

ПОРТАЛ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

# Как работать с порталом ценообразования

Каталог и карточка позиции, цены и наценки, журнал и согласование, прайсы поставщиков, запросы менеджеров, заказы поставщикам, новые позиции, выгрузка карточек на сайт и подключение сайта. Пошаговые инструкции с примерами.

Сборка: 27.10.2026

Все примеры на экранах: вымышленные данные

Онлайн-версия: база знаний

# Оглавление

---

## НАЧАЛО РАБОТЫ

### Портал ценообразования: обзор и первые шаги

[Для чего нужен портал](#)

[Как открыть портал](#)

[Кто работает в портале и что может каждая роль](#)

[Путь изменения цены](#)

[Карта вкладок](#)

[Откуда берутся данные и как часто они обновляются](#)

[Как читать цифры](#)

[Первые термины](#)

[Первые шаги](#)

[Куда читать дальше](#)

### Рабочий стол закупщика

[Где найти и как устроен экран](#)

[Ряд показателей](#)

[Карточка «Нужно заказать»](#)

[Карточка «Наценка ниже цели»](#)

[Карточка «Качество каталога»](#)

[Карточка «Неликвид»](#)

[Карточка «Выгрузки в Excel»](#)

[Карточка «Ждут согласования»](#)

[Чем рабочий стол отличается у разных ролей](#)

[Пример: утро закупщика](#)

[Типичные ошибки и подсказки](#)

[Частые вопросы](#)

## КАТАЛОГ И ЦЕНЫ

### Каталог и карточка позиции

[Где найти](#)

[Дерево слева](#)

[Как открыть карточку](#)

[Шапка карточки](#)

[Пять плиток показателей](#)

[Блок «Цены и наценки»](#)

[Блок «Параметры закупки»](#)

[Блок «Поступления и реализация»](#)

[Карточка товара и вес](#)

[Блок «Поставщики товара»](#)

[Позиция без поступлений](#)

[Кнопки в карточке](#)

[Пример: разбор карточки ТД-150 L1000 по цифрам](#)

[Типичные ошибки и подсказки](#)

[Частые вопросы](#)

### Как считаются цены и наценки

[Исходные данные для примеров](#)

[НДС: что с НДС, что без](#)

[Входная цена: последняя и средняя за 3 месяца](#)

[Наценка и маржа](#)

[Цели наценок, минимум и допустимый рост](#)

[Предлагаемая цена](#)

[Нижняя цена](#)

[Допустимый рост цены](#)

[Кто согласует цену](#)

[Остаток, расход и «хватит дней»](#)

[Нужно заказать](#)

[Показатели рабочего стола](#)

[Типичные ошибки](#)

[Частые вопросы](#)

### Изменение цен

[Что нужно знать до начала](#)

[Способ 1. «Изменить цены» в карточке позиции](#)

[Способ 2. Пересчёт цен по наценке \(массовый\)](#)

[Что происходит после проведения](#)

[Как отменить изменение цен](#)

[Типичные ошибки](#)

[Частые вопросы](#)

### Таблица позиций и цели наценок

[Где найти](#)

[Колонки таблицы](#)

[Фильтры и поиск](#)

[Правка в ячейке](#)

[Выбор строк и массовые действия](#)

[Цели наценок](#)

[Своя цель у позиции](#)

[Параметры закупки позиции](#)

[Что видят другие](#)

[Типичные ошибки](#)

[Частые вопросы](#)

### Журнал ценообразования и согласование цен

[Где найти журнал](#)

[Виды документов](#)

[Статусы](#)

[Как открыть документ](#)

Кто и когда согласует  
Как согласовать документ  
Как отклонить документ  
Как отменить документ  
Уведомления

Если документ «завис»  
Пример: документ ЦО-000008 идёт к начальнику отдела продаж  
Типичные ошибки  
Частые вопросы

## ЗАКУПКИ

### Прайс поставщика

Где найти и из чего состоит экран  
Шаг 1. Выберите поставщика и загрузите файл  
Шаг 2. Проверьте колонки  
Шаг 3. Прочитайте сравнение  
Сквозной пример: прайс «Альфа Поставка» за ноябрь  
Режим «Цены продажи»  
Выбор строк

Применение прайса  
Блок «Не нашли у себя» и ручная привязка  
История загрузок  
Как отменить  
Типичные ошибки и подсказки  
Частые вопросы

### Запросы менеджеров по продажам

Откуда приходят запросы  
Где найти очередь  
Что видит закупщик в строке запроса  
Как ответить на запрос  
Примеры  
Закрытие запроса

Статусы  
Что видит менеджер по продажам  
Уведомления  
Типичные ошибки и подсказки  
Частые вопросы

### Заказ поставщику

Когда позиция попадает в «Нужно заказать»  
Где найти экран «Заказ»  
Как создать заказы  
Блок «В заказ не попадут»

Что делать дальше  
Типичные ошибки и подсказки  
Частые вопросы

### Новая позиция

Когда нужна новая позиция  
Как это устроено: путь новой позиции  
Где найти форму  
Как заполнить форму  
Как сохранить: черновик или согласование  
Кто согласует и что видит согласующий

Что происходит после проведения  
Что нельзя отменить  
Пример: датчик ТД-120 L750  
Типичные ошибки и подсказки  
Частые вопросы

## САЙТ И НАСТРОЙКА

### Выгрузка карточек на сайт

Что подготовить заранее  
Где найти  
Состояния карточек  
Что записывается на сайт, а что нет  
Как система находит существующую карточку  
Показывать карточки на сайте или скрывать  
Последовательность действий менеджера по закупкам

Документ «Выгрузка на сайт»  
Последовательность действий руководителя  
Что будет, если запись на сайт выключена  
Пример: выгрузка четырёх карточек  
Как повторить выгрузку после правок  
Типичные ошибки и подсказки  
Частые вопросы

### Подключение сайта по API

Что нужно знать до начала  
Где найти  
Поля подключения InSales  
Где в магазине взять ключ  
Последовательность подключения

Что означают результаты проверки  
Сохранение, запись и отключение  
Безопасность ключа  
Значок «?» на плитке портала  
Частые вопросы

### Выгрузки в Excel и уведомления

Часть 1. Выгрузки в Excel

Часть 2. Уведомления

[Частые вопросы](#)

## СПРАВКА

### Типовые рабочие ситуации

1. Пришёл новый прайс поставщика
2. Менеджер спрашивает про наличие
3. Поднимаем цены по разделу
4. Заводим новый товар
5. Остатки заканчиваются

6. Подготовить карточки к публикации на сайте
7. Утро закупщика
8. Конец месяца: что проверить

[Частые вопросы](#)

### Вопросы, ограничения и словарь

[Словарь терминов](#)

[Кто что может](#)

[Что портал не делает и почему](#)

[Куда обращаться](#)

[Как читать сообщения об ошибках](#)

# Портал ценообразования: обзор и первые шаги

Портал ценообразования собирает в одном окне всё, что нужно менеджеру по закупкам, чтобы вовремя заказывать товар и держать цены продажи в разумной связке с закупочными: каталог с входными ценами и наценками, остатки и расход по данным 1С, параметры закупки, прайсы поставщиков, журнал изменений цен и согласование. Эта статья объясняет, для чего он нужен, как его открыть, кто и что в нём может, откуда берутся цифры и как их читать. Подробности по каждому разделу вынесены в отдельные статьи, ссылки на них собраны в конце.

## Для чего нужен портал

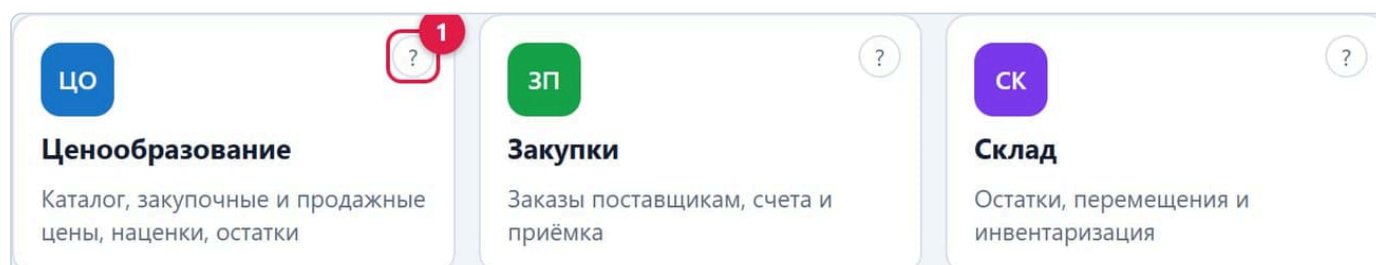
Раньше входные цены, остатки и прейскурант лежали в разных местах: закупочные цены и остатки в 1С, цены продажи в прейскуранте, минимальные остатки в таблицах и в голове у закупщика. Портал сводит это вместе и решает четыре задачи.

1. **Показывает, что пора заказать.** Для каждой позиции, которую вы держите на складе, он сравнивает остаток с минимумом и считает, сколько заказать.
2. **Показывает, где наценка просела.** Закупочная цена выросла, а цена продажи осталась прежней: такая позиция попадает в список «Наценка ниже цели», и портал предлагает новую цену.
3. **Проводит изменение цен документом.** Каждое изменение цены, параметров закупки и карточки товара фиксируется в журнале: что, когда и кем изменено. Цены, которые выходят за пороги, уходят на согласование руководителю или начальнику отдела продаж.
4. **Связывает закупки с продажами.** Менеджеры по продажам спрашивают у закупщика наличие и срок запросом, который приходит во вкладку «Запросы», новые позиции создаются в портале, карточки товаров выгружаются на сайт.

Портал **не меняет данные в 1С**: он читает из неё поступления, реализацию и остатки. Запись в 1С отключена, поэтому поступления и реализации по-прежнему оформляются там.

## Как открыть портал

Портал открывается с портала сотрудника, плиткой в группе «Склад и закупки».



Плитка «Ценообразование» на портале сотрудника; значок «?» ведёт в документацию

1. Значок «?» в правом верхнем углу плитки. Он открывает эту документацию в новой вкладке. Если адрес документации в настройках плитки не задан, значок покажет короткую подсказку со ссылкой «База знаний».

Чтобы открыть сам портал:

1. Войдите на портал сотрудника под своей учётной записью.
2. Найдите плитку «**Ценообразование**» (синий значок «ЦО», подпись «Каталог, закупочные и продажные цены, наценки, остатки») и нажмите на неё. Портал откроется в новой вкладке браузера.
3. Вы попадёте на рабочий стол. В левом верхнем углу всегда виден путь «Закупки > Ценообразование».

Если плитки нет, у вас нет доступа: она включается по должности сотрудника. Если вы открыли адрес портала напрямую, а прав нет, вместо рабочего стола будет карточка «Нет доступа» с пояснением. Обратитесь к руководителю.

## Кто работает в портале и что может каждая роль

Права зависят от должности сотрудника на портале сотрудника. В портале четыре рабочие роли.

### Кто что делает в портале

Права зависят от шаблона должности на плитке портала

| Возможность                                         | Менеджер по закупкам                 | Начальник отдела продаж | Руководитель  | Финансовый руководитель |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|
| Смотреть каталог, цены, журнал                      | да                                   | да                      | да            | да                      |
| Менять параметры закупки (минимумы, поставщик)      | да                                   | —                       | да            | —                       |
| Менять цены, готовить документы цен                 | да, согласует сам в пределах порогов | да                      | да            | —                       |
| Согласовывать документы цен                         | —                                    | уровень начальника ОП   | любой уровень | —, получает копию       |
| Править описание и характеристики                   | да                                   | да                      | да            | —                       |
| Прайс поставщика (загрузка и применение)            | да                                   | да                      | да            | —                       |
| Запросы менеджеров, заказ поставщику                | да                                   | —                       | да            | —                       |
| Новая позиция (создать и отправить на согласование) | да                                   | да                      | да            | —                       |
| Готовить выгрузку на сайт                           | да                                   | —                       | да            | —                       |
| Публиковать выгрузку на сайт                        | —                                    | —                       | да            | —                       |

Сотрудники других отделов могут только направить запрос наличия: их запросы попадают в раздел «Запросы».

Кто что делает в портале: четыре роли и их возможности

| Роль                    | Что делает                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Менеджер по закупкам    | Основной пользователь. Меняет параметры закупки (минимумы, поставщика), готовит и проводит цены в пределах порогов, загружает прайсы поставщиков, отвечает на запросы менеджеров, создаёт заказы поставщикам, готовит выгрузку на сайт, создаёт новые позиции |
| Начальник отдела продаж | Видит закупочные цены и наценки, готовит цены продажи, согласует документы, которые требуют его уровня, правит описания и характеристики, создаёт новые позиции. Параметры закупки не меняет                                                                  |
| Руководитель            | Полный доступ. Согласует документы любого уровня и единственный публикует выгрузку на сайт. Руководителем считается и владелец системы, и администратор с полным доступом                                                                                     |
| Финансовый руководитель | Только просмотр: цены, остатки, оборачиваемость, журнал. Документы не согласует, но получает копию уведомления о каждом документе на согласовании                                                                                                             |

Сотрудники других отделов (например, менеджеры по продажам) в портал не заходят: они направляют закупщику запрос наличия, и он попадает во вкладку «Запросы». Сотруднику, которому плитку включили лично и без должности из четырёх перечисленных, доступен только просмотр.

Роль и её краткое описание всегда написаны на рабочем столе под приветствием, а имя и роль продублированы в правом верхнем углу.

Набор вкладок зависит от прав:

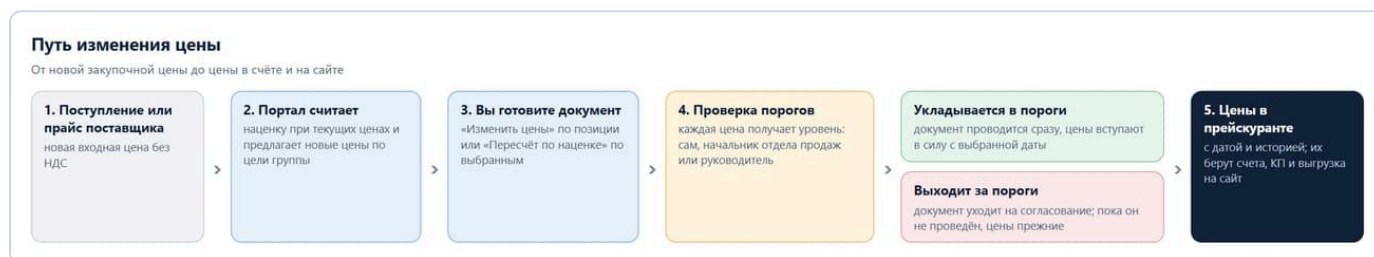
| Вкладка                                | Менеджер по закупкам | Начальник отдела продаж | Руководитель | Финансовый руководитель |
|----------------------------------------|----------------------|-------------------------|--------------|-------------------------|
| Рабочий стол, Каталог, Таблица, Журнал | да                   | да                      | да           | да                      |
| Прайс поставщика                       | да                   | да                      | да           | нет                     |
| Запросы, Заказ, Сайт                   | да                   | нет                     | да           | нет                     |
| Кнопка «+ Новая позиция»               | да                   | да                      | да           | нет                     |

Вкладка «Прайс поставщика» открыта и начальнику отдела продаж, потому что у него есть право готовить документы цен.

Все проверки прав выполняет сервер, поэтому скрытая кнопка не обходится никаким способом: если у вашей роли чего-то нет, это не включить в браузере.

## Путь изменения цены

Главная мысль портала: цена продажи не меняется «просто так», а проходит одну и ту же цепочку.

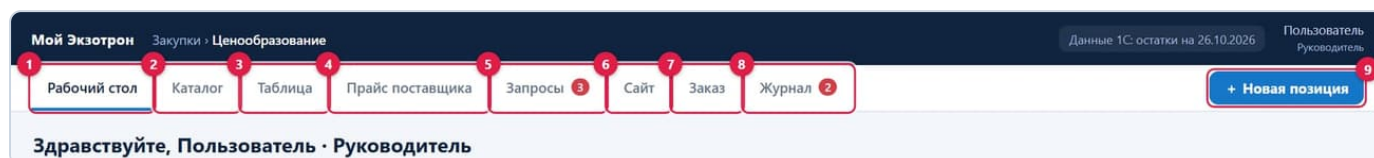


Путь изменения цены: от новой закупочной цены до цены в прейскуранте и на сайте

- 1. Поступление или прайс поставщика.** Появляется новая входная цена без НДС: либо оформлено поступление в 1С, либо вы загрузили прайс поставщика.
- 2. Портал считает.** Он вычисляет наценку при текущих ценах и предлагает новые цены по целевой наценке группы.
- 3. Вы готовите документ.** Кнопкой «Изменить цены» в карточке позиции или «Пересчёт по наценке...» сразу по нескольким позициям.
- 4. Проверка порогов.** Каждая цена получает уровень согласования: проводите сами, начальник отдела продаж или руководитель.
- 5. Результат.** Если всё укладывается в пороги, документ проводится сразу и цены вступают в силу с выбранной даты. Если нет, документ уходит на согласование, а цены остаются прежними, пока он не проведён. Проведённые цены попадают в прейскурант с датой и историей, и их берут счёта, коммерческие предложения и выгрузка на сайт.

Формулы разобраны в статье [«Как считаются цены и наценки»](#), правила уровней и статусы документов в статье [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#).

## Карта вкладок



Шапка портала и вкладки раздела

1. **Рабочий стол.** Сводка на сегодня: что нужно заказать, где наценка ниже цели, какие проблемы в каталоге, что ждёт согласования.
2. **Каталог.** Дерево позиций слева и карточка выбранной позиции справа: цены, наценки, остатки, динамика, параметры закупки.
3. **Таблица.** Все позиции одной таблицей с возможностью массовых действий: минимальные остатки, поставщик, пересчёт цен, цели наценок.
4. **Прайс поставщика.** Загрузка файла поставщика, сравнение новых входных цен с вашими и применение их документом.
5. **Запросы.** Очередь вопросов менеджеров по продажам: «есть ли, сколько, за какой срок». Красное число показывает новые запросы.
6. **Сайт.** Подготовка карточек товаров к выгрузке на сайт.
7. **Заказ.** Позиции ниже минимума по основным поставщикам и создание черновиков заказов.
8. **Журнал.** Все документы ценообразования с поиском, фильтрами и согласованием. Красное число показывает документы, которые ждут согласования.
9. **«+ Новая позиция».** Кнопка справа, создаёт новую позицию каталога.

В верхней строке, кроме пути и вашего имени, всегда виден серый индикатор «Данные 1С: остатки на ...» с датой последнего снимка остатков. Число на вкладке «Заказ» появляется после того, как вы хотя бы раз откроете вкладку.

## Откуда берутся данные и как часто они обновляются

| Что вы видите                                                    | Откуда берётся                                                             | Как обновляется                                    |
|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Входные цены, поставщики последних поставок, график «Поступило»  | Документы 1С «Поступление»                                                 | Загрузка из 1С как правило раз в сутки, ночью      |
| Расход за 90 дней, график «Реализовано», неликвид                | Документы 1С «Реализация», корректировки реализации и возвраты покупателей | Так же, раз в сутки                                |
| Остаток                                                          | Снимок остатков 1С по счёту 41.01, сумма по всем складам учёта             | Так же. Дата снимка написана в правом верхнем углу |
| Цены опт и розница, история цен                                  | Прейскурант системы                                                        | Сразу, когда документ цен проведён                 |
| Названия, артикулы, бренды, фото, описания                       | Номенклатура системы                                                       | Сразу после сохранения                             |
| Минимальные остатки, кратность, основной поставщик, цели наценок | Вводите вы                                                                 | Сразу после сохранения                             |
| Цены поставщиков по их прайсам                                   | Файлы, которые вы загружаете                                               | В момент загрузки и применения                     |

Позиция связывается с номенклатурой 1С **по артикулу**. Если артикул в портале и в 1С совпадает и в 1С такой артикул один, связь устанавливается сама. Если связи нет, у позиции нет остатка, входной цены и движений: в карточке будет написано «связь с 1С: не найдена». Как связать позицию вручную, описано в статье [«Каталог и карточка позиции»](#).

