекс.Кассы выполнить настройку подключения в Помощнике подключения, который состоит из нескольких простых шагов. Заключение договора с сервисом позволяет гибко выбирать различные тарифные планы. Для заключения договора нужен паспорт директора, иногда лицензии (для некоторых видов деятельности). Также нужна учетная запись на сайте Яндекс. Можно использовать персональную учетную запись или создать новую для организации. Учетная запись предоставляет доступ к личному кабинету на Яндексе. Вся работа с документами при подключении проходит онлайн в личном кабинете, приезжать никуда не нужно.

Для получения оплаты через сервис Яндекс.Касса продавец на основании заказа клиента или счета на оплату формирует уникальную ссылку на страницу сервиса (рис. 1).

Эту ссылку можно отправить покупателю непосредственно из программы по электронной почте или SMS или скопировать и отправить покупателю в любом мессенджере. По ссылке открывается электронный счет на оплату покупателю (рис. 2), в котором указаны все позиции заказа.

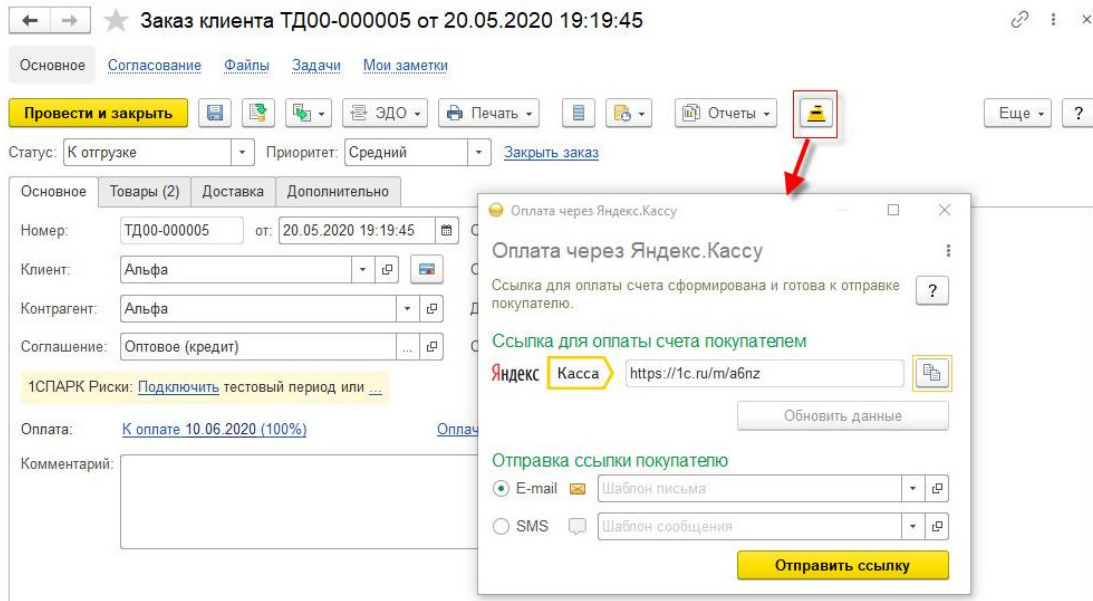


Рис. 1. Оплата через сервис Яндекс.Касса

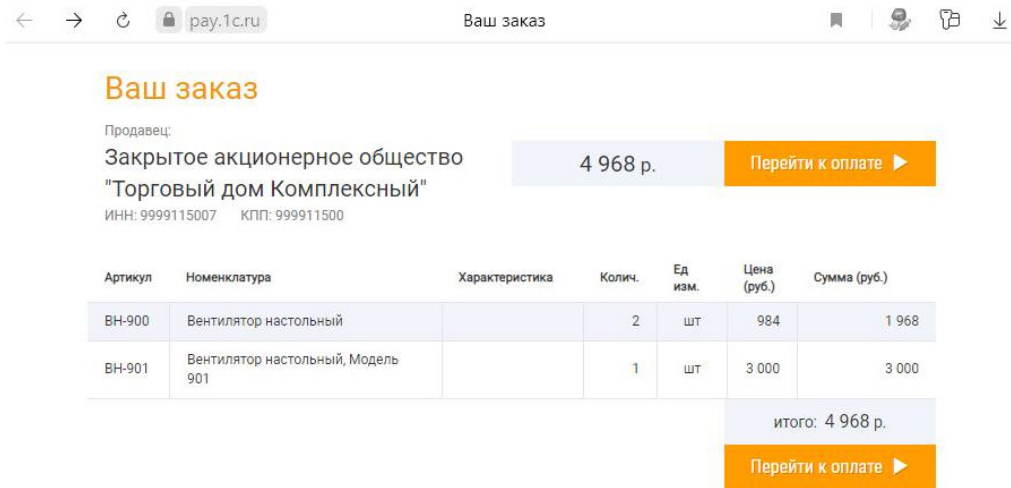


Рис. 2. Электронный счет на оплату

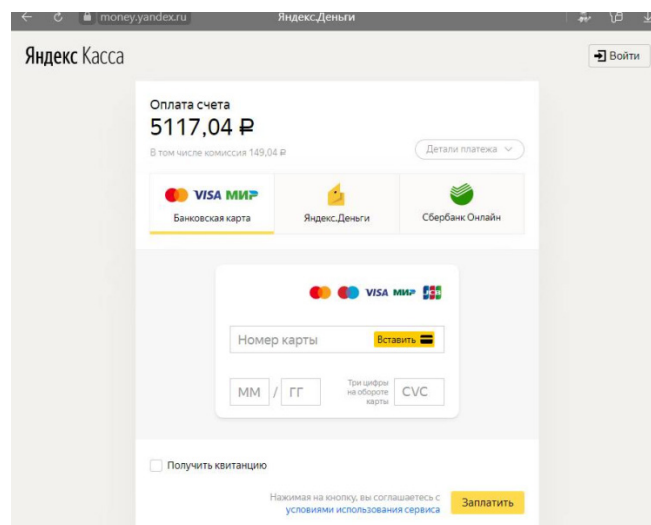


Рис. 3. Страница оплаты

По ссылке **Перейти к оплате** покупатель переходит к странице оплаты (рис. 3). Оплата может выполняться банковской картой, переводом «Сбербанк Онлайн» и через Яндекс.Деньги.

После того, как счет будет оплачен покупателем, продавец сразу же автоматически получит информацию по оплате. В программе такая оплата отражается документом **Операция по Яндекс.Кассе** (рис. 4). Документы по операциям оплаты загружаются из сервиса в рабочем месте Казначейство – Эквайринг – Операции по Яндекс.Кассе. В этом же рабочем месте можно при необходимости оформить Отмену операции оплаты или Возврат оплаты.

Номер	Дата	Сумма операции	Контрагент	Банковский счет	Операция
000000001	20:45	1 800,00	Наш контрагент	4567 в ПАО СБЕР...	Поступление опла...
