

Содержание:

Введение

Данная курсовая работа посвящена разработке конфигурации «Торговое предприятие» на платформе 1С: Предприятие. В процессе написания курсовой будет разработана конфигурация на платформе 1С: Предприятие, которая позволит компаниям более эффективно проводить свою деятельность посредством автоматизации ведения документов и отчетности.

Предприятие - по ГК РФ (ст. 132) — особый объект гражданских прав, имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности.

Понятие торгового предприятия определено в ГОСТе Р 51309- 99 «Торговля. Термины и определения» следующим образом:

- **Торговое предприятие** - это имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли.

1.

Проектная часть

1.

Краткий анализ предметной области

Имущественный комплекс торгового предприятия включает земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, товары, долги, права, фирменное наименование, товарные знаки и знаки обслуживания.

Торговое предприятие, выходя на потребительский рынок, где в конкурентной борьбе осуществляется продажа товаров, должно соблюдать определенные правила, основное из которых гласит: чем лучше будут учитываться возможности и пожелания покупателей, тем больше можно продать товаров и ускорить их оборачиваемость.

Основная задача торговых предприятий — обеспечить возможность покупки какого-либо товара при соответствующем качестве торгового обслуживания. Реализовав товар и получив заданную прибыль, торговое предприятие достигает своей цели.[1]

Под торговым предприятием **в настоящее время** понимается независимый хозяйствующий субъект, обладающий правовым статусом юридической или физического лица, созданный в целях получения прибыли и осуществляющий деятельность за свой риск по закупке, хранению, реализации товаров, направленную на удовлетворение потребностей рынка.

Коммерческая деятельность торговой организации предусматривает выполнение комплекса торгово-организационных операций и управление ими. Она базируется на теоретических и практических знаниях вопросов организации и техники осуществления коммерческих операций. Коммерческие операции на потребительском рынке обслуживают процесс обмена (купли-продажи). Коммерческая деятельность – это процесс торгового обмена товарами и услугами (совершение акта купли-продажи) между субъектами хозяйствования в соответствии со сложившейся и действующей законодательной базой, принятыми нормативно-правовыми актами, конечной целью которого является получение прибыли. В литературных источниках по-разному представлена структура и содержание коммерческой деятельности. Наиболее полно отражает сущность коммерческой деятельности структура, включающая в себя десять аспектов: информационное обеспечение коммерческой деятельности; определение потребности в товарах; выбор партнеров для установления хозяйственных связей и каналов продвижения; коммерческая деятельность по установлению хозяйственных связей между партнерами; организация оптовых закупок товаров; коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров; коммерческая деятельность по организации розничной продажи товаров; рекламно-информационная работа; сервисное сопровождение; управление товарными ресурсами. Реализация коммерческой деятельности происходит в процессе продвижения товарной продукции на торговый рынок. В зависимости от специфики деятельности торгового предприятия один или несколько из представленных аспектов могут быть исключены либо видоизменены в зависимости от особенностей работы торговой организации. Основные направления коммерческой деятельности оптовой торговой организации: организация хозяйственных связей и договорной работы в торговой организации; коммерческая деятельность по закупке товаров; коммерческая работа по продаже товаров; формирование

ассортимента и управление товарными запасами в торговой организации; рекламная деятельность и продвижение товара.

- 1.

Анализ существующего программного обеспечения, позволяющего решить поставленную задачу

Решить задачу разработки необходимого прикладного решения можно с помощью специализированного программного обеспечения. Это может быть:

- SAP Business One - это программное обеспечение для управления бизнесом, предназначенное для малых и средних предприятий, которое продается немецкой компанией SAP SE. В качестве решения ERP оно предназначено для автоматизации ключевых бизнес-функций в финансовой сфере, операциях и людских ресурсах.
- "1С:Управление торговлей 8" позволяет в комплексе автоматизировать задачи оперативного и управленческого учета, анализа и планирования торговых операций, обеспечивая тем самым эффективное управление современным торговым предприятием.
- «1С:CRM Проф Управление продажами» автоматизирует многие процессы на торговом предприятии, включая оформление документации для учета, планирование продаж и их анализ. В целом система позволяет сделать управление современной торговой компании более эффективным. Она позволяет вывести бизнес на новый уровень, улучшив эффективность каждого из отделов фирмы.

В таблице 1 представлена сравнительная характеристика этих программных продуктов.

Таблица 1 - Сравнительная характеристика программ для автоматизации деятельности торговых предприятий.

Параметры	SAP Business One	1С:Управление торговлей 8	1С:CRM Проф Управление продажами
Примерная стоимость	От 2300 р. на 1 пользователя в месяц	8400 р. за 1 рабочее место	2000 у.е.
Клиентская база	да	да	да
Управление контактами	да	да	да
Управление стадиями и этапами продаж	да	да	да
Управление продажами на основе бизнес-процессов	-	да	да
Планирование продаж	да	да	да
Электронные и SMS рассылки	да	да	да
E-mail клиент	да	да	да
Управление поручениями	да	да	да
Воронка продаж	-	да	да

Создание собственных бизнес-процессов и их настройка	-	да	да
--	---	----	----

Обмен данными с 1С Бухгалтерией	-	да	да
---------------------------------	---	----	----

- 1.

Обоснование выбора системы для разработки прикладного решения

«1С:Предприятие 8» – это значительное развитие архитектуры платформы в направлении мультиплатформенности, мобильности и работы с использованием Интернета.

Оптимальным программным продуктом для разработки прикладного решения будет именно 1С:Предприятие 8 по следующим причинам:

- В версии 8 существует два основных режима — режим предприятия и режим конфигуратора (в этом режиме также имеется режим отладки).
- Платформа 1С:Предприятие 8 легка в освоении и с ней очень удобно работать. 1С:Предприятие 8 переведена, кроме русского и английского, ещё на множество языков, перечень которых постоянно расширяется.
- Платформа 1С:Предприятие 8 допускает конфигурирование, допускает одновременное использование одной базы несколькими пользователями при наличии необходимого количества дополнительных лицензий. Стоимость доп. лицензий существенно ниже стоимости программы.
- Все «компоненты» включены в базовую поставку (платформа теперь не делится на «компоненты» «бухгалтерский учёт», «расчёт», «оперативный учёт», «управление распределёнными базами данных», как это было с версией 7.7). Это преимущество для пользователя, так как, приобретя любую конфигурацию (к примеру, «Управление торговлей»), пользователь получает возможность работать со всеми возможностями платформы, например, использовать бухгалтерские счета и периодические расчёты.

1. Обоснование требований к разрабатываемому прикладному решению

Требования к разрабатываемому прикладному решению можно разделить на бизнес-требования, пользовательские требования и функциональные требования.

Разрабатываемая конфигурация должна удовлетворять требованиям надёжности и целостности данных, то есть должна контролироваться правильность и непротиворечивость данных, вводимых пользователем.

Конфигурация должна не только обеспечить эффективное решение планируемых задач, но и быть удобна пользователю с точки зрения пользовательского интерфейса.[4]

Требования к задачам, выполняемым конфигурацией:

1. Ведение баз данных;
2. Ведение отчётной документации;
3. Печать отчётной документации;
4. Учёт проведения операций.

1. Архитектура разрабатываемого прикладного решения

Бизнес-процесс, который нуждается в автоматизации является «Деятельность торгового предприятия», который будет продемонстрирована на рисунках 1 и 2.

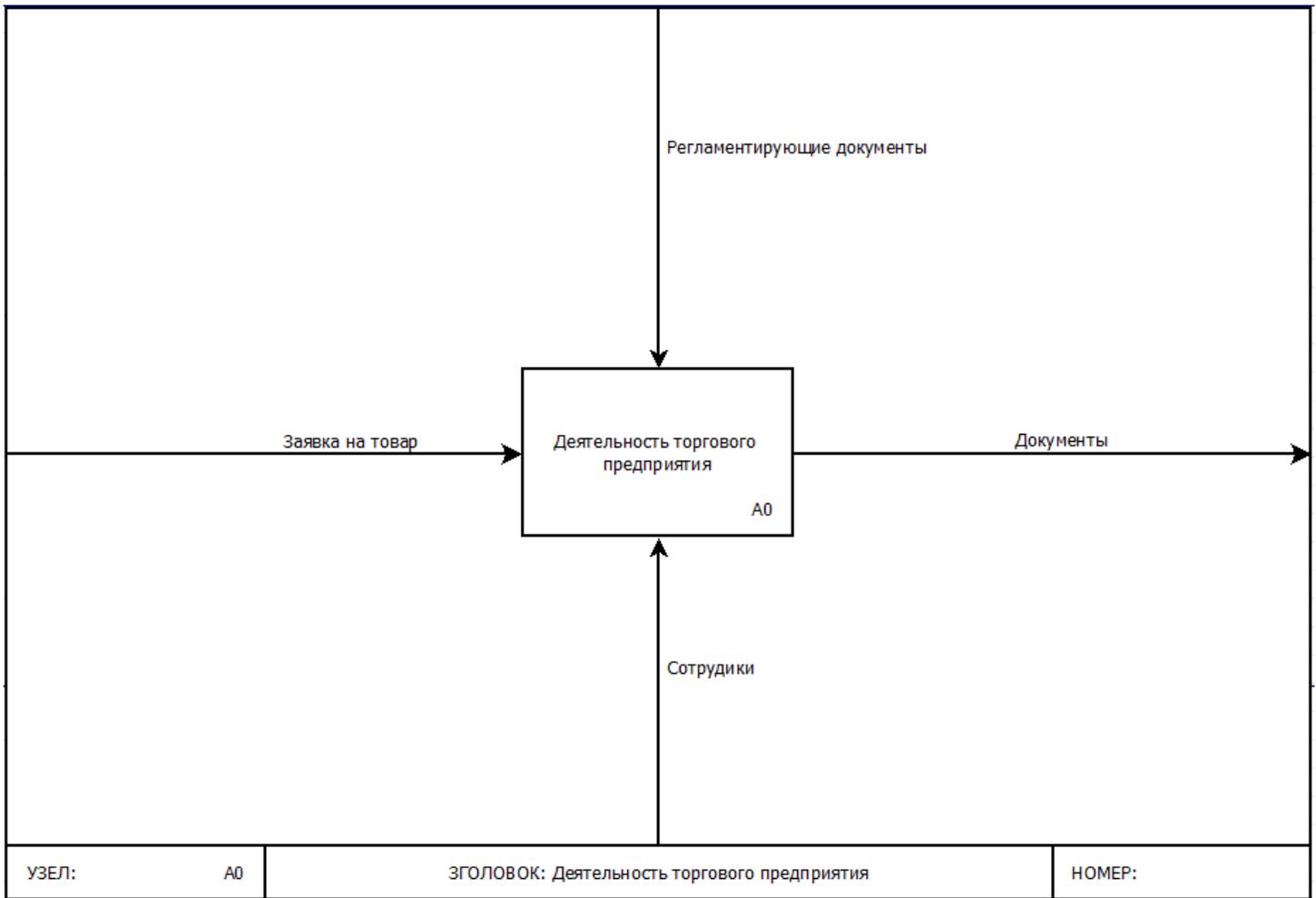


Рис. 1 - Диаграмма IDEFO

Входными данными тут является «Заявка на товар» - запрос или заявка клиента на покупку товара.

Выходными данными будут «Документы», данные расходных накладных товара.

В качестве механизма используются сотрудники предприятия.

В качестве элемента управления используются регламентирующие документы.

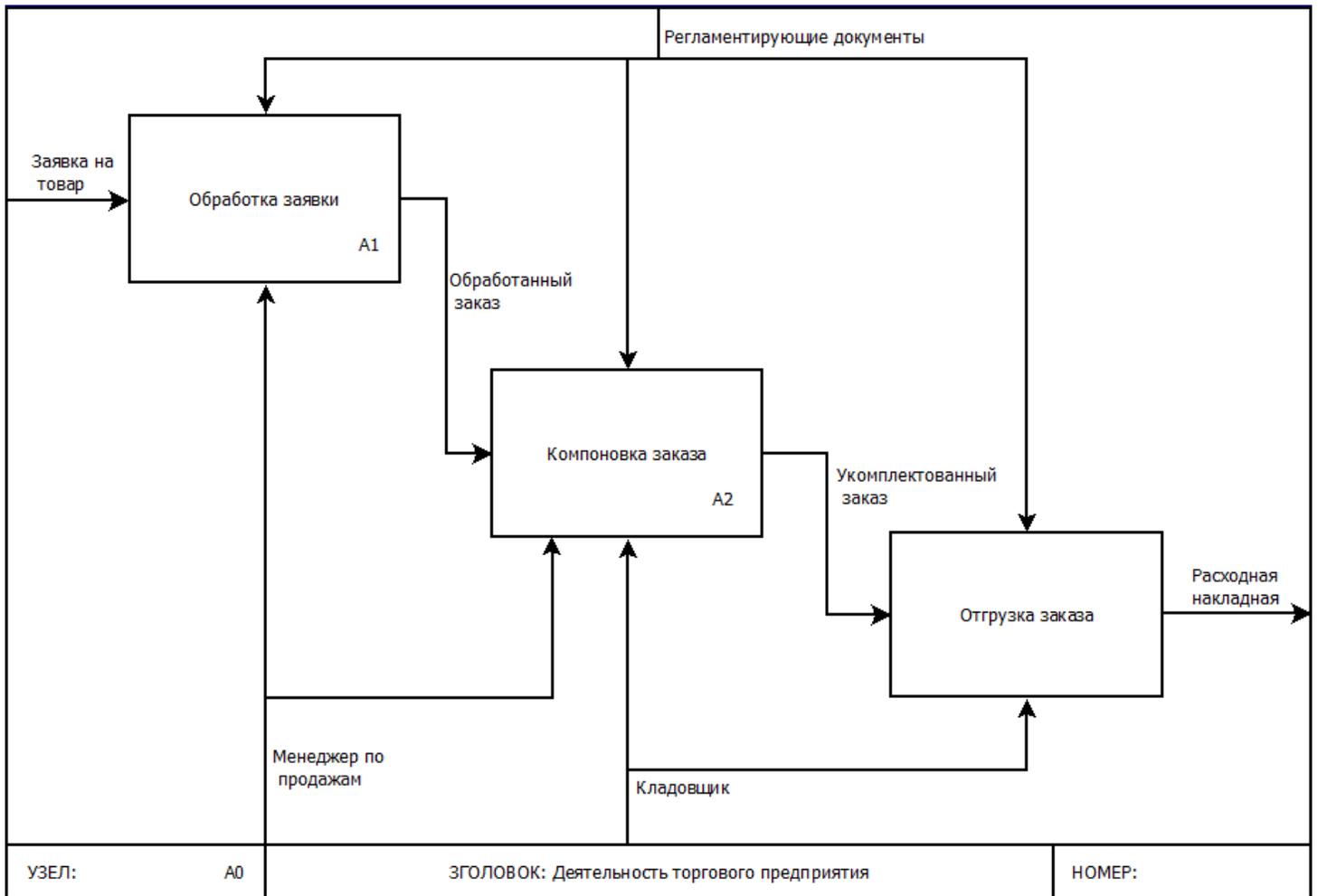


Рис. 2 - Декомпозиция диаграммы IDEFO

При декомпозиции выбранного бизнес-процесса, можно увидеть, что сам процесс делится на 3 пункта:

«Обработка заявки» - обработка заявок, полученных от клиентов.

«Компоновка заказа» - сборка заказа согласно данным, указанным в заявке.

