

Коммерческое предложение. Печатные формы_20260416

ИНСТРУКЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ на базе типового программного продукта «1С: ERP Управление предприятием 2», функциональная подсистема «Продажи» 1. Коммерческое предложение клиенту, Печатные формы КП
Подготовлено для ООО «АйТек»

Содержание

[Проверка и согласование документа 3](#)

[Глоссарий 4](#)

[1. Назначение документа 5](#)

[2. Реализация бизнес-процесса ««Коммерческое предложение клиенту», Печатные формы «Коммерческое предложение клиенту»» в системе 1С: ERP 5](#)

[2.1. Ведение документа «Коммерческое предложение клиенту» 5](#)

[2.1.1. Расположение документа «Коммерческое предложение клиенту» в системе 5](#)

[2.1.2. Формирование документа «Коммерческое предложение клиенту» на основании документа «Калькуляция проекта» 6](#)

[2.1.3. Реквизитный состав документа «Коммерческое предложение клиенту» 7](#)

[2.2. Блокировка полей в документе «Коммерческое предложение клиенту». 14](#)

[2.3. Работа с документом «Калькуляция проекта» 14](#)

[2.3.1. Расположение документа «Калькуляция проекта» в системе 14](#)

[2.3.2. Формирование наценки и НДС. 15](#)

[2.4. Формирование нового документа «Коммерческое предложение клиенту» в рамках одной Калькуляции проекта 16](#)

[2.5. Формирование ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение со спецификацией» 18](#)

[2.5.1. Реквизитный состав ПФ «Коммерческое предложение клиенту» 18](#)

Проверка и согласование документа

Версии

Версия	Автор (ФИО)	Описание изменения	Дата
1.0	Руденко Е.П.		10.04.2026

Глоссарий

Сокращения и определения	
Система	1С:ERP «Управление предприятием 2
ТЧ	Табличная часть
КП	Коммерческое предложение клиенту
ПФ	Печатная форма
РС	Регистры сведений (Объект метаданных в 1С: ERP)

Назначение документа

Документ является инструкцией пользователя по функциональной области «Коммерческое предложение» и наценка в системе 1С: ERP. Инструкция описывает:

- формирование «Коммерческого предложения клиенту»
- логика автоматического заполнения;
- работа с документом «Калькуляция проекта»
- работа со скидками от производителя;
- формирование наценки;
- формирование ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение со спецификацией».

Документ предназначен для менеджеров по продажам, ассистентов, а также сотрудников, связанных с ведением продаж.

В настоящей инструкции описана работа с документом «Коммерческое предложение клиенту» системы на ПК.

Реализация бизнес-процесса ««Коммерческое предложение клиенту», Печатные формы «Коммерческое предложение клиенту»» в системе 1С: ERP

Ведение документа «Коммерческое предложение клиенту»

Коммерческое предложение клиенту – предложение о заключении сделки, отражающее условия продажи клиенту о покупке товаров, оказании услуг, выполнении работ в соответствии с первичным спросом. Позволяет регистрировать процесс предварительного взаимодействия с покупателем и оценивать его результативность.

Документ КП создается и заполняется системой на основании документа «Калькуляция проекта» с Видом расчета «Укрупненный».

Расположение документа «Коммерческое предложение клиенту» в системе

Расположение документа «Коммерческое предложение клиенту» в ERP (Рисунок 1):

![img]

Рисунок 1. Путь к документу КП

Журнал документов КП (Рисунок 2):

![img]

Рисунок 2. Журнал документов КП

Формирование документа «Коммерческое предложение

клиенту» на основании документа «Калькуляция проекта»

Для того, чтобы сформировать КП на основании документа «Калькуляция проекта» с Видом расчета «Укрупненная», требуется нажать на кнопку «Создать на основании/Коммерческое предложение клиенту».