000000002	20:45	3 596,00	Наш контрагент	4567 в ПАО СБЕР...	Поступление опла...
000000003	20:46	3 596,00	Наш контрагент	4567 в ПАО СБЕР...	Возврат оплаты кл...

Рис. 4. Документ **Операция по Яндекс.Кассе**

Сервис позволяет начать дистанционный прием оплаты от покупателей по картам без необходимости создания собственного сайта интернет-магазина, заключения договора с банками и приобретения специального банковского оборудования. Требования федерального законодательства о применении контрольно-кассовой техники соблюдается на стороне сервиса. Приобретение ККМ не требуется. Чеки передаются в электронном виде на стороне сервиса.

Сервис позволяет начать дистанционный прием оплаты от покупателей по картам без необходимости создания собственного сайта интернет-магазина, заключения договора с банками и приобретения специального банковского оборудования. Требования федерального законодательства о применении контрольно-кассовой техники соблюдается на стороне сервиса. Приобретение ККМ не требуется. Чеки передаются в электронном виде на стороне сервиса.

Далее опишем решение задачи, связанной с управлением доставкой товаров.

Типовые конфигурации включают функциональность, позволяющую автоматизировать процесс доставки товаров клиентам, доставки товаров от поставщиков и перемещения товаров между собственными складами. Доставка может осуществляться собственными транспортными средствами или с привлечением компании-перевозчика.

Возможность использования функционала доставки включается функциональной опцией НСИ и администрирование – Настройка НСИ и разделов – Склад и доставка – Управление доставкой.

Управление доставкой осуществляется путем формирования Заданий на перевозку. Задания формируются менеджером по доставке в специальном рабочем месте **Доставка** (рис. 5) с учетом зоны доставки, порядка объезда адресов доставки, а также с учетом объема и веса груза, вместимости и грузоподъемности транспортного средства.