«Отгрузка заказа» - отгрузка заказа клиенту.

В итоге разрабатываемая конфигурация для процесса «Деятельность торгового предприятия», должна в себя включать:

- Ведение баз данных;
- Ведение отчётной документации;
- Печать отчётной документации;
- Учёт проведения операций;

1.

Алгоритмы взаимодействия объектов конфигурации

Конфигурация представляет собой описание. Она описывает структуру данных, которые пользователь будет использовать в режиме работы 1С:Предприятие. Для того чтобы систему «1С:Предприятие» можно было быстро и легко настраивать на нужные прикладные задачи, все описание, которое содержит конфигурация, состоит из неких логических единиц, называемых объектами конфигурации. С одной стороны, объекты конфигурации представляют собой детали «конструктора», из которого собирается конфигурация. Объекты одного вида отличаются от объектов другого вида тем, что имеют разные свойства (точнее говоря, разный набор свойств). Объекты могут взаимодействовать друг с другом. Объекты конфигурации также обладают различным поведением, и оно зависит от вида объекта. Одни объекты могут выполнять какие-то действия, другие этих действий выполнять не могут, зато у них есть свой собственный набор действий.

И, наконец, самое важное качество объектов конфигурации – это их прикладная направленность. Объекты конфигурации не просто некие абстрактные конструкции, при помощи которых разработчик пытается описать поставленную перед ним задачу. Они представляют собой аналоги реальных объектов, которыми оперирует предприятие в ходе своей работы.

Алгоритмы взаимодействия между объектами очень просто передать с помощью информационной модели, показанной на рисунке 3.

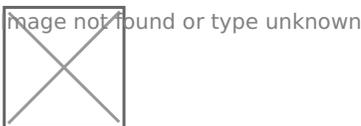


Рис. 3 - Информационная модель

В информационной модели разработаны следующие справочники:

- СПР «Номенклатура»
- СПР «Клиенты»
- СПР «Сотрудники»

Также в информационной модели разработаны следующие таблицы:

- Т «Продажи»
- Т «Заявка на товар»
- Т «Расходная накладная»

И еще в информационной модели разработаны следующие экранные формы:

- ЭФ «Ведение справочников»
 - ЭФ «Формирование отчетности»
- 1.

Описание основных объектов (элементов) разрабатываемого прикладного решения

Подсистемы – это основные элементы для построения интерфейса «1С:Предприятия». Поэтому первое, с чего следует начинать разработку конфигурации, – это проектирование состава подсистем. [2]

Объект конфигурации Документ предназначен для описания информации о совершенных хозяйственных операциях или о событиях, произошедших в жизни организации вообще. Как правило, в работе любой фирмы используются такие документы, как приходные накладные, приказы о приеме на работу, платежные поручения, счета и т.д. [3]

Объект конфигурации Справочник предназначен для работы со списками данных. Как правило, в работе любой фирмы используются списки сотрудников, списки товаров, списки клиентов, поставщиков и т.д. [2]

Оборотный регистр накапливает только обороты, остатки ему безразличны. Поэтому единственной виртуальной таблицей, которую будет создавать система для такого регистра, будет таблица оборотов. [3]

Объект конфигурации Перечисление предназначен для описания структуры хранения постоянных наборов значений, не изменяемых в процессе работы конфигурации. На основе объекта конфигурации Перечисление платформа создает в базе данных таблицу, в которой может храниться набор некоторых постоянных значений.[3]

Объект конфигурации Отчет предназначен для описания алгоритмов, при помощи которых пользователь сможет получать необходимые ему выходные данные. Алгоритм формирования выходных данных описывается при помощи визуальных средств или с использованием встроенного языка. [3]

Конфигурация, разрабатываемая на платформе 1С Предприятие, должна включать в себя следующее:

Подсистема «Продажи» в которой будут находиться объекты конфигурации: документ «Расходная накладная», документ «Заявка на товар» и оборотный регистр накопления «Продажи». Данная подсистема будет отвечать за основную деятельность предприятия и будет представлена на рисунке 4.

Подсистема «Справочники» в которой будут находиться объекты конфигурации: справочник «Клиенты», справочник «Номенклатура» и справочник «Сотрудники». Данная подсистема будет отвечать за всю дополнительную информацию, которая используется в основной деятельности предприятия и будет представлена на рисунке 4.

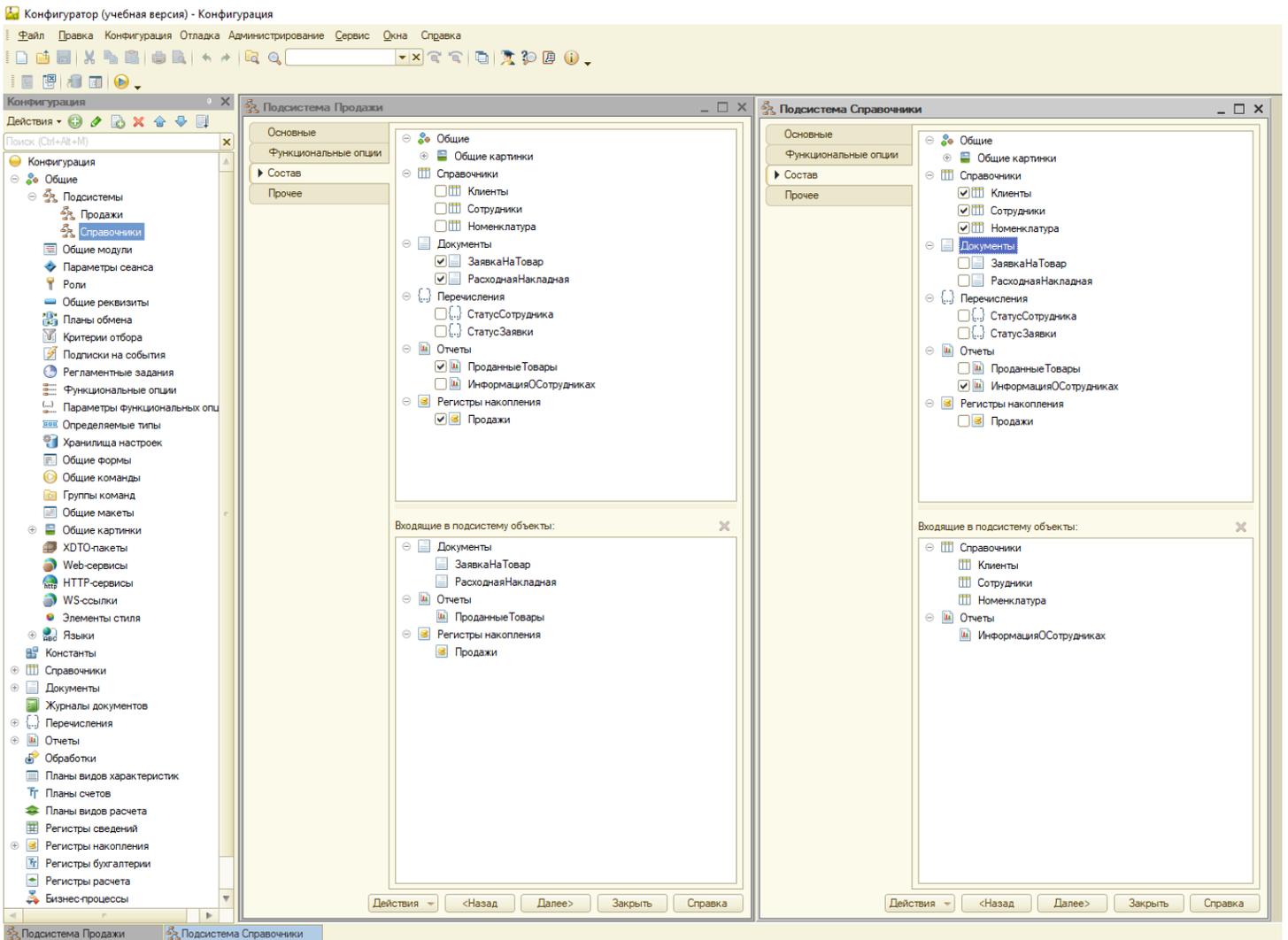


Рис. 4 - Подсистемы «Продажи» и «Справочники» - вкладка «Состав»

Документ «Расходная накладная», который будет представлен на рисунках 5 и 6, и который будет содержать:

1. Реквизиты: «Номер», «Дата», «Покупатель» (выбирается из справочника «Клиенты»), «Продавец» (выбирается из справочника «Сотрудники»);
2. Реквизиты табличной части: «Наименование товара» (выбирается из справочника «Номенклатура»), «Количество», «Цена», «Сумма», в данном документе будут отмечаться факт продажи товара предприятием;
3. Также создать движение по регистру (Приложение 1) и подсчет суммы товара (Приложение 2);
4. Также для этого документа необходимо создать макет вывода на печать, рисунок 7 (Приложение 3).

Документ «Заявка на товар», который будет представлен на рисунке 5, и который будет содержать:

1. Реквизиты: «Наименование клиента» (выбирается из справочника «Клиенты»);
2. Реквизиты табличной части: «Товар» (выбирается из справочника «Номенклатура»), «Количество».

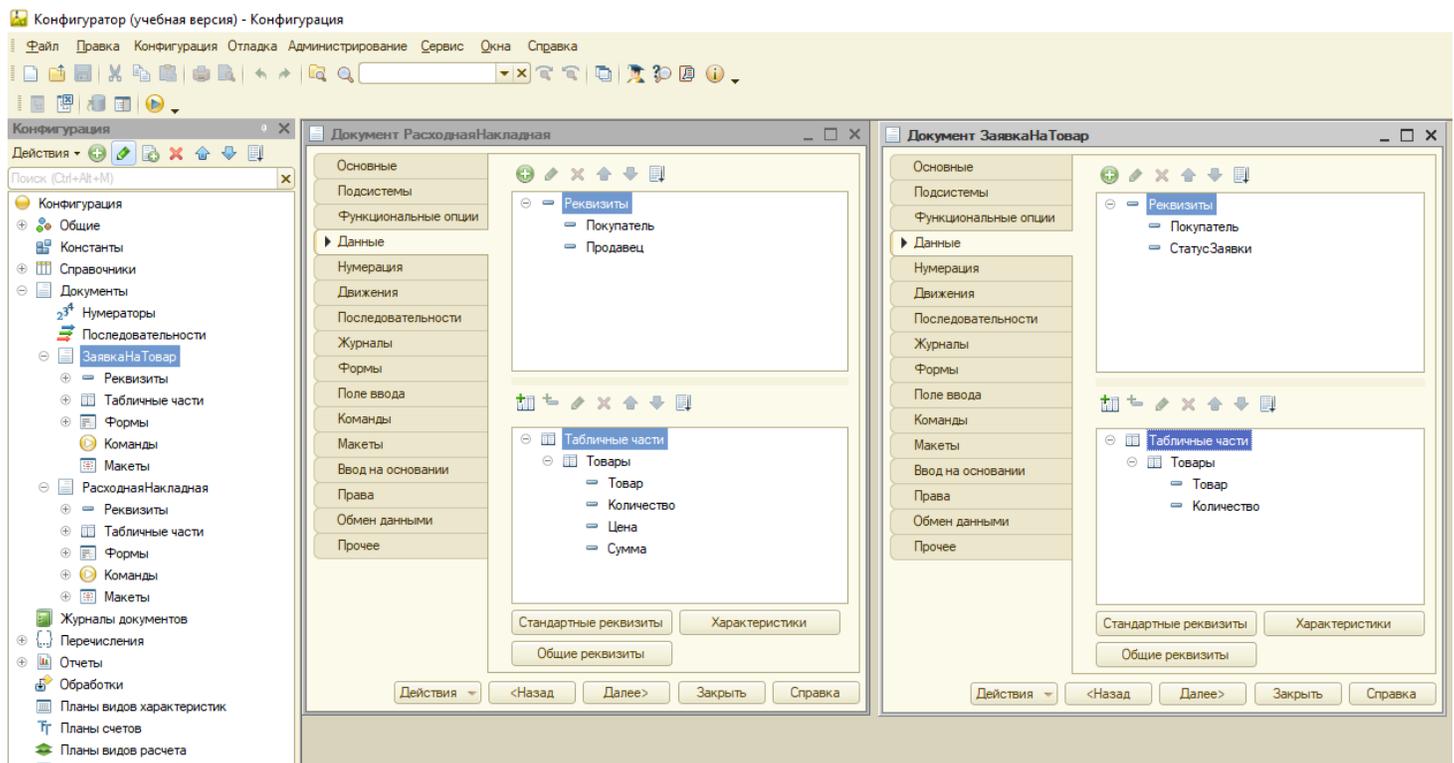


Рис. 5 - Документы «Расходная накладная» и «Заявка на товар» - вкладка «Данные»

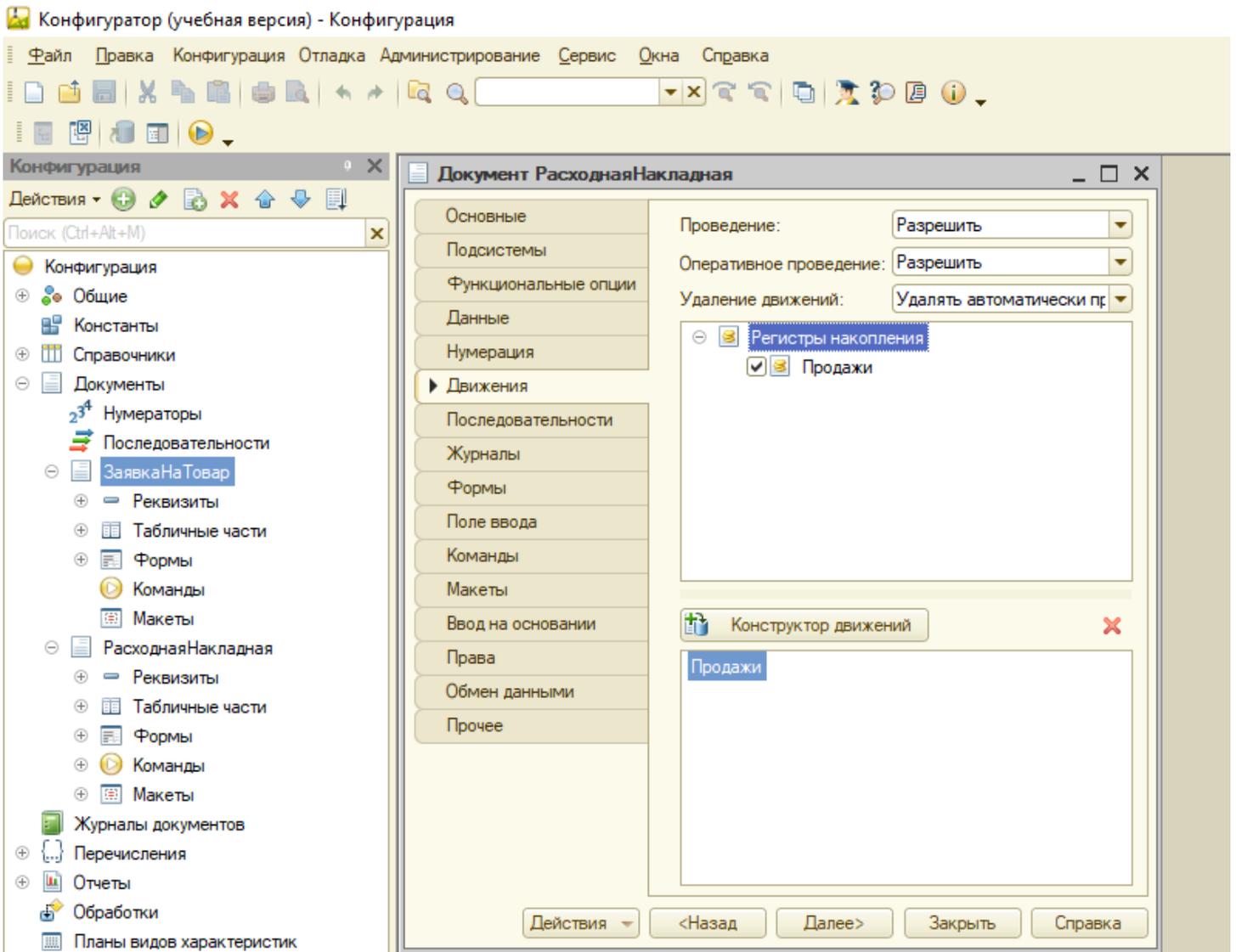


Рис. 6 - Документ «Расходная накладная» - вкладка «Движения»

