

**1С:Розница 8.  
Салон оптики**

**Инструкция по эксплуатации**

Москва  
Фирма "1С"  
2026



## ЛИНИЯ КОНСУЛЬТАЦИЙ

(495) 231-22-45

Сервисное обслуживание программных продуктов, содержащих конфигурацию "Салон оптики" (далее 1С:Салон оптики) и поддержка пользователей в части работы с платформой "1С:Предприятие" осуществляется по договору Информационно-технологического сопровождения "1С:Предприятие" (далее 1С:ИТС/КП) с дополнительными тарифными планами 1С:Комплекта поддержки – "1С:КП Отраслевой ПРОФ, 2-я Категория", или "1С:КП Отраслевой Базовый, 2-я Категория".

Основное отличие уровней поддержки "1С:КП Отраслевой" заключается в том, что уровень "ПРОФ" дает возможность обратиться на линию консультации разработчика по вопросам ведения учета неограниченное количество раз, а по уровню "Базовый" – только одна консультация в месяц. Подробнее о составе и условиях "1С:КП Отраслевой" см. на <https://portal.1c.ru/app/branch>.

1С:ИТС/КП – официальная поддержка, которую фирма "1С" совместно со своими партнерами оказывает пользователям на регулярной основе. Поддержка включает в себя Сервисы "1С" и услуги официальных партнеров фирмы "1С". Подробная информация об 1С:ИТС/КП см. на <https://its.1c.ru>, о Сервисах "1С" см. на <https://portal.1c.ru/>.

В комплект основной поставки "1С:Салон оптики" включаются купоны на льготное сопровождение по договору 1С:ИТС/КП и по 1С:КП Отраслевому. Стоимость льготного периода сопровождения включена в стоимость поставки. То есть, после регистрации комплекта и оформления льготного периода сопровождения 1С:ИТС/КП и активации льготного периода 1С:КП Отраслевой, пользователь имеет право пользоваться официальной поддержкой без дополнительной оплаты на срок льготного периода.

Номер телефона линии консультаций фирмы "1С" (495) 956-11-81, адрес электронной почты [v8@1c.ru](mailto:v8@1c.ru).

В части, относящейся к работе непосредственно с "1С:Салон оптики", техническую поддержку оказывает партнер-разработчик компания "1С-Рарус" с 9:00 до 18:00 по московскому времени, кроме суббот, воскресений и праздничных дней (по расписанию московских предприятий):

- название сервиса в системе 1С-Коннект: ЛК 1С:Отраслевые решения на 1С:Розница
- телефон линии консультаций: (495) 231-22-45
- адрес электронной почты: [rs@rarus.ru](mailto:rs@rarus.ru)

Пользователи, активировавшие 1С:КП Отраслевой, обслуживаются партнером-разработчиком в соответствии с регламентами, базирующимися на принципах системы менеджмента качества. Контроль качества обслуживания осуществляется фирмой "1С", при необходимости можно обратиться к ответственному менеджеру фирмы "1С" по адресу электронной почты: [itsotr@1c.ru](mailto:itsotr@1c.ru).

Пользователи получают обновления по платформе "1С:Предприятие", типовым конфигурациям и "1С:Салон оптики", через партнеров-франчайзи, разработчика и на сайте "1С" в разделе интернет-поддержки пользователей: <https://releases.1c.ru/>.

По окончании льготного периода сопровождение по платформе "1С:Предприятие", типовым конфигурациям и "1С:Салон оптики" осуществляется на платной основе, для его получения необходимо оформить договор 1С:ИТС/КП и 1С:КП Отраслевой 2-й Категории (уровня "ПРОФ" или "Базовый") на платной основе.

Для оформления договора 1С:ИТС/КП и 1С:КП Отраслевого обращайтесь к обслуживающему вас партнеру фирмы "1С", или к рекомендованным фирмой "1С" Центрам Сопровождения и Сервис-партнерам в Вашем регионе, со списком можно ознакомиться на странице <https://its.1c.ru/zakaz>.

**МЫ ВСЕГДА РАДЫ ВАМ ПОМОЧЬ!**

Данная книга является описанием программного продукта "1С:Розница 8. Салон оптики", который представляет собой совокупность типовой конфигурации "Розница" на платформе "1С:Предприятие 8" и конфигурации (прикладного решения) "Салон оптики".

Издание не является полной документацией по программному продукту. Для использования продукта необходимо наличие других книг, включаемых в комплект поставки:

### **По технологической платформе "1С:Предприятие 8":**

- "1С:Предприятие 8.3. Руководство пользователя". Книга содержит описание общих приемов работы с программными продуктами системы "1С:Предприятие 8".
- "1С:Предприятие 8.3. Руководство администратора". В книгу входят сведения об установке платформы и административной настройке системы.
- "1С:Предприятие 8.3. Руководство разработчика" (в двух частях). Книга содержит сведения о разработке прикладных решений в системе "1С:Предприятие 8.3", в том числе описание синтаксиса встроенного языка и языка запросов. Книга необходима для изменения конфигурации под особенности учета конкретной организации.
- "1С:Предприятие 8.3. Описание встроенного языка" (в пяти частях). Книга содержит описание объектной модели.

### **По конфигурации "Розница"**

- "1С:Предприятие 8. Конфигурация "Розница". Редакция 3.0. Описание". В книге рассмотрены возможности и порядок использования указанной конфигурации.

Документация по платформе "1С:Предприятие 8", конфигурациям "Розница" и "Салон оптики" в электронном виде доступна пользователям при соблюдении условий сопровождения на сайте Информационно-технологического сопровождения [its.1c.ru](http://its.1c.ru) в соответствующих разделах:

- [Инструкции по разработке на 1С – Платформа 1С:Предприятие. Документация;](#)
- [Инструкции по учету в программах 1С – Документация для пользователей 1С.](#)

# ОГЛАВЛЕНИЕ

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Введение .....</b>  | <b>9</b>  |
| <b>Глава 1 .....</b>   | <b>11</b> |
| <b>Настройка работы пользователя в конфигурации .....</b>          | <b>11</b> |
| 1.1. Раздел настроек "Общее" .....                                 | 12        |
| 1.2. Раздел настроек "Продажи" .....                               | 12        |
| 1.3. Раздел настроек "Закупки" .....                               | 13        |
| 1.4. Раздел настроек "Склад" .....                                 | 14        |
| <b>Глава 2 .....</b>   | <b>15</b> |
| <b>Номенклатура .....</b>  | <b>15</b> |
| 2.1. Категории номенклатуры .....                                  | 15        |
| 2.1.1. Ведение учета в разрезе оптических характеристик линз ..... | 16        |
| 2.1.2. Шаблоны наименований .....                                  | 16        |
| 2.2. Номенклатура .....  | 17        |
| 2.2.1. Помощник создания товаров .....                             | 17        |
| 2.2.2. Механизм учета товаров, продаваемых совместно .....         | 19        |
| 2.3. Работа с электронными документами .....                       | 21        |
| 2.3.1. Настройки выгрузки/загрузки данных .....                    | 22        |
| 2.3.2. Загрузка данных из табличного документа .....               | 22        |
| 2.3.3. Выгрузка данных в файл .....                                | 22        |
| 2.3.4. Групповая загрузка данных из табличного документа .....     | 22        |
| <b>Глава 3 .....</b>   | <b>23</b> |
| <b>Продажи .....</b>   | <b>23</b> |
| 3.1. Заказы покупателей .....                                      | 24        |
| 3.1.1. Корректировка состава "Заказа покупателя" .....             | 24        |
| 3.1.2. Номенклатура, отсутствующая в базе .....                    | 24        |

---

|                                  |   |           |
|----------------------------------|---|-----------|
| 3.2.                             | Цены, скидки, программы лояльности клиентов .....           | 25        |
| 3.2.1.                           | Автоматическая установка цен по поступлению товаров .....   | 25        |
| 3.2.2.                           | Скидки и наценки .....                                      | 27        |
| 3.3.                             | Розничные продажи .....                                     | 27        |
| 3.3.1.                           | Рабочее место кассира (РМК) .....                           | 27        |
| 3.3.2.                           | Настройки РМК.....  | 28        |
| 3.3.3.                           | Работа со списком заказов .....                             | 30        |
| 3.3.4.                           | Режим быстрых продаж.....                                   | 32        |
| 3.4.                             | Информационный киоск .....                                  | 34        |
| <b>Глава 4</b>                   | <b>.....</b>  | <b>35</b> |
| <b>Закупки</b>                   | <b>.....</b>  | <b>35</b> |
| 4.1.                             | Поступление товаров .....                                   | 35        |
| 4.1.1.                           | Контроль уникальности входящих документов .....             | 36        |
| 4.1.2.                           | Создание номенклатуры.....                                  | 36        |
| <b>Глава 5</b>                   | <b>.....</b>  | <b>37</b> |
| <b>Склад</b>                     | <b>.....</b>  | <b>37</b> |
| 5.1.                             | Места хранения .....  | 37        |
| 5.1.1.                           | Учет расположения товаров, входящих в заказы клиентов ..... | 37        |
| 5.2.                             | Печать этикеток и ценников .....                            | 39        |
| 5.3.                             | Отчеты раздела "Склад".....                                 | 40        |
| 5.3.1.                           | Расположение заказов клиентов в разрезе ячеек.....          | 40        |
| <b>Глава 6</b>                   | <b>.....</b>  | <b>41</b> |
| <b>Работа врача-консультанта</b> | <b>.....</b>  | <b>41</b> |
| 6.1.                             | Права и настройки .....                                     | 42        |
| 6.2.                             | Общий вид АРМ врача.....                                    | 42        |
| 6.2.1.                           | Работа с базой зарегистрированных клиентов .....            | 43        |
| 6.2.2.                           | Ввод или изменение информации о клиентах .....              | 45        |
| 6.2.3.                           | Диагностика зрения .....                                    | 46        |
| 6.2.4.                           | Диагностика зрения в контактных линзах .....                | 46        |
| 6.2.5.                           | Диагностика зрения для подбора очков .....                  | 46        |
| 6.2.6.                           | Диагностика зрения в очках.....                             | 46        |

---

|  |  |           |
|--|--|-----------|
| 6.3.                                     | Оформление заказа.....                             | 47        |
| 6.4.                                     | Анализ проведенных диагностик.....                 | 48        |
| <b>Глава 7.....</b>                      |  | <b>49</b> |
| <b>Инструкция по работе мастера.....</b> |  | <b>49</b> |
| 7.1.                                     | Анализ работы с заказами .....                     | 51        |
| 7.1.1.                                   | Анализ по затраченным запасам в производстве ..... | 51        |
| 7.1.2.                                   | Анализ заказов (по врачам).....                    | 51        |
| 7.1.3.                                   | Анализ обеспечения заказов .....                   | 52        |
| 7.1.4.                                   | Состояния заказов покупателей .....                | 52        |
| <b>Глава 8.....</b>                      |  | <b>53</b> |
| <b>Примеры ведения учета .....</b>       |  | <b>53</b> |
| 8.1.                                     | Создание карточки номенклатуры.....                | 54        |
| 8.2.                                     | Диагностика зрения в АРМ врача.....                | 56        |
| 8.3.                                     | Оформление заказа поставщику .....                 | 58        |
| 8.4.                                     | Поступление товаров .....                          | 60        |
| 8.5.                                     | Приемка и регистрация поступившего товара.....     | 62        |
| 8.6.                                     | Оплата поставщику .....                            | 63        |
| 8.7.                                     | Установка цен на товар.....                        | 64        |
| 8.8.                                     | Печать этикеток и ценников.....                    | 68        |
| 8.9.                                     | Перемещение товаров в торговый зал.....            | 69        |
| 8.10.                                    | Изготовление очков по заказу клиента .....         | 70        |
| 8.11.                                    | Оформление розничных продаж.....                   | 71        |
| 8.12.                                    | Реализация товаров с основного склада.....         | 72        |
| 8.13.                                    | Оплата покупки мелким оптом .....                  | 73        |
| 8.14.                                    | Проведение инвентаризации .....                    | 73        |
| 8.14.1.                                  | Инвентаризация запасов .....                       | 74        |
| 8.14.2.                                  | Списание запасов.....                              | 76        |
| 8.14.3.                                  | Оприходование запасов.....                         | 77        |



# ВВЕДЕНИЕ

Программный продукт "1С:Розница 8. Салон оптики" (далее 1С:Салон оптики) предназначен для автоматизации бизнес-процессов розничных торговых точек (магазинов), которые могут входить в распределенную розничную сеть торгового предприятия. Данная система позволяет автоматизировать учет товарных запасов на складах магазинов и учет денежных средств в кассах розничных торговых точек.

Программа разработана на основе конфигурации "Розница" и поставляется пользователям с уже внесенными изменениями после выхода нового релиза конфигурации "Розница".



## ГЛАВА 1

---

# НАСТРОЙКА РАБОТЫ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ В КОНФИГУРАЦИИ

При начале работы с программой необходимо заполнить данные о фирме. Подробнее о заполнении этих данных см. в руководстве конфигурации "Розница".

Переход к настройкам учета по разделам выполняется в разделе **Настройки** по гиперссылке **Еще больше возможностей**.

В данной главе будут рассмотрены настройки, связанные с доработками конфигурации "Салон оптики" в части ведения учета работы розничной сети.

---

## 1.1. РАЗДЕЛ НАСТРОЕК "ОБЩЕЕ"

В разделе настроек **Общее** содержатся настройки работы с товарами (подробное описание см. в руководстве конфигурации "Розница").

При включении в этом разделе контроля уникальности значений свойств и характеристик в системе накладывается запрет на создание одинаковых значений свойств объектов и характеристик. По соответствующей гиперссылке можно произвести замену всех существующих дублей значений свойств объектов на эталонные. Замена будет произведена:

- в документах **Заказ покупателя** со статусом, не равным **Выдан** и **Завершен**;
- в документах **Диагностика**;
- в плане видов характеристик **Характеристики номенклатуры**;
- в справочнике **Дополнительные значения**.