Команда «Создать на основании – Коммерческое предложение клиенту» (Рисунок 3):

![]

Рисунок 3. Создать на основании Калькуляция проекта

Если в документе «Калькуляция проекта» Вид расчета «Детальная», то система не позволит создать Коммерческое предложение и выдаст ошибку.

Реквизитный состав документа «Коммерческое предложение клиенту»

Заполняется «шапка» КП следующим образом (Таблица 1):

Наименование реквизита в Калькуляции проекта (Рисунок 4)	Наименование реквизита в КП (Рисунок 5)	Признак доступности для редактирования реквизита в КП (+/-)
Клиент	Клиент	-
Контрагент	Контрагент	-

Таблица 1. Заполнение шапки КП

Реквизитный состав «шапки» документа «Калькуляция проекта» (Рисунок 4):

![]

Рисунок 4. Документ «Калькуляция проекта»

Реквизитный состав «шапки» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Рисунок 5):

![]

Рисунок 5. Документ «Коммерческое предложение клиенту»

Заполнение вкладки «Товары (услуги)» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Таблица 2):

Наименование реквизита в калькуляции проекта (Рисунок 6)	Наименование реквизита в КП (Рисунок 7)	Признак доступности для редактирования реквизита в КП (+/-)
Номенклатура	Номенклатура	-
Количество	Количество	-
-	Ед.изм	-
-	Вид цены	-
Цена продажи	Цена	-
Сумма продажи	Сумма	-
-	Ставка НДС	-
-	Сумма НДС	-
-	Срок поставки	+
-	Комментарий	+

Содержание и заполнение реквизитов ТЧ «Товары (услуги)»:

- **Номер** – документу автоматически присваивается идентификационный номер в системе, каждый номер уникален;
- **Номенклатура** – переносится из документа «Калькуляция проекта» (Рисунок 8), на основании которого создано КП (Рисунок 9);
- **Количество** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Ед. измерения** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП (подтягивается из «Калькуляции проекта», вкладка «ВГХ» по используемой номенклатуре);
- **Вид цены** – по умолчанию проставляется «Произвольная»;
- **Цена** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Сумма** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;

- **Ставка НДС** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Сумма с НДС** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Срок поставки** – устанавливается менеджером вручную срок поставки для его отображения в печатной форме (ПФ);
- **Доп. информация для покупателя, Комментарий** – текстовое поле с возможностью оставить комментарий по документу.

Реквизитный состав ТЧ «Товары (услуги)» документа «Калькуляция проекта» (Рисунок 6):

![]

![]

Рисунок 6. ТЧ «Товары (услуги)», «Продажи» Калькуляция проекта

Реквизитный состав ТЧ «Товары (услуги)» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Рисунок 7):

![]

Рисунок 7. ТЧ «Товары (услуги)» КП

![]

Рисунок 8. Документ «Калькуляция проекта» (зеленым цветом выделена продукция, которая будет передана в КП)

![]

Рисунок 9. Документ КП

Срок поставки можно указать также не в ТЧ, а с панели управления, предварительно выбрав вариант с какой даты вести отсчет (Рисунок 10):

![]

![]

Рисунок 10. Установка срока поставки

Заполнение вкладки «Условия поставки» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Таблица 3):

Наименование реквизита	Признак доступности для редактирования реквизита в КП (+/-)

Срок действия	+
Операция	-
Налогообложение	-
Валюта	-
Цена включает НДС	-
Может выкупаться частично	-
Условия оплаты	-
Условия доставки	-
Прочее	+

Таблица 3. Реквизитный состав ТЧ «Условия поставки» в документе «Коммерческое предложение клиенту»

Содержание и заполнение реквизитов ТЧ «Условия поставки»:

- **Срок действия** – заполняется менеджером вручную для его отображения в печатной форме (ПФ);
- **Операция** – по умолчанию установлено в значение «Продажа клиенту»;
- **Налогообложение** – если в документе «Калькуляция проекта» не стоит флаг «Без НДС», то устанавливается в положение «Продажа облагается НДС», иначе «Продажа не облагается НДС»;
- **Валюта** – по умолчанию устанавливается валюта управленческого учета, RUB;
- **Цена включает НДС** – выбирается путем проставления флага, если «Цена включает НДС» и снятием флага, если «Цена не включает НДС» (Рисунок 12);
- **Может выкупаться частично** – по умолчанию стоит флаг;
- **Условия оплаты** – заполняется менеджером вручную;
- **Условия доставки** – заполняется менеджером вручную;
- **Прочее** – заполняется менеджером вручную.