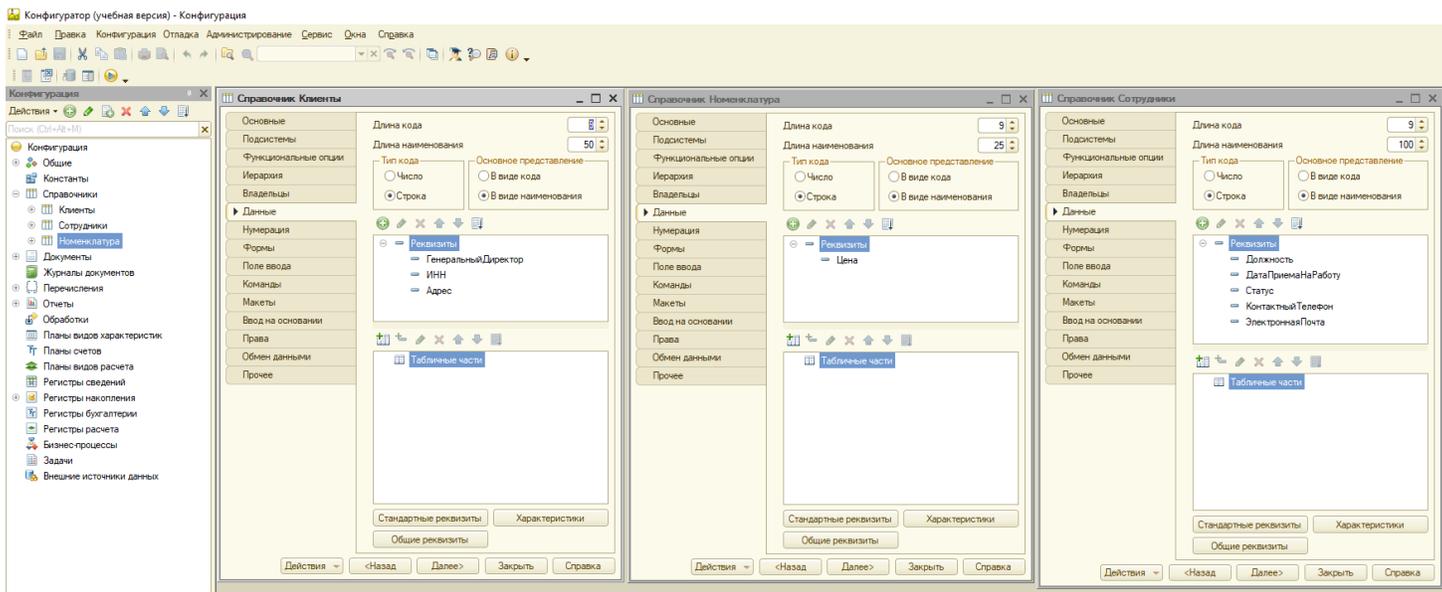


Рис 8. - Справочники «Клиенты», «Номенклатура» и «Сотрудники» - вкладка «Данные»

Перечисление «Статус сотрудника» со следующими значениями: «Работает» и «Уволен», используется для указания статуса сотрудника в справочнике «Сотрудники». Будет продемонстрировано на рисунке 8;

Перечисление «Статус заявки» со следующими значениями: «Принята», «Выполняется» и «Готова», используется для указания статуса заказа в процессе выполнения в документе «Заявка на товар». Будет продемонстрировано на рисунке 9;

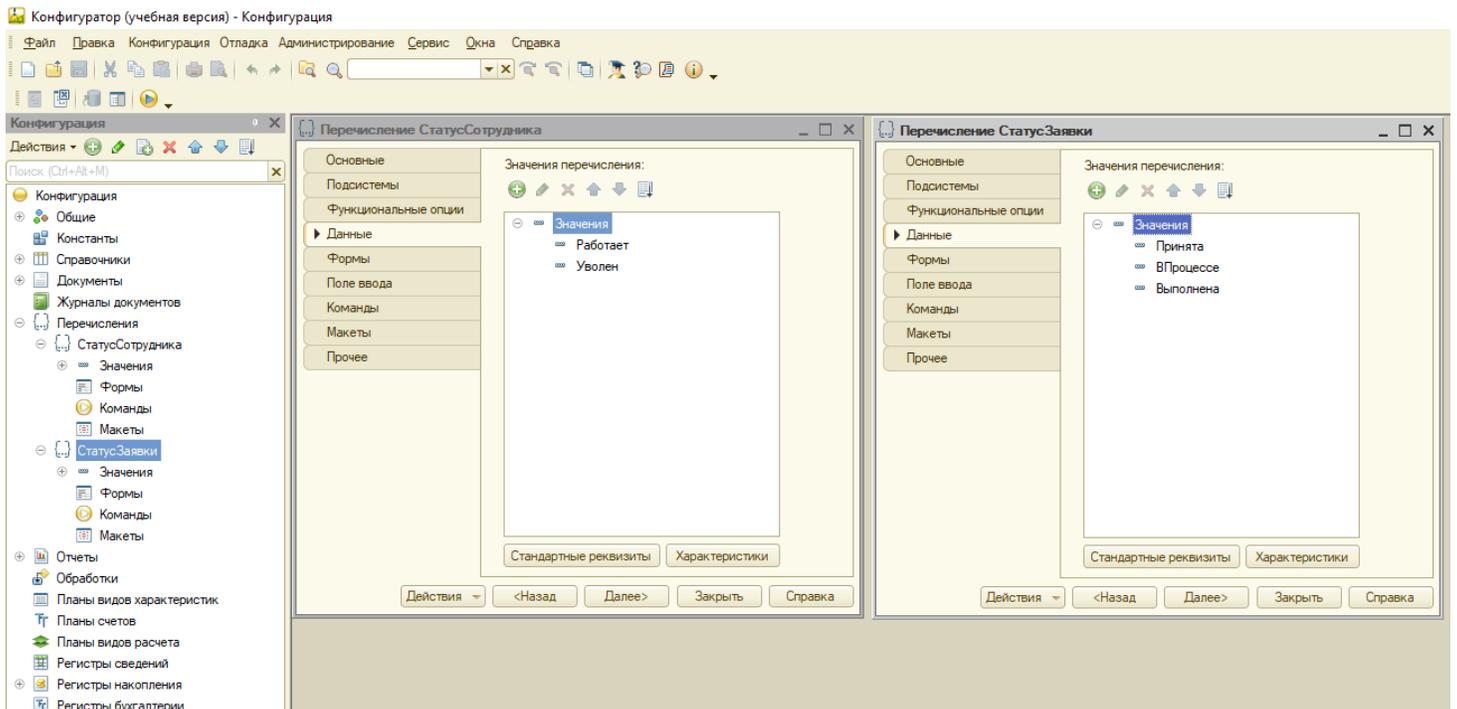


Рис. 9 - Перечисления «Статус сотрудника» и «Статус заявки» - вкладка «Данные»

Отчет «Проданные товары» с полями «Документ», «Покупатель», «Товар» и «Количество», здесь можно будет посмотреть информацию о всех проданных товарах, кому они были проданы и в каком количестве. Будет продемонстрировано на рисунках 10 и 11, код отчета в приложении 4;

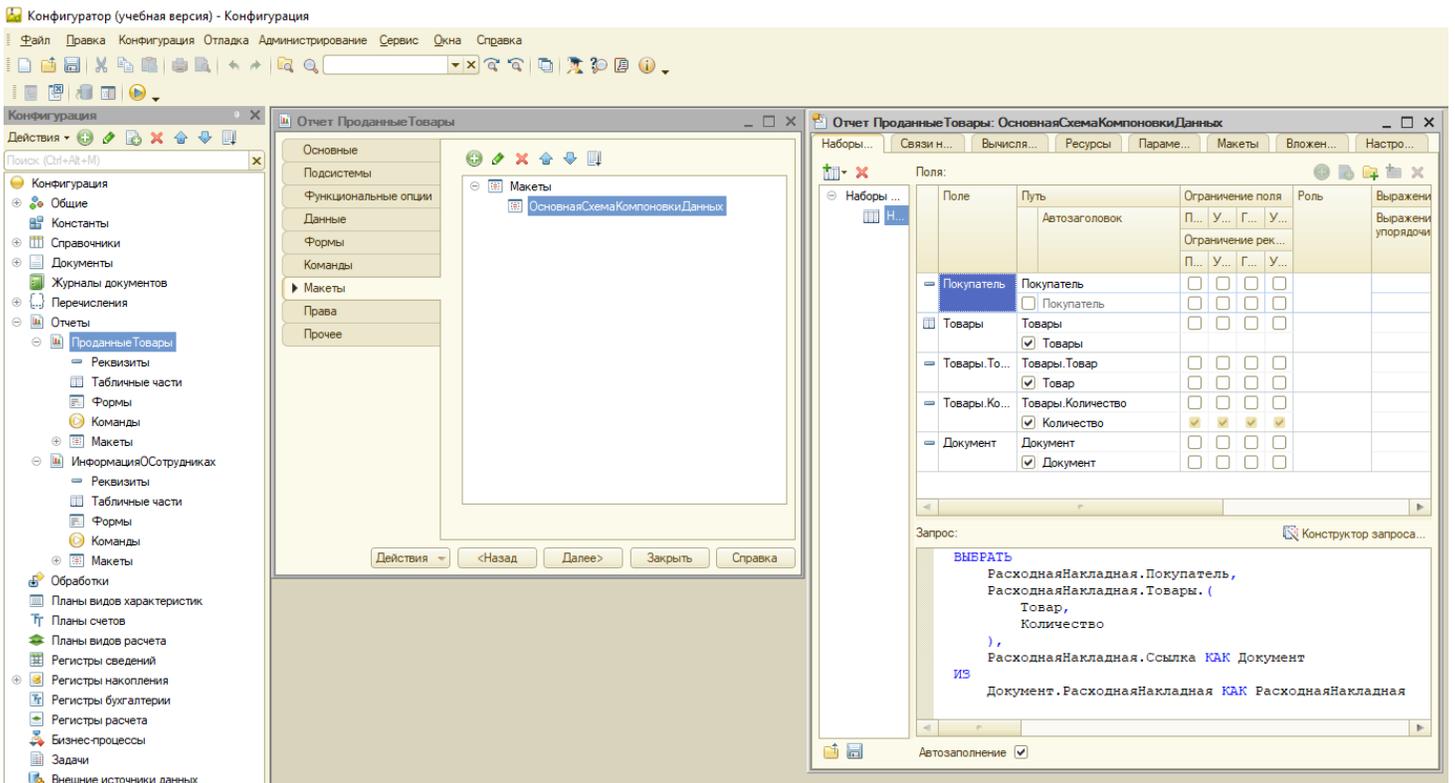


Рис. 10 - Отчет «Проданные товары» и схема компоновки данных - вкладка «Наборы данных»

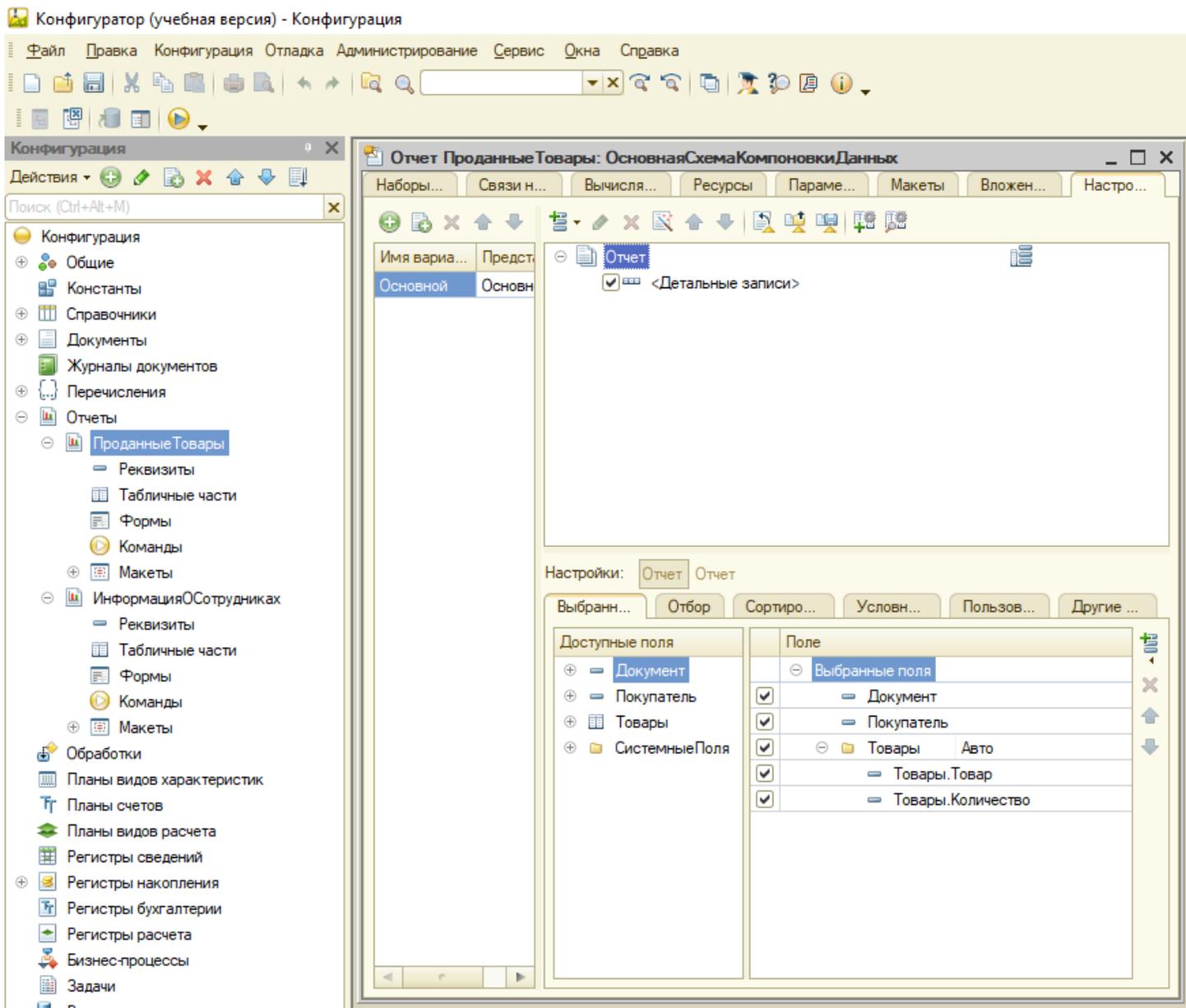


Рис. 11 - схема компоновки данных отчета «Проданные товары» - вкладка «Настройки»