Если дата «Данные 1С: остатки на ...» заметно старше сегодняшней, значит ночная загрузка не прошла: числа остатков и входных цен могут отставать. Сообщите об этом руководителю и не принимайте по ним решения о крупном заказе.

В портал попадают позиции преysкуранта направления «Опт и интеграторы», кроме услуг. Неактивные позиции и услуги в каталоге не показываются.

## Как читать цифры

Три правила, которые стоит запомнить сразу.

1. **Цены продажи в портале даны с НДС.** Это цены преysкуранта: опт и розница. НДС по умолчанию 22 %.
2. **Входные цены даны без НДС.** Закупочная цена позиции равна сумме без НДС строки последнего поступления в 1С, делённой на количество. Если в карточке рядом стоит цена с НДС, она рассчитана от входной.
3. **Наценка считается на значениях без НДС** и от входной цены:  $(\text{цена продажи без НДС} - \text{входная цена}) / \text{входная цена}$ . Она отличается от маржи, которая считается от цены продажи.

Пример по позиции «Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000». Входная цена последней поставки 5 150 Р без НДС. Опт в преysкуранте 8 000 Р с НДС.

1. Убираем НДС из цены продажи:  $8\,000 / 1,22 = 6\,557$  Р.
2. Вычитаем вход:  $6\,557 - 5\,150 = 1\,407$  Р.
3. Делим на вход:  $1\,407 / 5\,150 = 27$  %.

Наценка опта 27 % при цели 25 %: позиция в норме. Цена, которую портал предложит при цели 25 %, считается обратно:  $5\,150 \times 1,25 \times 1,22 = 7\,853,75$  Р, округление вверх до шага группы 10 Р даёт 7 860 Р.

Цвет подсказывает смысл: красным помечается то, что требует действия (остаток ниже минимума, наценка ниже цели), зелёным то, что в норме, жёлтым то, что стоит проверить (пробелы в данных).

## Первые термины

| Термин        | Что значит                                                                                           |
|---------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Позиция       | Товар каталога: у него есть артикул, название, группа прайса                                         |
| Группа прайса | Раздел преysкуранта, по которому заданы цели наценок и шаг округления                                |
| Опт, розница  | Два канала цен продажи. В таблице цен они подписаны «канал PARTNER» (опт) и «канал RETAIL» (розница) |
| Входная цена  | Закупочная цена без НДС по последнему поступлению                                                    |
| Наценка       | На сколько процентов цена продажи без НДС больше входной цены                                        |
| Цель наценки  | Желаемая наценка: по умолчанию опт 25 %, розница 55 %                                                |

| Термин              | Что значит                                                                                     |
|---------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Нижняя цена         | Цена при минимальной наценке (по умолчанию 15 %): ниже неё менеджер по продажам скидку не даёт |
| Минимальный остаток | Порог, ниже которого позицию нужно заказывать                                                  |
| Нужно заказать      | Позиция помечена «Поддерживать остаток», задан минимум, остаток ниже минимума                  |
| Прямая поставка     | Со склада позиция не продаётся: в счёте включается «Прямая поставка»                           |
| Документ цен        | Запись журнала ЦО-NNNNNN, которой вы меняете цены, параметры или карточку                      |
| Неликвид            | На складе есть остаток, а продаж за 90 дней нет                                                |

Полный словарь собран в статье [«Вопросы, ограничения и словарь»](#).

## Первые шаги

Если вы открываете портал впервые, пройдите по нему в таком порядке. Всё это только чтение, ничего не изменится.

1. Откройте плитку «Ценообразование» и посмотрите на рабочий стол. Найдите в правом верхнем углу дату данных 1С.
2. Прочитайте четыре показателя в верхнем ряду и карточку «Нужно заказать». Как их читать, описано в статье [«Рабочий стол закупщика»](#).
3. Нажмите на любую позицию в карточке «Нужно заказать». Откроется её карточка в каталоге.
4. Изучите карточку сверху вниз: плитки показателей, цены и наценки, параметры закупки, график поступлений и реализации. Разбор по блокам в статье [«Каталог и карточка позиции»](#).
5. Вернитесь в каталог, включите фильтр «Ниже минимума» и сравните список с карточкой на рабочем столе: числа совпадут.
6. Откройте вкладку «Журнал» и посмотрите уже проведённые документы, чтобы увидеть, как выглядит история изменений.
7. Только после этого переходите к действиям: изменению цен, загрузке прайса, заказу.

## Куда читать дальше

Статьи собраны по разделам базы знаний.

### Начало работы

- статья [«Рабочий стол закупщика»](#): каждый показатель и каждая карточка рабочего стола, пример «утро закупщика».

### Каталог и цены

- статья [«Каталог и карточка позиции»](#): дерево, фильтры, карточка блок за блоком.
- статья [«Как считаются цены и наценки»](#): формулы, НДС, округление, нижняя цена.
- статья [«Изменение цен»](#): как изменить цену у одной позиции.
- статья [«Таблица позиций и цели наценок»](#): массовые действия и цели по группам.
- статья [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#): документы, статусы, кто что согласует.

### Закупки

- статья «[Прайс поставщика](#)»: загрузка файла и сравнение с вашими ценами.
- статья «[Запросы менеджеров по продажам](#)»: как отвечать на вопросы о наличии.
- статья «[Заказ поставщику](#)»: как создать черновики заказов.
- статья «[Новая позиция](#)»: создание позиции и её согласование.

### **Сайт и настройка**

- статья «[Выгрузка карточек на сайт](#)»: подготовка и публикация.
- статья «[Подключение сайта по API](#)»: настройка соединения (для руководителя).
- статья «[Выгрузки в Excel и уведомления](#)»: файлы и оповещения.

### **Справка**

- статья «[Типовые рабочие ситуации](#)»: сквозные сценарии с шагами и цифрами.
- статья «[Вопросы, ограничения и словарь](#)»: словарь, ограничения, куда обращаться.

# Рабочий стол закупщика

Рабочий стол открывается первым при входе в портал ценообразования. Это сводка на сегодня: сколько денег лежит в остатках, что пора заказать, где наценка просела, что не в порядке в каталоге и что ждёт согласования. Статья разбирает каждый показатель и каждую карточку: что значит цифра, из чего она получена, что делать, когда она «красная». Она нужна менеджеру по закупкам, которому с рабочего стола начинается день, и тем, кто с ним работает: начальнику отдела продаж, руководителю, финансовому руководителю.

## Где найти и как устроен экран

Вкладка «Рабочий стол» первая слева в строке вкладок. Экран состоит из приветствия, ряда из четырёх показателей и карточек.

**Мой Экзотрон** Закупки · Ценообразование Данные 1С: остатки на 26.10.2026 Пользователь Менеджер по закупкам

Рабочий стол Каталог Таблица Прайс поставщика Запросы 3 Сайт Заказ Журнал 2 [+ Новая позиция](#)

**Доброе утро, Пользователь - Менеджер по закупкам**  
Готовит цены и параметры; документ цен с наценкой ниже цели уходит на согласование.

1 **Заморожено в остатках**  
**507 270 Р**  
по цене последних поставок

2 **Нужно заказать** 4  
Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000 ООО «Альфа Поставка» - остаток 7 из 10 [заказать 15](#)  
Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000 ООО «Альфа Поставка» - остаток 2 из 6 [заказать 10](#)  
Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 ООО «ТрекингИнтегратор» - остаток 1 из 5 [заказать 9](#)  
Кабель питания 12/24 В с предохранителем ООО «ТрекингИнтегратор» - остаток -6 из 15 [заказать 40](#)  
[Создать заказы поставщикам →](#)

3 **Наценка ниже цели** 8  
Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000 опт +14 % при цели 25 %  
Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20 опт +10 % при цели 22 %  
Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 опт +21 % при цели 25 %  
[Показать все →](#)

4 **Качество каталога** 4  
Нет связи с 1С 1 из 18 позиций [Показать](#)  
Нет веса и габаритов 1 позиций [Показать](#)  
Отрицательный остаток в 1С 1 позиций: списано больше, чем оприходовано [Показать](#)  
Нет закупочной цены 1 позиций [Показать](#)

5 **Неликвид** 0  
Есть остаток, нет продаж за 90 дней 0 позиций  
Заморожено 0 Р

**Выгрузки в Excel**  
Каталог с ценами и наценками  
все позиции: остатки, входная цена, опт и розница с наценками, цели  
Список «нужно заказать»  
позиции ниже минимального остатка по основным поставщикам, с суммами

Рабочий стол менеджера по закупкам с метками

1. Ряд показателей: «Заморожено в остатках», «Позиций в каталоге», «Ниже минимума», «Средняя наценка опт / розница».
2. Карточка «Нужно заказать».
3. Карточка «Наценка ниже цели».
4. Карточка «Качество каталога».
5. Карточка «Неликвид».

Ниже расположены карточка «Выгрузки в Excel» (она одинакова для всех ролей) и, если у вас есть право согласовывать документы, карточка «Ждут согласования».

**Приветствие.** У менеджера по закупкам оно звучит «Доброе утро, <имя> · Менеджер по закупкам», у остальных ролей «Здравствуйте, ...». Под ним одной строкой написано, что может ваша роль. Это справочная строка, нажимать на неё нечего.

**Дата данных.** В правом верхнем углу серым написано «Данные 1С: остатки на 26.10.2026». Это дата последнего снимка остатков из 1С. Все цифры рабочего стола, связанные со складом, считаются на эту дату. Если дата старше вчерашней, ночная загрузка не прошла, и цифры отстают.

**Красные числа на вкладках.** У вкладки «Запросы» число новых вопросов менеджеров по продажам, у «Журнала» число документов, которые ждут согласования, у «Заказа» число позиций, которые можно заказать (оно появляется после первого открытия этой вкладки).

Почти всё на рабочем столе кликабельно. Строка позиции открывает её карточку в каталоге, ссылка «Показать» и «Показать все →» открывает каталог с включённым фильтром, «Создать заказы поставщикам →» переходит на вкладку «Заказ».

## Ряд показателей

Четыре плитки сверху отвечают на вопрос «в каком состоянии склад и прайс». Цифры в них не требуют действий сами по себе, они задают масштаб.

| Показатель                    | Что значит                                  | Как считается                                                                                                                                                                                                                                                                   | На что смотреть                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Заморожено в остатках         | Сколько денег лежит в товаре на складе      | Для каждой позиции: остаток × последняя входная цена без НДС, сумма по всем позициям. В расчёт идут только положительные остатки и только позиции с известной входной ценой. Подпись «по цене последних поставок». Если сумма выше миллиона, показывается в формате «1,2 млн ₽» | Рост от недели к неделе без роста продаж говорит о перезакупе. Позиции без входной цены и с отрицательным остатком в сумму не входят, поэтому реальная сумма может отличаться                         |
| Позиций в каталоге            | Сколько позиций портал показывает           | Все активные позиции прейскуранта направления «Опт и интеграторы», кроме услуг. Ниже «связано с 1С: N»                                                                                                                                                                          | Если N заметно меньше общего числа, у части позиций нет остатков и входных цен: смотрите карточку «Качество каталога»                                                                                 |
| Ниже минимума                 | Сколько позиций нужно заказать              | Позиции с отметкой «Поддерживать остаток», заданным минимумом и остатком ниже него. Подпись «нужно заказать»                                                                                                                                                                    | Это число равно числу в карточке «Нужно заказать» и в фильтре «Ниже минимума» каталога                                                                                                                |
| Средняя наценка опт / розница | В среднем, какую наценку дают цены каталога | Простое среднее наценок по позициям, у которых есть и входная цена, и цена продажи. Считается по <b>последней</b> входной цене, без НДС. Если данных нет, показывается «—»                                                                                                      | Это среднее по позициям, а не по обороту: одна позиция с очень высокой наценкой заметно сдвигает цифру. Опирайтесь на неё как на общий ориентир, а решения принимайте по карточке «Наценка ниже цели» |

В демонстрационных данных: заморожено 507 270 ₽, позиций 18, из них связано с 1С 17, ниже минимума 4, средняя наценка 34 % / 73 %.

Пример расчёта «заморожено» по одной позиции: датчик ТД-150 L1000, остаток 7 шт, последняя входная цена 5 150 Р без НДС, получается  $7 \times 5\,150 = 36\,050$  Р. Сумма таких произведений по всем позициям и даёт цифру в плитке.

## Карточка «Нужно заказать»

Это главная рабочая карточка. Число справа в заголовке красное, когда есть что заказывать; если заказывать нечего, написано «Всё в норме».

В карточку попадает позиция, у которой выполнены три условия: она помечена «Поддерживать остаток», задан минимальный остаток, текущий остаток ниже минимума. Каждая строка показывает:

- название позиции;
- под названием: основного поставщика (или «поставщик не определён») и «остаток 7 из 10», то есть сколько есть сейчас и каков минимум;
- справа красную метку «заказать 15»: рекомендуемое количество.

**Как считается «заказать».** Портал доводит запас до двух минимумов:  $2 \times \text{минимум} - \text{остаток}$ , затем округляет вверх до кратности позиции и не меньше минимальной партии. Пример по ТД-150 L1000: минимум 10, остаток 7, кратность 5;  $2 \times 10 - 7 = 13$ , округление вверх до кратности даёт 15. Для терминала Т-10 минимум 5, остаток 1:  $2 \times 5 - 1 = 9$ . Для кабеля питания остаток отрицательный (–6 при минимуме 15):  $2 \times 15 + 6 = 36$ , а после округления по кратности позиции в строке стоит 40.

В карточке показываются только **первые четыре** позиции в порядке каталога, а не самые срочные. Остальные откроет фильтр «Ниже минимума» в каталоге или вкладка «Заказ». Рекомендация не учитывает товар, который уже едет к вам: позиции, уже лежащие в открытом заказе, вкладка «Заказ» отсеет сама.

### Что делать.

1. Нажмите на строку: откроется карточка позиции. Проверьте график «Поступления и реализация» и срок поставки: хватит ли остатка до прихода товара.
2. Если решение «заказать», нажмите внизу карточки ссылку **«Создать заказы поставщикам →»**. Она появляется, если у вас есть право создавать заказы и есть что заказывать.
3. Откроется вкладка «Заказ» с позициями, сгруппированными по основным поставщикам. Дальше работайте по статье [«Заказ поставщику»](#).

Отрицательный остаток, как у кабеля, означает, что в 1С списано больше, чем оприходовано: чаще всего поступление ещё не оформлено. Перед заказом проверьте в 1С, нет ли непроведённого поступления, иначе закажете лишнее.

## Карточка «Наценка ниже цели»

Карточка показывает позиции, у которых текущая наценка опта или розницы ниже **цели** позиции. Цель берётся из группы прайса (по умолчанию опт 25 %, розница 55 %) или из собственных значений позиции. Цифра в заголовке жёлтая.

Строка показывает название и «опт +14 % при цели 25 %». То есть реальная наценка (от последней входной цены без НДС) и цель. Позиция попадает сюда в двух случаях: закупочная цена выросла, а цена продажи осталась прежней, либо цена с самого начала была занижена.

Особенности, которые легко не заметить:

- В строке всегда показан **опт**, даже если ниже цели оказалась розница. Если строка выглядит благополучно («опт +27 % при цели 25 %»), откройте карточку и посмотрите розницу.
- В карточке видны только первые три позиции в порядке каталога. В демонстрационных данных восемь позиций ниже цели; терминал Т-20 с опт +18 % хуже показанного Т-10 (+21 %), но в карточку не попал, потому что стоит позже в каталоге.
- Ссылка **«Показать все →»** появляется, когда позиций больше трёх. Она открывает каталог с единственным включённым фильтром «Наценка ниже цели» (прежние фильтры сбрасываются).

#### Что делать.

1. Нажмите «Показать все →» и пройдите по списку в каталоге.
2. В карточке позиции сравните текущие цены со строкой «Предлагаемые цены при целях ...».
3. Нажмите «Изменить цены» и подставьте предлагаемые цены (статья [«Изменение цен»](#)). Если таких позиций много, используйте массовый пересчёт из вкладки «Журнал» или «Таблица» (статья [«Таблица позиций и цели наценок»](#)).

Пример: для Т-10 входная цена 9 800 ₽ без НДС, цели 25 % / 55 %. Текущий опт 14 500 ₽ даёт наценку +21 %. Предлагаемая цена:  $9\,800 \times 1,25 \times 1,22 = 14\,945$  ₽, округление вверх до шага группы «Терминалы» 50 ₽ даёт 14 950 ₽.

## Карточка «Качество каталога»

Карточка собирает позиции, у которых не хватает данных. Цифра в заголовке жёлтая и равна сумме четырёх строк (позиция, у которой не хватает нескольких данных сразу, считается несколько раз). Каждая строка с ненулевым числом имеет ссылку **«Показать»**: она открывает каталог с единственным фильтром по этой проблеме.

| Строка                     | Что значит                                                                                               | Чем это мешает                                                                  | Что делать                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Нет связи с 1С             | Позиция не нашла номенклатуру 1С по артикулу (артикула в 1С нет или он встречается у нескольких позиций) | Нет остатка, входной цены, наценки, графика                                     | В карточке нажмите «Связь с 1С» и укажите нужную номенклатуру. Если позиции в 1С не будет (например, услуга или новинка), отметьте «Связь не нужна». Подробнее в статье <a href="#">«Каталог и карточка позиции»</a> |
| Нет веса и габаритов       | У позиции не заполнен вес и не отмечено «У позиции нет веса»                                             | «Вес итога» и «объём итога» в счёте и коммерческом предложении посчитать нельзя | В «Параметрах закупки» введите вес или отметьте, что веса нет (услуга, программа)                                                                                                                                    |
| Отрицательный остаток в 1С | Списано больше, чем оприходовано                                                                         | Остаток недостоверен; позиция не входит в «Заморожено»                          | Проверьте в 1С поступления и списания. Портал остаток не правит, он только показывает проблему                                                                                                                       |
| Нет закупочной цены        | Позиция связана с 1С, но поступлений по ней не было                                                      | Нельзя посчитать наценку и предложить цену                                      | Дождитесь первого поступления в 1С. Пока его нет, наценка позиции остаётся неопределённой                                                                                                                            |

В демонстрационных данных по одной позиции в каждой строке: считыватель RFID без связи с 1С, позиция без веса, кабель с остатком –6 и брелок iButton без поступлений.

## Карточка «Неликвид»

---

Карточка показывает залежавшийся товар: **есть положительный остаток и нет продаж за последние 90 дней**. Продажи берутся из реализаций 1С с учётом корректировок и возвратов. Две строки:

- «Есть остаток, нет продаж за 90 дней» с числом позиций;
- «Заморожено» с суммой: остаток × последняя входная цена без НДС по таким позициям.

Цифра в заголовке синяя: это справочный показатель, а не срочный. В демонстрационных данных неликвида нет (0 позиций, 0 ₽). Что делать с неликвидом, решаете вы: распродать со скидкой, вернуть поставщику, снизить минимальный остаток или снять отметку «Поддерживать остаток». Список самих позиций на рабочем столе не показывается, и отдельного фильтра «Неликвид» в каталоге нет: показатель даёт масштаб. Конкретную позицию находят по карточке: у неё есть остаток, а в блоке «Поступления и реализация» за последние месяцы нет реализации.

## Карточка «Выгрузки в Excel»

---

Две ссылки, они доступны всем ролям.

1. **«Каталог с ценами и наценками»**: все позиции с остатками, входной ценой, ценами опт и розница, наценками и целями.
2. **Список «нужно заказать»**: позиции ниже минимального остатка по основным поставщикам, с суммами.

Файлы открываются в Excel. Подробности в статье [«Выгрузки в Excel и уведомления»](#).