Задания на перевозку создаются в статусе **Формируется**. В созданных заданиях на перевозку можно уточнить информацию о водителе и экспедиторе. По созданному заданию можно напечатать маршрутный лист и комплект документов, которые должны быть переданы экспедитору, перевозчику и клиенту. После формирования и проверки заданий они

поступают к выполнению, которое отражается последовательным изменением статуса К погрузке (рис. 6), Отправлено, Закрыто.

← → ☆ Доставка

С нашего склада - Центральный склад - Все способы - Зона - [Г] [C] [Еще] [?]

Формирование заданий на перевозку | Задания на перевозку

Распоряжения на доставку до: 21.05.20 [Еще]

Зона/Адрес	Дата отгрузки
Москва (Центр)	
119019, Москва г, Москва, Арбатская пл, дом ...	21.05.2020
125032, Москва г, внутригородская территори...	21.05.2020
Москва (Юг)	
117588, Москва г, Новоясеневский пр-кт, дом 9	21.05.2020
Москва г, Профсоюзная ул, дом № 170	21.05.2020

102 кг 0 м3

N	Транспорт / Адрес	Склад / Зона	Время
1	67890-000 В3-11. 50 т 5 м3	Центральный склад	21 мая
1	125252, Москва г, Песчан...	Москва (Север)	
2	123007, Москва г, Хорошё...	Москва (Север)	

49 935 кг 5 м3

Распоряжения (1)

Рис. 5 Рабочее место Доставка

← → ☆ Задание на перевозку 00-00000001 от 21.05.2020 20:13:10 *

Основное | Файлы | Задачи | Мои заметки

Провести и закрыть | Перезаполнить по ордерам | Печать | Отчеты | [Еще] [?]

План выезда: 21.05.2020 8:00:00 | Статус: К погрузке | 49 935 кг | 5 м3

Основное | Маршрут (2)

Номер: 00-00000001 от: 21.05.2020 20:13:10 | Операция: Доставка с нашего склада

Выполняет: Наша транспортная служба | Приоритет: Средний

Транспорт: 67890-000 В3-11 | Склад: Центральный склад

Водитель: Александров Петр Константинович | Ответственный: Орлов Александр Владимирович

Экспедитор: Александров Петр Константинович

План | Факт

Начало рейса: 21.05.2020 8:00:00 | 21.05.2020 8:15:00

Окончание рейса: 21.05.2020 8:00:00 | .. : : :

Информация для печати:

Рис. 6. Задание на перевозку

Предусмотрена возможность оформлять и контролировать задания на перевозку, которые будут выполняться автотранспортом стороннего перевозчика. Использование этих возможностей включается функциональной опцией НСИ и администрирование – Настройка НСИ и разделов – Склад и доставка – Доставка – Задания на перевозку для учета доставки силами перевозчика. Задания стороннему перевозчику оформляются аналогично заданиям на перевозку собственным транспортом.

Следующей задачей является сокращение затрат, что может потребовать поиска новых поставщиков с более привлекательными ценовыми условиями. С другой стороны, организация заинтересована в поиске новых покупателей без проведения затратных маркетинговых мероприятий. Эти задачи могут быть решены с помощью сервиса **1С:Бизнес-сеть**, который обеспечивает удобное взаимодействия пользователей 1С:Предприятия друг с другом в качестве торговой площадки [1]. На ней поставщики публикуют описание продаваемых ими товаров, а покупатели могут находить необходимые товары с помощью поиска и непосредственно из программы сформировать заказ. Упростить

поиск поставщиков позволяет единый каталог товаров 1С:Номенклатура. Организации требуется лишь один раз сопоставить свои номенклатурные позиции с единым каталогом.

Доступ к сервису определяется функциональной опцией НСИ и администрирование — Обмен электронными документами — Сервис 1С:Бизнес-сеть — Обмен данными 1С:Бизнес-сеть. Для регистрации необходимо перейти по ссылке Зарегистрироваться в сервисе 1С:Бизнес-сеть.

Для публикации торговых предложений нужно настроить соглашение об условиях продаж в списке CRM и маркетинг — НСИ продаж — Типовые соглашения с клиентами и установить в нем признак Публиковать торговые предложения (рис. 7) в сервисе на закладке Прочие условия и после записи выполнить синхронизацию.