Отчет «Информация о сотрудниках» с полями «№ п/п», «ФИО», «Статус», «Должность», «Контактный телефон» и «Электронная почта», здесь можно будет посмотреть информацию обо всех сотрудниках на предприятии. Будет продемонстрирован на рисунках 12 и 13, код отчета представлен в приложении 5;

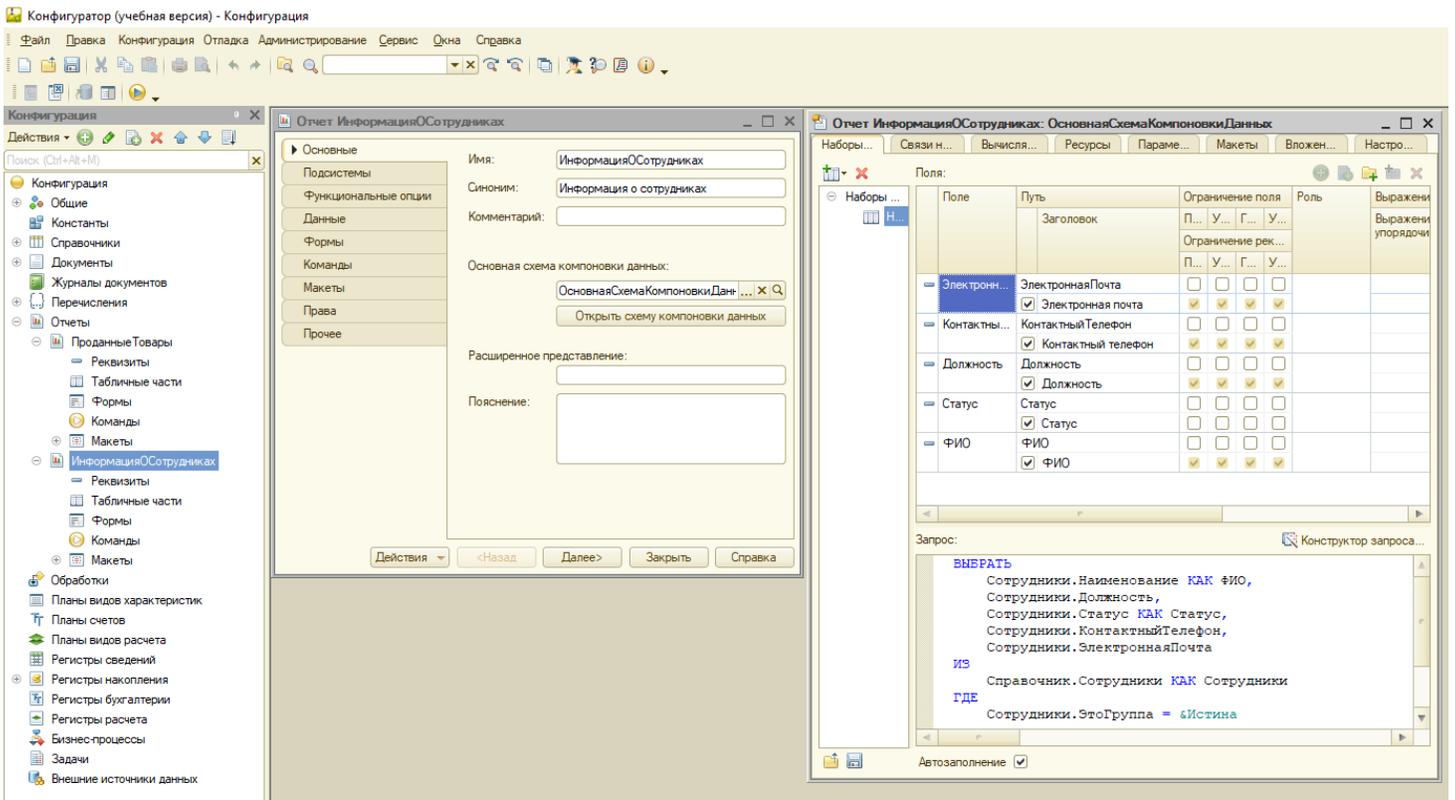


Рис. 12 - Отчет «Информация о сотрудниках» и схема компоновки данных - вкладка «Наборы данных»

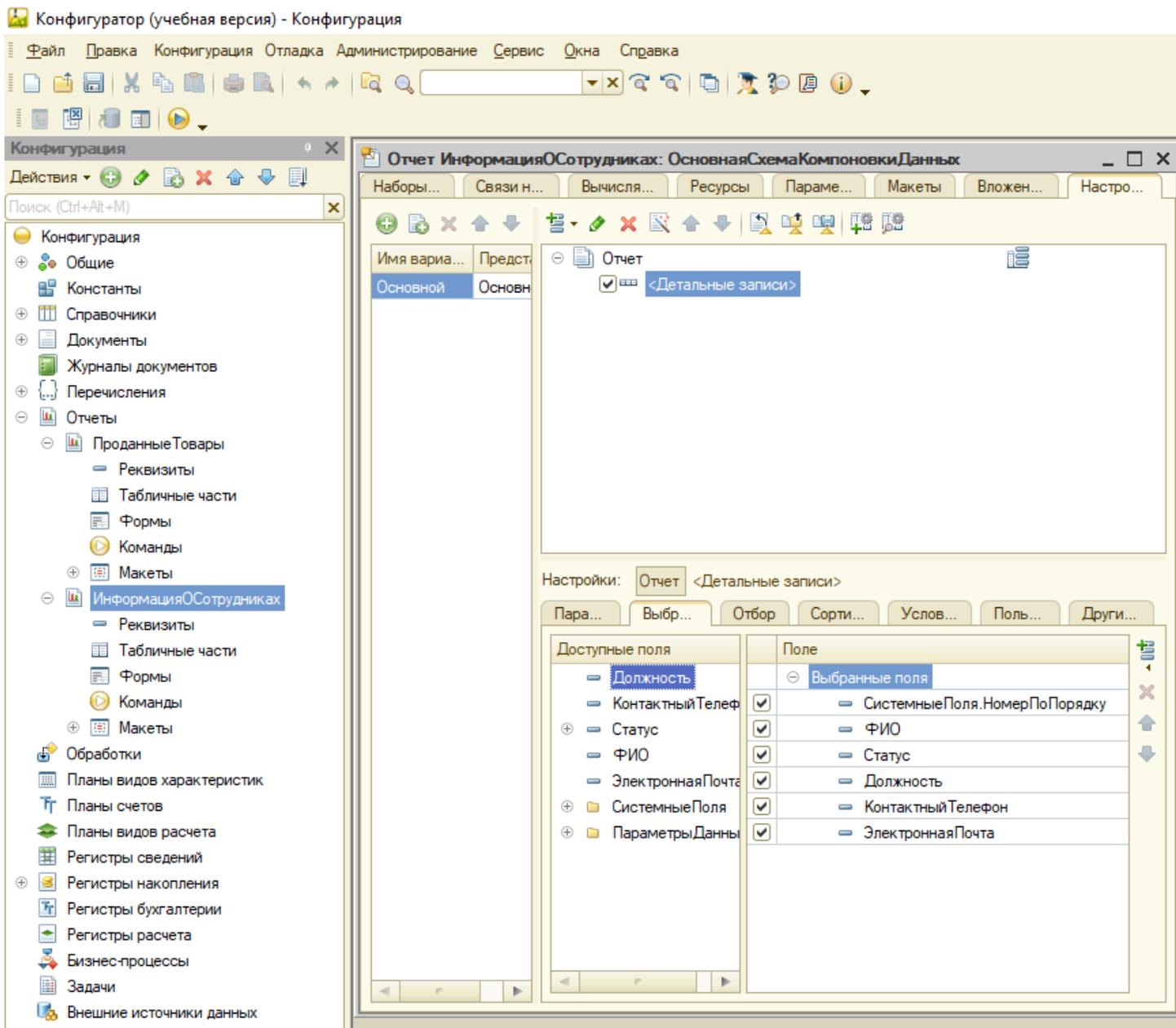


Рис. 13 - схема компоновки данных отчета «Информация о сотрудниках» - вкладка «Настройки»

Для накопления информации об обороте продукции необходимо создать регистр накопления «Продажи» с измерениями «Номенклатура» (ссылка на справочник «Номенклатура»), «Клиент» (ссылка на справочник «Клиенты»), и ресурсами «Количество» и «Выручка», а также создать движения документа «Расходная накладная» по этому регистру. Если в документе «Расходная накладная» содержится информация лишь об одном конкретном факте продажи товара, то данный регистр накопления будет собирать информацию обо всех таких фактах продажи в единой таблице для большего удобства. Будет продемонстрирован на

рисунках 14 и 15.

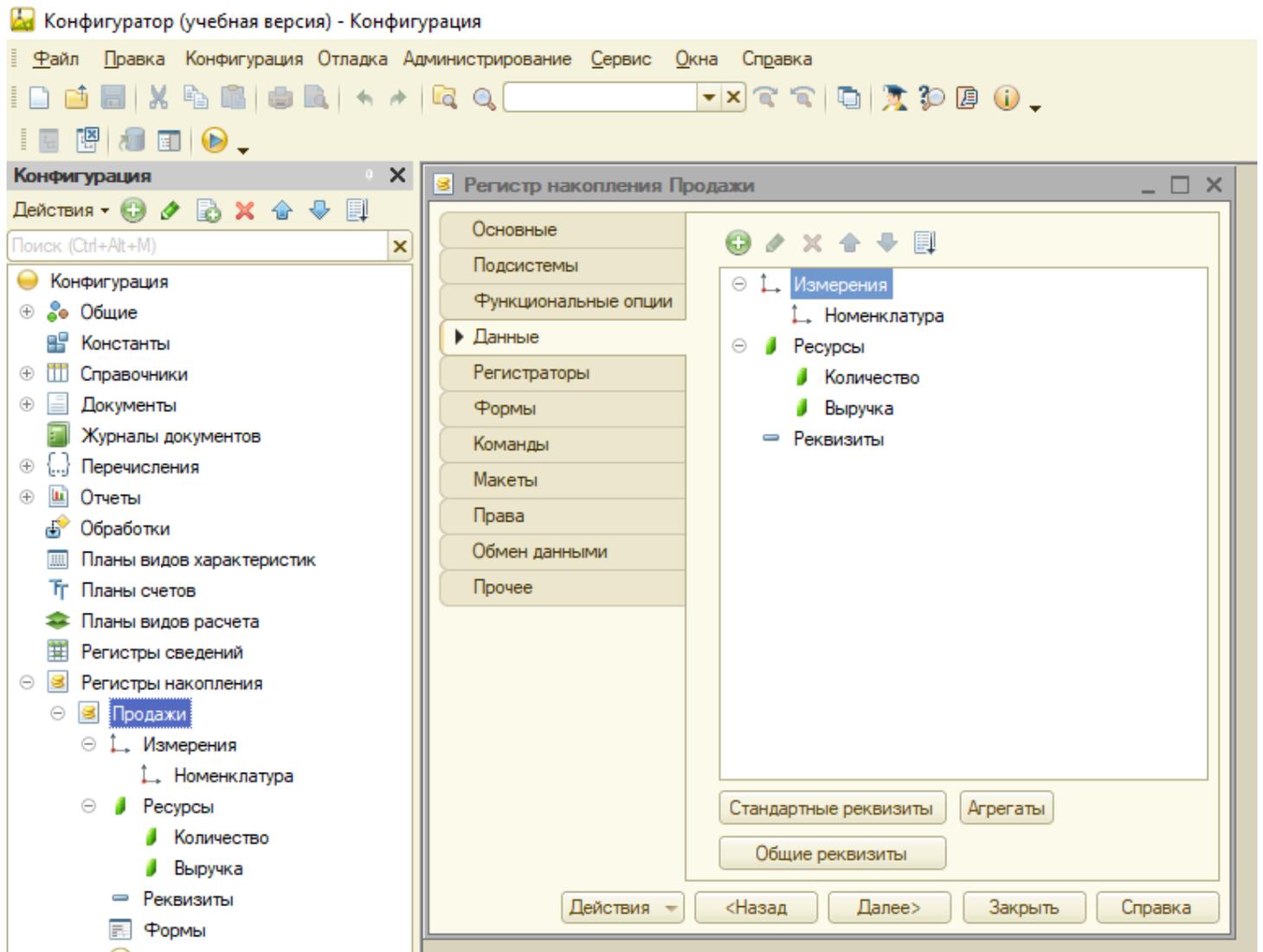


Рис. 14 - Регистр накопления «Продажи» - вкладка «Данные»

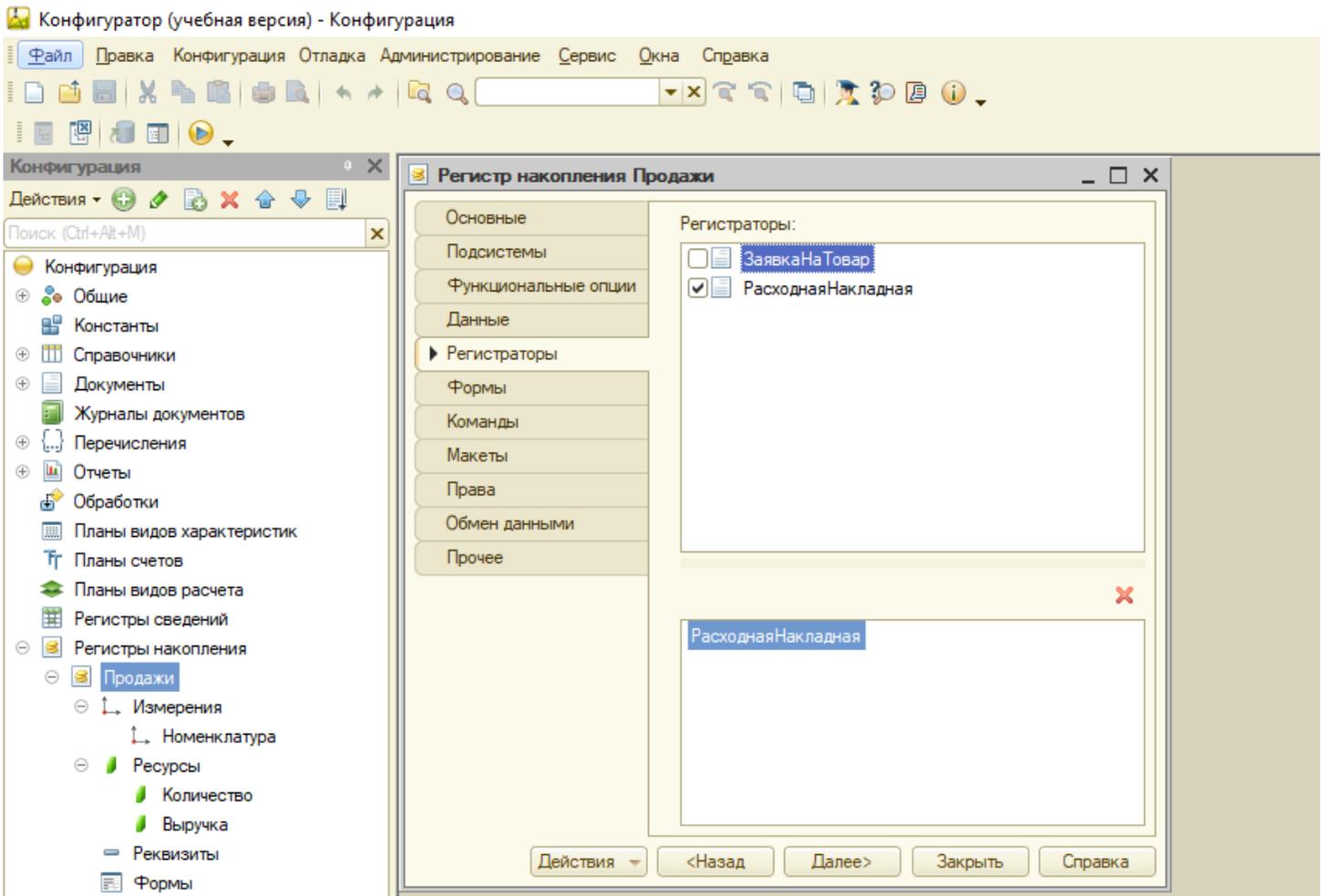


Рис. 15 - Регистр накопления «Продажи» - вкладка «Регистраторы»

- **1. Тестирование разработанного прикладного решения**

При запуске открывается главное окно разработанного прикладного решения, показанное на рисунке 16.