## Карточка «Ждут согласования»

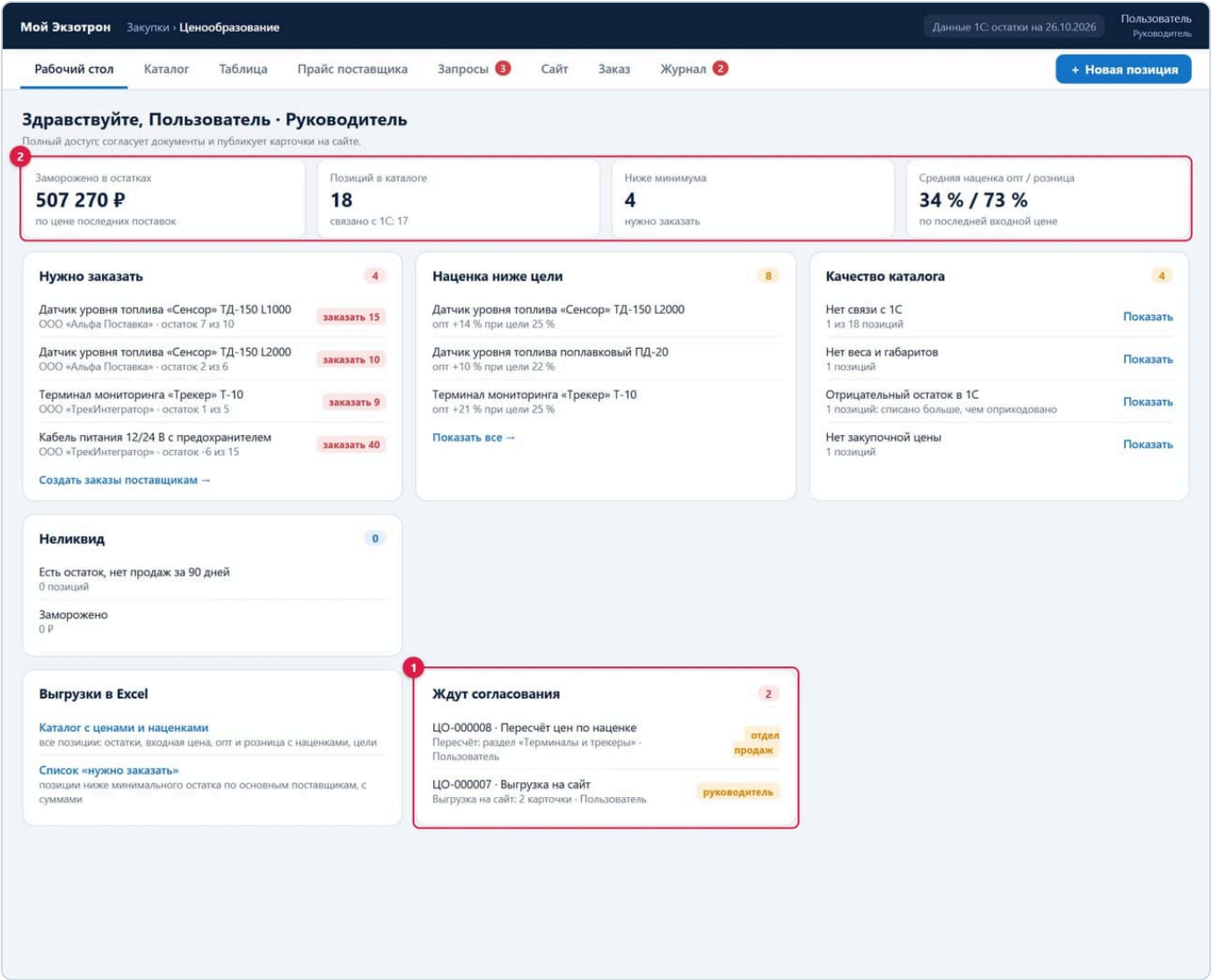
---

Карточка видна только тем, кто вправе согласовывать документы: начальнику отдела продаж и руководителю. Цифра в заголовке красная. Показываются до пяти документов, каждый строкой:

- номер и тип: «ЦО-000008 · Пересчёт цен по наценке»;
- основание и автор, например «Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры»»;
- справа жёлтая метка уровня, который нужен: «отдел продаж» или «руководитель».

В карточку попадают только документы, которые **ваша роль может согласовать**: начальник отдела продаж не увидит документ, которому нужен уровень руководителя. Клик по строке открывает документ в «Журнале» с кнопками «Согласовать и провести» и «Отклонить» (статья [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#)). Число на вкладке «Журнал» считает все документы на согласовании, поэтому оно может быть больше числа в карточке.

# Чем рабочий стол отличается у разных ролей



Рабочий стол руководителя: карточка «Ждут согласования» и ряд показателей

1. Карточка «Ждут согласования»: два документа, ЦО-000008 для отдела продаж и ЦО-000007 «Выгрузка на сайт» для руководителя.
  2. Ряд показателей тот же, что у закупщика.
- У руководителя содержимое почти то же, что у закупщика, плюс карточка «Ждут согласования». Все вкладки доступны, включая «Сайт». Именно руководитель публикует выгрузку на сайт.

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Начальник отдела продаж

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Журнал 2

+ Новая позиция

Здравствуйте, Пользователь · Начальник отдела продаж

Видит закупочные цены и наценки, готовит цены продажи, согласует документы по порогам; закупочные параметры не правит.

Заморожено в остатках

507 270 Р

по цене последних поставок

Позиций в каталоге

18

связано с 1С: 17

Ниже минимума

4

нужно заказать

Средняя наценка опт / розница

34 % / 73 %

по последней входной цене

Нужно заказать 4

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000  
ООО «Альфа Поставка» - остаток 7 из 10

заказать 15

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000  
ООО «Альфа Поставка» - остаток 2 из 6

заказать 10

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10  
ООО «ТрекИнтегратор» - остаток 1 из 5

заказать 9

Кабель питания 12/24 В с предохранителем  
ООО «ТрекИнтегратор» - остаток -6 из 15

заказать 40

Наценка ниже цели 8

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000  
опт +14 % при цели 25 %

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20  
опт +10 % при цели 22 %

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10  
опт +21 % при цели 25 %

Показать все --

Качество каталога 4

Нет связи с 1С  
1 из 18 позиций

Показать

Нет веса и габаритов  
1 позиций

Показать

Отрицательный остаток в 1С  
1 позиций: списано больше, чем оприходовано

Показать

Нет закупочной цены  
1 позиций

Показать

Неликвид 0

Есть остаток, нет продаж за 90 дней  
0 позиций

Заморожено  
0 Р

Выгрузки в Excel

Ждут согласования 1

Рабочий стол начальника отдела продаж

У начальника отдела продаж нет вкладок «Запросы», «Заказ» и «Сайт»: закупки и сайт ему недоступны. Поэтому в карточке «Нужно заказать» нет ссылки «Создать заказы поставщикам →», а у позиций нет кнопки «Связь с 1С». Остальные карточки те же, плюс «Ждут согласования» (в демонстрационных данных у него один документ, ЦО-000008, а на вкладке «Журнал» число 2, потому что в нём считаются и документы руководителя).

| Что на рабочем столе                           | Менеджер по закупкам    | Начальник отдела продаж | Руководитель      | Финансовый руководитель |
|------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------|-------------------------|
| Ряд показателей                                | да                      | да                      | да                | да                      |
| Нужно заказать                                 | да, со ссылкой на заказ | да, без ссылки          | да, со ссылкой    | да, без ссылки          |
| Наценка ниже цели, Качество каталога, Неликвид | да                      | да                      | да                | да                      |
| Выгрузки в Excel                               | да                      | да                      | да                | да                      |
| Ждут согласования                              | нет                     | да, свой уровень        | да, любой уровень | нет                     |
| Вкладки «Запросы», «Заказ», «Сайт»             | да                      | нет                     | да                | нет                     |

Финансовый руководитель видит те же карточки в режиме просмотра: кнопок изменения у него нет.

## Пример: утро закупщика

Менеджер по закупкам открывает портал в понедельник утром. Данные 1С на 26.10.2026.

1. **Проверка свежести.** Он смотрит на серую дату в углу: «остатки на 26.10.2026». Данные свежие, можно работать.
2. **Красные числа на вкладках.** На «Запросах» цифра 3: менеджеры по продажам ждут ответа. Он отвечает на них сразу (статья «[Запросы менеджеров по продажам](#)»), чтобы не задерживать клиентов.
3. **Масштаб.** В ряду показателей: заморожено 507 270 ₽, ниже минимума 4 позиции, средняя наценка 34 % / 73 %. Цифры в пределах обычных.
4. **«Нужно заказать».** Четыре позиции: ТД-150 L1000 (остаток 7 из 10, заказать 15), ТД-150 L2000 (2 из 6, заказать 10), Т-10 (1 из 5, заказать 9), кабель питания (–6 из 15, заказать 40).
5. **Проверка спорного.** Он нажимает на кабель: отрицательный остаток. В 1С находит непроведённое поступление и просит бухгалтерию провести его. Остаток выправится при следующей загрузке, а пока строку он из заказа убирает.
6. **ТД-150 L1000.** Он открывает карточку: расход за 90 дней 54 шт, остатка хватит на 11 дней, срок поставки 14 дней. Товар закончится до прихода партии, поэтому заказ откладывать нельзя.
7. **Заказ.** По ссылке «Создать заказы поставщикам →» он открывает вкладку «Заказ», оставляет три позиции и создаёт черновики заказов по поставщикам (статья «[Заказ поставщику](#)»).
8. **Наценка.** Возвращается на рабочий стол, в карточке «Наценка ниже цели» 8 позиций. Нажимает «Показать все →» и начинает с Т-10: наценка опта +21 % при цели 25 %. Нажимает «Изменить цены» и подставляет предлагаемые 14 950 ₽ и 18 550 ₽ (статья «[Изменение цен](#)»). Рост цены опта с 14 500 до 14 950 ₽ составляет около 3 %, это в пределах допустимого для группы, и документ проводится сразу.
9. **Качество каталога.** На сегодня оставшиеся минуты он тратит на «Качество каталога»: ссылка «Показать» у строки «Нет веса и габаритов» открывает позицию без веса, он вносит вес в «Параметрах закупки».

За 20–30 минут закупщик ответил на запросы, закрыл потребность в заказах, поправил самую заметную цену и убрал один пробел в данных.

## Типичные ошибки и подсказки

- **Считать «Ниже минимума» списком всех проблем со складом.** В неё попадают только позиции с отметкой «Поддерживать остаток» и заданным минимумом. Позиция без минимума никогда не будет «нужна к заказу», даже если её нет в наличии. Проверьте фильтр «Поддерживать остаток» и «Таблицу».
- **Заказывать по рекомендации, не глядя на срок поставки.** Рекомендация считает количество, но не знает, что у поставщика долгая поставка. Смотрите «Хватит остатка» и «Срок поставки» в карточке.
- **Не заметить, что карточки показывают лишь первые 3–4 строки.** Полный список всегда по ссылке «Показать все →» или через фильтры каталога.
- **Верить цифре «заморожено» как точной.** Позиции без входной цены и с отрицательным остатком в неё не входят.
- **Принимать решения при старых данных.** Всегда смотрите на дату «Данные 1С: остатки на ...».
- **Ожидать действий от красных чисел на вкладках.** Они только указывают, где что-то ждёт; закрываются они действием в соответствующей вкладке.

## Частые вопросы

**Почему «Ниже минимума» показывает 4, а я вижу больше позиций с малым остатком?** Минимум задан не у всех позиций, и не все они помечены «Поддерживать остаток». Позиции без минимума в список не попадают. Задайте минимум в «Параметрах закупки» позиции или массово в «Таблице» (статья

«Таблица позиций и цели наценок»).

**Откуда в строке «Нужно заказать» берётся поставщик?** Это основной поставщик из параметров закупки. Если он не задан, портал берёт поставщика последнего поступления, и в карточке позиции рядом пишется «по истории». Если нет ни того, ни другого, написано «поставщик не определён»: такая позиция в заказ поставщику не попадёт, пока вы не укажете поставщика.

**Почему в «Нужно заказать» кабель, хотя он лежит на складе?** Остаток по нему отрицательный (–6), то есть меньше минимума. Скорее всего, поступление не проведено в 1С. Проверьте его до заказа.

**Почему число на вкладке «Журнал» не совпадает с числом в карточке «Ждут согласования»?** Вкладка считает все документы на согласовании. Карточка показывает только те, которые вы можете согласовать по своей роли.

**Рабочий стол не обновляется после того, как я провёл цены.** Рабочий стол строится из данных, загруженных при открытии портала, и обновляется после ваших изменений в нём. Если портал простоял открытым долго или вы работали в другой вкладке браузера, обновите страницу. Цифры склада меняются только после загрузки из 1С, которая идёт ночью.

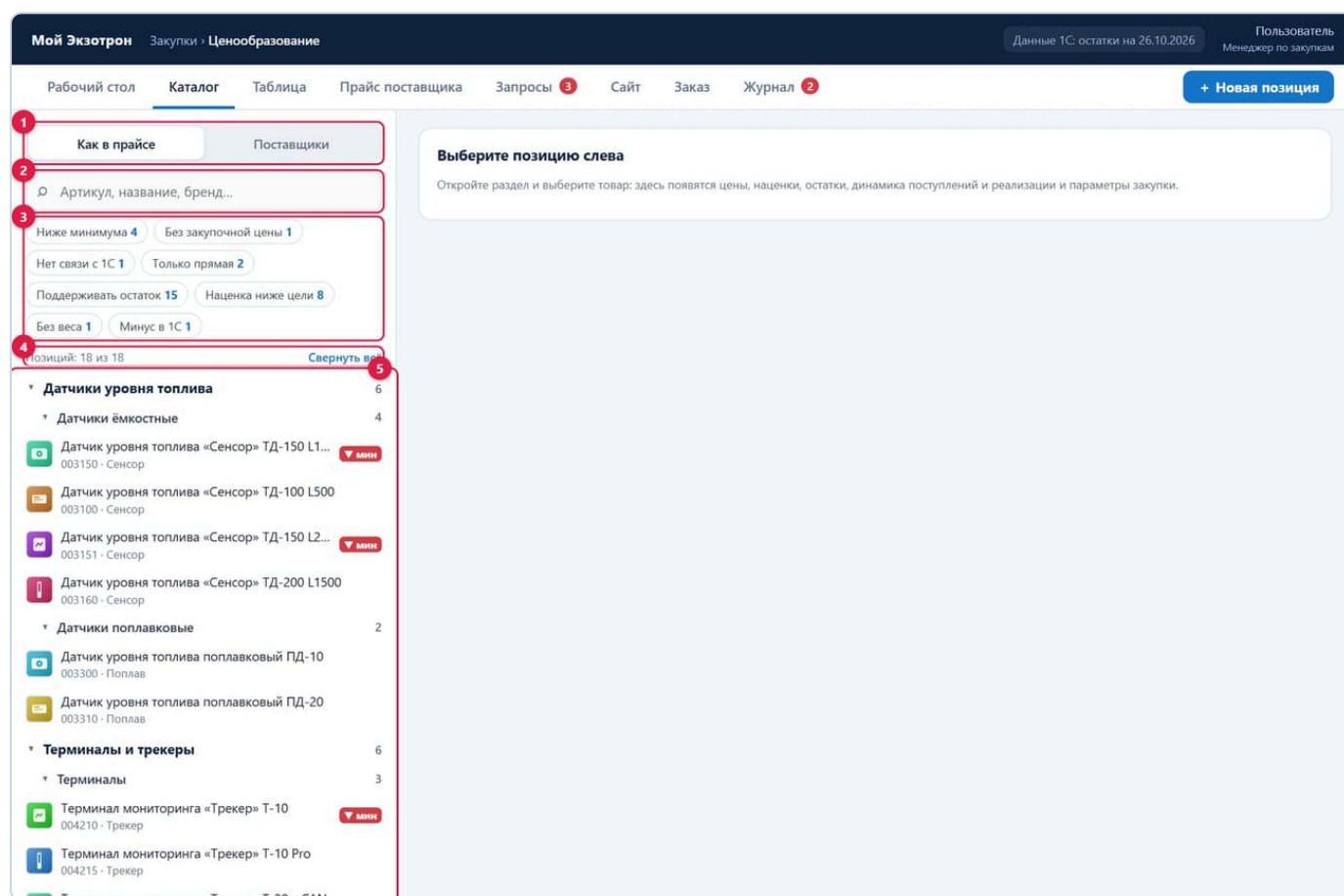
**Почему у меня нет ссылки «Создать заказы поставщикам →»?** Создавать заказы могут менеджер по закупкам и руководитель. У начальника отдела продаж и финансового руководителя этого права нет.

# Каталог и карточка позиции

Вкладка «Каталог» главная для ежедневной работы с ценами: слева дерево позиций с поиском и фильтрами, справа карточка выбранной позиции. В карточке собрано всё, что нужно знать о товаре перед заказом или изменением цены: остаток, входная и продажные цены, наценки, историю цен, параметры закупки, поступления и реализацию по месяцам, описание и поставщиков. Статья разбирает дерево и карточку блок за блоком: что означает каждая надпись, откуда взята цифра и что с ней делать. Она нужна менеджеру по закупкам и всем, кто смотрит цены: начальнику отдела продаж, руководителю, финансовому руководителю.

## Где найти

Откройте вкладку «Каталог». Пока позиция не выбрана, справа написано «Выберите позицию слева».



Каталог до выбора позиции: дерево слева с поиском и фильтрами

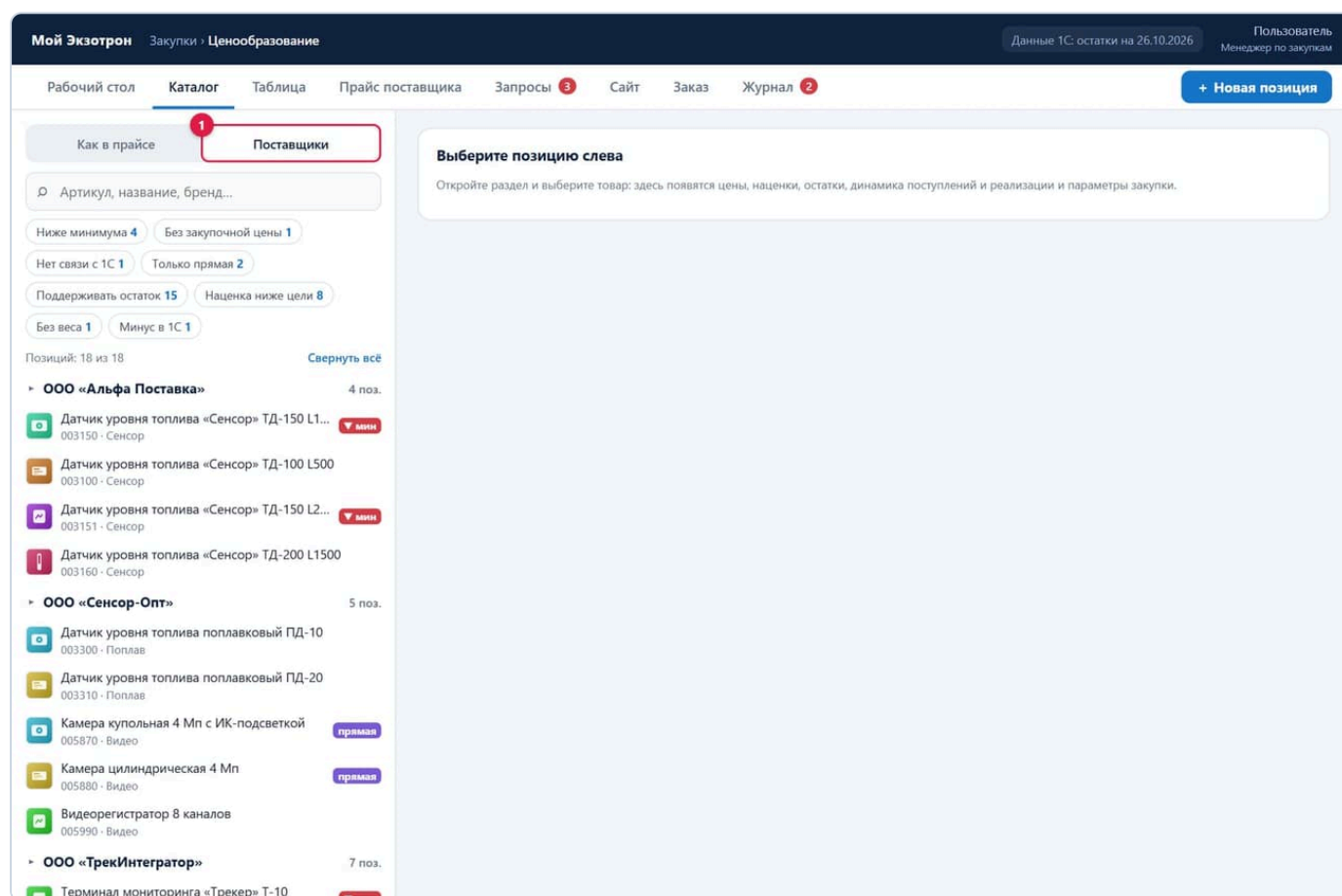
1. Переключатель режима дерева: «Как в прайсе» и «Поставщики».
2. Строка поиска.
3. Фильтры-чипы со счётчиками.
4. Счётчик «Позиций: 18 из 18» и ссылка «Свернуть всё».
5. Дерево позиций с миниатюрами.