Вкладка «Условия поставки» имеет следующий вид (Рисунок 11):

![]

Рисунок 11. Вкладка «Условия поставки»

![]

Рисунок 12. Реквизит «Цена включает НДС»

В случае необходимости менеджер прикрепляет файл (отсканированное КП) для отправки клиенту (Рисунок 13):

![]

Рисунок 13. Заполнение вкладки «Условия поставки» КП

Заполнение вкладки «Дополнительно» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Таблица 4):

Наименование реквизита	Признак доступности для редактирования реквизита в КП (+/-)
Статус	+
Номер	-
Дата	+
Менеджер	+
Контактное лицо	+
Автор	-
Комментарий	+
Сделка	-
Заявка на расчет	-

Таблица 4. Реквизитный состав вкладки «Дополнительно» КП

Содержание и заполнение реквизитов ТЧ «Дополнительно»:

- **Статус** – изменяется менеджером вручную. При создании документа по умолчанию устанавливается значение «Не согласовано». Может принимать следующие значения: Черновик, Не согласовано, Действует, Закрыто (Рисунок 15);
- **Номер** – документу автоматически присваивается идентификационный номер в

системе, каждый номер уникален;

- **Дата** – дата создания документа. Менеджер может изменить вручную;
- **Менеджер** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Контактное лицо** – заполняется менеджером вручную из списка, который подвязан к карте партнера, если в списке нет, то создает новый контакт;
- **Сделка** – (проект) переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Заявка на расчет** – устанавливается заявка, связанная с «Калькуляцией проекта»;
- **Комментарий** – возможность оставить комментарий по документу.

Вкладка «Дополнительно» имеет следующий вид (Рисунок 14):

![]

Рисунок 14. Заполнение вкладки «Дополнительно» КП

![img]

Рисунок 15. Статусы КП

Блокировка полей в документе «Коммерческое предложение клиенту».

В КП блокируется доступ к редактированию ТЧ вкладки «Товары (услуги)», т.к. документ создан на основании Калькуляции проекта. Который является источником номенклатуры, цен, количества.

Так же блокируются для редактирования реквизиты указанные в Таблицах 1-4 (с отметкой « - »).

Работа с документом «Калькуляция проекта»

Расположение документа «Калькуляция проекта» в системе

Расположение документа «Калькуляция проекта» в ERP (Рисунок 16):

![img]

Рисунок 16. Путь к документу «Калькуляция проекта»

Формирование наценки и НДС.

В документе «Калькуляция проекта» на вкладке «Продажи» поля, выделенные цветом возможно заполнять вручную:

- **Доставка, руб.** – значение устанавливается вручную;
- **Наценка, %** - значение устанавливается вручную, может быть рассчитана, если указать вручную «Цена продажи»;
- **Цена продажи** - значение устанавливается вручную, может быть рассчитана, если указать вручную «Наценка, %» (Рисунок 17):

![img]

Рисунок 17. Поля для ручного заполнения

Если Коммерческое предложение клиенту выставляется с «Суммой с НДС», то предварительно выставляется флаг в документе «Калькуляция проекта», на основании которого формируется КП (Рисунок 18):

![img]

Рисунок 18. Цена включает НДС

Формирование нового документа «Коммерческое предложение клиенту» в рамках одной Калькуляции проекта

Формирование нового КП, не создавая новой ЗР и Калькуляции проекта, в случае изменения: наценки, коэффициента скидки поставщика, расценки видов работ возможно только при условии пометки на удаление предыдущего КП (Рисунок 19):

