

КОНФИГУРИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ «ПРОДАЖА КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ ПК» НА ПЛАТФОРМЕ 1С: ПРЕДПРИЯТИЕ 8.3

Хабибуллин Т.С.,

БГАУ, г. Уфа, Россия

Дронь Е.А.,

БГАУ, г. Уфа, Россия

Аннотация. В статье рассматривается процесс адаптации типовой конфигурации «1С: Предприятие 8.3» для нужд торгового предприятия, специализирующегося на продаже компьютерных комплектующих. Описаны основные бизнес-процессы: закупка, складской учет, продажа, сборка ПК под заказ. Представлена разработанная конфигурация, включающая справочники «Номенклатура» (с дополнительным реквизитом «Артикул»), «Контрагенты», документы «Заказ покупателя» и «Реализация товаров», а также отчет по продажам. Приведены примеры экранных форм и механизм ввода на основании. Результатом является специализированное решение, повышающее эффективность учета и управления ассортиментом комплектующих.

Ключевые слова: 1С: Предприятие 8.3, конфигурирование, продажа комплектующих для ПК, торговое предприятие, автоматизация учета, справочники, документы, отчет по продажам.

Актуальность. Заключается в необходимости адаптации (конфигурирования) платформы «1С: Предприятие 8.3» под уникальные бизнес-процессы магазина комплектующих. Разработанная конфигурация позволит повысить точность учёта, скорость обработки заказов и обоснованность управленческих решений.

Введение

Рынок компьютерной техники и комплектующих характеризуется высоким уровнем конкуренции, широким ассортиментом и частым

обновлением модельного ряда. Для эффективного управления торговым предприятием в этой нише необходима автоматизация, учитывающая специфику товаров (совместимость деталей, серийные номера, гарантийные талоны). Платформа «1С: Предприятие 8.3» является распространенным инструментом автоматизации торговли в России, однако типовая конфигурация «Управление торговлей» требует доработки для учета уникальных бизнес-процессов. Цель настоящей работы — разработка и описание процесса конфигурирования системы «Продажа комплектующих для ПК» на платформе 1С: Предприятие 8.3.

Постановка задачи и предметная область Предметная область — деятельность торгового предприятия, реализующего розничную и мелкооптовую продажу компьютерных комплектующих: процессоры, материнские платы, видеокарты, оперативная память, накопители, блоки питания, корпуса и периферия. Основные бизнес-процессы:

- Закупка товаров у поставщиков.
- Приемка, маркировка и складское хранение.
- Продажа через розничный магазин или по заказам.
- Комплектация и сборка ПК под заказ.
- Гарантийное обслуживание.
- Управление ценами и скидками.

Ключевые требования к автоматизации: ведение иерархического справочника номенклатуры с дополнительными характеристиками (артикул, совместимость), поддержка заказов клиентов с разделением на «в наличии» и «под заказ», складской учет с серийными номерами, гибкое ценообразование, отчетность по остаткам и продажам.

Разработка конфигурации. Создание конфигурации выполнялось в режиме «Конфигуратор» платформы 1С: Предприятие 8.3. Была создана новая информационная база без конфигурации.

Справочники. Справочник «Номенклатура» (Рис. 1) предназначен для хранения списка товаров. На вкладке «Данные» добавлен реквизит «Артикул» (тип «Строка», длина 20). Это позволяет однозначно идентифицировать каждую позицию.