## Дерево слева

### Два режима

«Как в прайсе» (включён по умолчанию) повторяет структуру прейскуранта: раздел, внутри него группа, внутри группы позиции. Справа от названия раздела или группы стоит число позиций в нём (с учётом поиска и фильтров). Этот режим удобен, когда вы знаете, к какому разделу относится товар, и когда работаете по группе: у группы общие цели наценок.

«Поставщики» группирует позиции по основному поставщику. Заголовок поставщика показывает «N поз.», поставщики идут по алфавиту. Позиции, у которых поставщика нет, собраны в группе «Поставщик не определён». Режим удобен перед заказом: видно, что и у кого вы берёте.



Режим «Поставщики»: позиции сгруппированы по основному поставщику

1. Выбранный режим «Поставщики». Заголовки поставщиков сворачиваются и разворачиваются щелчком.

Основным считается поставщик из параметров закупки. Если он не задан, портал берёт поставщика последнего поступления в 1С. Такая позиция попадает в группу этого поставщика, а в карточке рядом с его именем будет пометка «по истории».

### Поиск

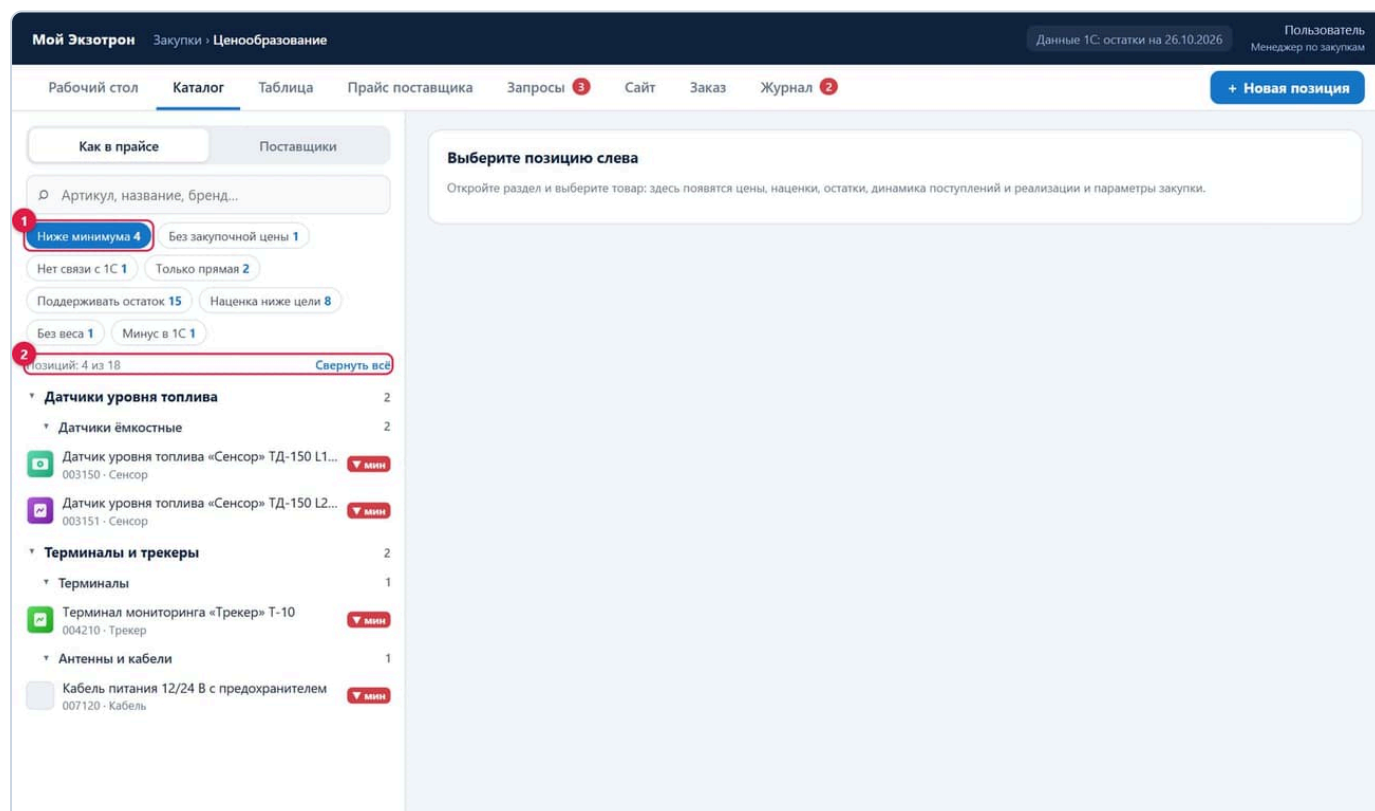
Введите в строку часть артикула, названия, бренда или названия поставщика, например 003150 или сенсор. Регистр не важен. Список сужается по мере ввода букв. Поиск идёт по всем позициям, а не только по раскрытым разделам.

## Фильтры-чипы

Под поиском восемь «таблеток». На каждой написан счётчик: сколько позиций из всего каталога подходит под условие (он не зависит от поиска и от других включённых фильтров). Щелчок включает чип (он становится синим), повторный щелчок выключает.

| Чип                  | Какие позиции показывает                                                  |
|----------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Ниже минимума        | Есть отметка «Поддерживать остаток», задан минимум, остаток ниже минимума |
| Без закупочной цены  | Позиция связана с 1С, но поступлений по ней не было, входной цены нет     |
| Нет связи с 1С       | Портал не нашёл номенклатуру 1С по артикулу, и связь не отключена вручную |
| Только прямая        | Позиция помечена «Только прямая поставка»: со склада не продаётся         |
| Поддерживать остаток | Позиция помечена «Поддерживать остаток»                                   |
| Наценка ниже цели    | Наценка опта или розницы ниже цели позиции                                |
| Без веса             | Вес не указан и не отмечено «У позиции нет веса»                          |
| Минус в 1С           | Остаток в 1С отрицательный: списано больше, чем оприходовано              |

Несколько включённых чипов работают вместе: показываются позиции, подходящие под **все** включённые условия (например, «Ниже минимума» и «Наценка ниже цели»). Фильтры и строка поиска общие для вкладок «Каталог» и «Таблица»: включив чип здесь, вы увидите тот же отбор в таблице.



Включён фильтр «Ниже минимума»: в дереве остались четыре позиции

1. Включённый чип «Ниже минимума» (синий).
2. Счётчик «Позиций: 4 из 18»: подходят четыре позиции из восемнадцати; разделы и группы показывают только свои подходящие позиции.

Кроме чипов, фильтр включается с рабочего стола: ссылки «Показать» и «Показать все →» открывают каталог с одним включённым фильтром (все остальные при этом сбрасываются).

## Строка позиции

Каждая строка дерева состоит из миниатюры, названия, артикула и бренда (серым под названием) и меток справа.

| Метка  | Цвет       | Что значит                                      |
|--------|------------|-------------------------------------------------|
| ▼ мин  | красная    | Остаток ниже минимума: позицию нужно заказывать |
| прямая | фиолетовая | Только прямая поставка                          |
| нет 1С | оранжевая  | Позиция не связана с номенклатурой 1С           |

Миниатюра берётся из фото номенклатуры. Если фото нет, на месте миниатюры пустой серый квадрат (в демонстрационных данных так выглядят кабели и антенны). Фото и документацию загружают на сайте, не в портале.

Выбранная позиция подсвечивается голубым. Щелчок по строке открывает карточку справа.

## Счётчик и «Свернуть всё»

«Позиций: 4 из 18» показывает, сколько позиций удовлетворяет поиску и фильтрам. Ссылка **«Свернуть всё»** сворачивает все разделы дерева в режиме «Как в прайсе»; щелчок по названию раздела или группы разворачивает их снова. В режиме «Поставщики» заголовки сворачиваются по одному.

## Как открыть карточку

1. В дереве найдите позицию: раскройте раздел и группу или введите артикул в поиск.
2. Нажмите на строку. Справа появится карточка, строка подсветится.
3. Карточку можно открыть и с рабочего стола, щёлкнув по строке в карточке «Нужно заказать» или «Наценка ниже цели».

Карточка читается сверху вниз: шапка, пять плиток показателей, блоки «Цены и наценки» и «Параметры закупки», график «Поступления и реализация», описание и вес, поставщики.

Мой Экзотрон

Закупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Как в прайсе

Поставщики

Артикул, название, бренд...

Ниже минимума 4

Без закупочной цены 1

Нет связи с 1С 1

Только прямая 2

Поддерживать остаток 15

Наценка ниже цели 8

Без веса 1

Минус в 1С 1

Позиций: 18 из 18

Свернуть всё

Датчики уровня топлива

Датчики ёмкостные

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000

003150 · Сенсор

▼ мини

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L500

003100 · Сенсор

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2...

003151 · Сенсор

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-200 L1500

003160 · Сенсор

Датчики поплавковые

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-10

003300 · Поплав

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20

003310 · Поплав

Терминалы и трекеры

Терминалы

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10

004210 · Трекер

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 Pro

004215 · Трекер

Терминал мониторинга «Трекер» Т-20 с CAN

004220 · Трекер

Антенны и кабели

Антенна ГЛОНАСС/GPS активная

007100 · Антенн

1

2

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000

Датчики уровня топлива · Датчики ёмкостные · арт. 003150 · связь с 1С: по артикулу

Бренд Сенсор

Поставщик ООО «Альфа Поставка» (по истории поступлений)

Страница на сайте

Сайт поставщика

3

Изменить цены

4

Связь с 1С

5

Остаток сейчас (1С, 41.01)

7 шт

минимум 10 шт · ниже минимума

Последняя входная цена

6 283 Р

5 150 Р без НДС · 11.10.2026

Опт (с НДС)

8 000 Р

наценка +27 % к последней

Розница (с НДС)

9 900 Р

наценка +58 % к последней

Хватит остатка

11 дн.

расход за 90 дней: 54 шт

6

Цены и наценки

цены в прайсе с НДС 22 %; наценка считается на значениях без НДС

| Показатель                                               | с НДС                       | без НДС           | Наценка к последней входной | к средней за 3 мес |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| Входная цена, последняя поставка                         | 6 283 Р                     | 5 150 Р           | —                           | -2 %               |
| Входная цена, средняя за 3 мес                           | 6 409 Р                     | 5 253 Р           | —                           | —                  |
| Опт (канал PARTNER)                                      | 8 000 Р                     | 6 557 Р           | +27 %                       | +25 %              |
| Розница (канал RETAIL)                                   | 9 900 Р                     | 8 115 Р           | +58 %                       | +54 %              |
| Предлагаемые цены при целях 25 % / 55 %                  | опт 7 860 Р / розн. 9 740 Р | 6 443 Р / 7 984 Р | 25 % / 55 %                 | —                  |
| Нижняя цена (порог скидок) (по минимальной наценке 15 %) | 7 230 Р                     | 5 926 Р           | —                           | —                  |

История цен продажи

|            |                           |              |
|------------|---------------------------|--------------|
| 01.09.2026 | Опт 7 600 Р → 8 000 Р     | Пользователь |
| 15.03.2026 | Розница 9 504 Р → 9 900 Р | Пользователь |

7

Параметры закупки

Изменить

хранится в каталоге

Поддерживать остаток держим товар на складе

да

Минимальный остаток, шт ниже — «нужно заказать»

10

Только прямая поставка со склада не продаём

нет

Основной поставщик подставляется в заказ

ООО «Альфа Поставка» (по истории)

Срок поставки, дн.

14

Кратность / мин. партия заказ округляется вверх

по 5

Нижняя цена продажи по минимальной наценке группы

7 230 Р

Остаток 7 ниже минимума 10. Рекомендуем заказать ≈ 15 шт (расход 54 шт за 90 дней).

Поступления и реализация

по документам 1С «Поступление» и «Реализация»

Верх карточки позиции «Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000» с метками

1. Фото товара.
2. Название, раздел и группа, артикул, состояние связи с 1С, бренд, поставщик, ссылки.
3. Кнопка «Изменить цены».
4. Кнопка «Связь с 1С».
5. Пять плиток показателей.
6. Блок «Цены и наценки» вместе с историей цен продажи.
7. Блок «Параметры закупки».

## Шапка карточки

Под фото (метка 1) и названием (метка 2) расположена строка пути «Раздел > Группа · арт. 003150 · связь с 1С: по артикулу». Состояние связи может быть таким:

| Надпись                                      | Что значит                                                               |
|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| по артикулу                                  | Портал нашёл в 1С одну номенклатуру с таким артикулом и связал сам       |
| вручную                                      | Связь задал пользователь кнопкой «Связь с 1С»                            |
| не найдена (красным)                         | Связи нет: нет остатка, входной цены и движений                          |
| не найдена (артикул у нескольких позиций 1С) | В 1С несколько номенклатур с этим артикулом, портал не стал выбирать сам |

Ниже идут «таблетки» с общими сведениями:

- **Бренд.**
- **Поставщик** с названием основного поставщика. Пометка «(по истории поступлений)» означает, что поставщик не задан вручную, а взят из последнего поступления. Если поставщика определить нельзя, написано оранжевым «не определён».
- **«Страница на сайте ↗»:** ссылка появляется, если у товара указана страница на сайте (адрес задаётся в диалоге «Карточка товара»).
- **«Сайт поставщика ↗»:** страница товара у поставщика. Если адрес не указан, вместо ссылки оранжевая надпись «Сайт поставщика не указан». Адрес вводится в параметрах закупки.

Справа две кнопки (метки 3 и 4), подробности о них в разделе «Кнопки в карточке» ниже.

## Пять плиток показателей

Плитки (метка 5) дают быстрый ответ на вопрос «что с этой позицией сейчас».

| Плитка                     | Что показывает                                                                                              | Откуда                                                                                       | Как читать                                                                                                                                                                             |
|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Остаток сейчас (1С, 41.01) | Сколько штук лежит на складах. Под числом «минимум 10 шт» или «остаток не поддерживается»                   | Снимок остатков 1С по счёту 41.01 на дату в правом верхнем углу, сумма по всем складам учёта | Плитка краснеет, а под числом появляется «ниже минимума», когда остаток меньше минимума. Если позиция не связана с 1С, вместо числа «—». Остатка по отдельным складам в карточке нет   |
| Последняя входная цена     | Крупно: цена <b>с НДС</b> . Под ней «5 150 ₽ без НДС · 11.10.2026»: входная цена без НДС и дата поступления | Строка последнего проведённого поступления 1С: сумма без НДС / количество                    | Это цена, от которой считается наценка. «Нет поступлений» значит, что позиция ещё ни разу не приходовалась                                                                             |
| Опт (с НДС)                | Текущая оптовая цена с НДС и «наценка +27 % к последней»                                                    | Прейскурант системы, канал опта                                                              | Наценка зелёная, если не ниже цели позиции, красная, если ниже. «Наценка не определена»: нет входной цены                                                                              |
| Розница (с НДС)            | То же для розничной цены                                                                                    | Прейскурант системы, канал розницы                                                           | Читается так же                                                                                                                                                                        |
| Хватит остатка             | На сколько дней хватит остатка и «расход за 90 дней: 54 шт»                                                 | Остаток делится на средний расход в день за последние 90 дней, результат округляется вниз    | «—», если за 90 дней реализации не было. Сравните с «Сроком поставки» в параметрах закупки: если остатка хватит на меньше дней, чем идёт поставка, товар закончится раньше, чем придёт |

## Блок «Цены и наценки»

Заголовок поясняет: «цены в прайсе с НДС 22 %; наценка считается на значениях без НДС». В таблице четыре числовые колонки: «С НДС», «Без НДС», «Наценка к последней входной» и «К средней за 3 мес».

| Строка                                  | С НДС                                                                | Без НДС                                                                       | Наценка к последней входной         | К средней за 3 мес                                                                 |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Входная цена, последняя поставка        | входная цена без НДС × (1 + НДС)                                     | цена из последнего поступления                                                | прочерк                             | на сколько последняя цена отличается от средней: –2 % значит, что она ниже средней |
| Входная цена, средняя за 3 мес          | то же от средней                                                     | средневзвешенная по количеству за последние 90 дней по документам поступления | прочерк                             | прочерк                                                                            |
| Опт (канал PARTNER)                     | текущая цена опта в прейскуранте                                     | цена с НДС / (1 + НДС)                                                        | наценка опта к последней входной    | наценка опта к средней входной                                                     |
| Розница (канал RETAIL)                  | текущая цена розницы                                                 | то же                                                                         | наценка розницы к последней входной | наценка розницы к средней входной                                                  |
| Предлагаемые цены при целях 25 % / 55 % | «опт 7 860 Р / розн. 9 740 Р»: цены, которые дали бы целевую наценку | те же цены без НДС                                                            | сами цели                           | прочерк                                                                            |
| Нижняя цена (порог скидок)              | цена при минимальной наценке группы                                  | та же цена без НДС                                                            | прочерк                             | прочерк                                                                            |

Названия «канал PARTNER» и «канал RETAIL» это системные имена каналов: PARTNER оптовая цена, RETAIL розничная. Берётся действующая на сегодня цена первой ступени диапазона.

Пояснения к строкам:

- **Две входные цены.** «Последняя» показывает самую свежую закупку, «средняя за 3 мес» сглаживает скачки. Наценку портал везде считает к последней, а средняя нужна для сравнения: если наценка к последней выглядит хорошо, а к средней заметно хуже, вы недавно купили дешевле обычного.
- **Предлагаемые цены.** Это расчёт: входная цена без НДС × (1 + цель наценки) × (1 + НДС), результат округляется **вверх** до шага группы (10 Р, у «Терминалов» 50 Р). Цели берутся из группы прайса или из собственных значений позиции. Строка выделена жёлтым. Если позиция уже дороже предлагаемой цены, повышать ничего не нужно. Расчёт подробно в статье [«Как считаются цены и наценки»](#).
- **Нижняя цена.** Это цена при минимальной наценке (по умолчанию 15 %), то есть порог, ниже которого скидка не допускается. Подпись «(по минимальной наценке 15 %)» значит, что значение рассчитано; если нижняя цена задана вручную, подписи нет, а в блоке «Параметры закупки» написано «задана вручную».
- **Прочерк** в любой строке означает, что значение не определено, чаще всего потому, что нет входной цены.

Под таблицей находится **«История цен продажи»**: до шести последних изменений, новые сверху. В строке: дата, с которой цена действует, канал («Опт» или «Розница»), «старая → новая цена» и кто изменил. Если цены ещё не менялись, написано «Изменений цен нет». История заполняется проведёнными документами цен.