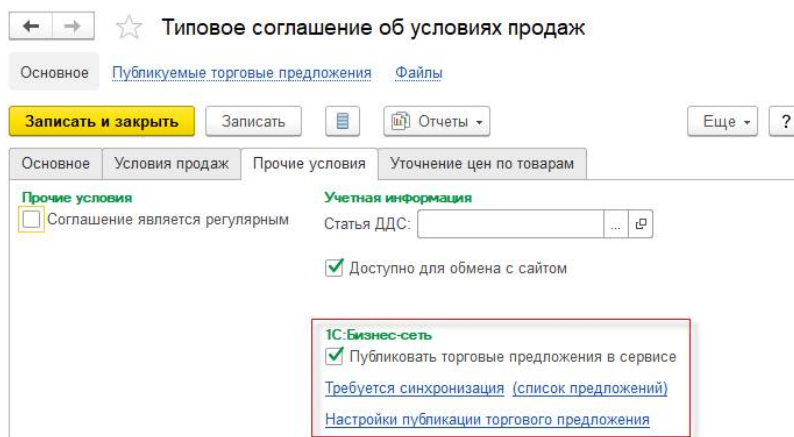


Рис. 7. Настройка соглашения об условиях продаж

Далее необходимо выполнить синхронизацию с сервисом 1С:Бизнес-сеть из формы соглашения об условиях продаж по ссылке **Требуется синхронизация** и перейти к публикации торговых предложений (рис. 8). Для завершения публикации торговых предложений в сервисе 1С:Бизнес-сеть нужно перейти к помощнику Публикации торговых предложений (НСИ и администрирование — Обмен электронными документами — Сервис 1С:Бизнес-сеть — Публикация торговых предложений).

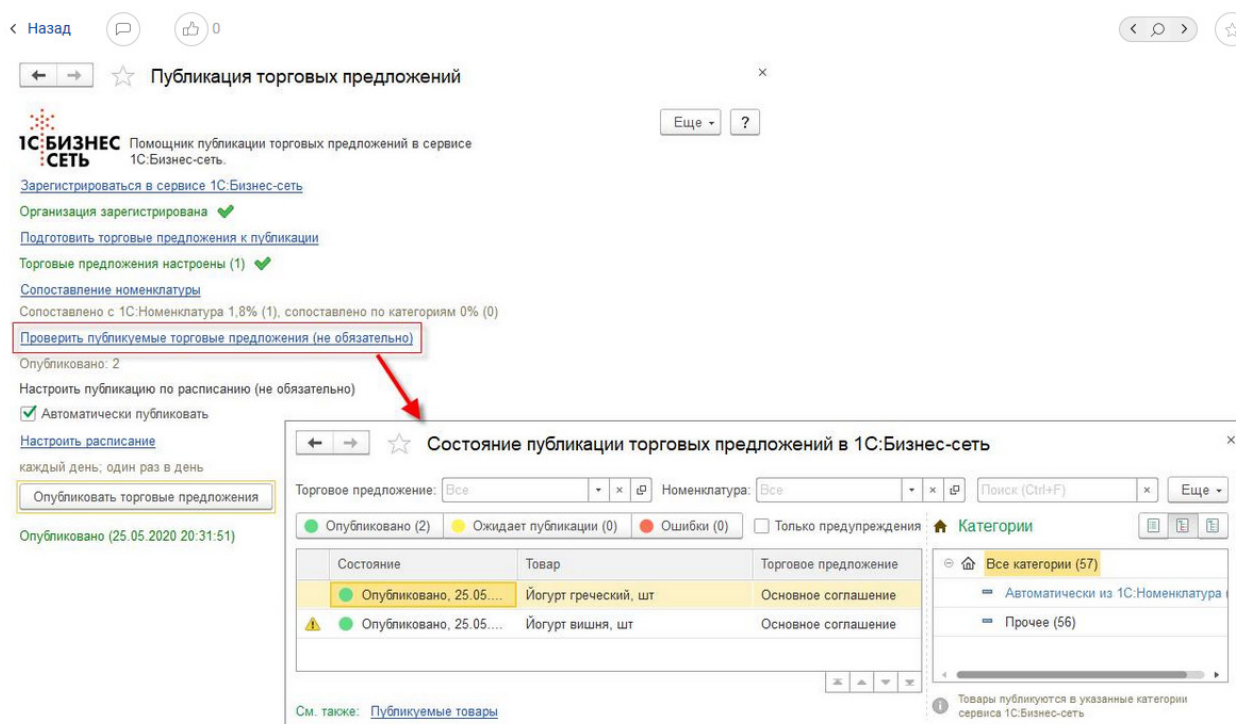


Рис. 8. Публикация торговых предложений

Покупатель может найти предложение (рис. 9), используя форму поиска Закупки – Работа с поставщиками - Торговые предложения 1С:Бизнес-сеть. В форме возможен поиск по наименованию и по категории товаров. Дополнительно можно установить отборы по региону, по цене и другим параметрам.