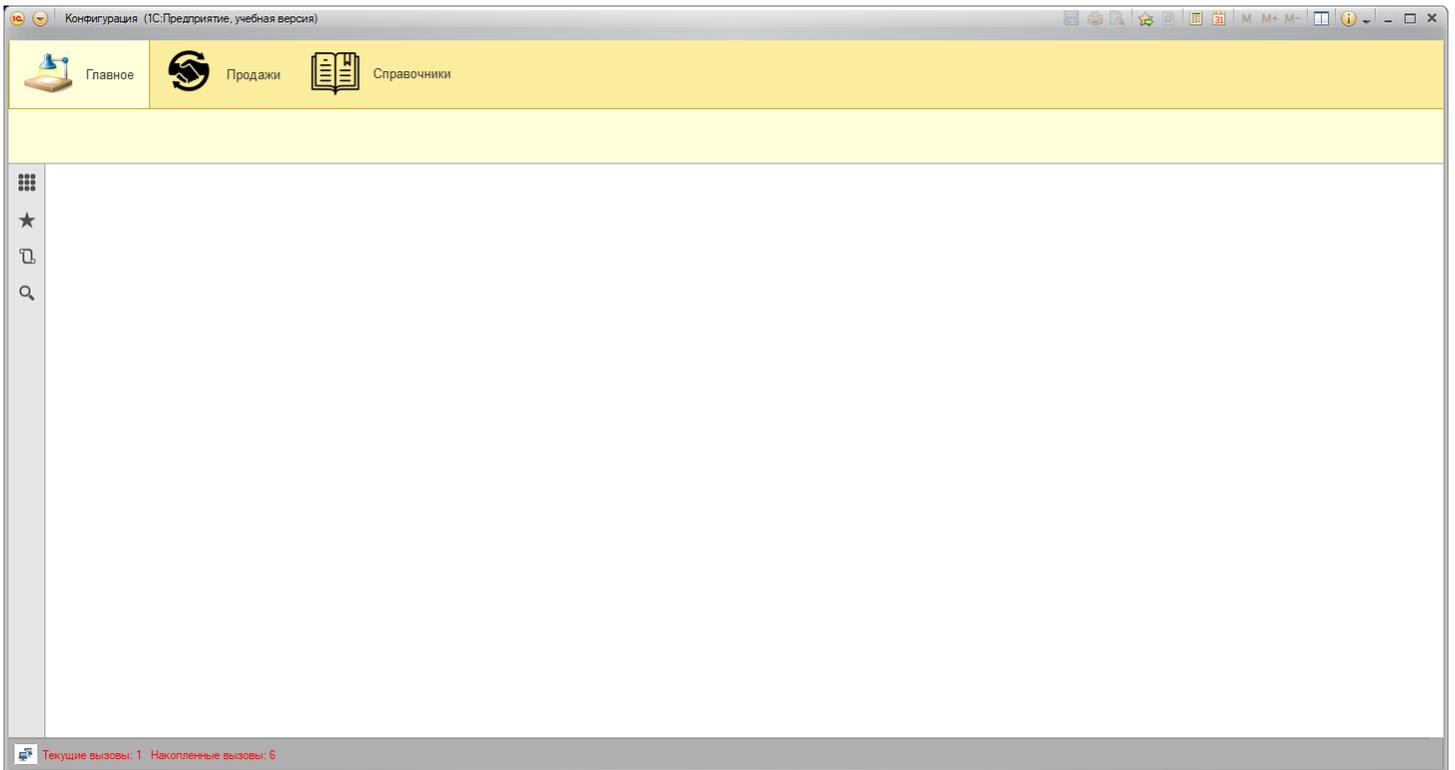


Рис. 16 - Главное окно

Далее переходим на вкладку «Продажи» и вкладку «Заявка на товар» рисунок 17.

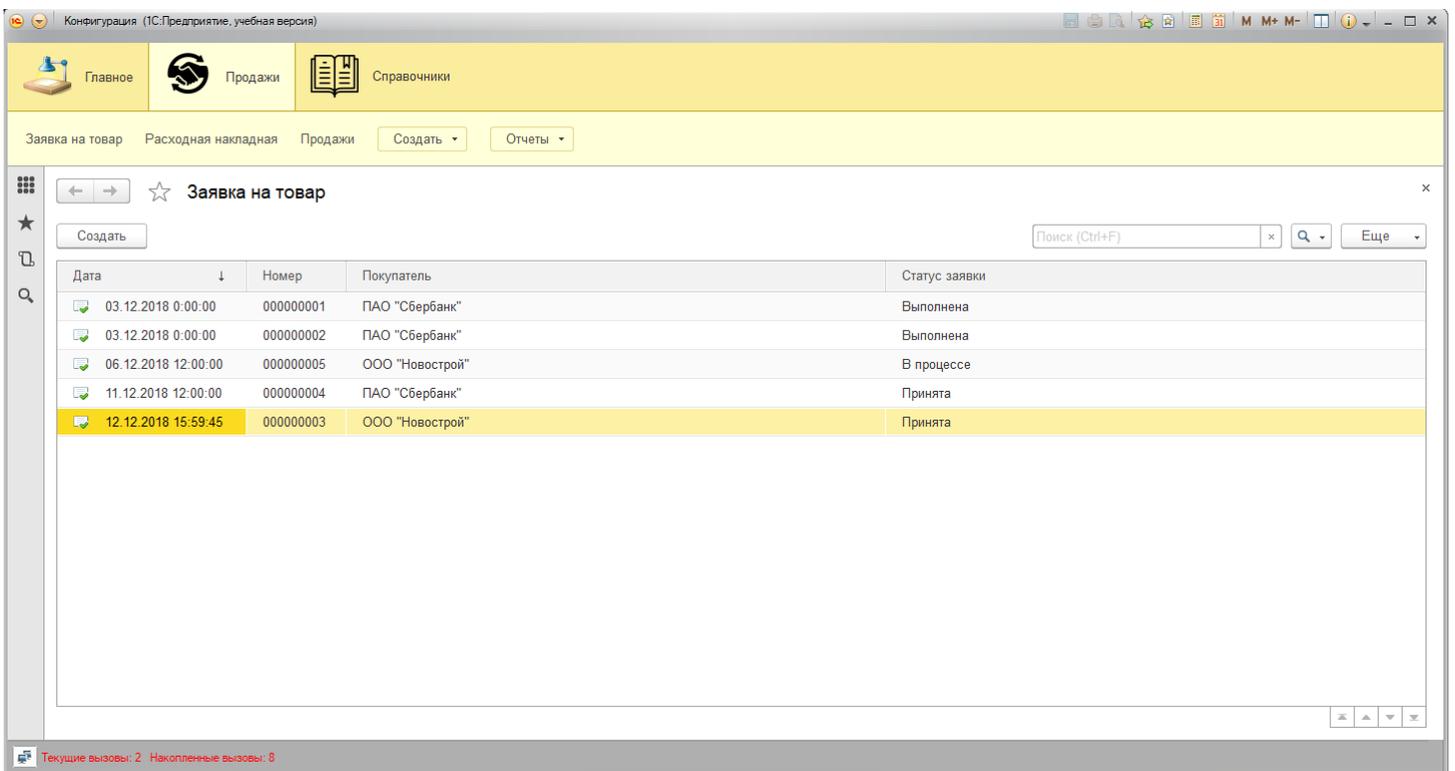


Рис. 17 - Подсистема «Продажи» - вкладка «Заявка на товар»

При нажатии на кнопку «Создать» мы создаем новую заявку, рисунок 18.

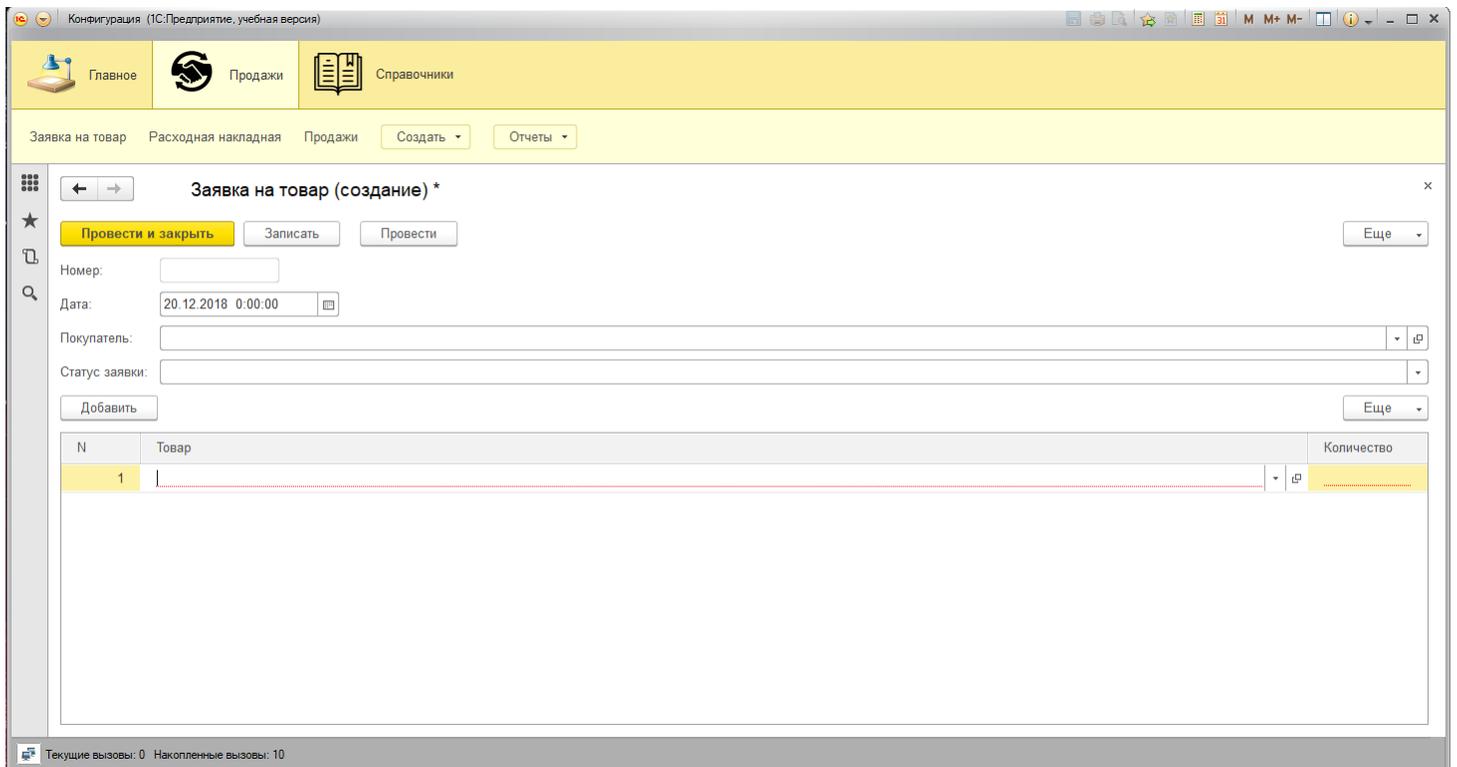


Рис. 18 - Создание новой заявки на товар

Далее переходим на вкладку «Расходная накладная», рисунок 19.

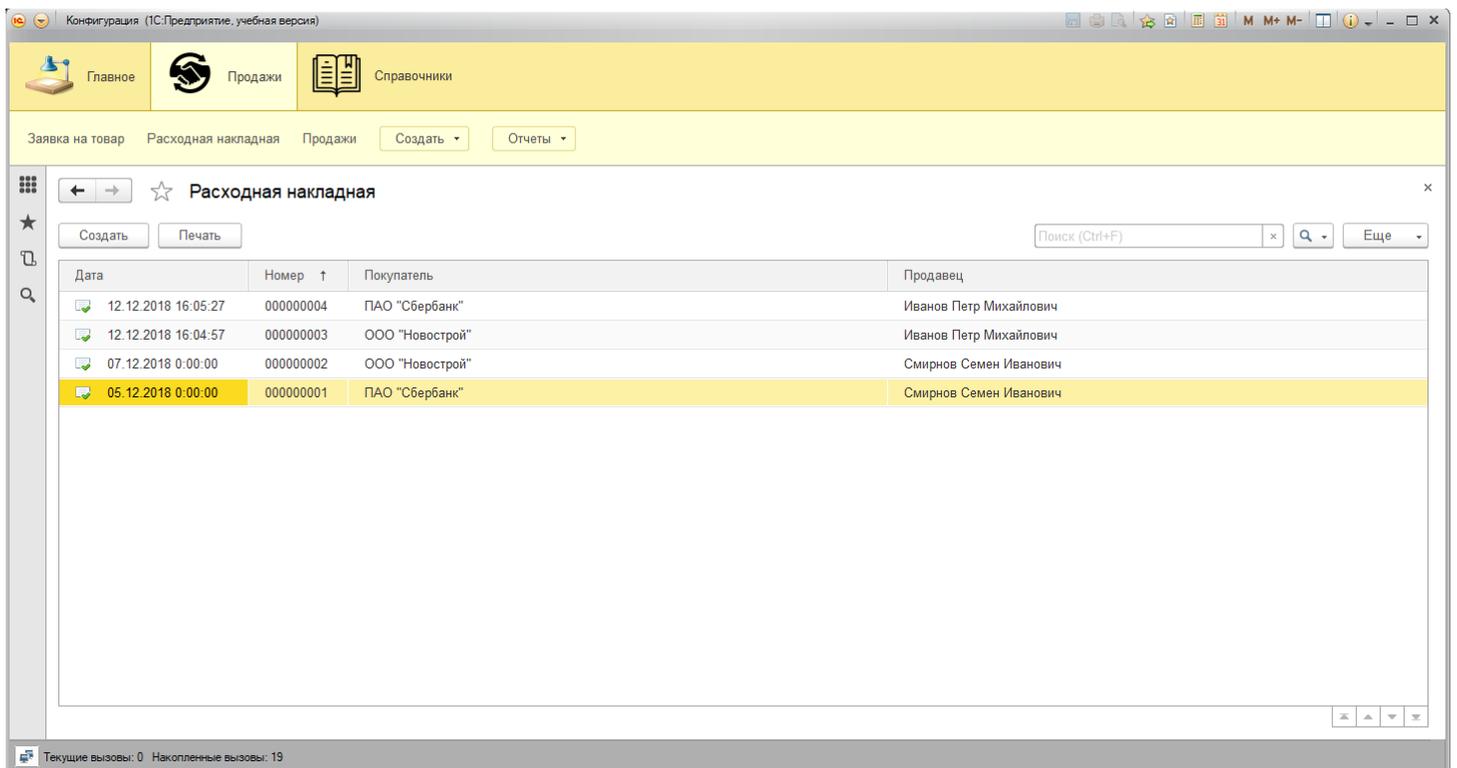


Рис. 19 - Подсистема «Продажи» - вкладка «Расходная накладная»

При нажатии на кнопку «Создать» мы создаем новую расходную накладную, рисунок 20.