## Блок «Параметры закупки»

Справа от цен находится блок «Параметры закупки» (метка 7). Это то, что вы настроили для расчёта потребности. Кнопка « Изменить» в заголовке открывает диалог параметров (подробнее в статье «[Таблица позиций и цели наценок](#)»; доступна менеджеру по закупкам и руководителю).

| Строка                  | Что значит                                                                                                |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Поддерживать остаток    | «да»: позицию держат на складе, и она участвует в расчёте «нужно заказать»                                |
| Минимальный остаток, шт | Ниже этого числа позиция считается «нужно заказать»                                                       |
| Только прямая поставка  | «да»: со склада не продаётся, в счёте включается «Прямая поставка»                                        |
| Основной поставщик      | Подставляется в заказ. Пометка «(по истории)» означает, что поставщик определён по последнему поступлению |
| Срок поставки, дн.      | Сколько дней поставщик везёт товар                                                                        |
| Кратность / мин. партия | «по 5, от 10»: заказ округляется вверх до кратности и не меньше минимальной партии                        |
| Нижняя цена продажи     | Задана вручную или рассчитана по минимальной наценке группы                                               |

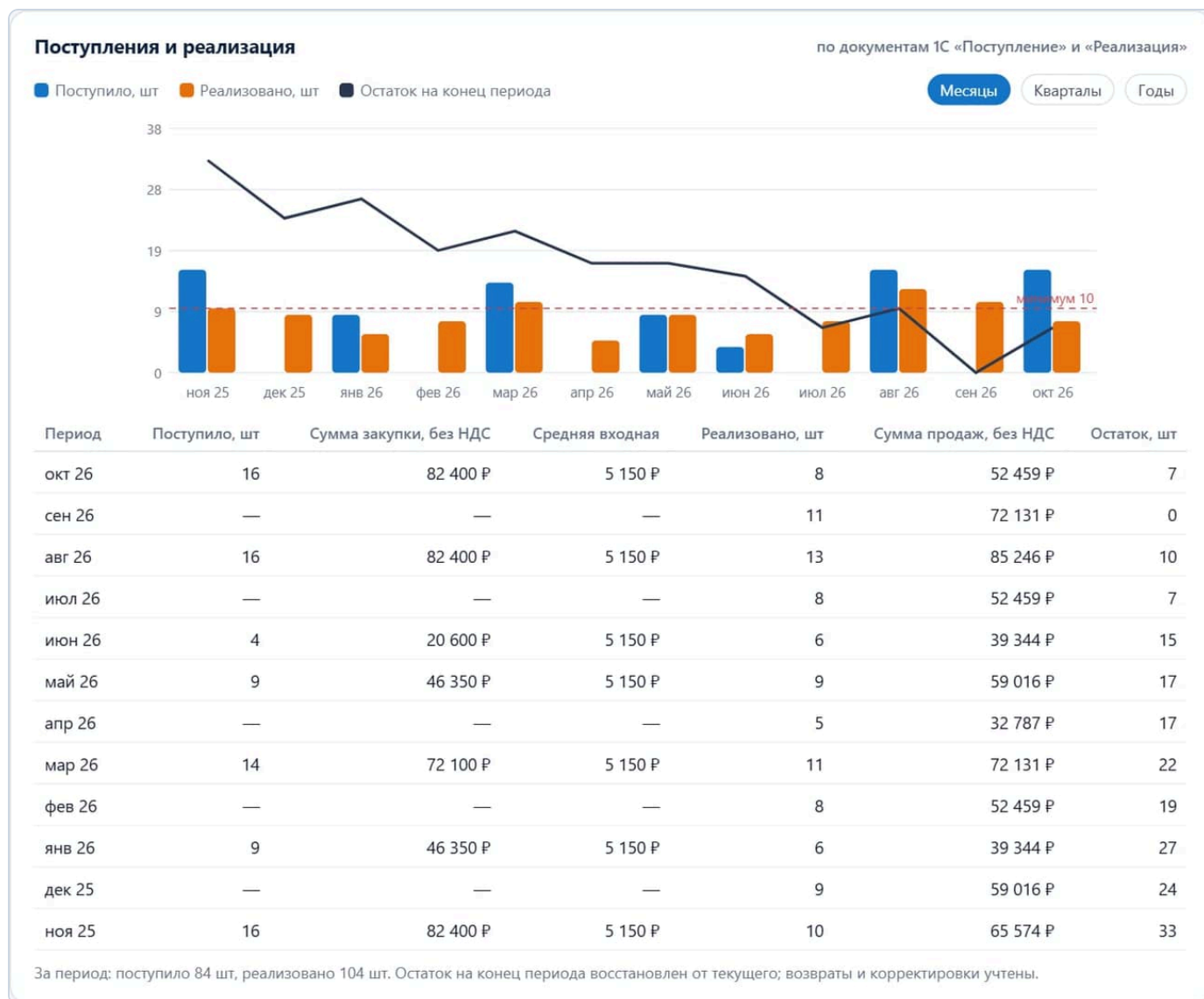
Под строками показывается цветная подсказка:

- **Оранжевая:** «Остаток 7 ниже минимума 10. Рекомендуем заказать  $\approx 15$  шт (расход 54 шт за 90 дней)». Количество считается как  $2 \times \text{минимум} - \text{остаток}$ , вверх до кратности и не меньше минимальной партии. Здесь  $2 \times 10 - 7 = 13$ , до кратности 5 получается 15.
- **Зелёная:** «Остаток в норме — заказывать не нужно».
- **Информационная** (для позиции только с прямой поставкой): «Позиция только по прямой поставке: в счёте включается «Прямая поставка», со склада не продаётся».

Если позиция не помечена «Поддерживать остаток», подсказки нет.

## Блок «Поступления и реализация»

Блок (под ценами, на всю ширину) показывает динамику за последние 12 месяцев по документам 1С.



Блок «Поступления и реализация»: столбцы, линия остатка и таблица по месяцам

Переключатель справа сверху позволяет выбрать группировку: **«Месяцы»**, **«Кварталы»**, **«Годы»**. Период всегда последние 12 месяцев, поэтому «Годы» покажут один-два столбца, из которых текущий неполный.

Как читать график:

- **синий столбец**: сколько штук поступило за период (поступления и их корректировки минус возвраты поставщику);
- **оранжевый столбец**: сколько штук реализовано (реализации и их корректировки, возвраты покупателей идут с обратным знаком);
- **тёмная линия**: остаток на конец периода;
- **красная пунктирная линия**: минимальный остаток, она есть, только если у позиции включено «Поддерживать остаток». Когда тёмная линия уходит ниже красной, в этом периоде остаток был ниже минимума.

Остаток на конец периода восстанавливается от текущего: из остатка на сегодня вычитаются движения, случившиеся после конца периода. Если данные в 1С неполные, он ориентировочный.

Таблица под графиком идёт от последнего периода к первому (не больше 12 строк). Колонки:

1. **Период**, например «окт 26».

2. **Поступило, шт.**
3. **Сумма закупки, без НДС.**
4. **Средняя входная:** сумма закупки, делённая на поступившее количество.
5. **Реализовано, шт.**
6. **Сумма продаж, без НДС.**
7. **Остаток, шт** на конец периода.

Прочерк в поступлении означает, что поступлений в периоде не было. Под таблицей строка «За период: поступило 84 шт, реализовано 104 шт...» даёт итоги.

Что видно на примере ТД-150 L1000: в октябре 2026 поступило 16 шт по средней цене 5 150 Р, реализовано 8 шт, остаток 7. В июле остаток был 7 (ниже минимума 10), в сентябре упал до 0: на графике это провал тёмной линии к нулю при оранжевых столбцах продаж, то есть товар кончился раньше, чем пришла новая партия. За год реализовано больше, чем поступило (104 против 84), поэтому остаток снизился с 33 до 7.

Если позиция не связана с 1С, вместо графика написано «Позиция не связана с номенклатурой 1С — движений нет. Свяжите её по артикулу».

## Карточка товара и вес

### Карточка товара

 Редактировать

#### КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ

Краткое описание: Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000.

#### ПОЛНОЕ ОПИСАНИЕ

Текст для карточки на сайте. Подробности и документация — в базе знаний.

#### ХАРАКТЕРИСТИКИ

|           |                     |
|-----------|---------------------|
| Длина, мм | 1000                |
| Интерфейс | RS-485 / аналоговый |
| Питание   | 10–50 В             |

#### СТАТЬЯ БАЗЫ ЗНАНИЙ

не указана

#### ДОКУМЕНТАЦИЯ

 [Паспорт изделия \(PDF\)](#)

Блоки «Карточка товара» и «Вес и объём»

В блоке «**Карточка товара**» лежит то, что будет выгружаться на сайт:

- **Краткое описание** и **Полное описание**: тексты для карточки на сайте. Если не заполнено, написано оранжевым «не заполнено».
- **Характеристики**: таблица «название: значение» (длина, интерфейс, питание и т. п.).
- **Статья базы знаний**: ссылка на статью об изделии; она попадает на сайт. Пока адрес не указан, написано «не указана».

- **Документация:** ссылки на паспорт и другие файлы.

Кнопка « **Редактировать**» справа открывает диалог правки: краткое и полное описание, адрес страницы на сайте, характеристики и документация (менеджер по закупкам, начальник отдела продаж, руководитель). Поле «Статья базы знаний» заполняется в параметрах закупки, а не здесь. Подробнее о подготовке карточки к сайту в статье [«Выгрузка карточек на сайт»](#).

Блок «**Вес и объём**» показывает вес в килограммах и «Габариты и объём»: длину × ширину × высоту в миллиметрах и объём в кубических метрах. Из этих полей счёт и коммерческое предложение считают «вес итог» и «объём итог». Если вес не заполнен, написано «не заполнено» (оранжевым); если вы отметили «У позиции нет веса», написано «без веса».

## Блок «Поставщики товара»

| <b>Поставщики товара</b>                                                                |            | история поступлений за 12 месяцев и цены из прайсов |                                   |      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------|------|
| Поставщик                                                                               | Посл. цена | По прайсу                                           | Наценка при прайсе, опт / розница | Доля |
| ООО «Альфа<br>Поставка»<br>последняя<br>поставка<br>11.10.2026                          | 5 150<br>₽ | —                                                   | —                                 | 82 % |
| ООО<br>«Сенсор-<br>Опт»<br>последняя<br>поставка<br>02.06.2026                          | 5 459<br>₽ | —                                                   | —                                 | 18 % |
| Цены без НДС: по строкам документов «Поступление» и по загруженным прайсам поставщиков. |            |                                                     |                                   |      |

Блок «Поставщики товара»: поставщики по истории поступлений и по прайсам

Блок заполняется по двум источникам: поступлениям в 1С за последние 12 месяцев и загруженным прайсам поставщиков. В таблице:



- плитка «Последняя входная цена» пустая, под ней «нет поступлений»;
- плитки «Опт» и «Розница» показывают цены (90 ₽ и 120 ₽), но «наценка не определена»;
- в таблице цен входные строки и предлагаемые цены состоят из прочерков, нижняя цена тоже не рассчитана;
- «Поставщик не определён» и «Сайт поставщика не указан» выделены оранжевым;
- «Поддерживать остаток» выключено, остаток 0 шт.

Пока в 1С нет поступления, портал не может посчитать наценку и предложить цену. Кнопка «Изменить цены» остаётся доступной, но проверить наценку портал не сможет. После оформления первого поступления в 1С и очередной ночной загрузки все прочерки заполнятся.

## Кнопки в карточке

- **«Изменить цены»** (синяя). Открывает диалог, в котором вы вводите новые цены опта и розницы или подставляете предлагаемые; результат оформляется документом ценообразования. Кнопка видна менеджеру по закупкам, начальнику отдела продаж и руководителю. Порядок действий в статье [«Изменение цен»](#).
- **«Связь с 1С»**. Видна менеджеру по закупкам и руководителю. Нужна, когда связь «не найдена» или найдена не с той номенклатурой.

Как связать позицию вручную:

1. Откройте карточку позиции и нажмите **«Связь с 1С»**. В окне сверху написано текущее состояние: «связь по артикулу», «связь задана вручную», «артикул есть у нескольких позиций 1С» или «связи нет».
2. В строке поиска уже стоит артикул позиции. Измените его или введите часть названия (не меньше двух знаков). Через долю секунды появится список номенклатуры 1С с артикулами.
3. Нажмите на нужную строку. Если номенклатура уже связана с другой позицией, строка серая, и выбрать её нельзя: рядом написано, с какой именно позицией она связана.
4. Появится сообщение «Связь сохранена». Остаток, входные цены и график подтянутся из 1С.

В том же окне две кнопки: **«Связь не нужна»** (для позиций, которых нет в 1С, например услуг; позиция уйдёт из счётчика «Нет связи с 1С») и **«Определять по артикулу»** (вернуть автоматическую связь).

## Пример: разбор карточки ТД-150 L1000 по цифрам

Менеджер по закупкам открывает карточку «Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000» (артикул 003150), чтобы решить, что делать с позицией.

1. **Плитка остатка.** 7 шт при минимуме 10: плитка красная, подпись «ниже минимума». Заказывать пора.
2. **Срок.** Расход за 90 дней 54 шт, то есть 0,6 шт в день.  $7 / 0,6 = 11,7$ , портал округляет вниз и пишет «11 дн.». Срок поставки 14 дней: товар закончится раньше, чем придёт партия, откладывать заказ нельзя.
3. **Сколько заказать.** Оранжевая подсказка рекомендует  $\approx 15$  шт:  $2 \times 10 - 7 = 13$ , вверх до кратности 5 получается 15.
4. **Входная цена.** 5 150 ₽ без НДС, с НДС 6 283 ₽ ( $5\,150 \times 1,22$ ). Средняя за 3 месяца 5 253 ₽: последняя закупка на 2 % дешевле средней.
5. **Опт.** 8 000 ₽ с НДС, без НДС 6 557 ₽. Наценка:  $(6\,557 - 5\,150) / 5\,150 = +27\%$  к последней входной и +25 % к средней. Цель опта 25 %, так что опт в норме.

6. **Розница.** 9 900 Р с НДС, без НДС 8 115 Р, наценка +58 % к последней и +54 % к средней при цели 55 %: в норме.
7. **Предлагаемые цены.** 7 860 Р опт и 9 740 Р розница:  $5\,150 \times 1,25 \times 1,22 = 7\,853,75$ , округление вверх до 10 Р даёт 7 860. Текущие цены выше предлагаемых, значит, повышать ничего не нужно.
8. **Нижняя цена.** 7 230 Р (при минимальной наценке 15 %). Опт 8 000 Р выше нижней на 770 Р, то есть около 10 %: на столько менеджеры по продажам могут дать скидку, не опускаясь ниже порога.
9. **История цен.** 01.09.2026 опт поднят с 7 600 до 8 000 Р, 15.03.2026 розница с 9 504 до 9 900 Р. Цены обновлялись недавно.
10. **Поставщики.** Основной «Альфа Поставка»: последняя цена 5 150 Р, доля 82 % поставок за 12 месяцев. «Сенсор-Опт»: последняя цена 5 459 Р (на 6 % дороже), доля 18 %. Менять основного поставщика нет оснований.

**Итог:** цены оставляем, покупаем 15 шт у основного поставщика, сделать это нужно сегодня. Дальше работа идёт на вкладке «Заказ» (статья «[Заказ поставщику](#)»).

## Типичные ошибки и подсказки

- **Искать позицию в дереве, когда включён фильтр.** Если нужной позиции нет, посмотрите на счётчик «Позиций: N из 18». Включённые чипы синие, их можно выключить щелчком.
- **Путать цену с НДС и без НДС.** В плитках и таблице цен продажи даны с НДС, входные в плитках указаны с НДС крупно и без НДС мелко. Наценка всегда считается без НДС.
- **Оценивать наценку только к последней входной.** Сравните с наценкой к средней за 3 месяца: разница показывает, насколько последняя закупка отличалась от обычной.
- **Верить остатку, не посмотрев на дату.** В правом верхнем углу написана дата снимка из 1С, а не сегодняшнее число.
- **Не заметить пометку «по истории».** Основной поставщик, определённый по истории, в заказ попадёт, но лучше задать его явно в параметрах закупки.
- **Ждать, что «нет 1С» исчезнет само.** Если артикул в 1С отличается или повторяется, связь нужно задать кнопкой «Связь с 1С».

## Частые вопросы

**Почему остаток в карточке не совпадает с остатком на нужном складе?** В карточке показана сумма остатков по всем складам учёта 41.01 на дату снимка из 1С. Разбивки по складам в карточке нет. Остаток может отличаться от 1С, если после снимка были движения: он обновляется раз в сутки.

**Почему написано «наценка не определена»?** У позиции нет входной цены (нет поступлений или нет связи с 1С), или цена продажи не задана. Без входной цены наценку считать не от чего.

**Входная цена в портале не равна цене в счёте поставщика.** Портал берёт сумму строки проведённого поступления **без НДС**, делённую на количество, по самому свежему поступлению. Цена из счёта поставщика с НДС или из прайса может отличаться. Цены из прайсов поставщиков показаны отдельной колонкой в блоке «Поставщики товара».

**Позиции нет в каталоге.** В каталог попадают активные позиции прейскуранта направления «Опт и интеграторы», кроме услуг. Новую позицию создают в портале (статья «[Новая позиция](#)»); пока она не проведена, в каталоге её нет.

**Что значит пометка «по истории» рядом с поставщиком?** Основной поставщик не задан вручную, портал взял поставщика последнего поступления. Чтобы закрепить поставщика, откройте «Параметры закупки» и выберите его.

**Как сбросить фильтры?** Щёлкните включённые (синие) чипы ещё раз и очистите строку поиска. Фильтры общие для «Каталога» и «Таблицы», поэтому после перехода между вкладками они сохраняются.

**Кто может менять нижнюю цену и минимальный остаток?** Параметры закупки (включая нижнюю цену и минимум) меняют менеджер по закупкам и руководитель. Начальник отдела продаж и финансовый руководитель их только видят.

# Как считаются цены и наценки

Эта справочная статья объясняет все расчёты портала ценообразования: как цена с НДС превращается в цену без НДС, чем наценка отличается от маржи, откуда портал берёт цели наценок, как получается предлагаемая цена и почему она всегда округляется вверх, что такое нижняя цена и допустимый рост, как система решает, кто согласует цену, и как считаются остаток, «хватит дней» и количество «нужно заказать». Все формулы приведены с числами из демонстрационных данных, чтобы вы могли повторить расчёт на калькуляторе и убедиться, что портал считает так же.

Статья нужна менеджеру по закупкам (он готовит цены), начальнику отдела продаж и руководителю (они согласуют документы) и финансовому руководителю (ему важно понимать цифры в журнале). Порядок действий при смене цены описан в статье «Изменение цен», а где какая цифра лежит на экране, показано в статье «Каталог и карточка позиции».

## Исходные данные для примеров

Во всех примерах используется одна и та же демонстрационная позиция и несколько соседних. НДС 22 %, входные цены без НДС, цены продажи с НДС.

| Позиция                      | Входная без НДС | Опт с НДС | Розница с НДС | Группа              |
|------------------------------|-----------------|-----------|---------------|---------------------|
| Датчик «Сенсор» ТД-150 L1000 | 5 150 Р         | 8 000 Р   | 9 900 Р       | «Датчики ёмкостные» |
| Датчик «Сенсор» ТД-150 L2000 | 5 700 Р         | 7 900 Р   | 10 900 Р      | «Датчики ёмкостные» |
| Терминал «Трекер» Т-10       | 9 800 Р         | 14 500 Р  | 17 900 Р      | «Терминалы»         |
| Терминал «Трекер» Т-20 с CAN | 14 900 Р        | 21 500 Р  | 26 600 Р      | «Терминалы»         |
| Антенна ГЛОНАСС/GPS активная | 380 Р           | 690 Р     | 890 Р         | «Антенны и кабели»  |

Цели наценок по группам: «Датчики ёмкостные» опт 25 %, розница 55 %, минимум 15 %, шаг округления 10 Р, допустимый рост 10 %. «Терминалы»: те же 25 %, 55 % и 15 %, но шаг округления 50 Р и допустимый рост 8 %. «Антенны и кабели»: опт 40 %, розница 80 %, минимум 25 %, шаг 10 Р, рост до 15 %.

## НДС: что с НДС, что без

В портале встречаются цены двух видов, и путать их нельзя.

| Что                                                           | С НДС или без                  | Почему                                                              |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Цена опт и цена розница (каталог, прейскурант, документы цен) | С НДС                          | Так хранятся цены в прейскуранте, их же видят менеджеры по продажам |
| Входная (закупочная) цена                                     | Без НДС                        | В документах поступления 1С сумма строки без НДС                    |
| Наценка                                                       | Считается на значениях без НДС | Налог не является доходом компании, поэтому его убирают из расчёта  |

Ставка НДС берётся из организации-продавца, к которой привязан прайс. По умолчанию это 22 %. Если организация работает без НДС, ставка равна 0, и цена «с НДС» совпадает с ценой «без НДС».