![img]

Рисунок 19. Пометка на удаление «Коммерческое предложение клиенту»

Если КП **Помечено на удаление и новое в статусе «Действует» не создано**, то в документе «Калькуляция проекта» в новом добавленном реквизите «Коммерческое предложение» поле пустое (Рисунок 20):

![img]

Рисунок 20. Поле «Коммерческое предложение» пусто

Коммерческое предложение клиенту в статусе «Действует» должно быть только одно в рамках одной Калькуляции проекта (Рисунок 21):

![img]

![img]

Рис. 21. Одно КП в статусе «Действует» на основании Калькуляции проекта

При создании нового КП в статусе «Действует», поле «Коммерческое предложение» в Калькуляции проекта перезаполняется новыми данными - предыдущее КП заменяется на новое (Рисунок 22б). Чтобы это увидеть, необходимо по кнопке «ЕЩЕ» выбрать команду «Пересчитать» (Рисунок 22а):

![img]

Рис.22а. Реквизит «Коммерческое предложение» отображает только КП в статусе «Действует» по команде «Пересчитать»

![img]

Рис.22б. Реквизит «Коммерческое предложение» отображает только КП в статусе «Действует»

Формирование ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение со спецификацией»

В системе реализована возможность формирования ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение с спецификацией» (Рисунок 23):

![img]

Рисунок 23. Внешний вид команды печати ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение со спецификацией»

Реквизитный состав ПФ «Коммерческое предложение клиенту»

«Шапка» ПФ «Коммерческое предложение»

В шапке ПФ находится сводная информация:

- о клиенте;
- номер Коммерческого предложения (Рисунок 24а);
- Номер Объекта (Рисунок 24б)

![img]

Рисунок 24а. «Шапка» ПФ КП

![img]

Рисунок 24б. «Шапка» ПФ КП

Основной раздел ПФ «Коммерческое предложение»:

- Раздел «Предмет и объем предложения»
- Раздел «Перечень оборудования и работ»
- Раздел «Стоимость предложения»
- Раздел «Срок поставки»
- Раздел «Срок действия предложения»
- Раздел «Условия оплаты»
- Раздел «Комментарий к расчету»

![img]

Рисунок 25. Основной раздел ПФ КП

Подвал ПФ «Коммерческое предложение»

В «Подвале» ПФ находится контактная информация менеджера, составившего КП (Рисунок 26):

![img]

Рисунок 26. «Подвал» ПФ КП

- ○ 1. **Реквизитный состав ПФ «Коммерческое предложение со спецификацией»**

«Шапка» ПФ «Коммерческое предложение со спецификацией»

В шапке ПФ находится сводная информация о клиенте (Рисунок 27):

![img]

Рисунок 27. «Шапка» ПФ КП со спецификацией

Основной раздел ПФ «Коммерческое предложение со спецификацией»:

- Раздел «Предмет и объем предложения»:
- Раздел «Перечень оборудования и работ»:
- Раздел «Стоимость предложения»
- Раздел «Срок поставки»
- Раздел «Срок действия предложения»
- Раздел «Условия оплаты»
- Раздел «Комментарий к расчету»

![img]

Рисунок 28. Основной раздел ПФ КП со спецификацией

«Спецификация»

Спецификация выводится в ПФ «Коммерческое предложение клиенту со спецификацией» на отдельном листе.

«Шапка» спецификации

В шапке спецификации находится только рисунок бренда компании.

Основной раздел спецификации:

Раздел «Предмет и объем предложения».

Подвал ПФ «Коммерческое предложение со спецификацией»

В «Подвале» ПФ находится контактная информация менеджера, составившего КП

![[img]]

Рисунок 29. ПФ КП - Спецификация

Revision #1
Created 2026-07-03 12:01:02 UTC by Claude Ops
Updated 2026-07-03 12:01:02 UTC by Claude Ops