

УДК 004.4:657.1

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ПРОДАЖ В 1С

Авакян М. Г.

студентка учетно-финансового факультета,

ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ,

г. Краснодар, Россия

Кузнецова Н. В.

к.э.н., доцент,

ФГБОУ ВО Кубанский ГАУ,

г. Краснодар, Россия

Аннотация.

В условиях цифровой трансформации всех сфер деятельности использование программных продуктов для автоматизации бизнес-процессов в организациях становится обязательным инструментом повышения эффективности управления в организациях. Применение программных продуктов для ведения учета и составления отчетности обеспечивает принятие оптимальных управленческих решений. В статье рассматриваются функционал учета продаж в разных конфигурациях 1С, их применение на российском рынке и система документооборота.

Ключевые слова: 1С:Предприятие, автоматизация продаж, учет, розничная торговля, управленческий учет.

FEATURES OF ACCOUNTING FOR SALES IN 1C

Avakian M. G.

student of Accounting and Finance Faculty,

Kuban State Agrarian University,

Krasnodar, Russia

Kuznetsova N. V.

Candidate of Economics, Associate Professor,

Kuban State Agrarian University,

Krasnodar, Russia

Annotation.

In the context of digital transformation of all spheres of activity, the use of software products for automating business processes in organizations is becoming an indispensable tool for improving management efficiency in organizations. The use of software products for accounting and reporting ensures optimal management decisions. The article discusses the functionality of sales accounting in different 1C configurations, their application in the Russian market and the document management system.

Keywords: 1C:Enterprise, sales automation, accounting, retail trade, management accounting.

По мере вступления в действие требований законодательства об обязательной передаче сведений о деятельности хозяйствующих субъектов в государственные информационные системы, для организаций и предпринимателей, в том числе торгующих в розницу, первоочередными становятся задачи по автоматизации ежедневных операций.

Система учета продаж 1С охватывает все аспекты реализации товаров и услуг – от размещения заказов до оценки выручки и рентабельности [2]. Благодаря своим широким аналитическим возможностям, изменяемым настройкам и взаимодействию с другими модулями, 1С гарантирует эффективность и прозрачность бухгалтерского учета, позволяя адаптировать

учетные и аналитические процедуры к уникальным потребностям конкретного бизнеса.

Процесс продажи является завершающим бизнес-процессом, обеспечивающим следующий производственный цикл деятельности. На этом этапе возникают наиболее объемные и сложно рассчитываемые налоговые платежи – налог на добавленную стоимость, налог на прибыль. Следовательно, организация правильного своевременного учета продаж обеспечивает оптимальное налогообложение, отсутствие штрафных санкций и информационную управленческую платформу для дальнейшего развития бизнеса.

Программные продукты 1С – это наиболее популярные на сегодня средства автоматизации бизнес-процессов, в т. ч. и учета продаж. К ним относятся многие конфигурации, из которых особенно востребованы:

- «1С:ERP Управление предприятием» – для создания комплексной информационной системы управления любым предприятием;
- «1С:Управление торговлей» – для оптовой и розничной торговли;
- «1С:Розница» – для розничных магазинов и торговых сетей;
- «1С-CRM» – для управления взаимоотношениями с клиентами;
- «1С:Комплексная автоматизация» – для организаций, которым требуется интеграция с бухгалтерским и складским учетом [1].

Динамика использования различных компьютерных программ для учета продаж на внутреннем рынке представлена на рисунке 1. В то время как доля иностранного программного обеспечения, особенно Oracle, резко снизилась с 2021 г. в результате ухода иностранных поставщиков с российского рынка, отечественная система 1С постепенно улучшала свои позиции, увеличившись с 45 % в 2014 г. до 68 % в 2024 г. Одновременно растет использование других российских решений, таких как LiteBox и Галактика, что говорит о том, что предприятия активно переключают свое внимание на решения, которые не

требуют импорта, и что местные разработчики играют все большую роль в области автоматизации бухгалтерского учета.