Перевод между двумя видами цен:

- цена без НДС = цена с НДС ÷ (1 + НДС/100);
- цена с НДС = цена без НДС × (1 + НДС/100).

Пример. Опт ТД-150 L1000 равен 8 000 ₽ с НДС. Цена без НДС:  $8\,000 \div 1,22 = 6\,557,38$  ₽. Налог внутри цены:  $8\,000 - 6\,557,38 = 1\,442,62$  ₽. Обратно:  $6\,557,38 \times 1,22 = 8\,000,00$  ₽.

## Входная цена: последняя и средняя за 3 месяца

Закупочная цена берётся из зеркала 1С. Портал ищет у позиции последнее проведённое поступление (документ 1С «Поступление») и делит сумму строки без НДС на количество в этой строке.

Пример. В последнем поступлении ТД-150 L1000 было 10 шт на сумму 51 500 ₽ без НДС. Входная цена:  $51\,500 \div 10 = 5\,150$  ₽. Она показана в карточке в строке «Входная цена, последняя поставка» (6 283 ₽ с НДС и 5 150 ₽ без НДС).

Если у строки поступления нет суммы без НДС, портал берёт цену строки. Если поступлений нет совсем (например, у брелока-ключа iButton) или позиция не связана с 1С, входной цены нет: наценка, предлагаемая цена и нижняя цена для такой позиции не считаются, а в массовый пересчёт она не попадает.

**Средняя входная за 3 месяца** считается по поступлениям за последние 90 дней и взвешена по количеству: сумма без НДС всех строк, делённая на общее количество. Условный пример: за 90 дней пришло 10 шт на 51 000 ₽ и 5 шт на 27 300 ₽ без НДС. Средняя:  $(51\,000 + 27\,300) \div 15 = 5\,220$  ₽. У ТД-150 L1000 в демонстрационных данных средняя равна 5 253 ₽.

Средняя нужна для сравнения: в колонке «К средней за 3 мес» карточки видно, насколько последняя закупка дешевле или дороже обычной. У ТД-150 L1000:  $(5\,150 - 5\,253) \div 5\,253 = -2\%$ , то есть последняя поставка на 2 % дешевле средней. В расчёт предлагаемой цены и согласования средняя не входит: там всегда работает последняя входная.

## Наценка и маржа

**Наценка** показывает, на сколько процентов цена продажи выше закупки:  $(\text{цена без НДС} - \text{вход}) \div \text{вход}$ .

**Маржа** показывает, какую долю цены продажи составляет заработок:  $(\text{цена без НДС} - \text{вход}) \div \text{цена без НДС}$ . Числитель один, знаменатели разные, поэтому маржа всегда меньше наценки.

Пример на ТД-150 L1000, опт 8 000 ₽ с НДС, то есть 6 557,38 ₽ без НДС, вход 5 150 ₽. Заработок  $6\,557,38 - 5\,150 = 1\,407,38$  ₽.

- Наценка:  $1\,407,38 \div 5\,150 = 27,33\%$ .
- Маржа:  $1\,407,38 \div 6\,557,38 = 21,46\%$ .

Связь между ними:  $\text{маржа} = \text{наценка} \div (1 + \text{наценка})$ .

| Наценка | Маржа   |
|---------|---------|
| 15 %    | 13,04 % |

| Наценка | Маржа   |
|---------|---------|
| 25 %    | 20,00 % |
| 40 %    | 28,57 % |
| 55 %    | 35,48 % |
| 80 %    | 44,44 % |

Портал везде работает с **наценкой**: цели, пороги, колонки «Нац. опт» и «Нац. розн.», предварительные расчёты. Маржа на экранах не показывается. Если коллеги говорят «нужна маржа 25 %», уточните, не наценка ли имеется в виду: результат отличается заметно. При входе 5 150 ₽ наценка 25 % даёт цену без НДС 6 437,50 ₽ (с НДС после округления 7 860 ₽), а маржа 25 % даёт  $5\,150 \div 0,75 = 6\,866,67$  ₽ без НДС (с НДС после округления 8 380 ₽). Разница 520 ₽ на штуку.

## Цели наценок, минимум и допустимый рост

Для каждой цены портал держит пять чисел.

| Число           | Что означает                                                                              | Значение по умолчанию |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| Цель опт, %     | Наценка, к которой стремимся в оптовой цене                                               | 25                    |
| Цель розница, % | То же для розничной цены                                                                  | 55                    |
| Минимум, %      | Наценка, ниже которой цену утверждает только руководитель. Ей же определяется нижняя цена | 15                    |
| Округление, ₽   | Шаг, до которого цена округляется вверх                                                   | 10                    |
| Рост, %         | Допустимый рост цены за один документ                                                     | 10                    |

Цели позиции определяются по цепочке: **своя цель позиции** (если задана), иначе **цель группы прайса**, иначе значения по умолчанию из таблицы. Минимум, округление и рост у позиции своих не бывает, их задаёт только группа. Своя у позиции может быть нижняя цена продажи.

Где что задаётся:

| Что                        | Откуда берётся                                       | Где менять                                                                                |
|----------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ставка НДС                 | Организация-продавец прайса, по умолчанию 22 %       | Не в портале ценообразования (в настройках организации-продавца)                          |
| Входная цена               | Последнее проведённое поступление в 1С               | В 1С: меняется с новым поступлением или прайсом поставщика                                |
| Цель наценки опт и розница | Своя у позиции, иначе цель группы, иначе 25 % и 55 % | Группа: окно «Цели наценок» на вкладке «Таблица». Позиция: «Параметры закупки» в карточке |
| Минимальная наценка        | Группа, иначе 15 %                                   | Окно «Цели наценок»                                                                       |
| Шаг округления             | Группа, иначе 10 ₽                                   | Окно «Цели наценок»                                                                       |
| Допустимый рост            | Группа, иначе 10 %                                   | Окно «Цели наценок»                                                                       |

| Что                                                                        | Откуда берётся                                                     | Где менять                     |
|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Нижняя цена                                                                | Своя у позиции, иначе цена при минимальной наценке группы          | «Параметры закупки» в карточке |
| Остаток                                                                    | Зеркало 1С, счёт 41.01, все склады                                 | В 1С                           |
| Расход                                                                     | Реализация в 1С за 90 дней                                         | В 1С                           |
| Минимальный остаток, кратность, минимальная партия, «Поддерживать остаток» | Параметры закупки позиции                                          | Карточка или вкладка «Таблица» |
| Основной поставщик                                                         | Параметры закупки; если не задан, поставщик последнего поступления | Карточка или вкладка «Таблица» |

Подробно про окно «Цели наценок» и параметры позиции рассказывает статья «[Таблица позиций и цели наценок](#)».

Мой Экзотрон

Закупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Как в прайсе

Поставщики

Поиск

Артикул, название, бренд...

Ниже минимума 4

Без закупочной цены 1

Нет связи с 1С 1

Только прямая 2

Поддерживать остаток 15

Наценка ниже цели 8

Без веса 1

Минус в 1С 1

Позиций: 18 из 18

Свернуть все

Датчики уровня топлива

6

Датчики ёмкостные

4

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1...

003150 · Сенсор

Мини

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L500

003100 · Сенсор

Мини

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2...

003151 · Сенсор

Мини

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-200 L1500

003160 · Сенсор

Мини

Датчики поплавковые

2

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-10

003300 · Поплав

Мини

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20

003310 · Поплав

Мини

Терминалы и трекеры

6

Терминалы

3

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10

004210 · Трекер

Мини

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 Pro

004215 · Трекер

Мини

Терминал мониторинга «Трекер» Т-20 с CAN

004220 · Трекер

Мини

Антенны и кабели

3

Антенна ГЛОНАСС/GPS активная

007100 · Антенн

Мини

1

2

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000

Датчики уровня топлива · Датчики ёмкостные · арт. 003150 · связь с 1С: по артикулу

Бренд Сенсор Поставщик ООО «Альфа Поставка» (по истории поступлений)

Страница на сайте

Сайт поставщика

Изменить цены 3

Связь с 1С 4

5

Остаток сейчас (1С, 41.01)

7 шт

минимум 10 шт · ниже минимума

Последняя входная цена

6 283 Р

5 150 Р без НДС · 11.10.2026

Опт (с НДС)

8 000 Р

наценка +27 % к последней

Розница (с НДС)

9 900 Р

наценка +58 % к последней

Хватит остатка

11 дн.

расход за 90 дней: 54 шт

6

Цены и наценки

цены в прайсе с НДС 22 %; наценка считается на значениях без НДС

| Показатель                                               | с НДС                       | без НДС           | Наценка к последней входной | К средней за 3 мес |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| Входная цена, последняя поставка                         | 6 283 Р                     | 5 150 Р           | —                           | -2 %               |
| Входная цена, средняя за 3 мес                           | 6 409 Р                     | 5 253 Р           | —                           | —                  |
| Опт (канал PARTNER)                                      | 8 000 Р                     | 6 557 Р           | +27 %                       | +25 %              |
| Розница (канал RETAIL)                                   | 9 900 Р                     | 8 115 Р           | +58 %                       | +54 %              |
| Предлагаемые цены при целях 25 % / 55 %                  | опт 7 860 Р / розн. 9 740 Р | 6 443 Р / 7 984 Р | 25 % / 55 %                 | —                  |
| Нижняя цена (порог скидок) (по минимальной наценке 15 %) | 7 230 Р                     | 5 926 Р           | —                           | —                  |

История цен продажи

|            |                           |              |
|------------|---------------------------|--------------|
| 01.09.2026 | Опт 7 600 Р → 8 000 Р     | Пользователь |
| 15.03.2026 | Розница 9 504 Р → 9 900 Р | Пользователь |

7

Параметры закупки

Изменить

хранится в каталоге

Поддерживать остаток

держим товар на складе

да

Минимальный остаток, шт ниже — «нужно заказать»

10

Только прямая поставка со склада не продаём

нет

Основной поставщик подставляется в заказ

ООО «Альфа Поставка» (по истории)

Срок поставки, дн.

14

Кратность / мин. партия заказ округляется вверх

по 5

Нижняя цена продажи по минимальной наценке группы

7 230 Р

Остаток 7 ниже минимума 10. Рекомендуем заказать ≈ 15 шт (расход 54 шт за 90 дней).

Поступления и реализация

по документам 1С «Поступление» и «Реализация»

Карточка позиции: плитки показателей, блок «Цены и наценки» и «Параметры закупки»

1. Фото позиции. На расчёты не влияет.
2. Название, раздел и группа прайса. Группа определяет, чьи цели и шаг округления применяются.
3. Кнопка «Изменить цены» (подробно в статье «[Изменение цен](#)»).
4. Кнопка «Связь с 1С». Без связи нет входной цены и остатка, а значит, нет и расчётов этой статьи.

Портал ценообразования: документация

40 / 167

- Плитки показателей: остаток, последняя входная цена, опт и розница с наценкой «к последней» входной, «Хватит остатка».
- Блок «Цены и наценки»: входная последняя и средняя, опт и розница с наценкой к последней и к средней, строка «Предлагаемые цены при целях 25 % / 55 %», строка «Нижняя цена (порог скидок)» и история цен продажи.
- Блок «Параметры закупки»: минимум, кратность, нижняя цена и подсказка «Рекомендуем заказать».

## Предлагаемая цена

Предлагаемая цена отвечает на вопрос: какая цена с НДС даст ровно целевую наценку (или чуть больше из-за округления) при последней входной цене.

**Как получается предлагаемая цена**

Пример: входная цена 5 150 Р без НДС, цель наценки 25 %, НДС 22 %, округление вверх до 10 Р

Входная цена без НДС  
5 150,00  
из последнего поступления в 1С

×

1 + цель наценки  
1,25  
цель 25 %

=

Цена без НДС  
6 437,50

×

1 + НДС  
1,22  
НДС 22 %

=

Цена с НДС  
7 853,75

↑

Предлагаемая цена  
7 860  
округление вверх до шага 10 Р

Наценка всегда считается на значениях без НДС: (цена без НДС – вход) / вход. Если текущая цена с НДС 8 000 Р, то без НДС это 6 557,38 Р, наценка (6 557,38 – 5 150) / 5 150 = 27,3 %.

Расчёт предлагаемой цены: вход, цель, НДС, округление вверх

Формула:

- Цена без НДС = вход без НДС × (1 + цель/100).
- Цена с НДС = цена без НДС × (1 + НДС/100).
- Округлить **вверх** до шага группы.

Пример: ТД-150 L1000, вход 5 150 Р, цель опт 25 %, НДС 22 %, шаг 10 Р.

- 5 150 × 1,25 = 6 437,50 Р без НДС.
- 6 437,50 × 1,22 = 7 853,75 Р с НДС.
- Вверх до шага 10 Р: 7 853,75 → **7 860 Р**.

Для розницы (цель 55 %): 5 150 × 1,55 = 7 982,50; × 1,22 = 9 738,65; вверх до 10 Р → **9 740 Р**. Обе цифры вы видите в карточке в строке «Предлагаемые цены».

Ещё примеры. Здесь важен шаг округления: у «Терминалов» он 50 Р, поэтому цены оканчиваются на 00 или 50.

| Позиция             | Вход   | Цель | Без НДС   | С НДС     | Предлагается           |
|---------------------|--------|------|-----------|-----------|------------------------|
| Т-10, опт           | 9 800  | 25 % | 12 250,00 | 14 945,00 | <b>14 950</b> (шаг 50) |
| Т-10, розница       | 9 800  | 55 % | 15 190,00 | 18 531,80 | <b>18 550</b> (шаг 50) |
| Т-20 с CAN, опт     | 14 900 | 25 % | 18 625,00 | 22 722,50 | <b>22 750</b> (шаг 50) |
| Т-20 с CAN, розница | 14 900 | 55 % | 23 095,00 | 28 175,90 | <b>28 200</b> (шаг 50) |
| ТД-150 L2000, опт   | 5 700  | 25 % | 7 125,00  | 8 692,50  | <b>8 700</b> (шаг 10)  |
| Антенна, опт        | 380    | 40 % | 532,00    | 649,04    | <b>650</b> (шаг 10)    |

Как читать таблицу на примере Т-10: 14 945 Р делится на 50 как 298,9, округление вверх даёт 299, и 299 × 50 = 14 950 Р.

Портал ценообразования: документация

41 / 167

Особые случаи:

- Если шаг округления равен 1 ₽ или меньше, цена не округляется до шага и остаётся с копейками.
- Если организация работает без НДС (ставка 0), шаг 2 пропускается. Для ТД-150 L1000 при цели 25 % получится 6 437,50 ₽, и вверх до 10 ₽ это 6 440 ₽.
- Если входной цены нет, предлагаемая цена не рассчитывается: в блоке «Предлагаемые цены» будет прочерк.

**Почему вверх, а не к ближайшему.** Округление вверх гарантирует, что после округления наценка не окажется ниже цели. Поэтому у предложенной цены наценка чуть выше цели: 14 950 ₽ у Т-10 дают наценку  $(14\,950 \div 1,22 - 9\,800) \div 9\,800 = 25,04\%$ , а не ровно 25 %. Если бы округляли к ближайшему, часть цен оказывалась бы на копейки ниже цели и уходила бы на согласование без причины.

## Нижняя цена

---

Нижняя цена с НДС (в карточке она подписана «порог скидок») получается так же, как предлагаемая, только вместо цели берётся **минимальная наценка группы**, а не целевая. У ТД-150 L1000 при минимуме 15 %:  $5\,150 \times 1,15 = 5\,922,50$ ;  $\times 1,22 = 7\,225,45$ ; вверх до 10 ₽ → **7 230 ₽**. У Т-10 при шаге 50 ₽:  $9\,800 \times 1,15 = 11\,270$ ;  $\times 1,22 = 13\,749,40$  → **13 750 ₽**. У Т-20 с CAN:  $14\,900 \times 1,15 \times 1,22 = 20\,904,70$  → **20 950 ₽**.

Нижнюю цену можно задать вручную в параметрах закупки позиции. Тогда вместо расчётной используется ваша: в карточке будет написано «задана вручную», а не «по минимальной наценке группы». Если нижняя цена задана вручную, при согласовании проверяются оба условия: цена не ниже вашей нижней цены и наценка не ниже минимальной группы. Если не задана, проверяется только наценка.

## Допустимый рост цены

---

Допустимый рост ограничивает, насколько можно поднять цену одним документом без согласования. Рост считается отдельно по каждой цене (опт и розница) и относительно той цены, которая была на момент подготовки документа:  $(\text{новая} - \text{старая}) \div \text{старая}$ .

Пример. У ТД-150 L2000 опт сейчас 7 900 ₽, допустимый рост группы 10 %. Без согласования по росту можно поднять не выше  $7\,900 \times 1,10 = 8\,690$  ₽. Цель 8 700 ₽ даёт рост  $(8\,700 - 7\,900) \div 7\,900 = 10,13\%$ , то есть больше допустимого. У «Терминалов» допустимый рост 8 %: Т-20 с CAN при 21 500 ₽ можно поднять не выше 23 220 ₽, а цена 23 400 ₽ даст рост 8,84 %.

Снижение цены ростом не считается. Если у позиции в момент документа не было прежней цены, рост не оценивается.

## Кто согласует цену

---

Каждая изменяемая цена в документе получает **уровень согласования**. Условия проверяются сверху вниз, срабатывает первое подходящее:

1. Новая цена ниже нижней цены **или** наценка ниже минимальной группы → **руководитель**. Нижняя цена проверяется отдельно, если она задана вручную; если не задана, действует условие по минимальной наценке (нижняя цена и есть цена при минимальной наценке).

2. Наценка ниже цели **или** рост цены больше допустимого → **начальник отдела продаж**.
3. Иначе менеджер по закупкам проводит документ **сам** (в портале это «закупщик сам»).

В документе несколько цен, а уровень у документа один: самый высокий среди всех его цен. Если все строки укладываются в пороги, кроме одной, ушедшей к начальнику отдела продаж, весь документ идёт к нему; если хоть одна строка ниже нижней цены, весь документ идёт к руководителю. Проверяются только цены, которые действительно меняются.

| Кто согласует цену                                                                                                |                                |                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Для каждой цены в документе проверяются условия сверху вниз; документ идёт к самому высокому из найденных уровней |                                |                                                                          |
| Что выяснилось по цене                                                                                            | Кто согласует                  | Пример (вход 10 000 Р без НДС, цель 25 %, минимум 15 %, рост до 10 %)    |
| Цена ниже нижней цены или наценка ниже минимальной                                                                | Руководитель                   | Цена без НДС 11 000 Р — наценка 10 %, это ниже минимума 15 %             |
| Наценка ниже цели, но не ниже минимума                                                                            | Начальник отдела продаж        | Цена без НДС 11 800 Р — наценка 18 %: ниже цели 25 %, выше минимума 15 % |
| Рост цены больше допустимого (по умолчанию 10 % за один документ)                                                 | Начальник отдела продаж        | Было 14 000 Р с НДС, стало 15 800 Р: рост 12,9 %                         |
| Наценка не ниже цели и рост в пределах нормы                                                                      | Вы сами (менеджер по закупкам) | Цена без НДС 12 500 Р — наценка 25 %                                     |

Финансовый руководитель документы не согласует, но получает копию уведомления о каждом документе на согласование.