Наименование	Ед...	Цена (с НДС...	Сумма НДС
Йогурт натуральный греческий Lactica 4%, 120г БЗМЖ	Шт...	47,13	
Йогурт греческий САВУШКИН ПРОДУКТ натуральный 2%, 140г БЗМЖ	Шт...	39,78	
Йогурт Греческий САВУШКИН ПРОДУКТ Черника 2%, 140г	Шт...	43,35	
Йогурт Греческий САВУШКИН ПРОДУКТ вишня 2%, 140г БЗМЖ	Шт...	43,35	
Активиа Йогурт термостатный Вишня, 170г	Шт...	49,65	
Активиа Йогурт термостатный Черника, 170г	Шт...	49,65	
Активиа Йогурт термостатный Натуральный 170г	Шт...	44,40	
Йогурт Ериса натуральный, 130г БЗМЖ	Шт...	48,18	
Активиа Йогурт Чернослив, 150г	Шт...	23,29	

Рис. 9. Торговые предложения

Непосредственно из этой формы можно добавить товары к заказу (рис. 10). По кнопке оформить заказ в информационной базе покупателя будет создан документ Заказ поставщику.

Номенклатура контрагента	Номенклатура	Ед. изм.	Кол.	Цена	Ставок...	Сумма НДС	Сумма (с НДС)
Йогурт греческий	Йогурт греческий		✓	200,000	50,00 20%	1 666,67	10 000,00
Йогурт вишня	Йогурт вишня		✓	150,000	50,00 20%	1 250,00	7 500,00

Поставщик	Способ доставки	Адрес	Строк в заказе	Сумма (RUB)
ООО "ФРАНЧАЙЗАРИУМ"	Нашими силами с адреса отправит...		2	17 500,00

Сумма с НДС: 17 500,00 RUB

Рис. 10. Формирование заказа поставщику

Созданный заказ также будет отправлен поставщику через 1С:Бизнес-сеть.

С помощью сервиса 1С:Бизнес-сеть можно решить еще одну важную в текущих условиях задачу – обмен электронными документами без электронной подписи. Такой документооборот может применяться по взаимному согласию сторон для документов, форматы и правила обмена которых не регламентированы и позволяет быстро и

бесконтактно принять документы в работу и отразить в информационной базе. При этом юридически-значимый обмен документов, форматы и порядок обмена которыми регламентирован (счета-фактуры и УПД), может быть выполнен отдельно в удобное время. Отправить электронный документ через 1С:Бизнес-сеть можно непосредственно из формы документа информационной базы (рис. 11), используя команду ЭДО - Отправить документ без электронной подписи.