Все неэталонные объекты будут помечены на удаление.

## 1.2. РАЗДЕЛ НАСТРОЕК "ПРОДАЖИ"

Раздел предназначен для настройки параметров продаж и установки настроек для ведения учета розничных продаж и комиссионной торговли.

При установленной настройке **Автосмена состояний в Заказе покупателя** выполняется автоматическое изменение состояний в документе **Заказ покупателя** в зависимости от этапа оплаты и отгрузки товаров при использовании розничной продажи.

По соответствующей гиперссылке можно настроить заполнение даты отгрузки по умолчанию в новых **Заказах покупателя**. Данная настройка используется при создании нового договора с контрагентом. Дата отгрузки в **Заказах покупателей** заполняется в соответствии с настройками, указанными в договоре с контрагентом.

---

При включенной опции **Учитывать характеристики при подборе сопутствующих товаров** список сопутствующих товаров показывает только те характеристики номенклатуры, которые указаны в регистре **Сопутствующие товары**. При выключенной опции будут выводиться все характеристики номенклатуры. По гиперссылке **Настройка поиска ассоциаций** выполняется переход к настройкам механизма товаров, продаваемых совместно.

При помощи флажка **Использовать информационный киоск** включается возможность использования обработки **Информационный киоск**. Информационный киоск позволяет покупателям получить справочную информацию о товарах без привлечения обслуживающего персонала и оформить заказ покупателя.

По гиперссылке **Настройка информационного киоска** выполняется переход к форме настроек. Подробнее о настройке и работе с информационным киоском говорится в разделе руководства *Информационный киоск*.

### 1.3. РАЗДЕЛ НАСТРОЕК "ЗАКУПКИ"

Раздел **Закупки** предназначен для настройки параметров учета закупок, в том числе импортных.

Настройка **Создавать в заказе номенклатуру по данным поставщика** позволяет в момент создания заказа покупателя или заказа поставщику создавать номенклатуру, которая отсутствует в базе, однако доступна у поставщиков.

Включение настройки **Автоматическое формирование цен** позволяет автоматически создавать документ **Установка цен** на основании документа **Приходная накладная** (см. раздел руководства *Автоматическая установка цен по поступлению товаров*).

---

## 1.4. РАЗДЕЛ НАСТРОЕК "СКЛАД"

Раздел **Склад** предназначен для настройки параметров учета запасов на складах предприятия.

При установленной настройке **Резервирование запасов** можно задать использование авторезервирования в документе **Заказ покупателя**.

## ГЛАВА 2

---

# НОМЕНКЛАТУРА

В прикладном решении "1С:Салон оптики" выполняются регистрация и хранение номенклатуры товаров и услуг.

### 2.1. КАТЕГОРИИ НОМЕНКЛАТУРЫ

Классификация номенклатуры по категориям определяется спецификой предприятия. Категория присваивается каждой номенклатуре для систематизации товаров. Один элемент номенклатуры может входить только в одну категорию.

Категория определяет свойства и характеристики, которыми будут обладать подчиненные ей номенклатурные позиции.

Категории номенклатуры хранятся в справочнике **Категории номенклатуры**. Справочник доступен из раздела **Компания – Все справочники** в группе **Общее**. Категория номенклатуры может быть создана вручную.

Подробное описание работы с данным справочником приведено в руководстве конфигурации "Розница".

---

### 2.1.1. Ведение учета в разрезе оптических характеристик линз

В конфигурации "Салон оптики" реализован механизм ведения учета в разрезе оптических характеристик линз. Значения оптических характеристик используются для автоматического формирования наименования аналитики товара.

### 2.1.2. Шаблоны наименований

В разрезе категорий номенклатуры ведется учет шаблонов наименований (переход к ним выполняется по соответствующей гиперссылке в карточке категории номенклатуры). Шаблоны наименований это инструмент, который позволит автоматически формировать наименования номенклатуры и характеристик.

Каждый шаблон состоит из блоков, которые включают в себя параметр и сопроводительный текст. Подробнее о работе с шаблонами наименований см. в руководстве конфигурации "Розница".

В конфигурации "Салон оптики" реализована возможность использования в качестве параметров шаблона отраслевых реквизитов.

Кроме того, возможности механизма расширены и позволяют использовать шаблоны при создании номенклатурных позиций, отсутствующих в базе, по данным поставщика. Включение этой возможности управляется флажком **Использовать при создании номенклатуры**. Установленный флажок позволяет настроить значения реквизитов по умолчанию, которые будут использоваться при создании номенклатуры. Также при установленном флажке появляется возможность использования **Наименования поставщика** в качестве параметра шаблона. Дополнительно см. раздел руководства *Номенклатура, отсутствующая в базе*.

---

## 2.2. НОМЕНКЛАТУРА

Справочник **Номенклатура** является центральным справочником торговой системы. В нем хранится вся информация, необходимая для заказа, оприходования и продажи товара, находящегося в ассортименте сети.

Для структурирования данных и уменьшения количества ошибок при ручном вводе информации используется ряд вспомогательных справочников.

### 2.2.1. Помощник создания товаров

Для упрощения создания номенклатуры или характеристик номенклатуры можно воспользоваться обработкой **Помощник создания номенклатуры**. Обработка доступна:

- в документах **Приходная накладная** из командной панели табличной части **Товары** по кнопке **Создание номенклатуры**,
- в документах **Оприходование запасов** из командной панели табличной части **Запасы** по кнопке **Создание номенклатуры**
- в документах **Установка цен** из командной панели табличной части **Товары, услуги** по кнопке **Заполнить – Создание номенклатуры**;
- при создании номенклатуры отсутствующей в базе;
- из командной панели формы списка справочника **Номенклатура** по кнопке **Помощник создания**.

При использовании через документы созданная номенклатура и характеристики записываются в табличную часть документа.

Создание номенклатуры разделено на несколько шагов. Начальным этапом является настройка параметров конструктора номенклатуры. При настройке параметров указывается режим создания номенклатуры. От данного параметра зависит каким образом будет производиться создание

---

номенклатуры. Далее описана информация о каждом из режимов.

- **Создание номенклатуры и её характеристик.** В данном режиме возможно создать единственную номенклатуру и необходимое количество характеристик к ней. После создания номенклатуры пользователь автоматически переходит на страницу создания характеристик.
- **Выбор номенклатуры и создание её характеристик.** В данном режиме происходит выбор номенклатуры из существующей, и создание необходимого количества характеристик к ней.
- **Создание множества номенклатур и их характеристик.** В данном режиме возможно создание множества номенклатурных элементов и характеристик к ним. Данный режим особенно полезен, когда требуется создать много номенклатурных позиций, которые имеют схожие значения реквизитов. После создания номенклатуры мастер автоматически переходит к шагу создания характеристик, а затем после создания характеристики возвращается к созданию следующей номенклатуры.

В качестве дополнительных опций можно включить возможность выбора или загрузки изображения создаваемой номенклатуры, а также установить печать ценника после создания номенклатуры и ее характеристик. Для печати ценника надо указать используемый шаблон.

После нажатия на кнопку **Продолжить** производится переход к шагу 2 **Помощника создания номенклатуры**, на котором в зависимости от выбранного режима либо заполняются параметры создания новой номенклатуры, либо выбирается существующая номенклатура, для которой создаются характеристики.

В режиме создания номенклатуры на втором шаге пользователь заполняет основные данные номенклатуры, а также указывает цену.

---

В режиме множественных созданий справа от полей параметра присутствует флажок **Сохранения значения**. При переходе на создание следующей номенклатуры/характеристики, поля с установленным флажком сохраняют своё значение, а остальные очищаются, тем самым позволяя автоматически заполнять общие параметры.

При заполнении поля его флажок будет автоматически устанавливаться. Чтобы отключить автоматическую установку, достаточно вручную установить/убрать флажок. После этого даже при изменении значения поля флажок не будет изменяться.

Для ускорения ввода данных в системе предусмотрен шаблон наименования, который может использоваться по желанию пользователя.

На третьем шаге работы с **Помощником** создаются характеристики номенклатуры.

### **2.2.2. Механизм учета товаров, продаваемых совместно**

Для повышения эффективности продаж сопутствующих товаров реализован механизм учета товаров, продаваемых совместно.

Данный механизм позволяет в ручном или автоматическом режиме подобрать список товаров, продаваемых совместно. Для автоматического режима заполнения совместных товаров используется механизм поиска ассоциаций.

Список товаров, продаваемых совместно, доступен для просмотра и редактирования из карточки номенклатуры по гиперссылке **Сопутствующие товары**.

Сопутствующие товары могут быть заданы вручную или определены автоматически с использованием механизма поиска ассоциаций.

Настройка механизма поиска ассоциаций производится в отдельном диалоговом окне (кнопка **Настройка поиска ассоциаций** на странице **Сопутствующие товары** карточки

---

номенклатуры или гиперссылка **Настройка поиска ассоциаций** в настройках раздела **Продажи**).

Поиск ассоциаций выполняется только по розничным продажам (документам **Чек ККМ**). Для анализа задаются три параметра: процент случаев, достоверность и значимость. Каждый параметр задается числом в интервале от 0 до 100. Параметр **Процент случаев** определяет, как часто сочетание товаров встречается в документах продажи: 0 – хотя бы в одном документе, 100 – в каждом документе. Параметр **Достоверность** показывает, как часто при продаже одного товара продается и другой товар: 0 – хотя бы один раз, 100 – всегда. Параметр **Значимость** характеризует, на сколько чаще происходит, что при продаже одного товара продается другой, чем когда при продаже одного товара не продается другой: 0 – товар реже продается вместе, чем отдельно, 100 – товар чаще продается вместе, чем отдельно.

### **Пример**

Если на конкретном торговом предприятии необходимо показывать только те товары, которые всегда продаются совместно, то необходимо увеличить показатель минимальной достоверности. В то же время если продаж таких товаров достаточно мало по отношению к периоду продаж (в течение года объем продаж таких товаров не больше 10% от общего количества продаж), то следует указать соответствующий минимальный процент случаев и процент минимальной значимости.

При настройке поиска ассоциаций указывается период, за который будут анализироваться продажи и параметры, по которым будет определяться товар, продаваемый совместно. При настройке параметров следует вводить реальные данные, которые должны удовлетворять требованиям конкретного предприятия.

---

### **Важно!**

Поиск ассоциаций может производиться автоматически по заданному в настройках расписанию. Для обновления списка номенклатуры, продаваемой совместно, используется регламентное задание **Обновление сопутствующих товаров**.

По кнопке **Выполнить поиск ассоциаций**, расположенной на форме списка сопутствующей номенклатуры, можно выполнить поиск ассоциаций в соответствии с указанными настройками непосредственно из списка. В этот список можно добавить новые записи вручную, то есть указать те товары, которые в соответствии с маркетинговой политикой торгового предприятия должны продаваться совместно.

Информация о тех товарах, которые могут продаваться совместно с указанным товаром, используется в диалоге подбора при добавлении товаров в документ.

При нажатии на гиперссылку с информацией о количестве сопутствующих товаров в форме подбора устанавливается отбор по товарам, продаваемым совместно с исходной номенклатурной позицией.

### **Важно!**

Для отображения сопутствующих товаров необходимо включить соответствующие параметры в настройках списка номенклатуры. Переход к настройкам выполняется по кнопке



или, если кнопка не отображается, из меню **Еще**.

## **2.3. РАБОТА С ЭЛЕКТРОННЫМИ ДОКУМЕНТАМИ**

Для сокращения ошибок и повышения эффективности работы менеджеров по созданию новых элементов справочников и новых документов в конфигурации реализован механизм работы с электронными документами. Данный механизм предназначен для загрузки в конфигурацию и выгрузки из конфигурации электронных документов. Механизм имеет гибкую настройку правил загрузки и выгрузки, что в свою

---

очередь позволяет работать практически с любыми электронными документами.

### **2.3.1. Настройки выгрузки/загрузки данных**

Справочник **Настройки выгрузки/загрузки данных** хранит настройки для выгрузки или загрузки данных. Выгрузка реализована для справочников (целиком) и табличных частей для отдельных документов. Загрузка реализована для табличных частей отдельных документов, справочников и регистров сведений.

### **2.3.2. Загрузка данных из табличного документа**

Обработка **Загрузка данных из табличного документа** предназначена для загрузки данных в справочники, регистры сведений и табличные части документов из внешнего файла.

### **2.3.3. Выгрузка данных в файл**

Обработка **Выгрузка данных в файл** предназначена для выгрузки данных справочника или табличной части документа во внешний файл формата dbf.

### **2.3.4. Групповая загрузка данных из табличного документа**

Для уменьшения количества действий, выполняемых пользователем при загрузке большого количества накладных, может быть использована обработка **Групповая загрузка данных из табличного документа (Закупки – Сервис)**. С помощью этой обработки можно выполнить групповую загрузку данных из электронных документов.

## ГЛАВА 3

---

# ПРОДАЖИ

Конфигурация "Салон оптики" предоставляет возможность оформления розничных продаж непосредственно из торгового зала магазина или по предварительному заказу покупателя, а также продаж мелким оптом.

Розничные продажи могут оформляться как в специализированном интерфейсе **Рабочее место кассира** (РМК), так и из списка документов **Чек ККМ**. Оформление розничной покупки из списка документов позволяет легко переключаться на оформление продаж мелким оптом с помощью документа **Расходная накладная** и использовать полнотекстовый поиск по справочнику номенклатуры.

Основное назначение программы – обеспечить быстрое оформление покупки.

В данной главе приведено описание отраслевых доработок объектов и механизмов раздела **Продажи**. Описание объектов и механизмов конфигурации "Розница", связанных

---

с оформлением продаж, приведено в соответствующем руководстве этого решения.

### 3.1. ЗАКАЗЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Документ **Заказ покупателя** предназначен для регистрации намерений покупателя приобрести товары, услуги.

