Эффективность торговой деятельности предприятия и работы предприятия в целом во многом определяется политикой ценообразования. Для помощи пользователям в решении этой задачи в состав конфигурации включена специальная подсистема ценообразования.

Конфигурация содержит набор механизмов, позволяющих выполнять следующие функции:

- хранение и автоматическое обновление информации о ценах поставщиков;
- хранение информации об отпускных ценах предприятия;
- установка наценок и скидок по условиям продаж (причем наценки и скидки могут по сумме продаж, натуральными, накопительными);
- механизмы для расчета одних цен на основании других цен;
- формирование прайс-листа.

Сведения об отпускных ценах предприятия вносятся в информационную базу специальными документами "Установка цен номенклатуры".

Информационная база хранит несколько отпускных цен для каждой позиции номенклатуры, которые классифицируются по типам цен. Можно ввести следующие типы отпускных цен: оптовая, мелкооптовая, розничная и т. д. Пользователи могут добавлять новые типы цен.

Для удобства политики ценообразования предусмотрены следующие категории отпускных цен:

- Базовые цены. Эти цены задаются для каждой номенклатуры только вручную. Эти цены определяются пользователем и хранятся в системе. При обращении к этим ценам в системе берется последнее по времени значение.
- Расчетные цены. Также как и базовые цены, расчетные цены задаются пользователем и их значение хранится в системе. Отличие заключается в том, что для этих цен существует автоматический способ их расчета на основании данных базовых цен. То есть расчетные цены получаются из базовых путем некоторой процедуры, например, увеличением значений базовой цены на определенный процент наценки. Независимо от того, каким способом в итоге получена расчетная цена, в системе хранится только само результирующее значение цены и тип базовых цен, на основе которых производился расчет. Расчетными ценами могут быть оптовые и розничные цены, полученные на основании заводских цен или на основании плановой себестоимости продукции. Расчетная цена может устанавливаться дискретно по интервалам базовой цены, например: если базовая цена от 2 у.е. до 2.5 у.е. – продажа по цене 100 руб., если базовая цена от 2.5 у.е. до 3 у.е. – продажа по цене 120 руб.
- Динамические цены. Значения этих цен в системе не хранятся, хранится только способ их вычисления. Эти цены, как и расчетные, получаются из базовых цен с помощью специальных механизмов. Однако результаты расчета в системе не хранятся, вычисление производится непосредственно в момент обращения к этим ценам. Это позволяет использовать цены в том случае, если отпускные цены жестко связаны с

базовой ценой, которая достаточно часто меняется. Динамическая цена также может устанавливаться дискретно по интервалам базовой цены.

Для динамических цен обязательно указывается процент скидки или наценки, на который будут корректироваться базовые цены при расчете. Для расчетных цен процент скидки будет выступать как значение по умолчанию, которое можно переопределить в процессе расчета цены.

Тип цены плановая себестоимость предназначен не для покупателей, а для внутреннего контроля отпускных цен предприятия с целью исключения случаев убыточных продаж, когда в результате применения скидок отпускная цена опускается ниже уровня себестоимости.

Отпуск товара покупателю осуществляется по тому или иному типу цены. Тип цены выбирается в начале процедуры заполнения документа реализации товара. После этого, в процессе заполнения табличной части документа конкретными позициями номенклатуры, будут автоматически подставляться цены выбранного типа.

Цены могут быть скорректированы менеджером по продажам. Кроме того, к ценам может быть применен механизм дополнительных скидок или наценок.

Скидки устанавливаются специальным документом.

В документе задается значение скидки в процентном выражении, период действия, условия предоставления. Возможны следующие условия предоставления скидки:

- Скидка предоставляется для определенного перечня номенклатуры и определенного перечня покупателей;
- Скидка предоставляется при достижении определенной денежной суммы по документу продажи;
- Скидка предоставляется при достижении определенного количества одного товара в документе;
- Скидка предоставляется за определенный вид оплаты (например, наличными);
- Скидка предоставляется по дисконтным картам;
- Натуральная (бонусная) скидка назначается в том случае, если при покупке определенного списка товаров, один из товаров отдается клиенту в подарок, то есть бесплатно. Например: "При покупке 2-х пар обуви крем бесплатно".

При формировании документа продаж отпускные цены будут автоматически скорректированы, если выполнится условие предоставления какой-либо скидки.

Скидки могут предоставляться как при оптовых, так и при розничных продажах.

Информацию о ценах предприятия удобно просматривать с помощью обработки "Печать прайс-листа".

Для распространения среди клиентов предприятия прайс-лист можно распечатать или

преобразовать в файл формата MS Excel.

Информация о ценах поставщиков — закупочных ценах может храниться в информационной базе и обновляться при записи документов, фиксирующих поступление товаров. Помимо закупочных цен, в информационную базу могут вноситься другие типы цен поставщиков и прочих контрагентов — оптовые, мелкооптовые и розничные. Благодаря этому у пользователей появляется возможность сопоставлять отпускные цены своего предприятия с отпускными ценами конкурентов.

В конфигурации налажен обмен каталогами товаров, пакетами предложений и заказами в соответствии с требованиями второй редакции стандарта CommerceML. Если информационная система делового партнера поддерживает этот же стандарт, то это позволит быстро и просто обмениваться с деловым партнером деловыми предложениями и большими объемами информации о товарах и ценах.