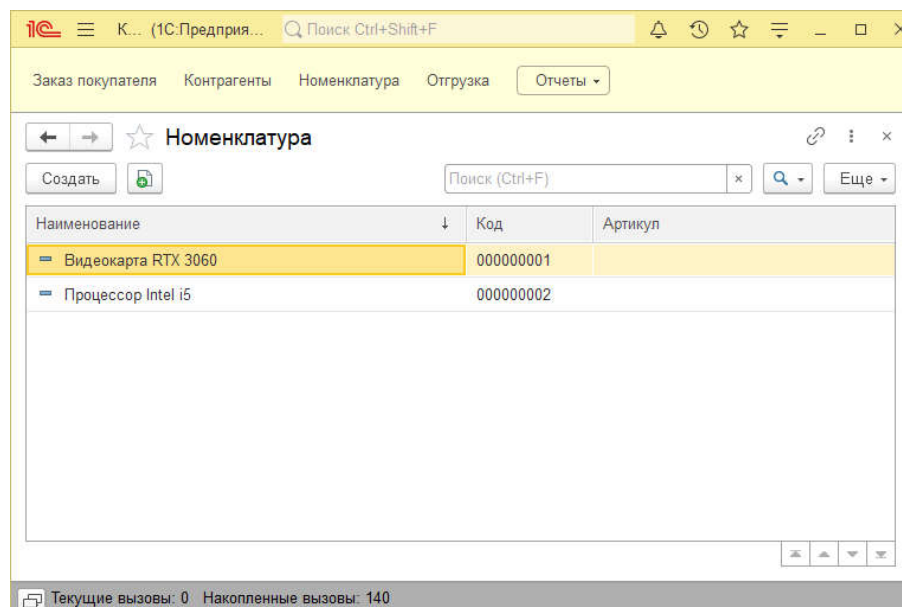


Рисунок 1 – Номенклатура

Справочник «Контрагенты» (Рис. 2) хранит информацию о покупателях. Для расширения функциональности добавлен реквизит «Телефон» (тип «Строка»).

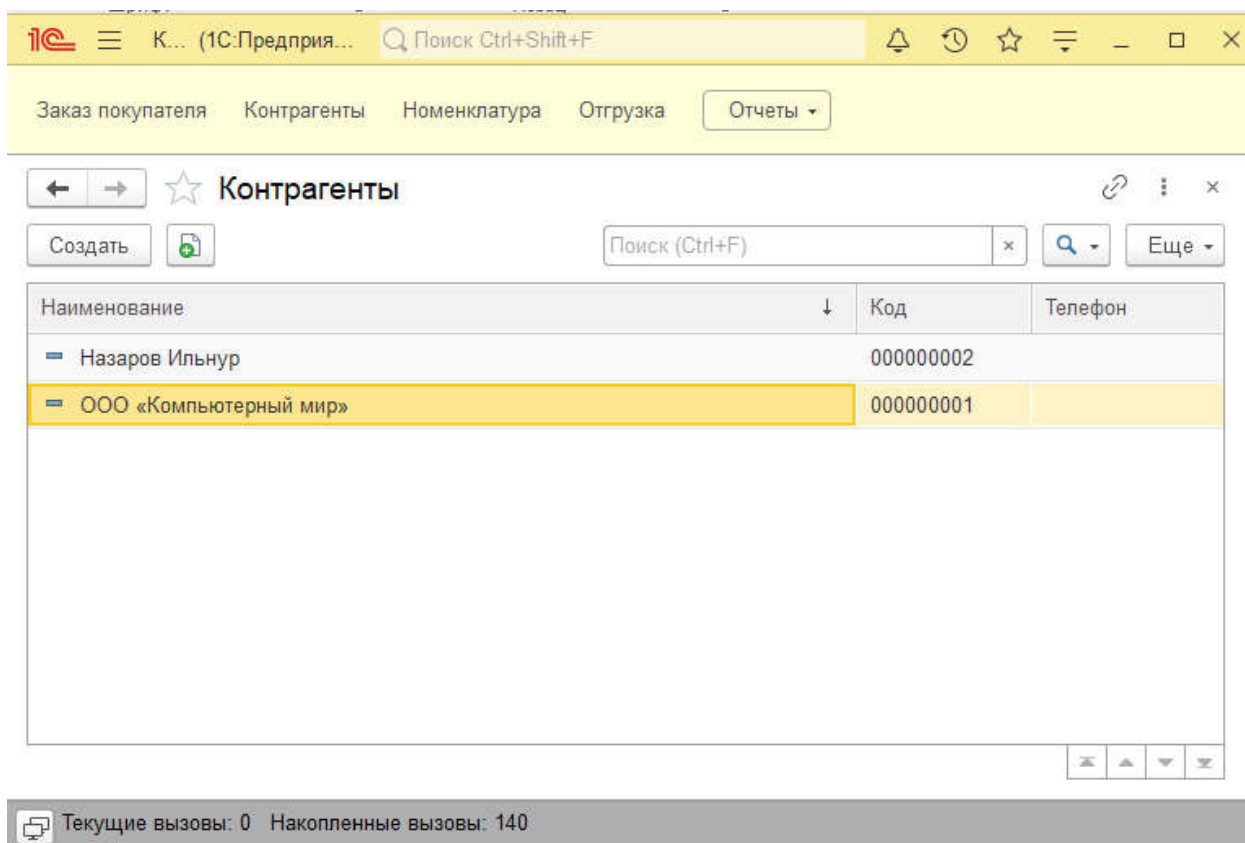


Рисунок 2 - контрагенты

Документы. Документ «Заказ покупателя» (Рис. 3) фиксирует намерение клиента приобрести товары. Содержит реквизиты: «Контрагент» (ссылка на справочник Контрагенты), «Дата», «Номер», а также табличную часть с колонками «Номенклатура» (ссылка на справочник Номенклатура), «Количество», «Цена», «Сумма».