Подробное описание работы с данным документом приведено в руководстве конфигурации "Розница".

При изменении статуса готовности заказа, статуса оплаты заказа или ответственного, который производил ввод/редактирование документа, информация о новом состоянии помещается в регистр сведений **История состояний заказов**. Для просмотра текущего статуса заказов можно воспользоваться отчетом **Состояния заказов покупателей**.

Для печати документа необходимо нажать на кнопку **Печать** и выбрать ту печатную форму, по которой печатается документ.

#### 3.1.1. Корректировка состава "Заказа покупателя"

В документе **Заказ покупателя** можно корректировать состав заказа, сохраняя историю корректировок. Можно вычеркнуть определенные строки из заказа, например, если клиент отказался от части товара после его оформления или поставщик не привез товар. Отмененные строки остаются в заказе справочно, но не учитываются в итогах и конечной сумме документа. Такие корректировки позволят завершить работу с заказом, сохранив информацию об отмене для дальнейшего анализа.

#### 3.1.2. Номенклатура, отсутствующая в базе

При создании документа **Заказ покупателя** существует возможность заказа номенклатуры, которая не была создана в базе. Использование данного механизма возможно при

---

установке флажка **Создавать в заказе номенклатуру по данным поставщика** в настройках закупок (**Настройки – Еще больше возможностей – Закупки**).

## 3.2. **ЦЕНЫ, СКИДКИ, ПРОГРАММЫ ЛОЯЛЬНОСТИ КЛИЕНТОВ**

### 3.2.1. **Автоматическая установка цен по поступлению товаров**

В торговой розничной сети могут быть приняты различные способы назначения розничных цен. Подробно механизм ценообразования описан в соответствующем руководстве конфигурации "Розница".

Если на предприятии применяется централизованное назначение розничных цен, цены номенклатуры, назначенные документом **Установка цен** в управляющей системе или в центральном узле РИБ конфигурации "Салон оптики", передаются в магазин.

Если в настройках раздела **Закупки** установлен флажок **Автоматическое формирование цен**, в системе будет производиться автоматическое формирование документа **Установка цен** при проведении документа поступления.

Если механизм включен, то на форме документа **Приходная накладная** отображается ссылка **Автоформирование цен**, с помощью которой необходимо указать вид цен в документе. Именно для этого вида цен и зависимых от него видов будет формироваться документ установки цен.

Если для пользователя установлено право **Разрешить управление автоматическим формированием цен в приходной накладной**, он может отключить использование данного механизма для текущего документа. Для этого надо снять флажок **Автоформирование цен**.

---

Также, в соответствии со значением этого вида цен будет отображаться графа **Старая цена** в таблице товаров. Значением реквизита **Вид цен** может быть только тот вид цен, для которого установлена настройка **Заполнять из документа-основания**.

После проведения документа поступления происходит автоматическое формирование документа установки цен, созданного на основании приходной накладной. Документ установки цен формируется для вида цены, заданного в документе-основании, и зависящих от него видов цен. При этом в документ попадают только те товарные позиции, у которых изменилась цена в соответствии с выбранным видом цен.

Если используется механизм автоформирования цен, то считается, что пользователи не создают документы установки цен на основании приходной накладной вручную. В результате одной приходной накладной соответствует один документ установки цен, созданный на основании поступления. Вся ответственность автосоздания документов при переходе на использование механизма, а также при включении/отключении механизма ложится на пользователей.

Исходя из этого:

1. При проведении приходной накладной и включенном механизме автоформирования цен выполняется поиск документов установки цен, созданных на основании текущего поступления. Если документы отсутствуют, то создается новый документ установки цен на основании приходной накладной. Если документы присутствуют, то выполняется перезаполнение первого найденного документа.
2. При установке пометки удаления приходной накладной и включенном механизме автоформирования цен выполняется поиск документов установки цен, созданных на основании текущей приходной накладной. Все найденные документы помечаются на удаление.

- 
3. При отмене проведения приходной накладной и включенном механизме автоформирования цен выполняется поиск документов установки цен, созданных на основании текущей приходной накладной. У всех документов выполняется отмена проведения.

### 3.2.2. Скидки и наценки

В решении можно автоматически назначать скидки при продаже покупателю. Автоматические скидки могут быть предоставлены процентом или суммой во всем документе либо только в определенной строке.

Для хранения и редактирования видов автоматических скидок используется рабочее место **Скидки и наценки**, которое можно вызвать из раздела **Продажи** по гиперссылке **Скидки**.

Для добавления нового вида автоматических скидок требуется перейти на закладку **Автоматические скидки** и нажать кнопку **Создать**.

Подробное описание создания скидок и механизмов их применения приведено в руководстве конфигурации "Розница".

## 3.3. РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ

### 3.3.1. Рабочее место кассира (РМК)

Рабочее место кассира (РМК) предназначено для быстрой и удобной регистрации продаж (в т. ч. по заказам), расчета сдачи и работы с возвратами в режиме "единого окна".

Подробнее об РМК:

<https://its.1c.ru/db/metod81#content:7888:hdoc>.

Открыть РМК можно с помощью одноименной гиперссылки в подразделе **Розничные продажи** раздела **Продажи**. Если выполнить предварительные настройки, то РМК может

---

запускаться и автоматически – в момент открытия программы пользователем.

Описание объектов и механизмов конфигурации "Розница", связанных с оформлением продаж, приведено в соответствующем руководстве этого решения. В данной главе приведено описание отраслевых доработок объектов и механизмов раздела **Продажи**.

### 3.3.2. Настройки РМК

Предварительная настройка РМК выполняется пользователем с правами администратора.

К настройкам РМК можно перейти из раздела **Настройки – Поддержка оборудования**.

Все настройки РМК распределены по функциональным группам, раскрывая которые, администратор сможет достаточно гибко настроить рабочее место. Здесь можно задать правила распределения продаж по организациям и ККМ, условия контроля и ограничения продаж конкретных товаров, возможность использования замены товаров, сервера лояльности, определенных способов оплаты, настройку вида автоматически сформированного чека, формы подбора товаров и прочие особенности, важные при работе в РМК.

К отраслевым доработкам относятся следующие настройки, расположенные в группе **Интерфейс**:

- **Показывать только характеристики в наличии** – при установленной настройке в форме выбора будут отображаться только характеристики, имеющиеся в наличии.
- **Интерактивно оповещать о сопутствующих товарах** – настройка влияет на отображение формы выбора сопутствующих товаров при пробитии чека.
- **Выводить характеристики для подарка в виде дерева** – при выдаче подарков добавлена возможность отображения характеристик в виде дерева.

- 
- **Раскрыть группы характеристик при открытии** – при установленной настройке группы характеристик номенклатуры при подборе будут отображаться в развернутом виде.

Подробнее применение указанных настроек рассмотрено в этом разделе далее.

Для управления процессом продажи предусмотрены функциональные клавиши. Для каждой функциональной клавиши существует возможность быстрого ввода с помощью назначенных горячих клавиш на клавиатуре. Назначение горячих клавиш выполняется на закладке **Горячие клавиши** на форме настроек РМК.

Для работы с отраслевым функционалом можно настроить комбинации клавиш для следующих кнопок:

- **Показать совместные товары.** Переход к форме выбора сопутствующих товаров.
- **Проверить цену текущего товара.** Проверка цены товара путем сканирования без добавления его в товары.
- **Продолжить оплату чека.** Продолжить оплату чека при выборе сопутствующих товаров.
- **Перенести подарки.**
- **Отбор подарков по остаткам.**

Функционал, соответствующий описанным горячим клавишам, рассмотрен в этом разделе далее.

С помощью кнопки **Быстрая продажа/Режим** можно выбрать вариант работы с РМК:

- работа со списком заказов;
- режим быстрых продаж.

---

### 3.3.3. Работа со списком заказов

В этом режиме кассир-консультант регистрирует продажи на основании вновь создаваемых или уже созданных **Заказов покупателей**.

Все данные, введенные пользователем в РМК в режиме создания заказа, заносятся в документ **Заказ покупателя**, который может быть оформлен менеджером в режиме бэк-офиса (дополнительно см. раздел *Заказы покупателей*).

#### **Оплата заказов**

При отгрузке товаров покупателю после нажатия кнопки **Оплатить** РМК переходит в режим оплаты заказов. При этом в табличной области указываются те товары заказа, которые еще не оплачены.

#### **Частичная предоплата по заказу клиента**

В салонах оптики часто проводится продажа по заказу клиента с регистрацией предоплаты. Конфигурация "Салон оптики" позволяет организовать данный процесс при помощи механизма поддержки частичных оплат (предоплат и оплат в рассрочку) при печати чеков по требованиям ФЗ-54. Механизм включается при установке флажка **Предоплата в чеках ККМ** в настройках раздела **Продажи (Настройки – Еще больше возможностей – Продажи – Розничные продажи)**.

Для регистрации частичной оплаты заказа клиента в РМК после выбора вида оплаты надо указать сумму полной или частичной предоплаты за товар. Программа автоматически рассчитает оставшуюся часть оплаты в поле **Потом**. На форме РМК для привлечения внимания кассира при выборе команды **Оплата** (внесение предоплаты) информационная панель о товаре отобразится другим цветом. Также на форме будет отображаться факт приема денежных средств без передачи товаров по заказу.

---

После проведения и пробития чека ККМ статус оплаты заказа меняется автоматически, а товар списывается с остатков.

## Оформление чеков продажи

При оформлении продаж на рабочем месте кассира выполняется следующая последовательность действий.

- На основании выписанного рецепта или со слов клиента консультант-кассир оформляет заказ. Если клиент проходил диагностику и врач-консультант создал заказ, консультант-кассир открывает существующий заказ. Иначе кассир создает карточку нового клиента и создает заказ для него. В том случае, если клиент уже пользовался услугами организации ранее и информация о нем уже есть в системе, кассир при оформлении заказа указывает существующего клиента, и создает новый документ **Заказ покупателя**. Подбор товаров в заказ аналогичен подбору товаров при оформлении заказа в АРМ врача (см. раздел ***Оформление заказа***).
- Когда подбор товаров в заказ завершен, кассир нажимает кнопку **Заказать**. Заказ при этом принимает состояние **Прием заказа**.
- Для оплаты заказа кассир нажимает кнопку **Оплатить** и попадает в диалоговое окно оплаты товара (см. раздел ***Оплата заказов***). После нажатия кнопки **Пробить чек** при оплате указывается сумма и вид оплаты. Можно оформить частичную предоплату по заказу клиента (см. раздел ***Частичная предоплата по заказу клиента***). Заказ передается в производство (статус заказа **Производство**).
- После выполнения заказы приобретают статус **Выдача заказов** и передаются в отдел выдачи заказов. В оговоренный срок клиент приходит в магазин и предъявляет бланк заказа с документом оплаты консультанту-кассиру. Консультант-кассир проверяет статус заказа и оплату данного заказа и оформляет чек отгрузки

---

(команда **Отгрузить**). Если заказ оплачен полностью, то он отдается клиенту. В случае если заказ не оплачен или оплачен частично, с клиентом производится окончательный расчет, и после этого заказ отдается клиенту.

Формирование чеков производится в разрезе организаций складов в соответствии с настройками распределения продаж товаров по складам и услуг по организациям. Чеки печатаются на печатающих устройствах, подключенных к кассе ККМ соответствующей организации.

### 3.3.4. **Режим быстрых продаж**

Предусмотрена возможность выполнять продажу без заполнения заказа клиента в так называемом "режиме быстрой продажи". Документ **Заказ покупателя** при этом формируется автоматически. Переход в режим "быстрой продажи" осуществляется по кнопке **Быстрая продажа**. Система при этом переходит в режим заполнения чека напрямую. Обратный переход выполняется нажатием кнопки **Режим – Список заказов**.

#### **Дополнительные возможности при подборе товаров**

В соответствии с установкой настройки **Использовать расширенную форму подбора** в РМК может использоваться простая и расширенная форма подбора товаров. В зависимости от выбранного варианта формы подбора могут присутствовать некоторые функциональные особенности работы с формой.

#### **Подбор товаров, продаваемых совместно**

С помощью ссылки, характеризующей наличие товаров, продаваемых совместно с текущей номенклатурой, из расширенной формы подбора товаров можно перейти к информации о сопутствующей номенклатуре и подобрать соответствующие номенклатурные позиции (о сопутствующих

---

товарах см. раздел руководства *Механизм учета товаров, продаваемых совместно*). Ссылка отображается при установке соответствующей настройки для этого типа формы подбора (подробнее см. в руководстве конфигурации "Розница").

При использовании простой формы подбора к информации о сопутствующих товарах можно перейти с помощью специальной кнопки, название которой соответствует наличию таких товаров для текущей номенклатурной позиции.

Если в настройках РМК установлен флажок **Интерактивно оповещать о сопутствующих товарах**, то при оплате чека будет открыто окно подбора номенклатуры с товарами, продаваемыми совместно с товаром из корзины. При необходимости любой из этих товаров может быть добавлен в корзину.

### **Подбор характеристик товара**

Если для выбираемого товара ведется учет по характеристикам, при подборе открывается окно выбора характеристики номенклатуры. При установленной настройке РМК **Показывать только характеристики в наличии** отображаются только характеристики, имеющиеся в наличии.

На форме выбора характеристик пользователь может настроить отображение цены продажи товара.

### **Проверка цены товара**

Существует возможность проверить цену товара путем сканирования без добавления его в товары. Функционал запускается из меню **Еще – Проверка цены** формы РМК.

### **Подбор линз**

По кнопке **Подбор линз** открывается форма, позволяющая подобрать линзы, имеющиеся в наличии и удовлетворяющие биометрическим параметрам клиента. Работа с данной формой описана в главе *Работа врача-консультанта*.

---

### 3.4. ИНФОРМАЦИОННЫЙ КИОСК

Программа предусматривает возможность использования клиентами информационного киоска – автоматизированного программно-аппаратного комплекса, предназначенного для предоставления справочной информации без привлечения обслуживающего персонала.