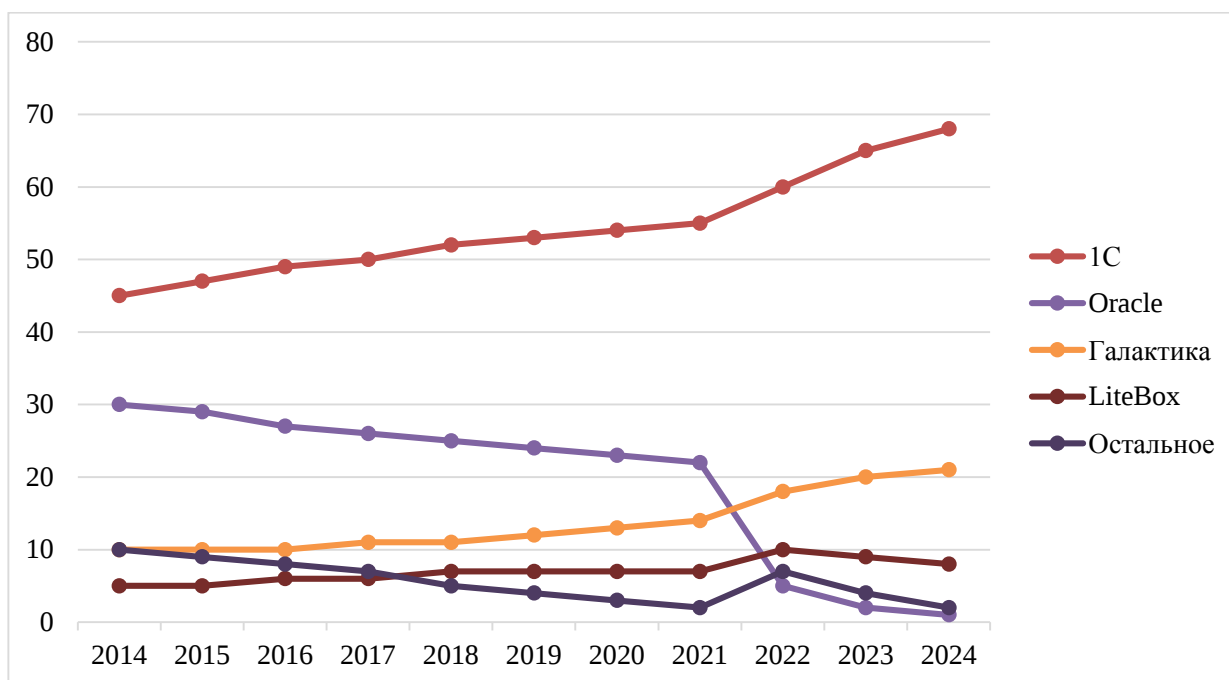


Рис. 1 – Динамика использования компьютерных программ для учета продаж на отечественном рынке, % [1]

Учет продаж в системе 1С основан на взаимодействии многочисленных справочников и записей, которые гарантируют отчетность, автоматизацию процессов и корректность данных [3]. Основные справочники, необходимые для правильной работы конфигурации в контексте учета продаж, показаны на рисунке 2.

Функциональность, которую добавляет «1С:Бухгалтерия», позволяет эффективно учитывать и анализировать розничные продажи [6]. Можно отслеживать продажи по торговым точкам за выбранный период времени, используя отчеты типа «Розничная выручка», доступные через систему. Дополнительно предоставляются аналитические данные по отдельным продуктам, в том числе о том, как они влияют на динамику цен и общую выручку.

Приложение также позволяет сравнивать запланированные и реальные показатели, что упрощает выявление отклонений и позволяет быстро изменить подход к продажам [4]. В соответствии с версией 3.0 индивидуальные аналитические отчеты могут быть адаптированы к конкретным требованиям бизнеса.



Рис. 2 – Справочники, необходимые для работы в конфигурации 1С [сост. авторами]

При выборе конфигурации 1С для автоматизации продаж следует учитывать:

- для розничной торговли лучше всего использовать «1С:Розница», для оптовой торговли – «1С:Управление торговлей»;
- крупные фирмы могут воспользоваться преимуществами сложных решений с широкими возможностями, в то время как малые предприятия могут использовать простую версию;
- следует выбирать конфигурации, совместимые с существующими системами складирования или учета [2].

Эффективное ведение документооборота в системе 1С: является основой для автоматизации операций продаж и управления. Для крупного и среднего бизнеса особый интерес представляет программа «1С:ERP

Управление предприятием», имеющая обширный функционал по управлению продажами: начиная с создания коммерческого предложения и заканчивая отражением возвратов и изменений, программа предлагает четкую последовательность действий (рис. 3) [5].