Кто согласует цену: условия, уровни и примеры

Таблица из схемы на цифрах: вход 10 000 Р без НДС, цель 25 %, минимум 15 %, рост до 10 %.

| Цена без НДС              | Наценка | Что выяснилось                                                                                 | Кто согласует            |
|---------------------------|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| 11 000 Р                  | 10 %    | Ниже минимума 15 %                                                                             | Руководитель             |
| 11 800 Р                  | 18 %    | Ниже цели 25 %, выше минимума                                                                  | Начальник отдела продаж  |
| 12 950 Р (15 800 Р с НДС) | 29,5 %  | Наценка выше цели, но цена выросла с 14 000 до 15 800 Р с НДС: рост 12,9 % при допустимых 10 % | Начальник отдела продаж  |
| 12 500 Р                  | 25 %    | Наценка на цели, рост в норме                                                                  | Менеджер по закупкам сам |

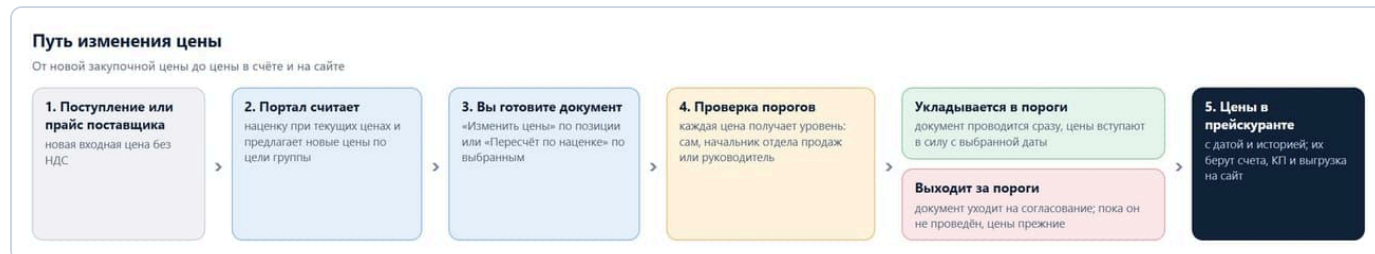
Теперь на реальных позициях. У ТД-150 L2000 вход 5 700 Р, цель 25 %, минимум 15 %, рост 10 %, нижняя цена 8 000 Р, опт сейчас 7 900 Р.

| Новый опт, Р | Наценка | Рост    | Результат                                                                |
|--------------|---------|---------|--------------------------------------------------------------------------|
| 7 950        | 14,32 % | 0,63 %  | Наценка ниже минимума 15 % (цена ниже нижней 8 000): <b>руководитель</b> |
| 8 200        | 17,92 % | 3,80 %  | Выше минимума, ниже цели 25 %: <b>начальник отдела продаж</b>            |
| 8 700        | 25,11 % | 10,13 % | Наценка на цели, но рост больше 10 %: <b>начальник отдела продаж</b>     |

У Т-10 опт 14 950 Р (наценка 25,04 %, рост 3,10 % при допустимых 8 %) проходит без согласования: менеджер по закупкам проводит документ сам. Цена 11 500 Р (наценка –3,81 %, ниже нижней цены 13 750 Р) уйдёт к руководителю. Именно такой документ отклонён в журнале (ЦО-000002), см. статью «Журнал ценообразования и согласование цен».

Если документ готовит сам начальник отдела продаж или руководитель, правило то же: документ, подходящий под их уровень, проводится сразу. Начальник отдела продаж сам проводит документы уровней «сам» и «начальник отдела продаж», руководитель проводит любые. Финансовый руководитель документы не согласует, он получает копию уведомления о документе на согласование.

Предварительный расчёт в диалогах («Согласует: ...») использует те же правила, поэтому до отправки вы всегда видите, кто будет согласовывать.



Путь изменения цены: от входной цены до прейскуранта

Схема показывает, где вы находитесь: расчёт и проверка порогов происходят до проведения документа, а пока документ на согласовании, цены в прейскуранте остаются прежними.

## Остаток, расход и «хватит дней»

**Остаток** позиции складывается из всех складов учёта 41.01 по снимку остатков из 1С. Дата снимка написана в правом верхнем углу: «Данные 1С: остатки на 26.10.2026». Остаток не меняется, пока не придёт новый снимок, поэтому проведённая сегодня в 1С реализация в портале появится позже. Отрицательный остаток 1С (списано больше, чем оприходовано) показывается как есть, например –6 у кабеля питания, и отдельно отфильтровывается чипом «Минус в 1С».

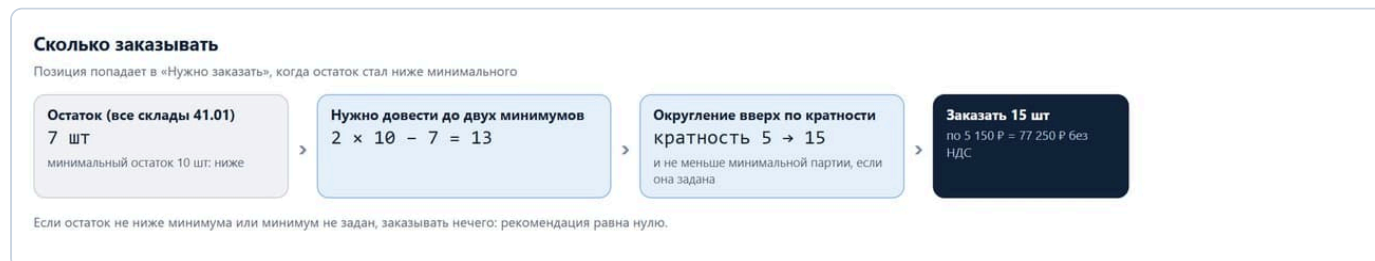
**Расход** считается по реализации 1С за последние 90 дней: продажи плюс корректировки реализации минус возвраты от клиентов. Средний расход в день = расход за 90 дней ÷ 90.

«**Хватит дней**» = остаток ÷ средний расход в день, округлённый вниз. Отрицательный остаток считается нулём. Если расхода нет, показывается прочерк.

Пример. ТД-150 L1000: расход за 90 дней 54 шт, это  $54 \div 90 = 0,6$  шт в день. Остаток 7 шт.  $7 \div 0,6 = 11,67$ , вниз до целого: **11 дн.** У Т-10: расход 33 шт, это 0,367 шт в день, остаток 1 шт,  $1 \div 0,367 = 2,73$ , значит **2 дн.**

## Нужно заказать

Позиция попадает в «Нужно заказать», когда выполнены три условия: включено «Поддерживать остаток», задан минимальный остаток, а остаток ниже минимума. Расчёт количества:



Расчёт количества для заказа: до двух минимумов, вверх по кратности

1. Недостающее = 2 × минимум – остаток.
2. Округлить вверх до кратности заказа (если кратность задана).
3. Если получилось меньше минимальной партии, взять минимальную партию.

Если остаток не ниже минимума или минимум не задан, рекомендация равна нулю.

Примеры по демонстрационным данным:

| Позиция         | Минимум | Остаток | 2 × мин – остаток | Кратность | Минимальная партия | Заказать                         |
|-----------------|---------|---------|-------------------|-----------|--------------------|----------------------------------|
| ТД-150 L1000    | 10      | 7       | 13                | 5         | нет                | <b>15</b> (вверх до кратности 5) |
| ТД-150 L2000    | 6       | 2       | 10                | 2         | нет                | <b>10</b>                        |
| Т-10            | 5       | 1       | 9                 | нет       | нет                | <b>9</b>                         |
| Кабель питания  | 15      | –6      | 36                | 10        | нет                | <b>40</b>                        |
| Условный пример | 10      | 9       | 11                | нет       | 20                 | <b>20</b> (минимальная партия)   |

Заказ ТД-150 L1000 на 15 шт по последней входной 5 150 Р стоит 77 250 Р без НДС. Обратите внимание на кабель: отрицательный остаток –6 увеличивает рекомендацию. При остатке 0 расчёт был бы 30 → 30, а при –6 получается 36 → 40. Прежде чем заказывать, проверьте остаток в 1С.

Портал сравнивает с минимумом только остаток на складах. Ожидаемые поставки в расчёте сейчас не участвуют. Прямые поставки и позиции без основного поставщика в заказ поставщику не попадают, подробности в статье [«Заказ поставщику»](#).

## Показатели рабочего стола

Несколько показателей рабочего стола считаются теми же числами.

| Показатель                    | Как считается                                                                           | Пример                                                                          |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Заморожено в остатках         | Сумма «остаток × последняя входная без НДС» по позициям с <b>положительным</b> остатком | ТД-150 L1000: 7 × 5 150 = 36 050 Р. Кабель питания с остатком –6 не учитывается |
| Ниже минимума                 | Число позиций, у которых выполнены условия «Нужно заказать»                             | 4 позиции                                                                       |
| Наценка ниже цели             | Позиции, у которых наценка опта или розницы ниже цели                                   | 8 позиций                                                                       |
| Средняя наценка опт / розница | Простое среднее наценок позиций, у которых она определена, по последней входной цене    | 34 % / 73 %                                                                     |
| Неликвид                      | Остаток больше нуля и нет продаж за 90 дней                                             | 0 позиций                                                                       |

Среднее простое, а не взвешенное по объёму продаж: дешёвая метка с наценкой 105 % влияет на среднее так же, как терминал.

## Типичные ошибки

---

- **Сравнение цены с НДС и входной без НДС.** 8 000 ₽ опта и 5 150 ₽ входной дают «наценку 55 %», но реальная наценка 27 %. Перед сравнением всегда переводите цену на одну базу.
- **Путаница наценки и маржи.** В портале везде наценка.
- **Ожидание «ровно 25 %».** Из-за округления вверх наценка у предложенной цены немного выше цели.
- **Опора на средний вход.** Предлагаемая цена и порог согласования считаются по последней входной, а не по средней.
- **Свежая реализация не видна.** Остаток и расход приходят из 1С снимком: ориентируйтесь на дату в правом верхнем углу.
- **Нет цели у позиции, а вы ожидали свою.** Своя цель действует только если задана в параметрах позиции. Пустое поле означает «по группе».

## Частые вопросы

---

**Почему предлагаемая цена 7 860 ₽, а не 7 853,75 ₽?** Портал всегда округляет вверх до шага группы (10 ₽ у датчиков, 50 ₽ у терминалов). Так наценка не окажется ниже цели.

**Почему у позиции нет предлагаемой цены?** Нет входной цены: позиция не связана с 1С или по ней не было проведённых поступлений. Свяжите позицию с 1С в карточке или дождитесь поступления.

**Как изменить шаг округления или допустимый рост?** В окне «Цели наценок» на вкладке «Таблица»: поля «Округл.» и «Рост» относятся к группе. У отдельной позиции их менять нельзя.

**Почему документ уходит к начальнику отдела продаж, хотя наценка выше цели?** Вероятно, рост цены больше допустимого. Например, у ТД-150 L2000 цена 8 700 ₽ даёт наценку 25,11 %, но рост 10,13 % при допустимых 10 %.

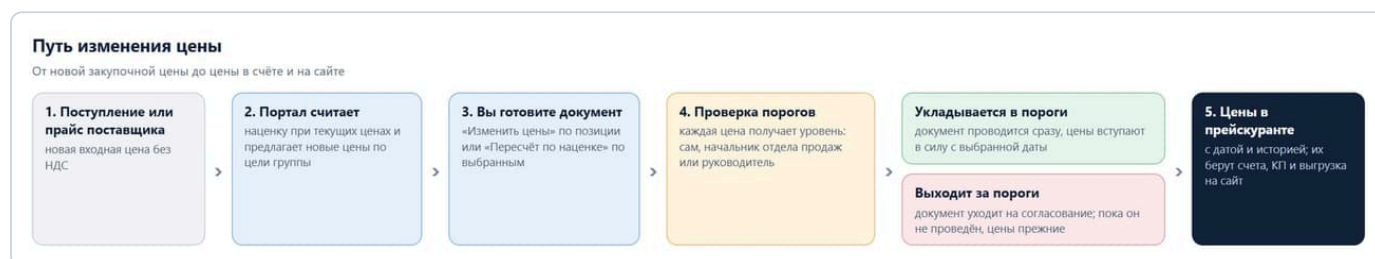
**Почему «хватит дней» показывает прочерк?** За последние 90 дней не было продаж, расход равен нулю, делить не на что. Такой же прочерк у позиций без связи с 1С.

**Можно ли учесть НДС по-другому для одной позиции?** Нет, ставка берётся из организации-продавца прайса и едина для позиций прайса.

# Изменение цен

В портале ценообразования цену нельзя «просто исправить в ячейке»: любое изменение оформляется документом ценообразования, который проверяет пороги, при необходимости уходит на согласование и остаётся в журнале с автором и датой. Есть два способа подготовить такой документ: **«Изменить цены»** в карточке одной позиции и **массовый пересчёт по наценке** (из таблицы по выбранным позициям или из журнала по разделу, группе либо всему прайсу). В статье описан каждый способ по шагам, показано, что вы увидите в диалогах, как портал определяет, кто согласует документ, что происходит после проведения и как отменить изменение.

Цены меняют менеджер по закупкам, начальник отдела продаж и руководитель. Финансовый руководитель может смотреть цены и журнал, но кнопок изменения у него нет. Как считаются предлагаемые цены, наценки и уровни согласования, объясняет статья [«Как считаются цены и наценки»](#). Если вам нужно найти уже созданный документ или согласовать чужой, читайте статью [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#).



Путь изменения цены: расчёт, подготовка документа, проверка порогов, проведение

Схема показывает общий путь. Вы готовите документ, портал проверяет каждую цену по порогам и либо проводит документ сразу (цены вступают в силу с выбранной даты), либо отправляет его на согласование. Пока документ не проведён, цены в прейскуранте прежние.

## Что нужно знать до начала

- Все цены в диалогах указываются **с НДС**. Входная цена, на которой считается наценка, берётся без НДС.
- Цена меняется по каналам: **опт** (канал PARTNER) и **розница** (канал RETAIL). В одном документе можно менять оба канала.
- У документа есть дата **«Действует с»**. Цена вступает в силу с этой даты. Прошедшую дату поставить нельзя (допускается вчерашняя, но проводится она сегодняшним числом). Будущую дату можно: так цена начнёт действовать, например, с 1 ноября.
- Каждая цена получает уровень согласования: менеджер по закупкам проводит сам, начальник отдела продаж или руководитель. Уровень всего документа равен самому высокому уровню его цен. Правила проверки описаны в статье [«Как считаются цены и наценки»](#); здесь достаточно помнить, что до отправки портал сам покажет, кто будет согласовывать.
- Позиции, у которых цена задана по диапазонам объёма, в портале не меняются: диалог ответит «Позиция с ценой по диапазонам объёма не меняется в портале ценообразования: используйте «Прейскурант»».

# Способ 1. «Изменить цены» в карточке позиции

Подходит, когда нужно поменять цену одной позиции: пришёл новый прайс поставщика, клиент просит индивидуальные условия, вы заметили позицию с низкой наценкой.

## Где найти

Откройте вкладку «Каталог» и выберите позицию в дереве слева. В правом верхнем углу карточки находится синяя кнопка «Изменить цены».

Мой ЭкзотронЗакупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026ПользовательМенеджер по закупкам

Рабочий столКаталогТаблицаПрайс поставщикаЗапросы3СайтЗаказЖурнал2

+ Новая позиция

Как в прайсеПоставщики

Артикул, название, бренд...

Ниже минимума4Без закупочной цены1

Нет связи с 1С1Только прямая2

Поддерживать остаток15Наценка ниже цели8

Без веса1Минус в 1С1

Позиций: 18 из 18Свернуть все

Датчики уровня топлива6

Датчики ёмкостные4

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1...003150 · Сенсор

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L500003100 · Сенсор

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2...003151 · Сенсор

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-200 L1500003160 · Сенсор

Датчики поплавковые2

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-10003300 · Поплав

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20003310 · Поплав

Терминалы и трекеры6

Терминалы3

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10004210 · Трекер

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 Pro004215 · Трекер

Терминал мониторинга «Трекер» Т-20 с CAN004220 · Трекер

Антенны и кабели3

Антенна ГЛОНАСС/GPS активная007100 · Антенн

12

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000

Датчики уровня топлива · Датчики ёмкостные · арт. 003150 · связь с 1С: по артикулу

Бренд СенсорПоставщик ООО «Альфа Поставка» (по истории поступлений)

Страница на сайтеСайт поставщика

34

Изменить ценыСвязь с 1С

5

Остаток сейчас (1С: 41.01)7 шт

Последняя входная цена6 283 Р

Опт (с НДС)8 000 Р

Розница (с НДС)9 900 Р

Хватит остатка11 дн.

67

Цены и наценки

ценны в прайсе с НДС 22 %; наценка считается на значениях без НДС

| Показатель                                               | С НДС                       | Без НДС           | Наценка к последней входной | К средней за 3 мес |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------|
| Входная цена, последняя поставка                         | 6 283 Р                     | 5 150 Р           | —                           | -2 %               |
| Входная цена, средняя за 3 мес                           | 6 409 Р                     | 5 253 Р           | —                           | —                  |
| Опт (канал PARTNER)                                      | 8 000 Р                     | 6 557 Р           | +27 %                       | +25 %              |
| Розница (канал RETAIL)                                   | 9 900 Р                     | 8 115 Р           | +58 %                       | +54 %              |
| Предлагаемые цены при целях 25 % / 55 %                  | опт 7 860 Р / розн. 9 740 Р | 6 443 Р / 7 984 Р | 25 % / 55 %                 | —                  |
| Нижняя цена (порог скидок) (по минимальной наценке 15 %) | 7 230 Р                     | 5 926 Р           | —                           | —                  |

История цен продажи

|            |                           |              |
|------------|---------------------------|--------------|
| 01.09.2026 | Опт 7 600 Р → 8 000 Р     | Пользователь |
| 15.03.2026 | Розница 9 504 Р → 9 900 Р | Пользователь |

7

Параметры закупки

Изменить

Поддерживать остаток держим товар на складеда

Минимальный остаток, шт ниже — «нужно заказать»10

Только прямая поставка со склада не продаёмнет

Основной поставщик подставляется в заказООО «Альфа Поставка» (по истории)

Срок поставки, дн.14

Кратность / мин. партия заказ округляется вверхпо 5

Нижняя цена продажи по минимальной наценке группы7 230 Р

Остаток 7 ниже минимума 10. Рекомендуем заказать ≈ 15 шт (расход 54 шт за 90 дней).

Поступления и реализация

по документам 1С «Поступление» и «Реализация»

Карточка позиции: кнопка «Изменить цены» (метка 3) и блок «Цены и наценки» с историей цен продажи (метка 6)

На этом снимке нужны две метки: 3 (кнопка «Изменить цены») и 6 (блок «Цены и наценки»; внизу блока находится «История цен продажи», куда после проведения попадёт ваше изменение).

## Что в диалоге

Изменить цены: Терминал мониторинга «Трекер» Т-10

|         | Сейчас   | Предлагается по цели | Новая цена с НДС | Наценка |
|---------|----------|----------------------|------------------|---------|
| Опт     | 14 500 Р | 14 950 Р             | 14500            | +21 %   |
| Розница | 17 900 Р | 18 550 Р             | 17900            | +50 %   |

Действует с: 26.10.2026

Подставить предлагаемые цены

Проверить и провести

Последняя входная цена без НДС: 9 800 Р. Цель наценки: опт 25 %, розница 55 %. Нижняя цена: 13 750 Р.

Диалог «Изменить цены» для терминала Т-10

1. Таблица «Сейчас / Предлагается по цели». В колонке «Сейчас» текущие цены с НДС (опт 14 500 Р, розница 17 900 Р), в колонке «Предлагается по цели» цены, рассчитанные по целям группы: опт 14 950 Р, розница 18 550 Р. Следующая колонка «Новая цена с НДС» содержит поля ввода, а в последней «Наценка» портал сразу показывает наценку для введённой цены.
2. Поле новой цены опт. Сначала в нём стоит текущая цена.
3. Поле новой цены розница.
4. Кнопка «Подставить предлагаемые цены»: копирует предлагаемые цены в оба поля. Если предложить нечего (нет входной цены), кнопка ничего не подставит.
5. Кнопка «Проверить и провести».

Под таблицей находятся поле «**Действует с**» (по умолчанию сегодняшняя дата) и поле «**Комментарий**». Комментарий попадёт в документ и в историю цен, поэтому пишите в нём причину: «рост закупки», «пересмотр по прайсу». Нижняя строка диалога напоминает исходные данные: «Последняя входная цена без НДС: 9 800 Р. Цель наценки: опт 25 %, розница 55 %. Нижняя цена: 13 750 Р.»