Работа с информационным киоском выполняется посредством использования обработки **Информационный киоск**. Данная обработка предоставляет клиентам следующие возможности:

- получение информации о товарах: описание товара, картинка, актуальная цена, действующие акции на товар, остатки в текущем магазине и в других магазинах сети;
- получение информации о маркетинговых акциях;
- вывод данных по дисконтной карте клиента;
- получение информации по текущему магазину и другим магазинам сети;
- заполнение корзины покупателя и оформление заказа клиента.

Информационный киоск поддерживает работу со сканерами штрихкодов и сканерами магнитных кодов.

Использование информационного киоска включается при помощи флажка **Использовать информационный киоск (Настройки – Еще больше возможностей – Продажи – Информационный киоск)**.

## ГЛАВА 4

---

# ЗАКУПКИ

Объекты раздела **Закупки** позволяют управлять операциями закупок и снабжения, такими как учет себестоимости товаров, параметры анализа пересортицы и т.д.

С описанием работы подсистемы управления запасами и закупками можно ознакомиться в руководстве конфигурации "Розница". В данной главе рассмотрены отраслевые доработки объектов и механизмов этой подсистемы, применяемые в конфигурации "Салон оптики".

### 4.1. ПОСТУПЛЕНИЕ ТОВАРОВ

Для отражения в учете поступления товаров от поставщиков служит документ **Приходная накладная (Поступление от поставщика)**, который может быть создан на основании документа **Заказ поставщику**.

Список документов поступления можно открыть по ссылке **Приходная накладная (Закупки – Закупки)**.

---

В данном разделе описаны отраслевые особенности работы с этим документом.

#### 4.1.1. Контроль уникальности входящих документов

Чтобы исключить возможность повторного ввода документа поступления на основании одной и той же накладной поставщика, предусмотрена возможность контроля подобных ситуаций. Данный контроль в базе настраивается индивидуально для каждого пользователя группой прав **Контроль уникальности входящих документов в Приходной накладной**.

#### 4.1.2. Создание номенклатуры

При поступлении большого количества нового товара на создание каждой позиции номенклатуры затрачивается довольно большое количество времени. Для решения этой проблемы в программе предусмотрена сервисная обработка **Создание номенклатуры**.

Данная обработка позволяет сократить затрачиваемое время и трудоемкость на создание большого количества номенклатурных позиций. Наиболее эффективная работа достигается путем последовательного создания номенклатурных позиций с минимальными изменениями в реквизитах или без изменений вообще.

Обработка **Создание номенклатуры** вызывается при помощи одноименной кнопки в командной панели табличной части документа **Приходная накладная**. При обращении к ней происходит запуск **Помощника создания номенклатуры**, посредством которого пользователь, задав необходимые параметры, создаст новые номенклатурные позиции, характеристики номенклатуры, назначит цены и распечатает ценники.

Описание работы с Помощником приведено в разделе руководства ***Помощник создания товаров***.

## ГЛАВА 5

---

# СКЛАД

В разделе **Склад** отраслевого решения автоматизировано отражение хозяйственных операций по приемке, перемещению, отгрузке, списанию и оприходованию товаров, а также оформление внутренних операций с товаром: резервирование, комплектация, инвентаризация товаров.

### 5.1. МЕСТА ХРАНЕНИЯ

#### 5.1.1. Учет расположения товаров, входящих в заказы клиентов

Для учета расположения товаров, входящих в заказы клиентов, площадь склада может разбиваться на участки (ячейки). Ячейка – это минимальная торговая площадь, на которой находится товар. Общая торговая площадь в конфигурации "Салон оптики" представляется как склад, участки склада будем называть ячейками. Заказы (товары, составляющие заказ)

---

располагаются в ячейках. Ячейки нумеруются в пределах одного склада.

По гиперссылке **Ячейки** формы элемента справочника **Склады** выводится информация об участках (так называемых "ячейках"), на которые разбита общая торговая площадь склада.

Ячейки могут создаваться пользователем из формы элемента справочника **Склады**, используя кнопку **Создать** или клавишу **Ins** на закладке **Ячейки**. Также ячейки могут создаваться автоматически при помощи сервисной обработки, вызываемой при нажатии кнопки **Создать ячейки**.

Сервисная обработка по созданию ячеек представляет собой перечень параметров ячеек, на основании которых автоматически создаются данные.

В качестве параметров пользователь вручную указывает:

- **Склад** – склад, для которого будут создаваться ячейки.
- **Количество уровней** – количество уровней ячеек, которое необходимо создать.
- **Длина склада, ширина склада** – размеры склада.
- **Длина ячейки, ширина ячейки** – размеры ячейки.
- **Число ячеек в ряду, число рядов ячеек** – расчетное количество ячеек по горизонтали и вертикали соответственно, могут быть заданы вручную.
- **Количество ячеек** – расчетное количество ячеек для одного склада.

На основании данных, введенных пользователем, рассчитываются и создаются ячейки для склада.

На форме элемента справочника **Организации** в разделе настроек **Склад расположения заказов** указывается ячеистый склад, на котором будут храниться товары, составляющие заказы клиентов. Ячейки указанного склада будут автоматически выделяться для размещения создаваемых заказов клиентов.

---

Документ **Заказ покупателя** содержит информацию о расположении заказа в ячейке склада. Значение склада автоматически заполняется при создании документа из указанной в нем организации, это значение может быть изменено пользователем.

## 5.2. ПЕЧАТЬ ЭТИКЕТОК И ЦЕННИКОВ

Печать ценников и этикеток производится с помощью специального сервиса **Печать этикеток и ценников**, который можно запустить по одноименной ссылке из подраздела **Сервис разделов Продажи и Склад**, а также из меню **Печать документов**:

- **Установка цен,**
- **Приходная накладная,**
- **Перемещение запасов.**

Предусмотрена возможность печати ценников и этикеток из справочников **Номенклатура** и **Категории номенклатуры**. Также можно настроить печать ценника после создания номенклатуры или ее характеристик с помощью **Помощника создания номенклатуры**.

При вызове сервиса из документа список товаров для печати ценников или этикеток сформируется в соответствии с табличной частью документа и заполнится назначенными или действующими розничными ценами в зависимости от настройки применения цен в данном магазине. При вызове сервиса из документа **Установка цен** пользователь может выбрать один из использованных в документе видов цен.

При печати ценников на товар цены печатаются на указанную пользователем дату. По умолчанию используется текущая дата на момент открытия формы обработки печати.

По умолчанию будут распечатаны один ценник по каждой товарной строке и этикетки в количестве, равном указанному в документе.

---

Подробное описание сервиса **Печать этикеток и ценников** приведено в руководстве конфигурации "Розница".

## **5.3. ОТЧЕТЫ РАЗДЕЛА "СКЛАД"**

### **5.3.1. Расположение заказов клиентов в разрезе ячеек**

Для контроля и анализа расположения заказов клиентов в разрезе ячеек предназначен отчет **Расположение заказов клиентов**. В данном отчете можно получить полную информацию о том, какие заказы хранятся в настоящий момент на предприятии с указанием склада, ячеек и статуса заказа. Количество товара выводится в единицах хранения остатков. Отчет строится по текущим данным. При формировании отчета можно установить отбор по складу.

## ГЛАВА 6

---

# РАБОТА ВРАЧА- КОНСУЛЬТАНТА

Пользователь, выполняющий функции врача-консультанта, может осуществлять в системе следующие действия:

- вести информацию о клиентах (ФИО, возраст, контактная информация и т.п.);
- регистрировать жалобы и анамнез клиентов;
- регистрировать результаты обследования;
- фиксировать назначение рекомендаций;
- печатать результаты диагностики и назначение рецептов на очки;
- оформлять заказы.

Врач-консультант работает в режиме автоматизированного рабочего места (АРМ) врача. Используя автоматизированные рабочие места, можно существенно ускорить и упростить работу ряда сотрудников, сделать ее более наглядной, удобной

---

и интуитивно понятной. За счет этого можно снизить требования к начальной квалификации сотрудников как пользователей программы 1С:Предприятие, сократить время на обучение персонала. В некоторых случаях пользователь может постоянно работать, исключительно используя автоматизированное рабочее место и пользуясь обычными меню лишь эпизодически.

В связи с тем, что оборудование для диагностики не интегрируется с решениями 1С, врач-консультант, вносит все данные вручную.

## 6.1. ПРАВА И НАСТРОЙКИ

Для работы с программой пользователей, выполняющих функции врача-консультанта, предусмотрен профиль доступа "Врач". При необходимости можно выполнить произвольную настройку прав для таких пользователей. Также выполнять данные функции может пользователь с полными правами.

В настройках пользователя, выполняющего функции врача-консультанта, в группе **Основные значения для подстановки в документы и справочники** должна быть задана касса ККМ.

## 6.2. ОБЩИЙ ВИД АРМ ВРАЧА

Рабочее место врача-консультанта в режиме управляемого приложения вызывается командой **Рабочее место врача** из раздела **Продажи**.

Основное окно АРМ врача состоит из нескольких областей, имеющих различное функциональное назначение (см. рисунок ниже). Диагностика и учет биометрических данных

Перед диагностикой врач-консультант регистрирует информацию о клиенте: создает новый элемент справочника **Контрагенты** или находит существующий элемент, если клиент

уже пользовался услугами данной организации ранее и был зарегистрирован в учетной системе.

### **Важно!**

Для того, чтобы клиент отображался в табличной части АРМ врача, в соответствующей ему карточке контрагента должен быть установлен флажок **Покупатель**.

## **6.2.1. Работа с базой зарегистрированных клиентов**

Врач-консультант выполняет поиск информации о клиенте по ФИО клиента или же по индивидуальной дисконтной карте клиента при помощи сканера штрихкодов.

Для осуществления поиска информации о клиенте по ФИО в поле отбора надо ввести полностью или частично фамилию, имя, отчество клиента и нажать клавишу **Enter**. В результате в табличной области отобразятся данные, удовлетворяющие параметрам отбора. При вводе значения в этом поле автоматически отключается иерархический просмотр данных табличной области. Для отключения отбора надо очистить область ввода и нажать клавишу **Enter** (можно также использовать комбинацию клавиш **Shift+F4**, или включить режим иерархического просмотра).

При помощи кнопки **Просмотр** открывается форма, содержащая данные о текущем клиенте (строка с информацией о котором выделена в табличной области).

Используя кнопку **Новый**, можно создать новый элемент справочника **Контрагенты**. В АРМ Врача и в РМК контрагент всегда создаётся как физическое лицо. При создании контрагента с типом **Физ. лицо** в системе также будет создан соответствующий ему элемент справочника **Физические лица**. В карточке физического лица указываются в том числе такие отраслевые реквизиты, как данные страхового медицинского полиса и номер медицинской карты.

Кнопка **Иерархия/Без иерархии** включает/отключает иерархический просмотр данных табличной области.

---

Если включен иерархический просмотр, то при помощи кнопки **Уровень вверх** можно перейти на верхний уровень иерархии отображения данных табличной области.

В табличной области в данном режиме отображается список проведенных диагностик текущего клиента.

В области, расположенной под списком диагностик, отображается основная информация по текущей диагностике.

Функциональные кнопки режима **История диагностик** имеют следующее назначение:

- **Просмотр** – просмотр текущей диагностики;
- **Оформить заказ** – оформление заказа на основании выбранной диагностики (при подборе линз будут использоваться данные текущей диагностики).
- **Выбрать заказ** – позволяет связать текущую диагностику с документом **Заказ покупателя**. Это действие выполняется в том случае, если первоначально был оформлен заказ на проведение текущей диагностики (см. раздел *Ошибка! Источник ссылки не найден.*) и по нему была произведена оплата. Иначе говоря, была осуществлена предоплата на проведение диагностики, а потом уже была произведена сама диагностика зрения.
- **Клиенты** – эта кнопка появляется вместо кнопки **История диагностик** после нажатия последней; позволяет вернуться к списку клиентов.
- **Оформить новый заказ** – оформление заказа без ввода на основании диагностики (см. раздел *Оформление заказа*).

Кнопки вспомогательной панели имеют следующее назначение:

- **Печать** – выводит на экран диалоговое окно выбора печатной формы результатов диагностики. С помощью этого диалогового окна можно распечатать встроенную или собственную (созданную пользователем) печатную форму (кнопка **Печать**), а также в режиме толстого клиента

выбрать форму печати по умолчанию (кнопка **По умолчанию**).

- Слева от кнопки **Печать** расположена вспомогательная кнопка. С ее помощью производится печать формы, выбранной для печати по умолчанию. Название этой кнопки соответствует названию выбранной печатной формы.

Кнопки **Диагностика зрения**, **Контактные линзы**, **Новые очки** и **Очки клиента** используются для режимов регистрации результатов диагностики зрения. Эти режимы будут рассмотрены далее.

### 6.2.2. Ввод или изменение информации о клиентах

Если клиент проходит диагностику впервые, врач-консультант должен создать новый элемент справочника **Контрагенты** и зарегистрировать все необходимые данные о новом клиенте (ФИО, адрес, контактные телефоны и т.д.). Для этого надо нажать кнопку **Новый** панели с функциональными кнопками. При этом появляется диалоговое окно ввода информации о новом клиенте.

В полях данной формы содержится общая информация о клиенте (ФИО, дата рождения, пол). С помощью этого диалогового окна вводятся данные полиса ОМС и медицинской карты, а также контактная информация о клиенте: адреса, телефоны. Нажатием кнопки **Записать** производится запись введенной информации о клиенте. Нажатие кнопки **ОК (Ctrl+Enter)** производит запись введенной информации и закрытие данной формы.

Все данные о клиенте, введенные с помощью данной формы, фиксируются в соответствующем элементе справочника **Контрагенты**.

После того как врач-консультант зарегистрировал все необходимые данные о новом клиенте или отредактировал необходимую информацию о клиенте в системе, для фиксации результатов диагностики зрения надо перевести АРМ врача

---

в режим соответствующей диагностики, о чем будет рассказано в следующих подразделах.