Конфигурация (1С:Предприятие, учебная версия)

Главное Продажи Справочники

Заявка на товар Расходная накладная Продажи Создать Отчеты

Расходная накладная 000000005 от 20.12.2018 11:24:39 *

Провести и закрыть Записать Провести Печать Еще

Номер: 000000005

Дата: 13.12.2018 0:00:00

Покупатель: ПАО "Сбербанк"

Продавец: Смирнов Семен Иванович

Добавить Еще

N	Товар	Количество	Цена	Сумма
1	Стол маленький	5	5 000,00	25 000,00
2	Стул	12	1 000,00	12 000,00
3	Шкаф	2	10 000,00	20 000,00

Текущие вызовы: 0 Накопленные вызовы: 28

Рис. 20 - Создание новой расходной накладной

Когда расходная накладная создана, можно вывести данный документ на печать, рисунок 21.

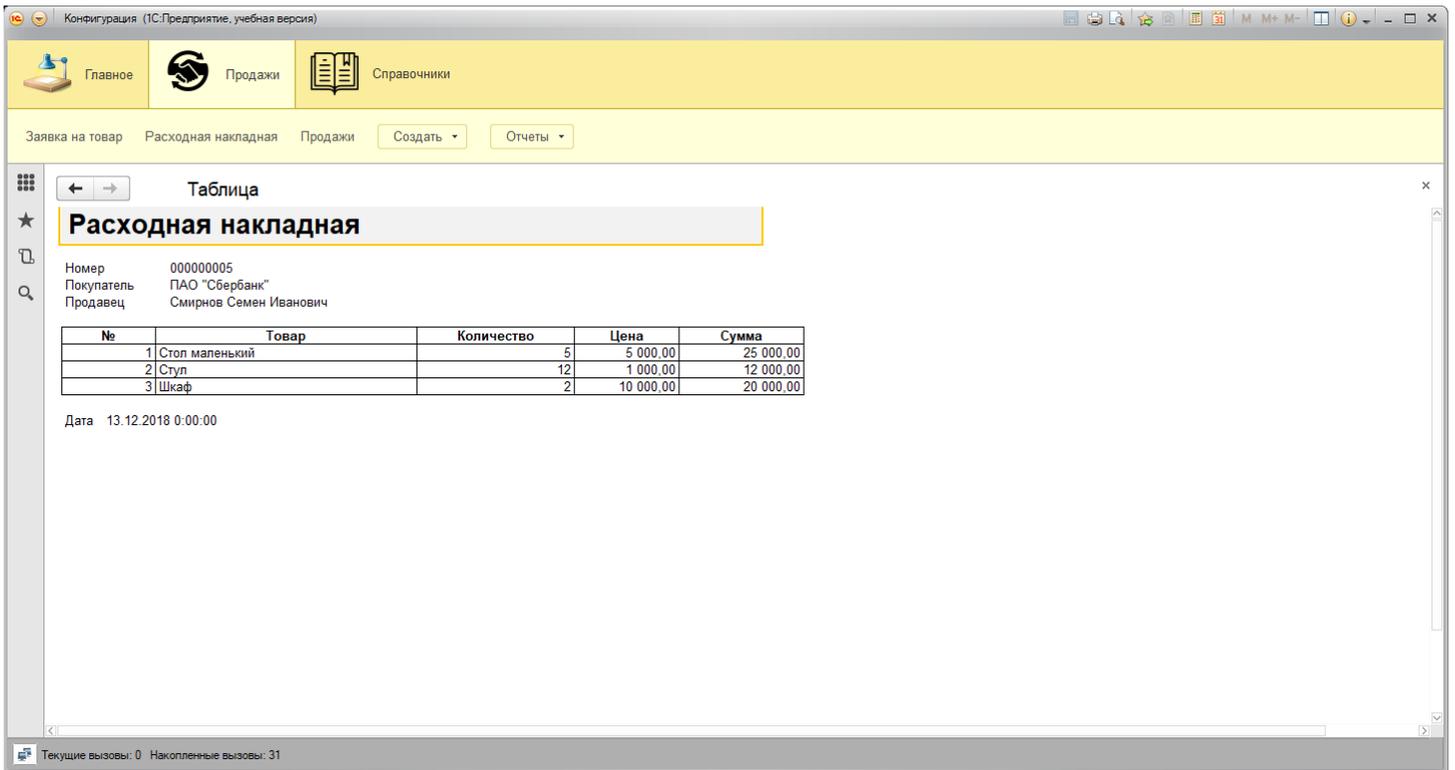


Рис. 21 - Печать документа «Расходная накладная»

Далее переходим на вкладку регистра накоплений «Продажи», данный регистр накопления будет собирать информацию обо всех таких фактах продажи в единой таблице для большего удобства, рисунок 22.

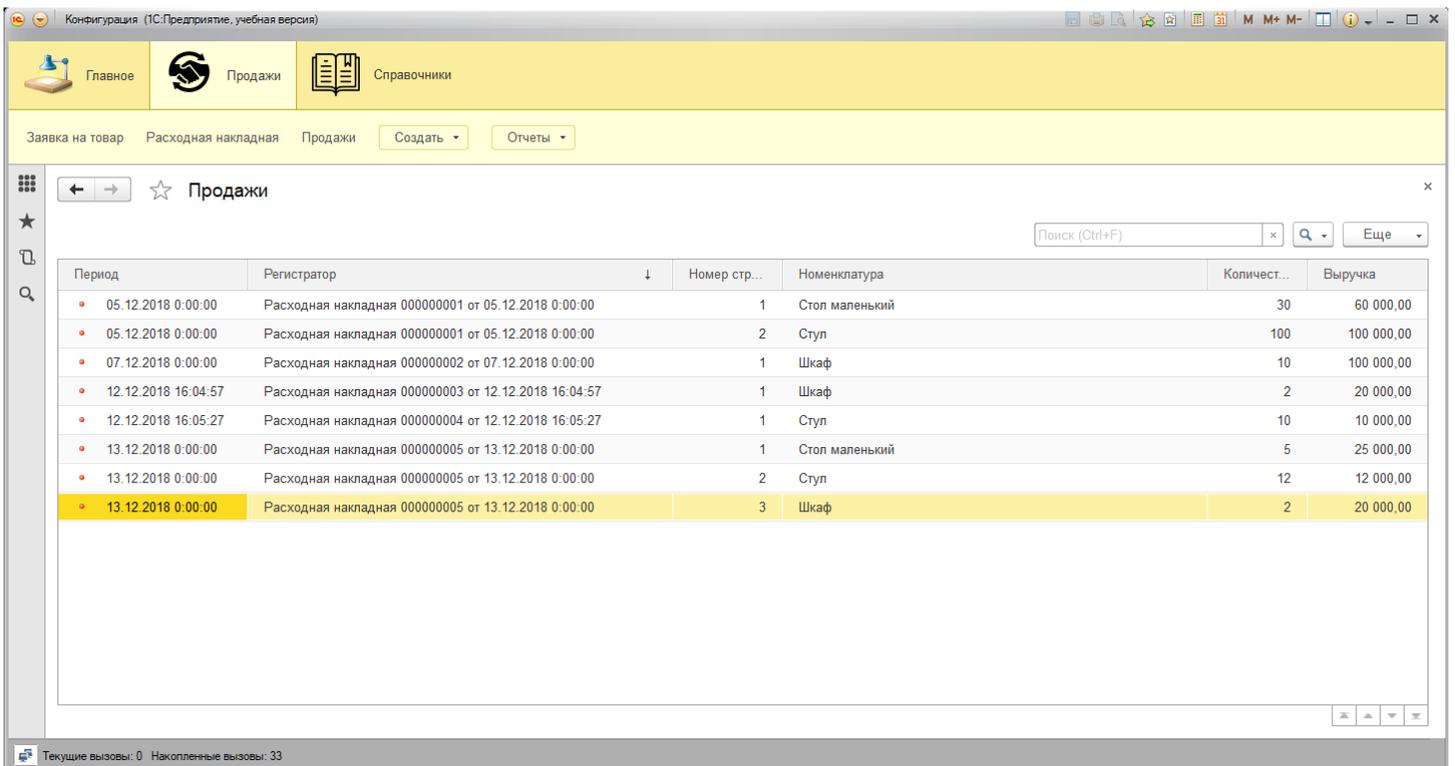


Рис. 22 - Подсистема «Продажи» - вкладка «Продажи»

Если нажать кнопку «Отчеты» и далее «Проданные товары» появится форма для формирования отчета. Нажмем кнопку «Сформировать», результат на рисунке 23.

Документ	Покупатель	Товары		Количество
		Товар		
Расходная накладная 000000001 от 05.12.2018 0:00:00	ПАО "Сбербанк"	Стол маленький		30
Расходная накладная 000000001 от 05.12.2018 0:00:00	ПАО "Сбербанк"	Стол		100
Расходная накладная 000000002 от 07.12.2018 0:00:00	ООО "Новострой"	Шкаф		10
Расходная накладная 000000003 от 12.12.2018 16:04:57	ООО "Новострой"	Шкаф		2
Расходная накладная 000000004 от 12.12.2018 16:05:27	ПАО "Сбербанк"	Стол		10
Расходная накладная 000000005 от 13.12.2018 0:00:00	ПАО "Сбербанк"	Стол маленький		5
Расходная накладная 000000005 от 13.12.2018 0:00:00	ПАО "Сбербанк"	Стол		12
Расходная накладная 000000005 от 13.12.2018 0:00:00	ПАО "Сбербанк"	Шкаф		2

Рис. 23 - Отчет «Проданные товары»

Далее переходим в подсистему «Справочники» на вкладку «Клиенты», рисунок 24.

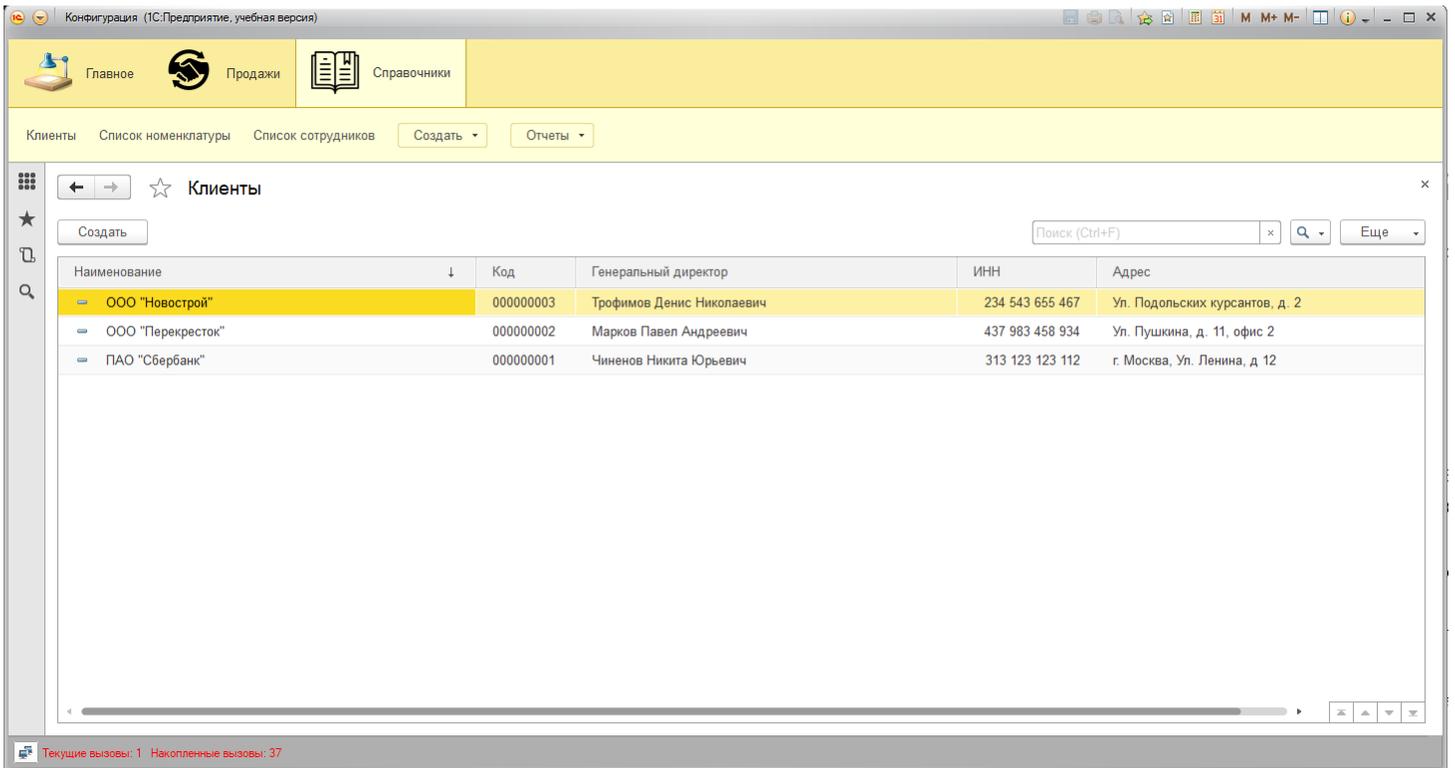


Рис. 24 - Подсистема «Справочники» - вкладка «Клиенты»

При нажатии на кнопку «Создать» появляется форма для создания нового клиента, рисунок 25.