В «1С:ERP» можно настроить индивидуальные условия продажи для создания заинтересованности клиентов, установить различные виды цен на товары, назначить в ручном или автоматическом режиме скидки (наценки) на реализуемые товары конкретному клиенту, группе клиентов или при выполнении покупателем определенных условий и т.п.

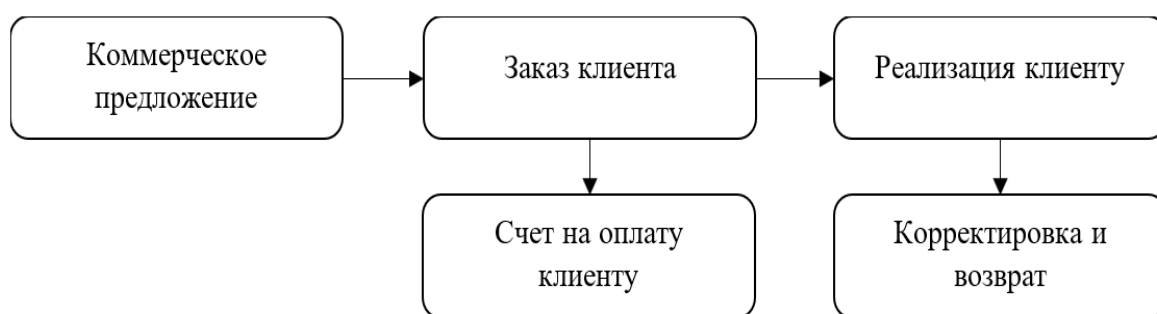


Рис. 3 – Схема документооборота продаж в конфигурациях 1С [сост. авторами]

Гибкость программных продуктов 1С позволяет учесть индивидуальность бизнес-процессов каждой организации, при этом выполняя задачи в рамках действующего законодательства – поддерживается обмен с Государственными информационными системами.

Таким образом, компьютеризация учета продаж с использованием программ 1С стала ключевым инструментом для повышения качества управления и упрощения формирования всех форм отчетности по коммерческой деятельности организации в современных условиях. Платформы 1С, которые высоко ценятся за их обширную функциональность, возможность адаптации настроек и интеграции с другими модулями, позволяют не только оптимизировать повседневную работу, но и

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

обеспечивают всесторонний контроль за сделками, адаптируя бухгалтерию к специфике каждого предприятия.

Библиографический список:

1. 1С:Продажи – эффективная автоматизация торговли и управления продажами [Электронный ресурс] // Автоматизатор.ру. – URL: <https://www.avtomatizator.ru/articles/polezno-dlya-bukhgaltera/1s-prodazhi-effektivnaya-avtomatizatsiya-torgovli-i-upravleniya-prodazhami/?ysclid=macusdh8jy980217080> (дата обращения: 06.05.2025).

3. Бобрышева, В. Е. Конфликты внутри организаций: классификация, причины, психосоциальные последствия / В. Е. Бобрышева // Вектор современной науки : Сборник тезисов по материалам Международной научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Краснодар, 15 ноября 2022 года. – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2022. – С. 462-464.

3. Гилязова, Л. М. Использование платформы 1С:Предприятие для создания информационной системы учета продаж / Л. М. Гилязова, Н. С. Курносова // Информационное общество: современное состояние и перспективы развития : Сборник материалов XV международного форума, Краснодар, 10–14 июля 2023 года. – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2023. – С. 204-206.

4. Лайпанова, З. М. Учет готовой продукции и ее продажи в программе 1С: Бухгалтерия / З. М. Лайпанова, З. Р. Узденова // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2023. – Т. 13, № 5-1. – С. 457-468.

5. Придорогина, А. Е. Применение аналитических возможностей 1С для прогнозирования объемов продаж и разработки стратегий роста / А. Е. Придорогина // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова : Сборник докладов Международной научно-технической конференции молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова, Белгород, Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМЭЛ № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

20–21 мая 2024 года. – Белгород: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, 2024. – С. 287-290.

6. Хасанов, А. У. Автоматизация бизнес-процессов в Интернет-торговле / А. У. Хасанов, Р. М. Хамитов // Интернаука. – 2022. – № 11-1(234). – С. 37-38.

Оригинальность 77%