### 6.2.3. Диагностика зрения

Для перевода АРМ врача в режим диагностики зрения надо нажать кнопку **Диагностика зрения**.

### 6.2.4. Диагностика зрения в контактных линзах

Для проверки правильности подбора линз используется режим диагностики зрения клиента в контактных линзах. При нажатии кнопки **Контактные линзы** в панели с функциональными кнопками АРМ врача переходит в режим диагностики зрения в контактных линзах клиента.

### 6.2.5. Диагностика зрения для подбора очков

Если клиент желает пройти диагностику перед покупкой очков, используется режим диагностики зрения для подбора очков. Этот режим открывается при нажатии кнопки **Новые очки** в панели с функциональными кнопками АРМ врача.

В основной рабочей области АРМ в данном режиме указываются тип очков (для дали, для близи, для компьютера, для постоянного ношения) и тип линз (монофокал, прогрессив, бифокал, асферика).

Панель с функциональными кнопками имеет вид, аналогичный виду панели с функциональными кнопками режима диагностики зрения (см. раздел *Диагностика зрения*).

В результате проведенной диагностики врач может распечатать клиенту рецепт на очки (кнопка **Печать**).

### 6.2.6. Диагностика зрения в очках

Для проверки правильности подбора очков используется режим диагностики зрения клиента в очках. При нажатии кнопки **Очки клиента** в панели с функциональными кнопками АРМ врача

переходит в режим регистрации биометрических параметров в очках клиента.

Данный режим полностью аналогичен по составу режиму диагностики зрения для подбора очков.

Врач может распечатать клиенту полученные результаты проведенной диагностики (см. описание кнопок группы **Печать** в разделе *Работа с базой зарегистрированных клиентов*).

Все данные, зарегистрированные в АРМ врача в режиме диагностики, автоматически заносятся в документ **Диагностика**.

Документ **Диагностика** может быть оформлен менеджером в режиме бэк-офиса. Список документов **Диагностика** доступен из раздела **Продажи** по гиперссылке **Диагностики**.

При помощи кнопки **Вид операции** выбирается тип проведенной диагностики (**Диагностика зрения, Контактные линзы, Новые очки** или **Очки клиента**). На соответствующих закладках формы документа фиксируются параметры диагностики и рекомендации врача. В данном документе указывается также установленный диагноз. Состав реквизитов и закладок документа зависит от выбранного вида операции.

На закладке **Рекомендации** приводятся рекомендации клиенту от врача. Данная закладка может быть заполнена с помощью справочника **Шаблоны полей диагностики**. В справочнике хранятся шаблоны для заполнения информации о диагностике зрения клиентов.

На основании документа **Диагностика** может быть введен документ **Заказ покупателя**.

### 6.3. ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА

После диагностики надо осуществить подбор линз и комплектующих для новых очков. Врач-консультант может самостоятельно создать заказ с указанием перечня оказанных

---

услуг для оплаты. При заказе очков или линз на стоимость услуг по диагностике зрения может назначаться произвольная скидка (например, 100%), определенная в соответствии с ценовой политикой организации.

#### **6.4. АНАЛИЗ ПРОВЕДЕННЫХ ДИАГНОСТИК**

Для анализа проведенных диагностик и соответствующих им заказов предусмотрен отчет **Анализ диагностик**.

В отчете выводится информация о заказах, их текущих статусах, товарном составе с учетом количественных и суммовых показателей.

Отчет может быть сгруппирован по врачам, диагностикам, заказам, номенклатуре, характеристикам номенклатуры, статусам оплаты.

## ГЛАВА 7

---

# ИНСТРУКЦИЯ ПО РАБОТЕ МАСТЕРА

Основным рабочим местом мастера (пользователя с правами мастера) считается форма списка документов **Заказы покупателей**. Для удобства работы мастера существует возможность быстрого отбора документов заказа с использованием различных фильтров.

После оформления заказа на изготовление очков этот заказ передается в производство (состояние заказа **Производство**).

Моментом передачи заказа мастеру является установка соответствующего статуса. При этом все оплаченные товары и товары с признаком резервирования передаются в производство.

При получении мастером заказа на изготовление очков он может скорректировать материалы, из которых изготавливаются очки. Это выполняется путем открытия формы документа заказа и внесения соответствующих изменений на закладке **Товары**,

---

**услуги.** Действия по корректировке заказа мастер производит в случае:

- Если на этапе оформления заказа консультант-кассир затрудняется сделать выбор, какой материал нужно будет использовать мастеру при исполнении заказа. При этом значение поля характеристики товара он оставляет незаполненным. При выполнении заказа мастер сам должен указать, какой материал был использован при производстве.
- Если на момент исполнения заказа на складе нет указанного материала. В этом случае мастер может произвести замену отсутствующей номенклатуры на имеющийся в наличии товар в пределах значений свойств линз, указанных в документе заказа.

Товары, по которым мастер произвел корректировку, оплачиваются клиентом при получении заказа. Если мастер произвел замену материалов, которые ранее уже были оплачены клиентом, перед выдачей заказа необходимо оформить документ возврата по данным позициям.

Списание материалов по заказу происходит автоматически при оплате или резервировании товаров заказа по количеству, указанному в документе **Заказ покупателя**. Если количество материала, израсходованного на выполнение заказа, превысило количество, указанное для этого материала в заказе, мастер вводит на основании данного заказа документ списания. В форме документа **Списание запасов** в графе **Количество плановое** отображается количество материала, внесенное в заказ, а в графе **Количество фактическое** – количество материала, израсходованное при выполнении заказа. В графе **Количество** при этом рассчитается перерасход материала.

При проведении документа **Списание запасов** списывается разница между фактом и заказом, тем самым фиксируется перерасход материала по заказам.

После выполнения заказа и оформления дополнительного списания перерасхода материалов мастер устанавливает

---

состояние **Выдача заказа** и передает его в отдел выдачи заказов.

## 7.1. АНАЛИЗ РАБОТЫ С ЗАКАЗАМИ

### 7.1.1. Анализ по затраченным запасам в производстве

Информация о затраченных и списанных материалах при производстве выводится в отчет **Анализ по затраченным запасам в производстве**. Этот отчет доступен в разделе **Склад**.

В отчете выводится информация о количестве заказанных товаров, затраченных на производство и списанных товаров (**Количество в заказе, Количество затрачено, Количество списано**), а также о сумме заказа и сумме списанных товаров.

Отчет может быть сгруппирован по заказам, документам списания, конкретным позициям номенклатуры, а также по характеристикам номенклатуры.

### 7.1.2. Анализ заказов (по врачам)

Отчет **Анализ заказов (по врачам)** предназначен для получения информации по врачам, проводившим диагностику. В данном отчете выводится информация о заказе, его текущих состояниях, товарном составе с учетом количественных и суммовых показателей. Отчет доступен в разделе **Продажи**.

При формировании отчета можно задать отбор по врачу.

Информация о врачах хранится в справочнике **Физические лица** (установленный флажок **Является врачом** в карточке физического лица). Для того чтобы информация о враче попала в отчет, в **Заказе покупателя** должен быть заполнен реквизит **Врач**. Это значение может быть задано следующими способами:

- ввод вручную;

- 
- автоматическая подстановка, если заказ вводится на основании диагностики, в которой ответственный является врачом;
  - автоматическая подстановка значения по умолчанию для данного пользователя;
  - считывание по штрихкоду или магнитному коду карточки пользователя;
  - в АРМ врача можно указать вручную, либо считать с карты в параметрах заказа.

### **7.1.3. Анализ обеспечения заказов**

Отчет предназначен для анализа состояния заказов клиентов на определенный момент времени (отчет не включает в себя выданные заказы). Перейти к отчету можно из раздела **Склад**.

Данные в отчете могут быть сгруппированы по организациям, товарным позициям их характеристикам.

### **7.1.4. Состояния заказов покупателей**

Для получения информации о текущих состояниях заказов клиентов за период предназначен отчет **Состояния заказов покупателей**.

С помощью этого отчета можно проанализировать данные о клиенте, состоянии и сумме заказа, статусе и сумме оплаты.

## ГЛАВА 8

---

# ПРИМЕРЫ ВЕДЕНИЯ УЧЕТА

В этой главе описываются типичные задачи, которые требуется решать сотрудникам магазина, и показывается, как решаются эти задачи при использовании решения "1С:Салон оптики".

В рамках решения поставленной задачи рассматриваются только наиболее важные особенности работы документов, справочников, отчетов и обработок. Полное описание содержится в основной части данного руководства, а также в руководстве конфигурации "Розница".

Мы предполагаем, что все сотрудники магазина, работающие с решением, обладают правами на выполнение действий, входящих в их обязанности. Также считаем, что в программе выполнены все необходимые для решения поставленной задачи настройки.

Все исходные данные, соответствующие начальному моменту решения нашей задачи, уже содержатся в демонстрационной

---

базе данных, поставляемой вместе с решением "1С:Салон оптики". Все документы проведены, так что при изучении каждого этапа решения задачи достаточно будет открывать и изучать соответствующие диалоговые окна.

В качестве примера использования решения решим следующие задачи:

- Создадим номенклатуру "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"".
- Зафиксируем данные диагностики клиента в режиме автоматизированного рабочего места (АРМ) врача и создадим заказ покупателя.
- Создадим заказ поставщику.
- Оформим поступление товаров на склад предприятия.
- Зафиксируем оплату поставщику.
- Установим цену на товар.
- Выполним перемещение товара с основного склада в торговый зал.
- Оформим продажу товара из торгового зала в режиме АРМ кассира.
- Введем документ реализации товара с основного склада.
- Зафиксируем поступление денежных средств в кассу ККМ.
- Выполним инвентаризацию товаров на складе.

## 8.1. СОЗДАНИЕ КАРТОЧКИ НОМЕНКЛАТУРЫ

Прежде чем приступить к работе с номенклатурой, введем в информационную базу сведения о товаре, который в дальнейшем будем реализовывать. Для этого в справочнике **Номенклатура** введем новый элемент "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"". Чтобы перейти к справочнику **Номенклатура**, выберем раздел **Продажи** – группа **Товары и услуги** – **Номенклатура**. Новый элемент создадим в группе **Очковые линзы** по кнопке **Создать**. Можно

---

также создать новую карточку на основании уже имеющейся, при этом реквизиты нового элемента заполняются в соответствии с номенклатурой-основанием.

В реквизите **В группе** будет выбрана та группа номенклатуры, которая была открыта в момент ввода нового элемента. Этот реквизит останется незаполненным, если при вводе нового элемента курсор будет находиться в корневой части списка элементов справочника **Номенклатура**. Данный реквизит можно редактировать. При изменении значения этого реквизита элемент справочника будет переноситься в указанную в этом реквизите номенклатурную группу.

В поле **Категория** выбираем ранее созданную категорию номенклатуры **Очковые линзы**. В справочнике **Категории номенклатуры** должны быть корректно настроены значения, заполняемые по умолчанию. Эти данные отобразятся в карточке номенклатуры при выборе данной категории.

В карточке номенклатуры необходимо заполнить реквизиты **Наименование** и **Наименование для печати**. Наименование будет отображаться в списке справочника **Номенклатура**, поэтому необходимо следить за тем, чтобы по содержанию этого реквизита можно было легко производить поиск нужного элемента в списке при сортировке элементов по алфавиту. Наименование для печати будет выводиться при печати документов.

Просмотреть список характеристик можно с помощью гиперссылки **Характеристики** карточки номенклатуры. Пользователь имеет возможность ввести недостающую характеристику непосредственно в карточке номенклатуры. Для этого нужно воспользоваться кнопкой **Создать** и ввести значения дополнительных реквизитов характеристики в открывшейся форме.

После ввода основных данных для номенклатуры могут быть введены дополнительные данные: состав товара, упаковки, штрихкоды и т. д.

---

Также можно добавить в карточку номенклатуры изображение товара. Подробнее о реквизитах, заполняемых в карточке номенклатуры, см. главу *Номенклатура* данного руководства и руководство конфигурации "Розница".

## 8.2. ДИАГНОСТИКА ЗРЕНИЯ В АРМ ВРАЧА

Допустим, что в салон оптики обратился новый клиент Новиков Михаил Валерьевич с целью провести диагностику зрения и приобрести очки с фотохромными линзами с соответствующими оптическими характеристиками.

Перед диагностикой врач-консультант регистрирует информацию о новом клиенте: создает новый элемент справочника **Контрагенты** и регистрирует все необходимые данные о новом клиенте (ФИО, адрес, контактные телефоны и т.д.). Для этого в АРМ врача врач-консультант нажимает кнопку **Новый** панели с функциональными кнопками и в отрывшейся форме заполняет информацию о клиенте (подробнее см. раздел руководства *Ввод или изменение информации о клиентах*).

Поскольку клиент желает пройти диагностику перед покупкой очков, используется режим диагностики зрения для подбора очков. АРМ врача переводится в этот режим при помощи кнопки **Новые очки** панели с функциональными кнопками. В основной рабочей области АРМ в данном режиме указываются тип очков (в нашем примере "Очки для постоянного ношения"), тип линз ("Прогрессив") и параметры проведенной диагностики.

Кроме того, на данной форме указываются рекомендации и дата следующего визита клиента.

После диагностики осуществляется подбор линз и комплектующих для новых очков и создание заказа клиента. Перейти в режим оформления заказа можно несколькими способами (см. раздел *Оформление заказа*). В нашем примере

врач-консультант в режиме диагностики нажимает кнопку **Записать и оформить заказ**. В результате АРМ врача переходит в режим оформления заказа. Для подбора линз, удовлетворяющих биометрическим параметрам клиента согласно проведенной диагностики, воспользуемся функциональной кнопкой **Подбор линз**.

Предположим, что в системе была создана скидка 5 % на номенклатуру, входящую в сегмент "Очковые линзы".