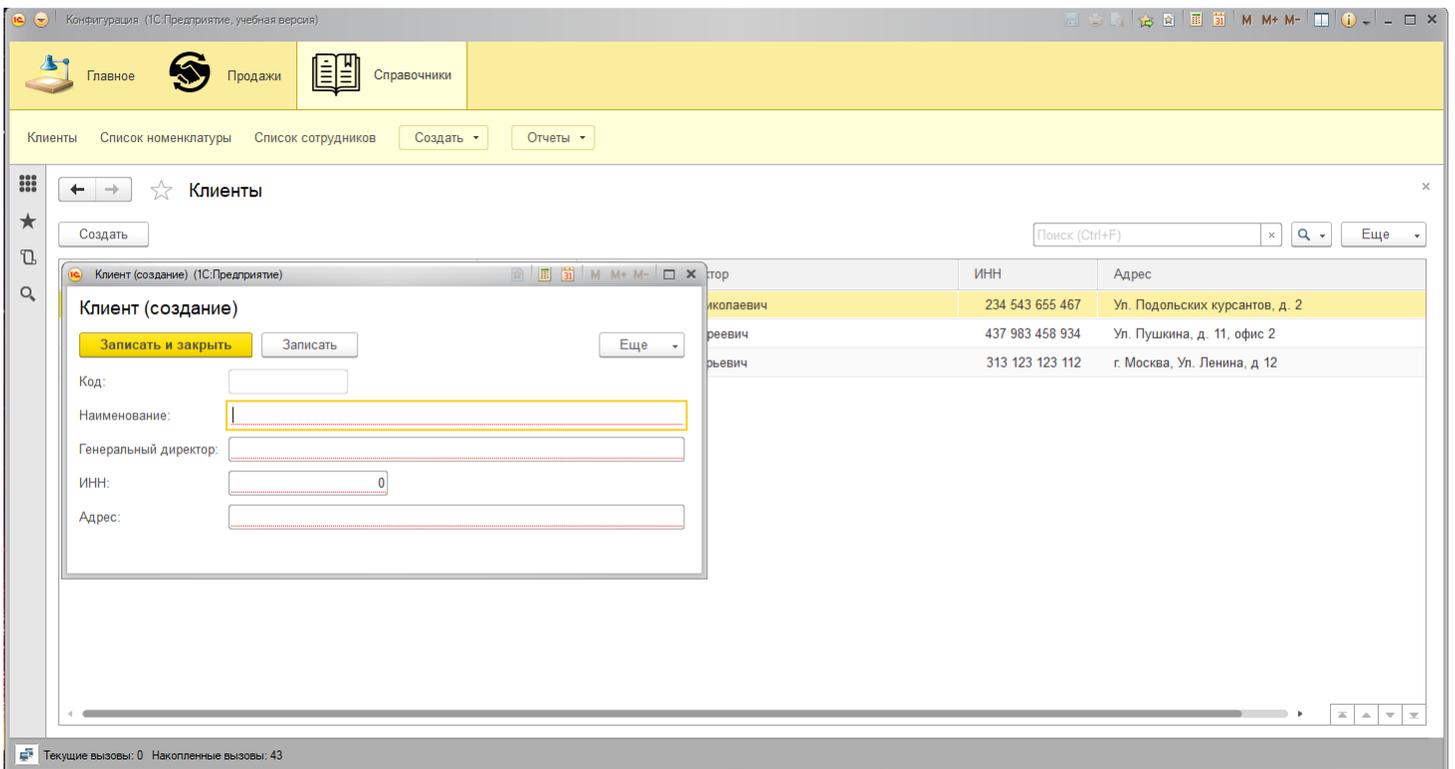


Рис. 25 - Создание нового клиента

Далее переходи на вкладку «Список номенклатуры», рисунок 26.

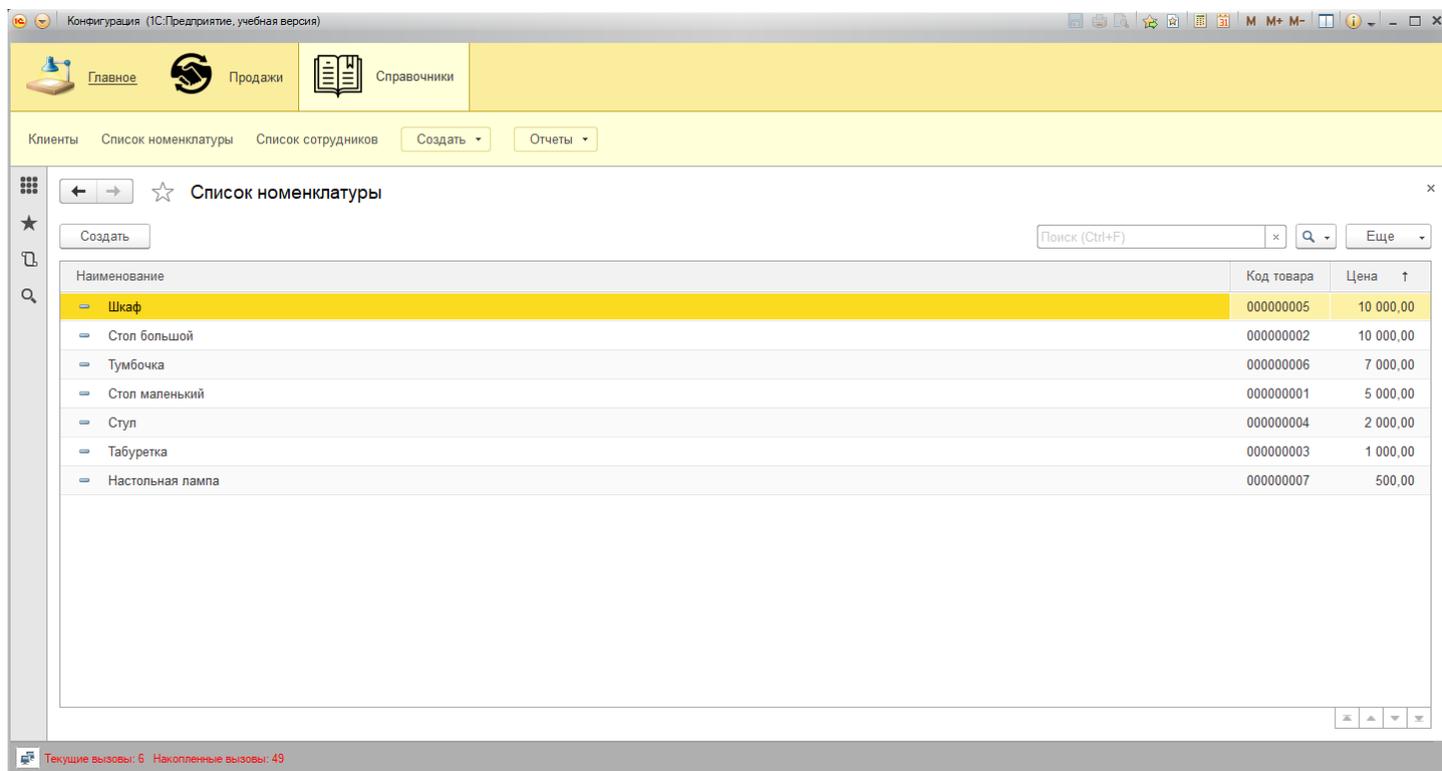


Рис. 26 - Подсистема «Справочники» - вкладка «Список номенклатуры»

При нажатии на кнопку «Создать» появляется форма для создания новой номенклатуры, рисунок 27.

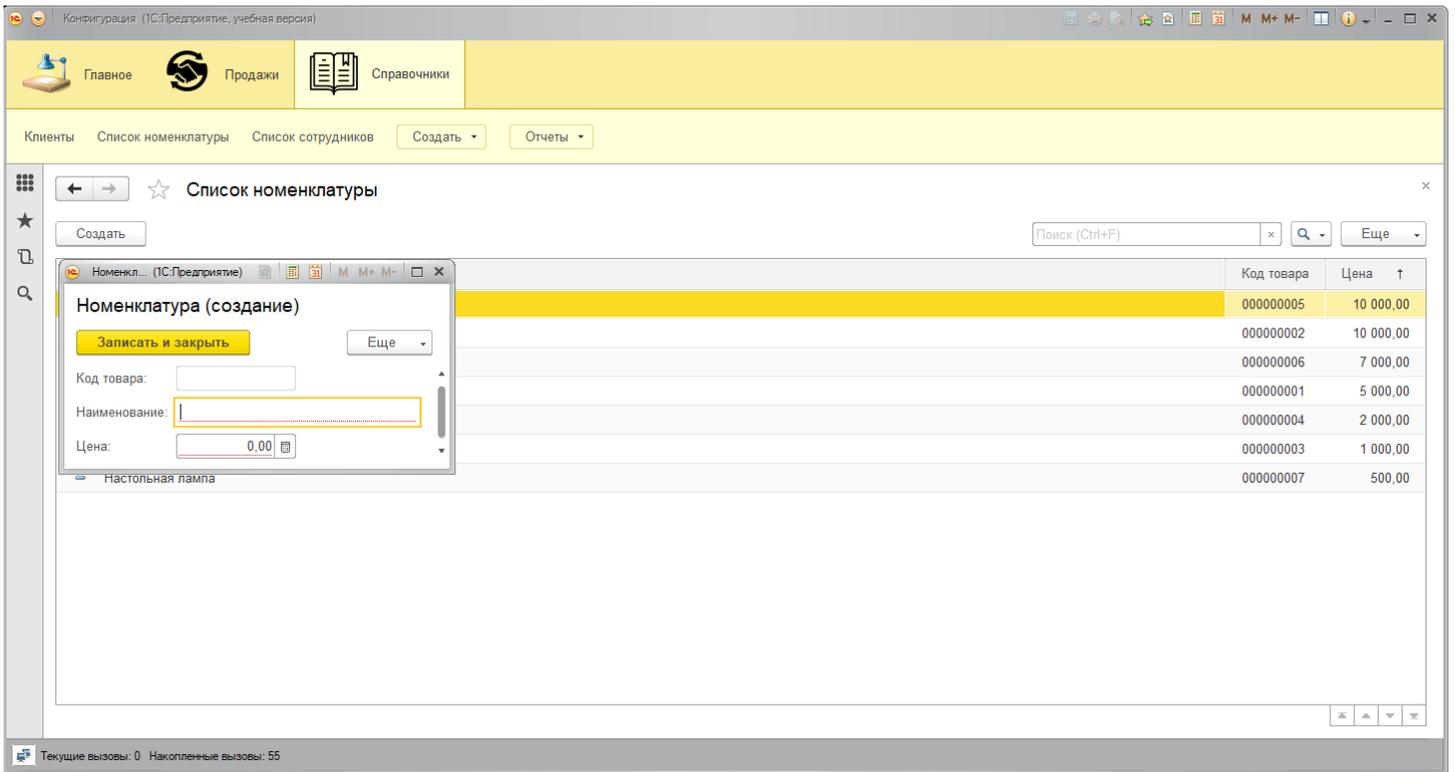


Рис. 27 - Создание новой номенклатуры

Далее переходи на вкладку «Список сотрудников», рисунок 28.

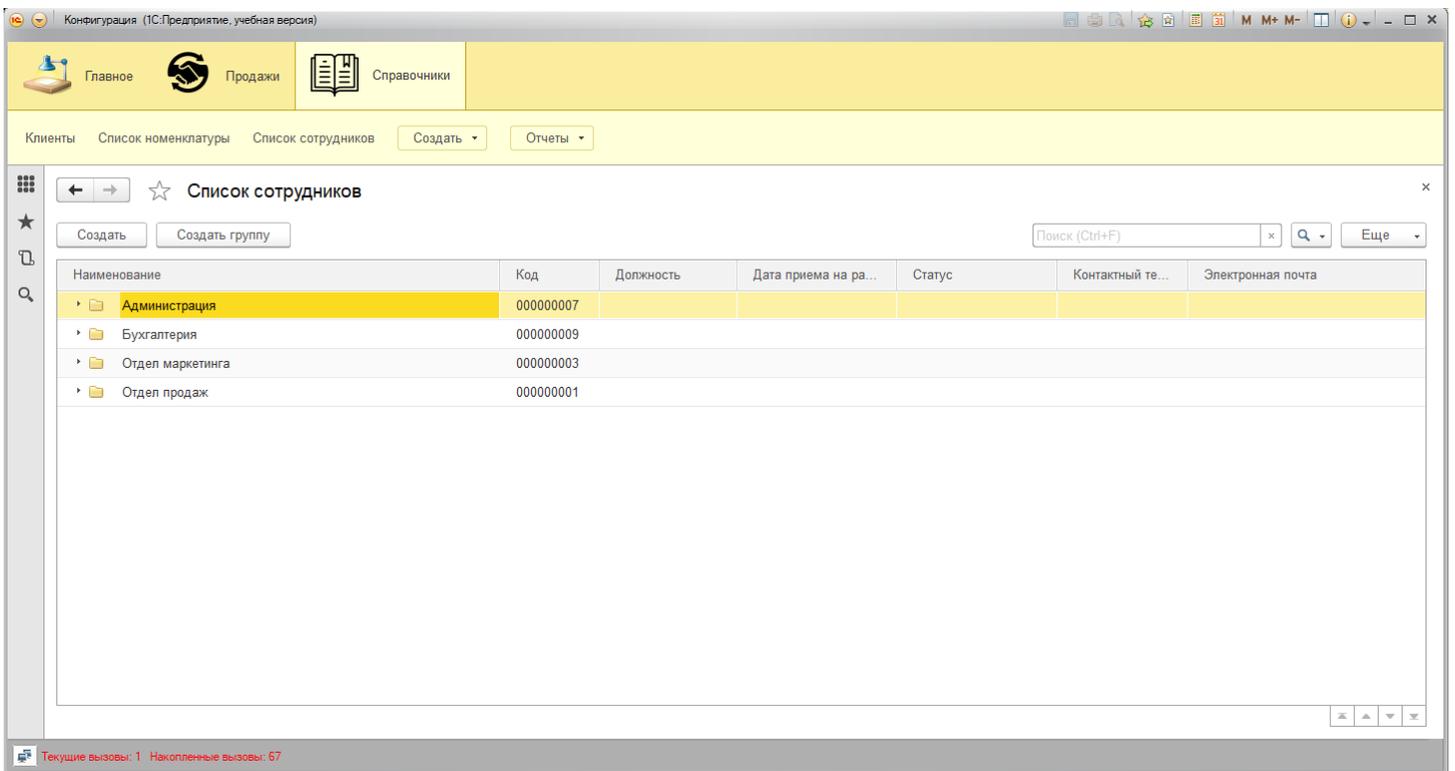


Рис. 28 - Подсистема «Справочники» - вкладка «Список сотрудников»

При нажатии на кнопку «Создать» появляется форма для создания нового сотрудника, рисунок 29.