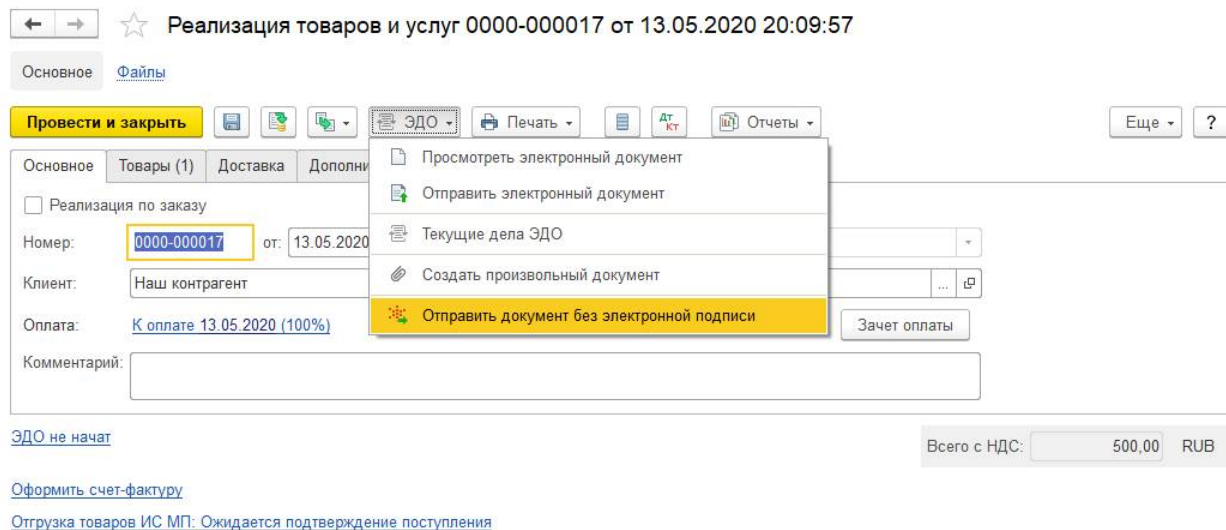


Рис. 11. Отправка электронного документа

Для отправки документов через сервис необходимо настроить подключение к сервису 1С:Бизнес-сеть.

Контрагент, подключенный к сервису 1С:Бизнес-сеть, сможет получить документ из формы списка документов закупок по кнопке ЭДО – Загрузить документ без электронной подписи.

При загрузке электронного документа из сервиса 1С:Бизнес-сеть в информационной базе покупателя будет создан новый или заполнен существующий документ приобретения.

Если покупатель еще не подключен к сервису 1С:Бизнес-сеть, то можно указать его электронный адрес и выбрать опцию Уведомить контрагента об отправке электронного документа по эл. почте. Получив такое уведомление на электронную почту, покупатель сможет зарегистрироваться в сервисе 1С:Бизнес сеть и загрузить отправленный ему документ в течение 24 часов.

Список литературы

1. 1С: Бизнес-сеть. URL: <https://1cбн.ru/> (дата обращения: 07.07.2020).
2. Информационная система 1С:ИТС. URL: <https://its.1c.ru/> (дата обращения: 10.08.2020).
3. Онлайн-платежи для бизнеса. URL: <https://kassa.yandex.ru/> (дата обращения: 27.08.2020).
4. Система управления сайтами UMI.CMS. URL: <https://umi.ru/> (дата обращения: 20.07.2020).

OPTIONS OF REMOTE INTERACTION IN TYPICAL 1C CONFIGURATIONS

D.V. Kornienko
Candidate of physical and mathematical
Sciences
dmkornienko@mail.ru
Yelets

Bunin Yelets State University

Abstract. The article is devoted to the description of the possibilities of increasing the efficiency of distance selling using the typical functionality of the programs "1C: Trade Management 11", "1C: Integrated Automation 2" or "1C: ERP Enterprise" and 1C services.

Keywords: remote interaction, integration, online service, customer orders.

References

1. 1C: Business network [*IS: Biznes-set*]. URL: <https://1cbn.ru/> (date of access: 07.07.2020).
2. Information system 1C: ITS [*Informatsionnaya sistema IS:ITS*]. URL: <https://its.1c.ru/> (date of access: 10.08.2020).
3. Management system for sites UMI.CMS [*Sistema upravleniya saytami UMI.CMS*]. URL: <https://umi.ru/> (date of access: 20.07.2020).
4. Online payments for business [*Onlayn-platezhi dlya biznesa*]. URL: <https://kassa.yandex.ru/> (date of access: 27.08.2020).

DOI: 10.24888/2500-1957-2020-3-109-116

УДК
339.17

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА В
ОРГАНИЗАЦИИ**

Светлана Викторовна Мишина
старший преподаватель кафедры
экономики и управления им. Н.Г. Нечаева
svmishina2017@mail.ru
г. Елец

Елецкий государственный университет им.
И.А. Бунина

Аннотация. Статья посвящена описанию методов ценообразования в типовой конфигурации «1C:ERP Управление предприятием». Подсистема ценообразования призвана решать на предприятии ряд важных задач: объединение товаров в ценовые группы (например, по-разному может формироваться цена на товары собственного производства и покупные товары); ведение классификатора различных видов цен (назначение различных вариантов расчета цен для товаров различных ценовых групп; настройка диапазонов конечных цен - установка ограничений по максимальным и минимальным ценам продажи и закупки; ведение классификатора скидков (наценок) (Различные условия предоставления скидков (наценок); Регистрация скидков (наценок); Совместное действие различных скидков (наценок); назначение автоматических скидков (наценок) при продаже оптом и в розницу).