Условием предоставления данной скидки является количество в документе не менее 2 единиц по номенклатуре сегмента "Очковые линзы".

И все характеристики номенклатуры "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"" входят в состав сегмента **Очковые линзы**.

← → **Состав сегмента номенклатуры** [иконки]

Номенклатура: [выпадающий список] Способ добавления: [выпадающий список]

**Сформировать** [Настройки...] [иконки] Разворачивать до: [иконки] [0] [Еще →]

| Сегмент номенклатуры                  | Номенклатура   | Характеристика                   | Способ добавления |
|---------------------------------------|--|----------------------------------|-------------------|
| Очковые линзы (от 15.12.2023 6:21:19) |  |                                  |                   |
|                                       | Orma CR-39 1,502   |                                  | По правилам       |
|                                       | Orma CR-39 1,502   | 65 0, 0,5                        | По правилам       |
|                                       | Orma CR-39 1,502   | 65 0, 2,0                        | По правилам       |
|                                       | Асферические Huregal Orma 1,502                              |                                  | По правилам       |
|                                       | Асферические Huregal Orma 1,502                              | 75 0, 8,75                       | По правилам       |
|                                       | Асферические Huregal Orma 1,502                              | 75 0, 9,0                        | По правилам       |
|                                       | Марочные с улучшающим покрытием Essilor HYPERAL              |                                  | По правилам       |
|                                       | Марочные с улучшающим покрытием Essilor HYPERAL              | +2,50, +1,50, 70,0               | По правилам       |
|                                       | Марочные с улучшающим покрытием Essilor HYPERAL              | +2,75, +1,50, 70,0               | По правилам       |
|                                       | Марочные с улучшающим покрытием Essilor HYPERAL              | +3,00, +1,00, 70,0               | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5                    |                                  | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5                    | +1,00, 0,00, 60,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5                    | +1,25, 0,00, 60,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5                    | +1,50, 0,00, 70,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5                    | 0,00, 0,00, 70,0                 | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5 Gold ET            |                                  | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5 Gold ET            | -1,50, 0,00, 70,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5 Gold ET            | -2,00, 0,00, 70,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5 Gold ET            | +1,50, 0,00, 70,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные с AR покрытием Zeiss Punktal 1.5 Gold ET            | +2,00, 0,00, 70,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные тонкие с AR покрытием Corning                       |                                  | По правилам       |
|                                       | Марочные тонкие с AR покрытием Corning                       | -1,25, 0,00, 70,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные тонкие с AR покрытием Corning                       | -1,50, 0,00, 70,0                | По правилам       |
|                                       | Марочные тонкие с AR покрытием Corning                       | -1,75, 0,00, 70,0                | По правилам       |
|                                       | Прогрессивные с улучшающим покрытием Essilor Varilux Comfort |                                  | По правилам       |
|                                       | Прогрессивные с улучшающим покрытием Essilor Varilux Comfort | +1,00, +1,00, +1,00, 70,0        | По правилам       |
|                                       | Стандартные без покрытий                                     |                                  | По правилам       |
|                                       | Стандартные без покрытий                                     | +3,75, 0,00, 65,0                | По правилам       |
|                                       | Стандартные без покрытий                                     | +4,00, 0,00, 60,0                | По правилам       |
|                                       | Стандартные без покрытий                                     | +4,00, 0,00, 65,0                | По правилам       |
|                                       | Фотохромные с HSC покрытием                                  |                                  | По правилам       |
|                                       | Фотохромные с HSC покрытием                                  | +1,00, 0,00, 0, +1,00, 60,0, 0,5 | По правилам       |
|                                       | Фотохромные с HSC покрытием                                  | +1,00, 0,00, 60,0                | По правилам       |
|                                       | Фотохромные с HSC покрытием                                  | +1,25, 0,00, 60,0                | По правилам       |
|                                       | Фотохромные с HSC покрытием                                  | +1,50, 0,00, 70,0                | По правилам       |

Следовательно, в создаваемом документе **Заказ покупателя** для всех соответствующих позиций товаров будет применена скидка 5%.

После выполнения всех рассмотренных действий врача-консультанта надо нажать кнопку **Записать**. В результате в системе будут созданы документы **Диагностика** и **Заказ покупателя**.

При создании документа **Заказ покупателя** ему по умолчанию назначается статус **Прием заказа**.

Заказ покупателя 15 от 28.12.2023

Основное | [Файлы](#) | [Отметы](#) | [Примененные автоматические скидки](#)

**Провести и закрыть** | Записать | Провести | Создать на основании | Настройка | Еще

Вид и состояние: Основной | Прием заказа | Номер: 00PT-000015 | от: 28.12.2023 15:02:43

Покупатель: Новиков Михаил Валерьевич | Организация: Оптика ООО

Договор: Основной договор | Подписи и другие реквизиты

Отгрузка: 28.12.2023 | Калькуляция заказа | Сводно о заказе | Розничная с НДС

Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") -1 -1 -1

Товары, услуги (1) | Материалы заказчика | Свойства линз | Доставка | Оплата (Вручную) | Дополнительно

Добавить | Подобрать | Подбор по свойствам линз | Загрузка из файла | Еще

Склад (резерв): Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") -1 -1 -1

| N | Номенклатура                | Характеристика                 | Сер... | Количество | Ед. | В резерв | Цена     | Скидка авт. |
|---|-----------------------------|--------------------------------|--------|------------|-----|----------|----------|-------------|
| 1 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 0, +1.00, 60.0... |        | 2,000      | шт  |          | 3 585,00 | 5,00 358,50 |

Комментарий

Скидка руч., %: 0,00 | НДС: 1 135,25

Скидка руч., Σ: 0,00 | Всего: 6 811,50

### 8.3. ОФОРМЛЕНИЕ ЗАКАЗА ПОСТАВЩИКУ

Документ **Заказ поставщику (Закупки – Закупки – Заказы поставщикам)** предназначен для фиксации согласованного с поставщиком заказа товаров. Кроме списка товаров в документе фиксируются согласованные цены, срок и место поставки заказанных товаров.

На остатках нашего магазина "Оптика" товара "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"" нет в наличии. Поэтому закажем его у поставщика.

Поскольку товар "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"" новый и заказывается впервые документ **Заказ поставщику** можно создать вручную. Документ заказа поставщику может быть введен и на основании заказа покупателя. В таком случае товар поставщика будет распределен под конкретный заказ покупателя (данные о размещении заказов можно посмотреть при помощи отчета **Размещение заказов**).

При оформлении документа **Заказ поставщику** указываются состояние, дата исполнения заказа, контрагент-поставщик товаров и договор, в рамках которого оформляется документ. В поле **Организация** указывается собственная организация, от имени которой оформляется документ.

← → ☆ **Заказ поставщику 2 от 28.12.2023** ⌵ ⌵ ×

Основное [Файлы](#) [Отчеты](#)

**Провести и закрыть** Записать Провести Создать на основании Настройка **Еще** ▾ ?

Состояние: В работе Номер: 00PT-000002 от: 28.12.2023 15:05:21

Поставщик: Визир ЧП № вх. документа: от:

Договор: Основной договор Организация: Оптика ООО

Заказ покупателя: [Вид цен для Визир ЧП - с НДС](#)

Поступление: 28.12.2023

Товары и услуги (4) **Дополнительно**

**Добавить** Подобрать Загрузка из файла Изменить **Еще** ▾

| N | Номенклатура                | Характеристика             | Количество | Ед. | Цена     | Скидка руч. | Сумма          |
|---|-----------------------------|----------------------------|------------|-----|----------|-------------|----------------|
| 1 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 0, +1.00, ... | 2,000      | шт  | 2 500,00 | %           | сумма 5 000,00 |
| 2 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.50, 0.00, 70.0          | 1,000      | шт  | 2 500,00 | %           | сумма 2 500,00 |
| 3 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.25, 0.00, 60.0          | 1,000      | шт  | 2 500,00 | %           | сумма 2 500,00 |
| 4 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 60.0          | 1,000      | шт  | 2 500,00 | %           | сумма 2 500,00 |

Комментарий ... Скидка руч., %: 0,00 НДС: 2 083,34

Основание: [выбрать](#) Скидка руч., Σ: 0,00 Всего: 12 500,00

Табличную часть документа заполним необходимой номенклатурой, указанной в заказе покупателя. Для

номенклатуры указывается необходимое количество и согласованная цена поставки. Укажем такое количество товара, чтобы не только обеспечить заказ покупателя, но и увеличить остатки товара на складе. Сумма заказа рассчитывается в соответствии с настройками учета НДС в форме **Цены и валюта**, которая открывается при нажатии гиперссылки **Редактировать цены и валюту** в форме документа.

Заказ поставщику 2 от 28.12.2023

Основное Файлы Отчеты

Провести и закрыть | Записать | Провести | Создать на основании | Настройка | Еще ?

Состояние: В работе | Номер: 00PPT-000002 от 28.12.2023 15:05:21

Поставщик: Визир ЧП | На вх. документа: |

Договор: Основной договор | Организация: Оптика ООО

Заказ покупателя: |

Поступление: 28.12.2023

Товары и услуги (4) | Дополнительно

| N | Номенклатура                | Характеристика             | Количество | Цена     |
|---|-----------------------------|----------------------------|------------|----------|
| 1 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 0, +1.00, ... | 2,000      | 5 000,00 |
| 2 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.50, 0.00, 70.0          | 1,000      | 2 600,00 |
| 3 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.25, 0.00, 60.0          | 1,000      | 2 600,00 |
| 4 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 60.0          | 1,000      | 2 600,00 |

Цены и валюта

Цены: Вид цен для Визир ЧП с НДС

Налоги: Облагается (с НДС)

НДС: НДС в сумме

ОК | Отмена | ?

Скидка руч., %: 0,00 | НДС: 2 083,34

Скидка руч., Σ: 0,00 | Всего: 12 600,00

При проведении документа **Заказ поставщику** информация о заказанных товарах фиксируется в системе и учитывается при дальнейших расчетах потребности.

С помощью команды **Печать** сформированный заказ можно распечатать и передать поставщику.

## 8.4. ПОСТУПЛЕНИЕ ТОВАРОВ

Факт поступления товаров от сторонних поставщиков регистрируется с помощью документа **Приходная накладная**. Поступление товаров может быть оформлено на основании

документа **Заказ поставщику**, что мы и сделаем в нашем примере (кнопка **Создать на основании** в командной панели документа **Заказ поставщику**).

Реквизиты документа заполняются данными документа-основания.

← → ☆ Приходная накладная 13 от 28.12.2023

Основное [Файлы](#) [Отчеты](#)

**Провести и закрыть** Записать Провести Создать на основании

Поставщик: Визир ЧП Номер: 00РТ-000013 от: 28.12.2023 15:09:21

Договор: Основной договор Вх. номер: от: . . .

Заказ: Заказ поставщику 2 от 28.12.2023 Операция: Поступление от поставщика

Склад: Отдел 1 "Оптика" (Магазин "Оптика") Организация: Оптика ООО

[Расхождения](#) [Автоформирование цен](#) [Подписи и другие реквизиты](#) [Вид цен для Визир ЧП с НДС](#)

Товары (4) Услуги Оплата (Вручную) Дополнительно

Добавить Подобрать Загрузка из файла Создание номенклатуры ГТД

| N | Номенклатура                | Характеристика             | Серия | Количество | Ед. | Старая цена | Цена     |
|---|-----------------------------|----------------------------|-------|------------|-----|-------------|----------|
| 1 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 0, +1.00, ... |       | 2,000      | шт  | 2 500,00    | 2 500,00 |
| 2 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.50, 0.00, 70.0          |       | 1,000      | шт  | 2 500,00    | 2 500,00 |
| 3 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.25, 0.00, 60.0          |       | 1,000      | шт  | 2 500,00    | 2 500,00 |
| 4 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 60.0          |       | 1,000      | шт  | 2 500,00    | 2 500,00 |

Комментарий

УПД ? Счет-фактура №: от: . . . [создать](#) Основание: [Заказ поставщику](#)

Скидка руч., %: 0,00 НДС: 2 083,34

Скидка руч., Σ: 0,00 Всего: 12 500,00

Информация о товарах может быть занесена в документ **Приходная накладная** путем загрузки данных электронных документов (например, из электронных накладных поставщика). Сервис доступен по кнопке **Загрузка из файла** закладки **Товары**. Дополнительно см. раздел руководства **Работа с электронными документами**.

После заполнения всех данных проведем документ.

## 8.5. ПРИЕМКА И РЕГИСТРАЦИЯ ПОСТУПИВШЕГО ТОВАРА

Склад "Оптика" использует ордерную схему при поступлении товаров. В этом случае документы регламентного учета создает менеджер, а кладовщик подбирает товар по складским документам. При этом документами регламентированного учета формируются списки товаров, необходимых к принятию на склад. Фактическая же операция с товарным остатком на складе производится кладовщиком с помощью ордеров. Преимущество данной организации работы на складе в том, что информация о ценах поставщиков сотрудникам склада недоступна. Сотрудники склада реализуют лишь количественный учет движений и остатков по складу.

← → ☆ Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") (Организационно-... ? : x

Основное [Отчеты](#) [Кассы ККМ](#) [График работы](#) [Ячейки](#)

**Записать и закрыть** Записать Создать на основании - Еще - ?

Наименование: Склад "Оптика"

Тип: Склад ?  
Возможна торговля оптом и в розницу.  
Право редактирования цен определяется настройками пользователя.

Группа: Магазин "Оптика" ?

Вид цен списания: ?

Розничный вид цен: Розничная ?

Ордерный учет  
 Использовать ордерный учет  
 При поступлении ?  
 При перемещении  
 При отгрузке

Учет остатков по документам: Не используется

> Печать  
> Адреса, телефоны  
> Дополнительные реквизиты  
[Типовые схемы учета розничных продаж](#)  
[Настроить округления сумм](#)

Недействителен

Фактически поступившее количество товара регистрируется кладовщиком с помощью документа **Приходный ордер**.