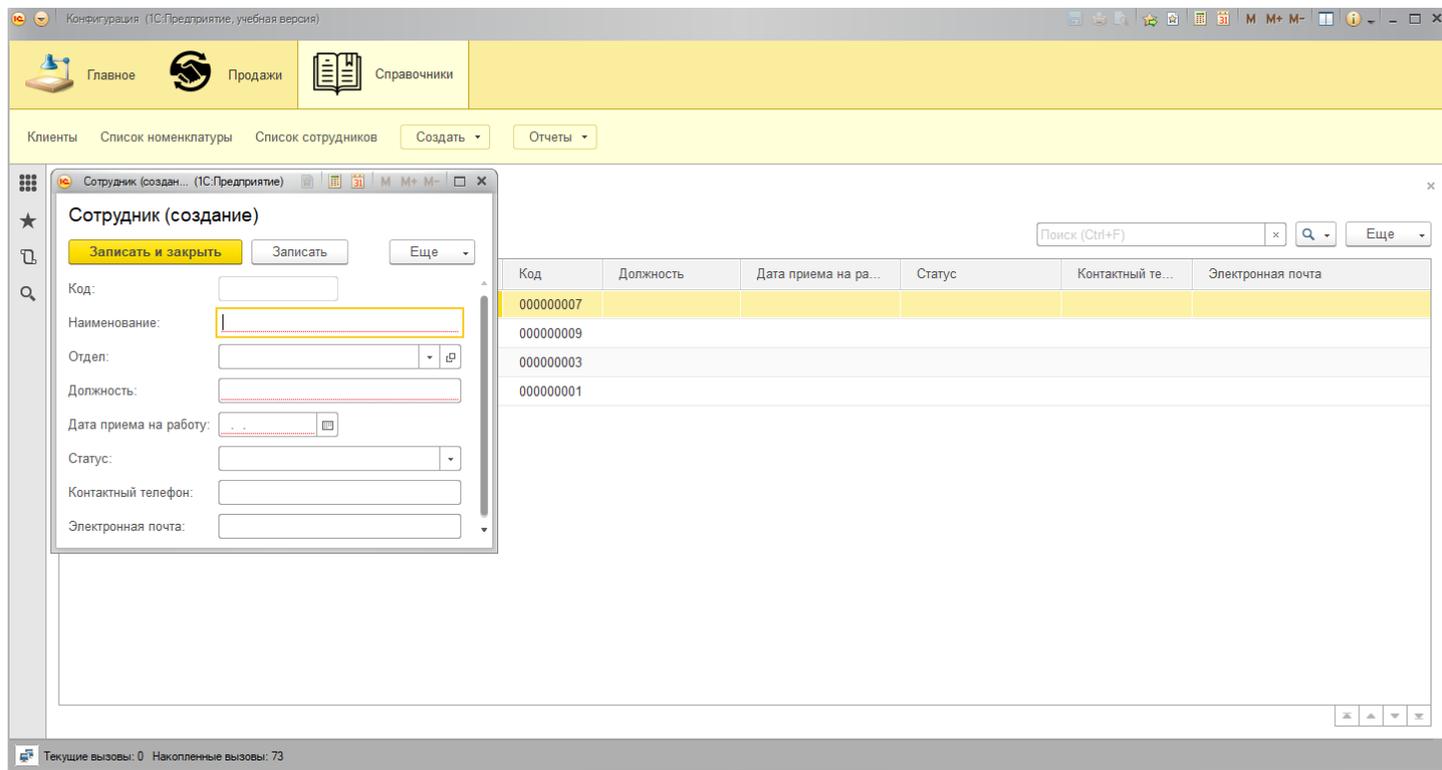


Рис. 29 - Создание нового сотрудника

При нажатии на кнопку «Создать группу» появляется форма для создания новой группы сотрудников, рисунок 30.

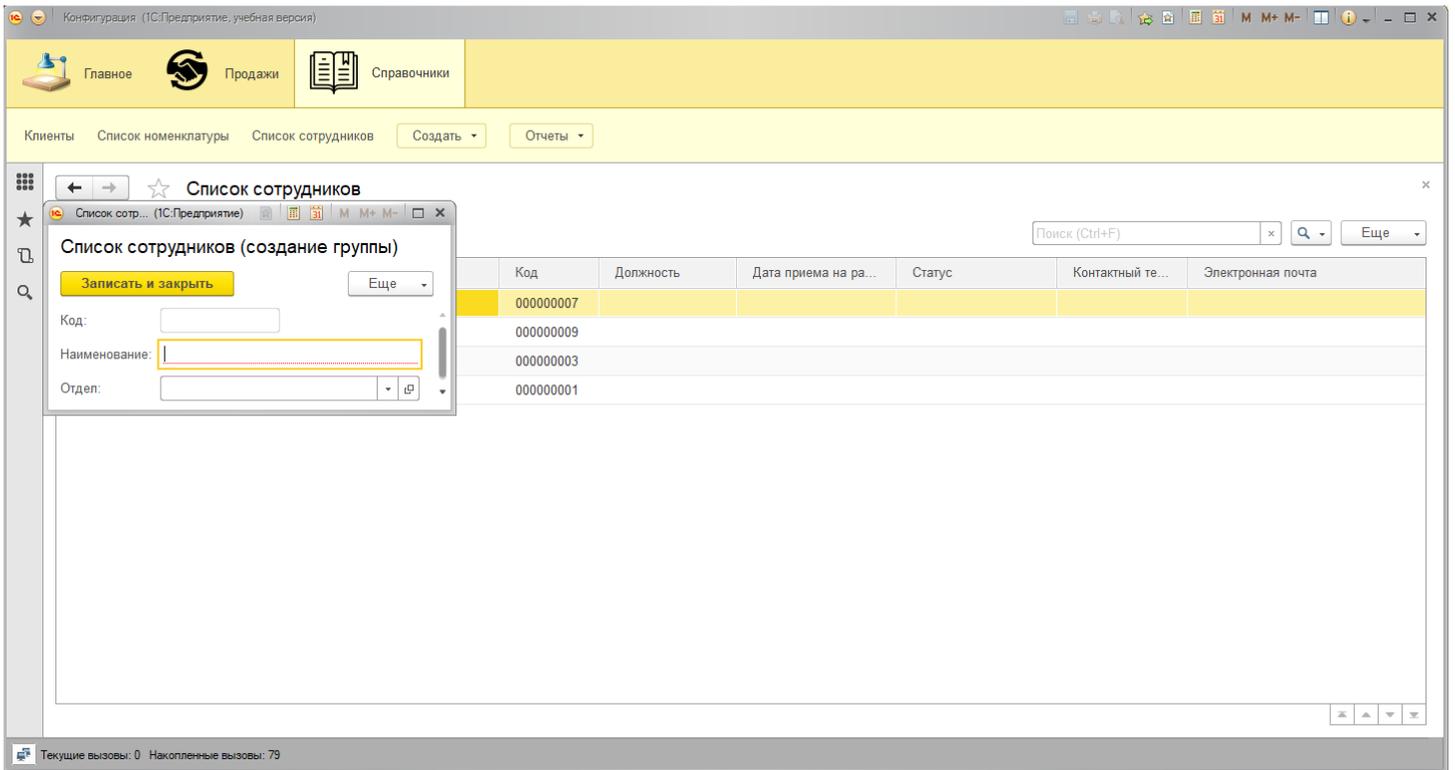
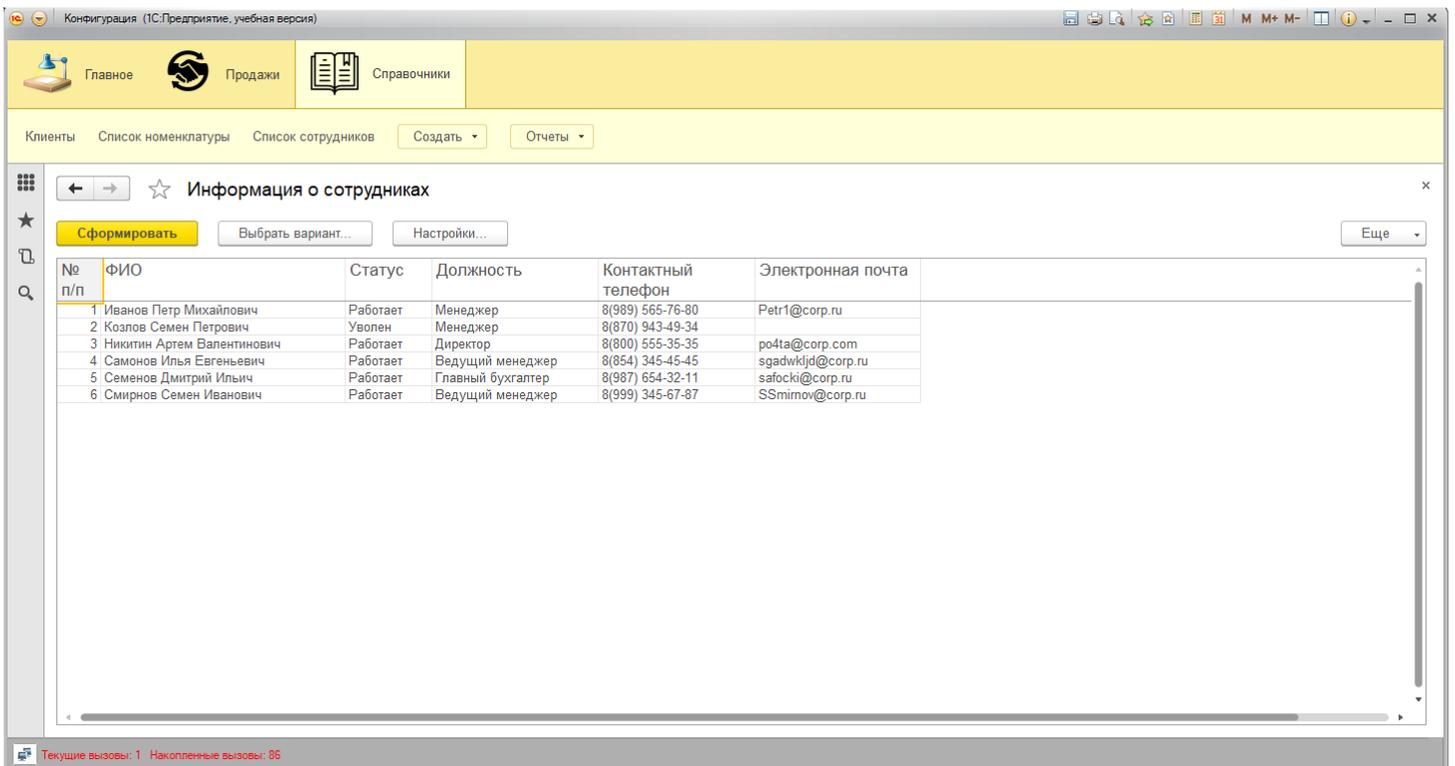


Рис. 30 - Создание новой группы сотрудников

Если нажать кнопку «Отчеты» и далее «Информация о сотрудниках» появится форма для формирования отчета. Нажмем кнопку «Сформировать», результат на рисунке 31.



Заключение

Таким образом, была разработана конфигурация 1С на платформе «1С: Предприятие» для автоматизации бизнес-процесса «Деятельность торгового предприятия».

Цель «автоматизировать процесс деятельности торгового предприятия» и задача «разработать и внедрить конфигурацию 1С-предприятия для деятельности торгового предприятия» были достигнуты.

Были созданы базы данных с всей необходимой информацией в справочниках. В результате, оформление расходных накладных и заявок занимает гораздо меньшее количество времени и возможность допустить ошибку значительно снижается, повышена последовательность вывода, повышена надежность и прочность (последовательность и согласованность) процессов и за счёт автоматизации были снижены ресурсы на прямые затраты человеческого труда. Были созданы печатные формы документов, для удобства их окончательного оформления. Так же были созданы отчёты, с помощью формирования которых время на составления их вручную в разы были сокращены.

Список литературы:

1. Томилова Н.А., Карпович А.И. КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ // Наука вчера, сегодня, завтра: сб. ст. по матер. XXXVIII междунар. науч.-практ. конф. № 9(31). – Новосибирск: СибАК, 2016. – С. 131-139.
2. Кашаев С.М. Программирование в 1С: Предприятие 8.3. — Питер, 2016.
3. Радченко М.Г., Хрусталева Е.Ю. 1С: Предприятие 8.3. Практическое пособие разработчика — 1С-Публишин, 2015.
4. Друкер П. Задачи информационных технологий в 21 веке. / пер. с англ. и ред. Н.М. Макаровой – М.: Вильямс, 2016. – 300с.

Приложение 1 «Код движения документа «Расходная накладная»

Процедура ОбработкаПроведения(Отказ, Режим)

//{{_КОНСТРУКТОР_ДВИЖЕНИЙ_РЕГИСТРОВ

// Данный фрагмент построен конструктором.

// При повторном использовании конструктора, внесенные вручную изменения будут потеряны!!!

// регистр Продажи

Движения.Продажи.Записывать = Истина;

Для Каждого ТекСтрокаТовары Из Товары Цикл

Движение = Движения.Продажи.Добавить();

Движение.Период = Дата;

Движение.Номенклатура = ТекСтрокаТовары.Товар;

Движение.Количество = ТекСтрокаТовары.Количество;

Движение.Выручка = ТекСтрокаТовары.Сумма;

КонецЦикла;

//}}_КОНСТРУКТОР_ДВИЖЕНИЙ_РЕГИСТРОВ

КонецПроцедуры

Приложение 2 «Код подсчета суммы»

&НаКлиенте

Процедура ТоварыКоличествоПриИзменении(Элемент)

СтрокаТабличнойЧасти = Элементы.Товары.ТекущиеДанные;

*СтрокаТабличнойЧасти.Сумма = СтрокаТабличнойЧасти.Цена **

СтрокаТабличнойЧасти.Количество;

КонецПроцедуры

Приложение 3 «Код вывода на печать документа «Расходная накладная»

Процедура Печать(ТабДок, Ссылка) Экспорт

//{{_КОНСТРУКТОР_ПЕЧАТИ(Печать)

Макет = Документы.РасходнаяНакладная.ПолучитьМакет("Печать");

Запрос = Новый Запрос;

Запрос.Текст =

"ВЫБРАТЬ

| РасходнаяНакладная.Дата,

| РасходнаяНакладная.Номер,

| РасходнаяНакладная.Покупатель,

| РасходнаяНакладная.Продавец,

| РасходнаяНакладная.Товары.(

| НомерСтроки,

| Товар,

| Количество,

| Цена,

| Сумма

|)

| ИЗ

| Документ.РасходнаяНакладная КАК РасходнаяНакладная

| ГДЕ

| РасходнаяНакладная.Ссылка В (&Ссылка)";

Запрос.Параметры.Вставить("Ссылка", Ссылка);

Выборка = Запрос.Выполнить().Выбрать();

ОбластьЗаголовок = Макет.ПолучитьОбласть("Заголовок");

Шапка = Макет.ПолучитьОбласть("Шапка");

ОбластьТоварыШапка = Макет.ПолучитьОбласть("ТоварыШапка");

ОбластьТовары = Макет.ПолучитьОбласть("Товары");

Подвал = Макет.ПолучитьОбласть("Подвал");

ТабДок.Очистить();

ВставляяРазделительСтраниц = Ложь;

Пока Выборка.Следующий() Цикл

Если ВставляяРазделительСтраниц Тогда

ТабДок.ВывестиГоризонтальныйРазделительСтраниц();

КонецЕсли;

ТабДок.Вывести(ОбластьЗаголовок);

Шапка.Параметры.Заполнить(Выборка);

ТабДок.Вывести(Шапка, Выборка.Уровень());

ТабДок.Вывести(ОбластьТоварыШапка);

ВыборкаТовары = Выборка.Товары.Выбрать();

Пока ВыборкаТовары.Следующий() Цикл

ОбластьТовары.Параметры.Заполнить(ВыборкаТовары);

ТабДок.Вывести(ОбластьТовары, ВыборкаТовары.Уровень());

КонецЦикла;

Подвал.Параметры.Заполнить(Выборка);

ТабДок.Вывести(Подвал);

ВставляяРазделительСтраниц = Истина;

КонецЦикла;

//}}}

КонецПроцедуры

Приложение 4 «Отчет «Проданные товары»»

ВЫБРАТЬ

РасходнаяНакладная.Покупатель,

РасходнаяНакладная.Товары.(

Товар,

Количество

),

РасходнаяНакладная.Ссылка КАК Документ

ИЗ

Документ.РасходнаяНакладная КАК РасходнаяНакладная

Приложение 5 «Отчет «Информация о сотрудниках»»

ВЫБРАТЬ

Сотрудники.Наименование КАК ФИО,

Сотрудники.Должность,

Сотрудники.Статус КАК Статус,

Сотрудники.КонтактныйТелефон,

Сотрудники.ЭлектроннаяПочта

ИЗ

Справочник.Сотрудники КАК Сотрудники

ГДЕ

Сотрудники.ЭтоГруппа = &Истина

УПОРЯДОЧИТЬ ПО

ФИО,

Статус