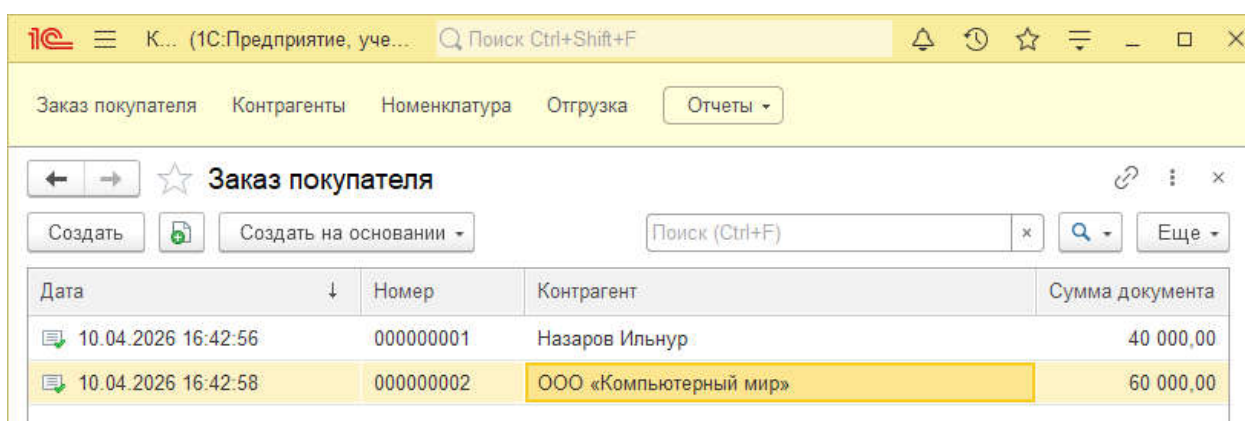


Рисунок 3 –заказ покупателя

Документ «Реализация товаров» (Рис. 4) отражает факт отгрузки и списания товаров со склада. Его структура аналогична «Заказу покупателя». Для удобства настроен механизм «Ввод на основании»: из документа «Заказ

покупателя» автоматически создается документ «Реализация товаров» с переносом всех позиций и контрагента.

Дата	Номер	Контрагент	Сумма документа
10.04.2026 16:43:48	000000002	Назаров Ильнур	40 000,00
10.04.2026 16:44:14	000000001	ООО «Компьютерный мир»	60 000,00

Рисунок 4 – Реализация товаров

Отчет. «Отчет по продажам» построен на языке запросов (Рис. 5). Он позволяет анализировать отгруженные товары в разрезе покупателей, номенклатуры, количества и сумм. Запрос выбирает данные из документа «Реализация товаров» и группирует их.

Товары.Сумма	Товары.Количество	Контрагент	Товары.Номенклатура
40 000,00	1	Назаров Ильнур	Видеокарта RTX 3060
60 000,00	2		Процессор Intel i5
		ООО «Компьютерный мир»	

Рисунок 5 – отчет по продажам

Пользовательский интерфейс. После заполнения справочников и создания документов пользователь может:

- Оформить заказ покупателя.
- На его основании сформировать реализацию.
- Все формы интуитивно понятны и соответствуют стандартам 1С.

Результаты и заключение. В ходе работы разработана конфигурация «Торговое предприятие» для автоматизации продажи комплектующих ПК. Реализованы:

- справочники номенклатуры и контрагентов;
- документы заказа и отгрузки с механизмом ввода на основании;
- отчет по продажам.

Система позволяет вести учет остатков, ускорять оформление заказов и получать аналитику. Дальнейшее развитие может включать контроль совместимости товаров, адресное хранение на складе и интеграцию с интернет-магазином.

Таким образом, предложенное конфигурирование на платформе 1С: Предприятие 8.3 является эффективным решением для автоматизации торговли компьютерными комплектующими.

Литература

1. Радченко М.Г., Хрусталева Е.Ю. 1С:Предприятие 8.3. Практическое пособие разработчика. — М.: 1С-Публишинг, 2021. — 964 с.
2. Хрусталева Е.Ю. Разработка сложных отчетов в «1С:Предприятии 8». Система компоновки данных. — М.: 1С-Публишинг, 2020. — 480 с.