Для этого на основании документа **Заказ поставщику** следует создать документ **Приходный ордер**. В результате форма **Приходного ордера** заполнится данными заказа поставщику и отобразится информация о документе-основании. Далее надо указать склад, фактическое количество товаров и нажать кнопку **Провести**.

← → ☆ Приходный ордер 3 от 28.12.2023

Провести и закрыть Записать Провести Создать на основании Настройка Еще ?

Склад: Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") Номер: 00РТ-000003 от: 28.12.2023 15:10:14

Поставщик: Бизир ЧП № вх. документа: от: . . .

Организация: Оптика ООО [Подписи и другие реквизиты](#)

Запасы (4) Дополнительно

Добавить Подобрать Еще

| N | Номенклатура                | Характеристика                   | Серия | Количество | Ед. |
|---|-----------------------------|----------------------------------|-------|------------|-----|
| 1 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 0, +1.00, 60.0, 0.5 |       | 2,000      | шт  |
| 2 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.50, 0.00, 70.0                |       | 1,000      | шт  |
| 3 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.25, 0.00, 60.0                |       | 1,000      | шт  |
| 4 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 60.0                |       | 1,000      | шт  |

Комментарий

Основание: Приходная накладная 13 от 28.12.2023

Затем на основании созданного **Приходного ордера** создается **Приходная накладная**.

## 8.6. ОПЛАТА ПОСТАВЩИКУ

Фиксация оплаты поставщику выполняется при помощи документа **Расход из кассы** с видом операции **Поставщику**. Документ введем на основании **Приходной накладной**. При этом реквизиты документа **Расход из кассы** заполняются по документу-основанию.

← → ☆ **Расход из кассы 1 от 28.12.2023** 🖨️ 📄 🔗 ⓘ ✕

Основное **Файлы** Счета

**Провести и закрыть** Записать Провести 📄 📧 📧 Создать на основании 📄 📄 Пробить чек 📄 Еще ?

Касса: Основная касса - 📄 №: 00РТ-000001 от 28.12.2023 15:21:18 📄

Поставщик: Вионр ЧП - 📄 Операция: Поставщику - 📄

Статья: Оплата поставщикам - 📄 Организация: Оптика ООО - 📄

Сумма: 12 500,00 📄 [Подписать и другие реквизиты](#)

Расшифровка платежа Дополнительно

**Редактирование** Отчет 🔄 📄 📄

**Всего разнесено для оплаты долгов: 12 500 Р (100,00%)**

| Способ  | Сумма             | Тип оплаты | Договор            | Заказ           | Документ                                | Счет на оплату |
|---------|-------------------|------------|--------------------|-----------------|---|----------------|
| вручную | <b>12 500,00</b>  | оплата     | Основной договор   | 2 от 28.12.2023 | Приходная накладная<br>13 от 28.12.2023 |                |
|         | Сумма             |            |                    | 12 500,00 Р     |   |                |
|         | Включая НДС (20%) |            |                    | 2 083,34 Р      |   |                |
|         | Статья ДДС        |            | Оплата поставщикам |                 |   |                |

Комментарий

Основание: [Приходная накладная 13 от 28.12.2023](#) 📄 \*

## 8.7. УСТАНОВКА ЦЕН НА ТОВАР

В магазине "Оптика" используется вид цен **Розничная**.

Для вида цены **Розничная** установлен тип **Динамический (процент)** и задана процентная наценка на базовый вид цен (подробно о способах назначения розничных цен и о настройке видов цен см. руководство конфигурации "Розница").

← → ☆ **Розничная (Вид цен (колонка прайс-листа))**
🔗 ⓘ ✕

Основное
Прайс-листы
Цены

Регистрировать новые цены и закрыть
Закреть без регистрации новых цен
Еще ▾
?

Наименование:

Правило расчета НДС: Включен в цену ▾

Тип: Динамический (процент) ▾ ?

Базовый вид цен: Цена закупки ▾ 📄

Наценка, в %:  📄

Авторасчет ?

[Уточнить расчет по ценовым группам](#)

Уточнить отгрузочные цены для отдельных покупателей, в зависимости от накопленных продаж или по иным критериям, можно с помощью автоматических скидок. Скидки могут действовать в рознице, опте, или одновременно во всех каналах продаж. ✕

[Перейти к настройке скидок](#)

- > Округление: Все цены по правилам Арифметическим с точностью 1
- > Пороги расчета цен: не используются ?
- > Описание

Недействителен

Поскольку для всех ценовых групп при расчете розничной цены будет применяться процент наценки 50% относительно цены закупки, то процент наценки для номенклатуры "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"" относительно цены закупки так же составит 50%.

Для установки цены на товар "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"" на основании документа **Приходная накладная** введем документ **Установка цен** (кнопка **Создать на основании – Установка цен**). При этом документ установки цен заполнится номенклатурой документа-основания, и в нем будет содержаться соответствующий состав видов цен для установки. Этот состав можно изменить, перейдя на закладку **Виды цен**.

← → ☆ **Установка цен 24 от 28.12.2023 \*** [ссылка] [закрыть]

**Провести и закрыть** [Записать] [Провести] [Печать] [Настройка] [Еще] [?]

Новое в версии: включить отображение артикула, кода или штрихкода можно в [настройках](#) документа.

Номер:  от:  [календарь]

Виды цен: **Товары, услуги (1)** [Дополнительно] [Еще]

[Настройка параметров строки]

| ...                                 | Представление                     | Авторасчет                          | Тип         |
|-------------------------------------|-----------------------------------|-------------------------------------|-------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> | Цены номенклатуры                 |                                     |             |
| <input type="checkbox"/>            | <b>Розничная</b>                  | <input checked="" type="checkbox"/> | Статический |
| <input type="checkbox"/>            | Розничная цена                    |                                     | Статический |
| <input type="checkbox"/>            | Услуги в магазинах                |                                     | Статический |
| <input type="checkbox"/>            | Учетная цена                      |                                     | Статический |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Цена закупки                      | <input checked="" type="checkbox"/> | Статический |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Розничная                         | <input checked="" type="checkbox"/> | Процент     |
| <input type="checkbox"/>            | Оптовая (для магазинов)           | <input checked="" type="checkbox"/> | Формула     |
| <input type="checkbox"/>            | Цена передачи между организациями | <input checked="" type="checkbox"/> | Формула     |

✓ Настройки видимости и установки новых цен

Что показывать Как записывать

Характеристики  Записывать новые цены поверх установленных ?

Показывать недействительные ?

Действующую цену

Δ отклонения цен

Единицы измерения

Документ сформирован автоматически при проведении ... Основание: [Приходная накладная 13 от 28.12.2023](#) [ссылка] [закрыть]

Чтобы отметить все цены или снять установленные отметки, можно воспользоваться сервисными кнопками командной панели. Для отмеченных видов цен сформированные цены будут отображаться на закладке **Товары, услуги**. Если для номенклатуры ведется учет по характеристикам, то при двойном клике в строке номенклатурной позиции будет выполнен переход к ее характеристикам, для которых также отобразятся установленные цены.

Убедимся, что для вида цены **Розничная** установлен флажок на закладке видов цен, и перейдем к установке цен номенклатуры.

Для регистрации цен на товары и услуги необходимо провести документ **Установка цен**. Фактически при проведении

документа назначенные в документе цены вводятся в действие и могут быть переданы в магазины торговой сети.

Новое в версии: включить отображение артикула, кода или штрихкода можно в [настройках](#) документа.

Номер: PF-00000024 от: 28.12.2023 15:09:27

Виды цен: Характеристики (4) Дополнительно

← Назад к товарам и услугам Действия -

| Номенклатура              | Характеристика                   | Цена закупки |          |            | Розничная   |   |            |
|---------------------------|----------------------------------|--------------|----------|------------|-------------|---|------------|
|                           |                                  | Цена старая  | Δ        | Цена новая | Цена старая | Δ | Цена новая |
| Фотохромные с HSC покр... | +1.00, 0.00, 0, +1.00, 60.0, ... | 2 390,00     | ↑ 110,00 | 2 500,00   | 3 750,00    |   | 3 750,00   |
| Фотохромные с HSC покр... | +1.00, 0.00, 60.0                | 2 390,00     | ↑ 110,00 | 2 500,00   | 3 750,00    |   | 3 750,00   |
| Фотохромные с HSC покр... | +1.25, 0.00, 60.0                | 2 390,00     | ↑ 110,00 | 2 500,00   | 3 750,00    |   | 3 750,00   |
| Фотохромные с HSC покр... | +1.50, 0.00, 70.0                | 2 390,00     | ↑ 110,00 | 2 500,00   | 3 750,00    |   | 3 750,00   |

Документ сформирован автоматически при проведении ... Основание: [Приходная накладная 13 от 28.12.2023](#)

Если в настройках **Настройки – Еще больше возможностей – Закупки – Цены и скидки** установлен флажок **Автоматическое формирование цен**, в системе будет производиться автоматическое формирование документа **Установка цен** при проведении документа **Приходная накладная** (подробнее см. раздел руководства *Автоматическая установка цен по поступлению товаров*).

---

## 8.8. ПЕЧАТЬ ЭТИКЕТОК И ЦЕННИКОВ

После установки цен для товаров можно распечатать ценники и этикетки по заранее созданным в системе шаблонам. В конфигурации "Салон оптики" предусмотрен шаблон ценника, учитывающий отраслевые спецификации.

Печать ценников и этикеток производится с помощью специального сервиса **Печать этикеток и ценников**, который можно запустить по одноименной ссылке из подраздела **Сервис** разделов **Продажи** и **Склад**, а также из меню **Печать документов**:

- **Установка цен** (в нашем примере используем именно этот вариант),
- **Приходная накладная**,
- **Перемещение запасов**.

Предусмотрена возможность печати ценников и этикеток из справочников **Номенклатура** и **Категории номенклатуры**.

При вызове сервиса из документа список товаров для печати ценников или этикеток сформируется в соответствии с табличной частью документа и заполнится назначенными или действующими розничными ценами в зависимости от настройки применения цен в данном магазине. При вызове сервиса из документа **Установка цен** пользователь может выбрать один из использованных в документе видов цен.

Печать этикеток и ценников по объекту

Торговый объект:     Цены на дату: 29.12.2023 16:44:53  Печать на обычном принтере

Вид цены акционный:   Каждая этикетка на новом листе

| Выбран                              | Номенклатура         | Характеристика         | Ед. изм. | Штрихкод      | Цена     | Шаблон печати | Количество |
|-------------------------------------|----------------------|------------------------|----------|---------------|----------|---------------|------------|
| <input type="checkbox"/>            | Фотохромные с HSC... |                        |          |               |          |               |            |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Фотохромные с HSC... | +1.00, 0.00, 60.0      |          | 2000000000091 | 3 750,00 | Ценник малый  | 2          |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Фотохромные с HSC... | +1.25, 0.00, 60.0      |          | 2000000000107 | 3 750,00 | Ценник малый  | 2          |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Фотохромные с HSC... | +1.50, 0.00, 70.0      |          | 2000000000114 | 3 750,00 | Ценник малый  | 2          |
| <input checked="" type="checkbox"/> | Фотохромные с HSC... | +1.00, 0.00, 0, +1.... |          | 2000000000084 | 3 750,00 | Ценник малый  | 2          |

При печати ценников на товар цены печатаются на указанную пользователем дату. По умолчанию используется текущая дата на момент открытия формы обработки печати.

По умолчанию будут распечатаны один ценник по каждой товарной строке и этикетки в количестве, равном указанному в документе.

Подробное описание сервиса **Печать этикеток и ценников** приведено в руководстве конфигурации "Розница", дополнительно см. раздел руководства **Печать этикеток и ценников**.

## 8.9. ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ТОВАРОВ В ТОРГОВЫЙ ЗАЛ

Для оформления продажи в режиме РМК выполним перемещение товаров "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"" каждой характеристики с основного склада в торговый зал. Такое перемещение оформляется документом **Перемещение запасов** с видом операции **Перемещение**, которое мы создадим на основании ранее созданной приходной накладной (см. раздел руководства **Поступление товаров**).

Шапка документов заполняется данными документа-основания, следует лишь указать склад-получатель (в нашем примере это **Склад "Оптика" (Магазин "Оптика")**).

← → ☆ **Перемещение запасов 3 от 28.12.2023** 🔗 ⓘ ✕

Основное **Файлы**

**Провести и закрыть** | Залписать | Провести | 📧 📄 - | Создать на основании - | 🖨️ | ⚙️ Настройка | Еще - | ?

Отправитель: Отдел 1 "Оптика" (Магазин "Оптика") | Номер: 00PT-000003 от: 28.12.2023 15:42:09

Получатель: Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") | Операция: **Перемещение**

Заказ на перемещение: | Организация: Оптика ООО

[Подписи и другие реквизиты](#)

Запасы (4) **Дополнительно**

Добавить | ⬆️ ⬆️ | 🖨️ 📄 | Подобрать | 📄 📄 | Заполнить - | Изменить | Еще -

| N | Номенклатура                | Характеристика                   | Серия | Количество | Ед. |
|---|-----------------------------|----------------------------------|-------|------------|-----|
| 1 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 0, +1.00, 60.0, 0.5 |       | 2,000      | шт  |
| 2 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.50, 0.00, 70.0                |       | 1,000      | шт  |
| 3 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.25, 0.00, 60.0                |       | 1,000      | шт  |
| 4 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 60.0                |       | 1,000      | шт  |

Комментарий: | Всего: 5,000

Основание: [Приходная накладная 13 от 28.12.2023](#) 📄 ✕

Товары, отсутствующие в документе-основании, при необходимости можно добавить с помощью кнопки **Добавить** командной панели табличной части, с помощью сканера штрихкода или сервиса **Подобрать**.

Для получения печатной формы следует воспользоваться кнопкой **Печать** в командной панели выбранного документа.

## 8.10. ИЗГОТОВЛЕНИЕ ОЧКОВ ПО ЗАКАЗУ КЛИЕНТА

После того, как необходимые товары получены и зарегистрированы, менеджер, отвечающий за поставку товаров, меняет статус заказа клиента на **Производство**. Таким образом, в списке заказов на производство, с которым работает мастер, отображается соответствующий заказ.

---

## 8.11. ОФОРМЛЕНИЕ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ

После перемещения товара в торговый зал, мы можем продавать товар в розницу. Для оформления розничных продаж потоковым методом служит специализированный графический интерфейс рабочего места кассира (**РМК**).

В нашем примере кассир открывает существующий заказ клиента (нажатием кнопки **Просмотр** или двойным щелчком левой кнопки мыши по строке необходимого заказа в табличной области). Поскольку производились работы по изготовлению очков в заказ кассир добавляет в заказ услугу "Изготовление очков".

Для перехода в режим оплаты заказа следует нажать кнопку **Сохранить и отгрузить** (в случае полной оплаты и выдачи товаров клиенту).

В табличную часть будут перенесены все позиции заказа, после чего для оплаты надо нажать кнопку **Оплатить**, расположенную на панели с функциональными кнопками. При этом открывается форма оплаты чека.

Предположим, что покупатель вносит всю сумму наличными, поэтому после ввода значения вносимой суммы следует нажать кнопку **Наличные**.

При оплате в чек переносятся скидки, указанные при оформлении заказа.

После указания типа оплаты надо нажать кнопку **Пробить чек**.

Программа распечатает текущий чек на ККМ, подключенной в режиме ККТ с передачей данных. После этого **РМК** из режима оплаты переходит в режим создания, просмотра и редактирования заказов клиентов.

Поскольку заказ сразу выдается клиенту, кассир нажимает кнопку **Выдать заказ** и тем самым устанавливает для документа **Заказ клиента** статус **Выдан**.

## 8.12. РЕАЛИЗАЦИЯ ТОВАРОВ С ОСНОВНОГО СКЛАДА

Предположим, что оптовый покупатель Зайцев В. намерен купить товар "Очковые линзы "Фотохромные с HSC покрытием"".

Продажа товара мелким оптом оформляется документом **Расходная накладная** с видом операции **Продажа покупателю**. Введем документ **Расходная накладная** на основании ранее созданного заказа покупателя (см. раздел руководства *Диагностика зрения в АРМ врача*).

Данные заказа покупателя будут перенесены в документ **Расходная накладная**, в т.ч. и рассчитанные скидки.

← → ☆ Расходная накладная 2 от 28.12.2023

Основное | [Файлы](#) | [Счеты](#) | [Примененные автоматические скидки](#)

**Провести и закрыть** | [Записать](#) | [Провести](#) | [Печать](#) | [Создать на основании](#) | [Настройка](#) | [Еще](#) | ?

Покупатель: Зайцев Владимир | Номер: 00PT-000002 от 28.12.2023 15:32:40  
Договор: Основной договор | Операция: Продажа покупателю  
Заказ: Заказ покупателя 13 от 26.12.2023 | Организация: Оптика ООО  
Склад: Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") | [Подписи и другие реквизиты](#)  
[Розничная с НДС](#)

Товары и услуги (1) | [Доставка](#) | [Оплата \(Вручную\)](#) | [Дополнительно](#)

[Добавить](#) | [Печать](#) | [Подобрать](#) | [Заполнить](#) | [% Авт.](#) | [ГТД](#) | [Изменить](#) | [Еще](#)

| N | Номенклатура                | Характеристика    | Серия | Количество | Из резерва | Ед. | Цена     | Скидка авт.  |
|---|-----------------------------|-------------------|-------|------------|------------|-----|----------|--------------|
| 1 | Фотохромные с HSC покрытием | +1.00, 0.00, 60.0 |       | 1,000      |            | шт  | 3 585,00 | 10,00 369,50 |

Комментарий: ... | Скидка руч., %: 0,01 | НДС: 537,67  
 УПД | Счет-фактура: [создать](#) | Основание: [выбрать](#) | Скидка руч., Σ: 0,50 | Всего: 3 226,00

После проведения документа **Расходная накладная** можно сформировать печатные формы, состав которых отображается в меню кнопки **Печать**.

## 8.13. ОПЛАТА ПОКУПКИ МЕЛКИМ ОПТОМ

Чтобы оформить оплату по реализации, следует в списке документов **Расходные накладные (Продажи – Продажи)** выбрать нужный документ и, нажав кнопку **Создать на основании**, выбрать пункт **Поступление в кассу** (мы будем рассматривать именно этот случай) или **Оплата картой**. Будет создан документ **Поступление в кассу** по операции **От покупателя**, заполненный по данным документа **Расходная накладная**.

The screenshot shows a software window titled "Поступление в кассу 2 от 28.12.2023". The interface includes a top navigation bar with "Основное", "Файлы", and "Отчеты". Below this is a toolbar with buttons: "Провести и закрыть" (highlighted in yellow), "Записать", "Провести", "Создать на основании", "Пробить чек", and "Еще?".

Form fields include:

- Касса: Основная касса
- Номер: 00PT-000002 от 28.12.2023 15:38:05
- Покупатель: Зайцев Владимир
- Операция: От покупателя
- Статья: Оплата от покупателей
- Организация: Оптика ООО
- Сумма: 3 226,00

Buttons for "Подписи и другие реквизиты" are visible.

Below the form, there are tabs for "Расшифровка платежа" and "Дополнительно". The "Дополнительно" tab is active, showing a summary: "Всего разнесено для оплаты долгов: 3 226 Р (100,00%)".

| Способ  | Сумма             | Тип оплаты | Договор               | Заказ            | Документ                            | Счет на оплату |
|---------|-------------------|------------|-----------------------|------------------|-------------------------------------|----------------|
| вручную | 3 226,00          | оплата     | Основной договор      | 13 от 26.12.2023 | Расходная накладная 2 от 28.12.2023 |                |
|         | Сумма             |            |                       | 3 226,00 Р       |                                     |                |
|         | Включая НДС (20%) |            |                       | 537,67 Р         |                                     |                |
|         | Статья ДДС        |            | Оплата от покупателей |                  |                                     |                |

At the bottom, there is a "Комментарий" field and a footer with "Счет-фактура: создать" and "Основание: Расходная накладная 2 от 28.12.2023".

## 8.14. ПРОВЕДЕНИЕ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ

В программе есть возможность отражения результатов инвентаризации и оформления печатных форм: инвентаризационная опись товарно-материальных ценностей (ИНВ-3), сличительная ведомость (ИНВ-19).

Для проведения инвентаризации используется документ **Инвентаризация запасов**. При выявлении расхождений на основании инвентаризации оформляются складские акты:

## Оприходование запасов, Списание запасов, Пересортица запасов.

Журнал складских актов доступен по команде панели навигации **Складские акты** в разделе **Склад**.

| Дата       | Номер       | Тип                    | Склад                             |
|------------|-------------|------------------------|-----------------------------------|
| 09.12.2023 | 00PT-000001 | Списание запасов       | Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") |
| 28.12.2023 | 00PT-000001 | Инвентаризация запасов | Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") |
| 28.12.2023 | 00PT-000002 | Списание запасов       | Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") |
| 28.12.2023 | 00PT-000001 | Оприходование запасов  | Склад "Оптика" (Магазин "Оптика") |

### 8.14.1. Инвентаризация запасов

Документ **Инвентаризация запасов** предназначен для проведения инвентаризации на складе.

Документ доступен по команде панели навигации **Инвентаризации** в разделе **Склад**.

← → ☆ **Инвентаризация запасов 1 от 28.12.2023** 🔗 ⓘ ✕

Основное **Файлы**

**Записать и закрыть**    ?

Склад:  Номер:  от:

Организация:

[Подписи и другие реквизиты](#)

Запасы (26)

| N | Номенклатура                    | Характеристика     | Серия | Отклонение | Количество | Количество (учет) | Ед. |
|---|---------------------------------|--------------------|-------|------------|------------|-------------------|-----|
| 1 | Orma CR-39 1,502                | 65 0, 0.5          |       |            | 2,000      | 2,000             | шт  |
| 2 | Orma CR-39 1,502                | 65 0, 2.0          |       |            | 2,000      | 2,000             | шт  |
| 3 | Асферические Huperal Orma 1,502 | 75 0, 8.75         |       | -1,000     | 1,000      | 2,000             | шт  |
| 4 | Асферические Huperal Orma 1,502 | 75 0, 9.0          |       | 1,000      | 3,000      | 2,000             | шт  |
| 5 | Марочные с упрочняющим покры... | +2.50, +1.50, 70.0 |       |            | 5,000      | 5,000             | шт  |
| 6 | Марочные с упрочняющим покры... | +2.75, +1.50, 70.0 |       |            | 4,000      | 4,000             | шт  |
| 7 | Марочные с упрочняющим покры... | +3.00, +1.00, 70.0 |       |            | 2,000      | 2,000             | шт  |

Комментарий

|            |       |                    |        |               |            |
|------------|-------|--------------------|--------|---------------|------------|
| Излишки:   | 1,000 | Количество (учет): | 96,000 | Сумма (учет): | 134 190,00 |
| Недостачи: | 1,000 | Количество:        | 96,000 | Сумма:        | 132 710,00 |

В документе обязательно указывается склад, на котором проводится инвентаризация. В табличное поле на закладке **Запасы** вводится информация о товаре.

Список товаров может быть заполнен автоматически, вручную или из формы подбора товаров. Автоматическое заполнение производится из меню **Заполнить** по команде **Заполнить по остаткам на складе**. При этом в табличную часть попадают товары, которые есть на остатках на выбранной структурной единице и соответствуют условиям проведения инвентаризации, указанным в сворачиваемой группе отборов **Номенклатура в**. В данной группе можно выбрать один или несколько условий:

- **Списке.** В данном поле можно выбрать один или несколько элементов номенклатуры (в нашем примере укажем значение "Очковые линзы "Асферические Huperal Orma 1,502").
- **Категориях.** Список категорий номенклатуры, в соответствии с которыми классифицированы элементы номенклатуры.

- 
- **Иерархии (группы).** В данном поле можно выбрать группы иерархии справочника, в которые входит номенклатура.

Ввод результатов пересчета товаров может производиться вручную или с помощью терминалов сбора данных. Введем результаты вручную, для этого достаточно изменить фактическое количество по позициям с отклонениями. Предположим, что у нас имеются следующие отклонения:

- "Очковые линзы "Асферические Huperal Orma 1,502"" с характеристикой "75.0, 8.75": фактическое количество – 1, учетное – 2;
- "Очковые линзы "Асферические Huperal Orma 1,502"" с характеристикой "75.0, 9.0": фактическое количество – 3, учетное – 2.

В итоговой части документа пользователю предоставляется информация об учетной и фактической сумме инвентаризации.

#### **8.14.2. Списание запасов**

Зарегистрируем обнаруженную при инвентаризации склада недостачу документом **Списание запасов**.

Для создания документа выберем пункт **Списание запасов** в выпадающем списке **Создать на основании документа Инвентаризация запасов**.

← → ☆ **Списание запасов 2 от 28.12.2023** 🔗 ⓘ ✕

Основное **Файлы**

**Провести и закрыть** | Записать | Провести | 📧 🖨️ - | Создать на основании ▾ | ⚙️ Настройки | Еще ▾ | ?

Склад:  | Номер:  от:  |  
(списание со склада) | Организация:  | [Подписи и другие реквизиты](#)

Запасы (1) **Дополнительно**

Добавить | ⬆️ ⬆️ | 🗨️ 🗨️ | Подобрать | 📄 📄 | ГТД ▾ | Еще ▾

| N | Номенклатура                    | Характеристика | Серия | Кол. плановое | Кол. фактическое | Количество | Ед. |
|---|---------------------------------|----------------|-------|---------------|------------------|------------|-----|
| 1 | Асферические Нурелал Opta 1,502 | 75.0, 8.75     |       |               |                  | 1,000      | шт  |

Комментарий  ...

Всего: 1,000

Основание: [Инвентаризация запасов 1 от 28.12.2023](#) 🗨️ ✕

Поскольку документ **Списание запасов** мы создаем на основании документа **Инвентаризация запасов**, табличное поле формы заполняется автоматически в соответствии с данными о недостачах, обнаруженных по результатам проведенной инвентаризации.

Для документа **Списание запасов** можно распечатать **Бланк товарного наполнения**.

### 8.14.3. Оприходование запасов

Для оформления факта оприходования товаров на склад, на основании документа **Инвентаризация запасов** создадим документ **Оприходование запасов**. Табличная часть заполняется выявленными в результате пересчета излишками.

В табличном поле формы документа указывается информация о товаре. Состав этих сведений полностью соответствует составу данных документа **Инвентаризация запасов**. Если оприходование проводится на основании этого документа, то в табличное поле попадают сведения об излишках товара, полученные по результатам проведенной инвентаризации, включая цены.

← → ☆ **Оприходование запасов 1 от 28.12.2023**
🔗 ⓘ ✕

Основное [Файлы](#)

Провести и закрыть
Записать
Провести
📧 🖨
Создать на основании ▾ 📄
Еще ▾ ?

Склад: 
☞
 Номер: 
 от: 
🗑

[Подпись кладовщика](#)
 Организация: 
☞
[Розничная](#)

Запасы (1) Дополнительно

Добавить
⬆ ⬇
🔍 📄
Подобрать
Создание номенклатуры
📄 🗑
Еще ▾

| N | Номенклатура                   | Характеристика | Серия | Количество | Ед. | Цена   |
|---|--------------------------------|----------------|-------|------------|-----|--------|
| 1 | Асферические Nuregal Oma 1,502 | 75.0, 9.0      |       | 1,000      | шт  | 370,00 |

⋮

Основание: [Инвентаризация запасов 1 от 28.12.2023](#) 🗑 \*

|             |        |
|-------------|--------|
| Количество: | 1,000  |
| Сумма:      | 370,00 |