## Последовательность действий

1. Откройте карточку позиции и нажмите «Изменить цены». Откроется диалог «Изменить цены: <название позиции>».
2. Сверьтесь с колонкой «Предлагается по цели» и нижней строкой диалога: входная цена, цели и нижняя цена.
3. Введите новые цены с НДС в поля опт и розница либо нажмите «Подставить предлагаемые цены». Измените только то, что нужно: поле, в котором цена не изменилась, в документ не попадёт.
4. Убедитесь, что колонка «Наценка» вас устраивает. Знак «+» там стоит всегда, поэтому отрицательная наценка выглядит как «+ -4 %»: это не ошибка ввода, а наценка ниже закупки.
5. При необходимости измените «Действует с» и напишите комментарий.

- Нажмите «Проверить и провести». Диалог не закрывается. Под таблицей появится рамка с результатом проверки: «Согласует: <кто> — <причина>» и кнопка. Если документ может провести ваша роль, кнопка называется «Провести сейчас», иначе «Отправить на согласование».
- Нажмите кнопку в рамке. Появится сообщение «Документ ЦО-... проведён» или «Документ ЦО-... отправлен на согласование», диалог закрывается, карточка обновляется.

Если вы закроете диалог, не нажав кнопку в рамке, никакого документа не создаётся.

## Пример: терминал Т-10

Было: опт 14 500 Р, розница 17 900 Р, вход 9 800 Р без НДС. Наценка опта  $(14\,500 \div 1,22 - 9\,800) \div 9\,800 = 21,3\%$ , розницы 49,7 %. Обе цены ниже целей 25 % и 55 %, поэтому позиция в списке «Наценка ниже цели».

Нажимаем «Подставить предлагаемые цены».

**Изменить цены: Терминал мониторинга «Трекер» Т-10**

|         | Сейчас   | Предлагается по цели | Новая цена с НДС | Наценка |
|---------|----------|----------------------|------------------|---------|
| Опт     | 14 500 Р | 14 950 Р             | 14950            | +25 %   |
| Розница | 17 900 Р | 18 550 Р             | 18550            | +55 %   |

Действует с: 26.10.2026

Комментарий:

**Подставить предлагаемые цены**

Последняя входная цена без НДС: 9 800 Р. Цель наценки: опт 25 %, розница 55 %. Нижняя цена: 13 750 Р.

Отмена **Проверить и провести**

Тот же диалог после подстановки предлагаемых цен

- Опт 14 950 Р.
- Наценка опта +25 % (точно 25,04 %).
- Розница 18 550 Р.
- Наценка розницы +55 % (точно 55,15 %).

Проверяем рост: опт  $(14\,950 - 14\,500) \div 14\,500 = 3,10\%$ , розница  $(18\,550 - 17\,900) \div 17\,900 = 3,63\%$ . Допустимый рост группы «Терминалы» 8 %, наценки на цели или выше. Нижняя цена 13 750 Р, наши цены выше. Нажимаем «Проверить и провести» и видим «Согласует: закупщик сам». Если вы менеджер по закупкам, кнопка называется «Провести сейчас»: нажимаем, документ получает номер и статус «Проведён».

Результат: цены опт 14 950 Р и розница 18 550 Р действуют с выбранной даты. В карточке в блоке «История цен продажи» появляются строки «Опт 14 500 Р → 14 950 Р» и «Розница 17 900 Р → 18 550 Р» с датой «Действует с» и автором. Документ виден в журнале.

### Что будет, если цена выходит за пороги

Попробуйте ввести в тот же диалог опт 11 500 Р. В колонке «Наценка» появится отрицательное значение (–3,81 %), а после «Проверить и провести» в рамке будет написано: «Согласует: руководитель — 1 поз.: цена ниже нижней цены или наценка ниже минимальной». Кнопка получит название «Отправить на согласование» (у руководителя она остаётся «Провести сейчас»: он вправе провести документ сам).

Что дальше: документ получает статус «На согласовании», цены остаются прежними, а всем, кто вправе согласовать, приходит уведомление в портале. Руководитель либо проведёт документ, либо отклонит его с причиной: так отклонён документ ЦО-000002, где та же цена 11 500 Р получила отказ «Наценка почти нулевая, пересчитайте от входной цены».

Мой ЭкзотронЗакупкиЦенообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026ПользовательМенеджер по закупкам

Рабочий столКаталогТаблицаПрайс поставщикаЗапросы3СайтЗаказЖурнал2

Новая позиция

Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

с 01.01.2026По dd.мм.rrrrВсе операцииВсе статусыНомер, позиция, основаниеНайтиПересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 4 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

ЦО-000002 · Установка ценОтклонён

документ ценообразования

ОснованиеДействует сАвторКомментарий

Изменение цен позиции21.10.2026Пользователь—

ПозицияОпт: было → сталоРозница: было → стало

Терминал «Трекер» T-10 00421014 500 Р → 11 500 Р17 900 Р → 14 200 Р

История документа

|                  |           |              |                                                     |
|------------------|-----------|--------------|-----------------------------------------------------|
| 20.10.2026 10:02 | создан    | Пользователь |                                                     |
| 20.10.2026 10:02 | отправлен | Пользователь |                                                     |
| 20.10.2026 10:02 | отклонён  | Руководитель | Наценка почти нулевая, пересчитайте от входной цены |

Отклонённый документ ЦО-000002: цена T-10 опт 14 500 → 11 500 Р, причина отказа в истории

Три других типичных случая на данных ТД-150 L2000 (вход 5 700 Р, опт сейчас 7 900 Р, нижняя цена 8 000 Р):

| Вы вводите опт, Р | Что покажет портал                                                   |
|-------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 7 950             | Согласует: руководитель (наценка 14,32 %, ниже минимума 15 %)        |
| 8 200             | Согласует: начальник отдела продаж (наценка 17,92 %, ниже цели 25 %) |

| Вы вводите опт, ₽ | Что покажет портал                                                                        |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8 700             | Согласует: начальник отдела продаж (наценка 25,11 %, но рост 10,13 % при допустимых 10 %) |

## Ошибки в диалоге

| Сообщение                                  | Причина                             | Что делать                         |
|--------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|
| Цены не изменились                         | Обе цены совпадают с текущими       | Измените хотя бы одну              |
| Цена должна быть больше нуля               | Введён ноль или отрицательное число | Введите цену больше нуля           |
| Дата «действует с» не может быть в прошлом | Выбрана дата раньше вчерашней       | Поставьте сегодня или будущую дату |

## Способ 2. Пересчёт цен по наценке (массовый)

Подходит, когда цены нужно привести к целям у многих позиций сразу: выросла закупка в целом разделе, изменились цели группы, нужна ревизия всего прайса. Пересчёт берёт текущие входные цены и цели и предлагает новые цены, которые вы просматриваете до проведения.

### Откуда запускать

Есть два входа в один и тот же диалог **«Пересчёт цен по целевой наценке»**.

- **Из вкладки «Таблица»:** отметьте флажками нужные позиции и нажмите «Пересчитать цены...». В области пересчёта будет уже выбрано «Выбранные позиции (N)». Кнопка доступна менеджеру по закупкам и руководителю (она находится в панели массовых действий таблицы).
- **Из «Журнала»:** нажмите жёлтую кнопку «Пересчёт по наценке...». Здесь выбрать можно весь прайс, раздел или группу. Этим входом пользуется и начальник отдела продаж.

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Таблица позиций

правка в ячейке сохраняется сразу и пишется в журнал; клик по названию открывает карточку

Ниже минимума 4

Без закупочной цены 1

Нет связи с 1С 1

Только прямая 2

Поддерживать остаток 15

Наценка ниже цели 8

Без веса 1

Минус в 1С 1

Поиск

Выбрано: 3

Все показанные

1 Снять

2 Мин. остаток...

3 Поставщик...

Поддерживать

Не поддерживать

Прямая

Не прямая

4 Пересчитать цены...

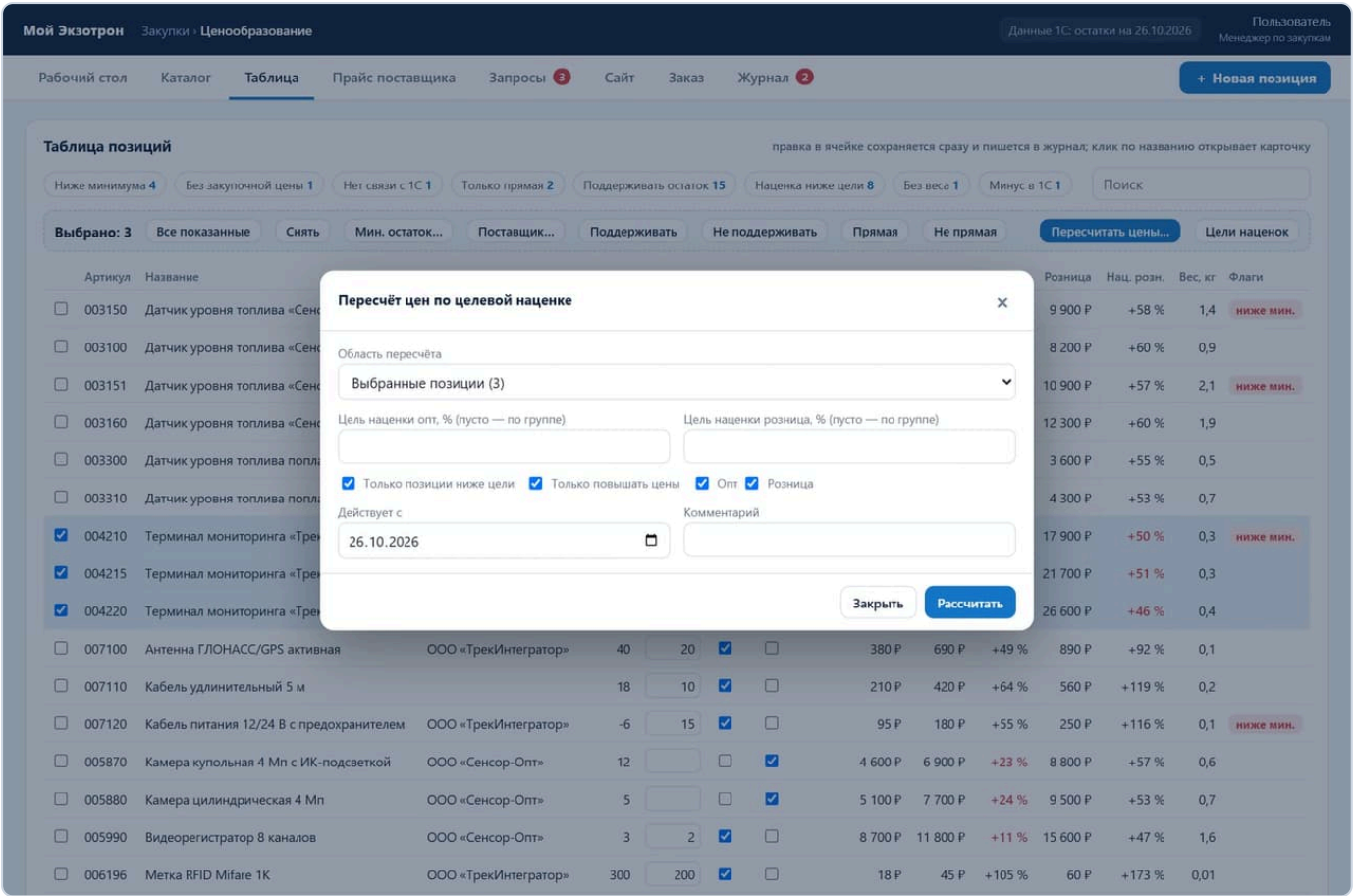
Цели наценок

| Артикул                             | Название                                          | Поставщик            | Остаток | Мин. | Подд.                               | Прямая                              | Вход, без НДС | Опт      | Нац. опт | Розница  | Нац. розн. | Вес, кг | Флаги     |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------|---------|------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------|----------|----------|----------|------------|---------|-----------|
| <input type="checkbox"/>            | 003150 Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L... | ООО «Альфа Поставка» | 7       | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 5 150 Р       | 8 000 Р  | +27 %    | 9 900 Р  | +58 %      | 1,4     | ниже мин. |
| <input type="checkbox"/>            | 003100 Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L... | ООО «Альфа Поставка» | 14      | 8    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 4 210 Р       | 6 600 Р  | +29 %    | 8 200 Р  | +60 %      | 0,9     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 003151 Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L... | ООО «Альфа Поставка» | 2       | 6    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 5 700 Р       | 7 900 Р  | +14 %    | 10 900 Р | +57 %      | 2,1     | ниже мин. |
| <input type="checkbox"/>            | 003160 Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-200 L... | ООО «Альфа Поставка» | 9       | 4    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 6 300 Р       | 9 900 Р  | +29 %    | 12 300 Р | +60 %      | 1,9     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 003300 Датчик уровня топлива поплавковый ПД-10    | ООО «Сенсор-Опт»     | 25      | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 1 900 Р       | 2 900 Р  | +25 %    | 3 600 Р  | +55 %      | 0,5     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 003310 Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20    | ООО «Сенсор-Опт»     | 11      | 5    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 2 300 Р       | 3 100 Р  | +10 %    | 4 300 Р  | +53 %      | 0,7     |           |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 004210 Терминал мониторинга «Трекер» Т-10         | ООО «ТрекИнтегратор» | 1       | 5    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 9 800 Р       | 14 500 Р | +21 %    | 17 900 Р | +50 %      | 0,3     | ниже мин. |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 004215 Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 Pro     | ООО «ТрекИнтегратор» | 6       | 3    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 11 800 Р      | 17 500 Р | +22 %    | 21 700 Р | +51 %      | 0,3     |           |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 004220 Терминал мониторинга «Трекер» Т-20 с CAN   | ООО «ТрекИнтегратор» | 4       | 3    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 14 900 Р      | 21 500 Р | +18 %    | 26 600 Р | +46 %      | 0,4     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 007100 Антенна ГЛОНАСС/GPS активная               | ООО «ТрекИнтегратор» | 40      | 20   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 380 Р         | 690 Р    | +49 %    | 890 Р    | +92 %      | 0,1     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 007110 Кабель удлинительный 5 м                   |                      | 18      | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 210 Р         | 420 Р    | +64 %    | 560 Р    | +119 %     | 0,2     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 007120 Кабель питания 12/24 В с предохранителем   | ООО «ТрекИнтегратор» | -6      | 15   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 95 Р          | 180 Р    | +55 %    | 250 Р    | +116 %     | 0,1     | ниже мин. |
| <input type="checkbox"/>            | 005870 Камера купольная 4 Мп с ИК-подсветкой      | ООО «Сенсор-Опт»     | 12      |      | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | 4 600 Р       | 6 900 Р  | +23 %    | 8 800 Р  | +57 %      | 0,6     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 005880 Камера цилиндрическая 4 Мп                 | ООО «Сенсор-Опт»     | 5       |      | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | 5 100 Р       | 7 700 Р  | +24 %    | 9 500 Р  | +53 %      | 0,7     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 005990 Видеорегистратор 8 каналов                 | ООО «Сенсор-Опт»     | 3       | 2    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 8 700 Р       | 11 800 Р | +11 %    | 15 600 Р | +47 %      | 1,6     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 006196 Метка RFID Mifare 1K                       | ООО «ТрекИнтегратор» | 300     | 200  | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 18 Р          | 45 Р     | +105 %   | 60 Р     | +173 %     | 0,01    |           |

Таблица: выбраны три терминала, активна кнопка «Пересчитать цены...» (метка 4)

На снимке выбраны три терминала. Метка 1 («Снять») сбрасывает выбор, метка 2 («Мин. остаток...») и метка 3 («Поставщик...») запускают другие массовые действия (статья «Таблица позиций и цели наценок»), метка 4 запускает пересчёт цен.

## Параметры пересчёта



Диалог «Пересчёт цен по целевой наценке», параметры для трёх выбранных позиций

| Поле                     | Что значит                                                                                                                                              |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Область пересчёта        | «Весь прайс (N поз.)», «Выбранные позиции (N)» (только из таблицы), «Раздел: ...» или «Группа: раздел > группа»                                         |
| Цель наценки опт, %      | Если пусто, берётся цель позиции или группы. Если заполнено, эта цель применяется ко всем позициям области, в том числе к тем, у которых есть своя цель |
| Цель наценки розница, %  | То же для розницы                                                                                                                                       |
| Только позиции ниже цели | Включено по умолчанию. В расчёт берутся позиции, у которых текущая наценка ниже цели                                                                    |
| Только повышать цены     | Включено по умолчанию. Цена меняется, только если предлагаемая выше текущей                                                                             |
| Опт, Розница             | Какие каналы пересчитывать. Должен быть выбран хотя бы один                                                                                             |
| Действует с              | Дата вступления цен в силу. По умолчанию сегодня                                                                                                        |
| Комментарий              | Причина пересчёта. Попадает в документ                                                                                                                  |

Как работают галочки «Только позиции ниже цели» и «Только повышать цены» вместе:

| Ниже цели | Только повышать | Результат                                                                   |
|-----------|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| да        | да              | Режим по умолчанию. Цена поднимается у позиций, у которых наценка ниже цели |

| Ниже цели | Только повышать | Результат                                                                                                                                                      |
|-----------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| нет       | да              | Рассматриваются все позиции, цена меняется там, где предлагаемая выше текущей. Могут появиться небольшие «подтяжки» на несколько рублей из-за округления вверх |
| да        | нет             | Для позиций ниже цели результат тот же, что в режиме по умолчанию: предлагаемая цена у них всегда выше текущей                                                 |
| нет       | нет             | Все цены приводятся к предлагаемым, <b>в том числе вниз</b> . ТД-150 L1000 опт 8 000 → 7 860 ₽, кабель удлинительный 5 м опт 420 → 360 ₽, метка RFID 45 → 30 ₽ |

**Осторожно.** Снимайте обе галочки, только если действительно хотите привести все цены к целям. Понижение цены до цели проходит порог наценки, поэтому такой документ может не потребовать согласования, и вы массово снизите цены без проверки руководителем. Внимательно смотрите предварительный расчёт.

Позиции без входной цены (не связаны с 1С или не было поступлений) пропускаются: рассчитать для них нечего. Сколько таких позиций пропущено, пишет плашка в предварительном расчёте.

## Последовательность действий

1. Откройте диалог из таблицы (для выбранных позиций) или из журнала (кнопка «Пересчёт по наценке...»).
2. Выберите область пересчёта. Если нужно, введите свои цели опта и розницы, иначе оставьте поля пустыми.
3. Оставьте или снимите галочки «Только позиции ниже цели», «Только повышать цены», «Опт», «Розница».
4. Задайте «Действует с» и комментарий.
5. Нажмите **«Рассчитать»**. Ничего не сохраняется: портал только строит предварительный расчёт под параметрами.
6. Прочитайте результат (разбор ниже). Если он не устраивает, измените параметры и снова нажмите «Рассчитать»: расчёт обновится.
7. Выберите действие. «Сохранить черновик» создаёт документ в статусе «Черновик», цены не меняются, документ можно отправить позже из журнала. «Провести» (если вам хватает прав) или «Отправить на согласование» создаёт документ и сразу проводит или отправляет его.
8. После создания диалог закроется, сообщение сообщит номер и статус документа, а открывшийся журнал покажет документ.

## Как читать предварительный расчёт

Под параметрами появляется:

- **Плашка:** «Позиций: N. Согласует: <кто> — <причина>. Без входной цены пропущено: K». Цвет плашки зелёный, если согласование не нужно, и жёлтый, если нужно. Причина показывает, сколько позиций требует согласования и чем: «2 поз.: наценка ниже цели или рост цены больше допустимого» (начальник отдела продаж) либо «...цена ниже нижней цены или наценка ниже минимальной» (руководитель).
- **Таблица:** по строке на позицию, колонки «Позиция», «Опт», «Розница». В ячейке видно «было → стало» и маленькое число: новую наценку. Если у строки есть уровень согласования, рядом с названием стоит метка «отдел» (начальник отдела продаж) или «рук.» (руководитель). Метки появляются только у строк, которым нужно согласование.

- Показываются первые 200 строк. Если позиций больше, под таблицей напишут «Показаны первые 200 строк из N», но в документ попадут все.
- Если подходящих позиций нет, вы увидите «Нет позиций, у которых нужно менять цены».

### Пример 1: три терминала из таблицы

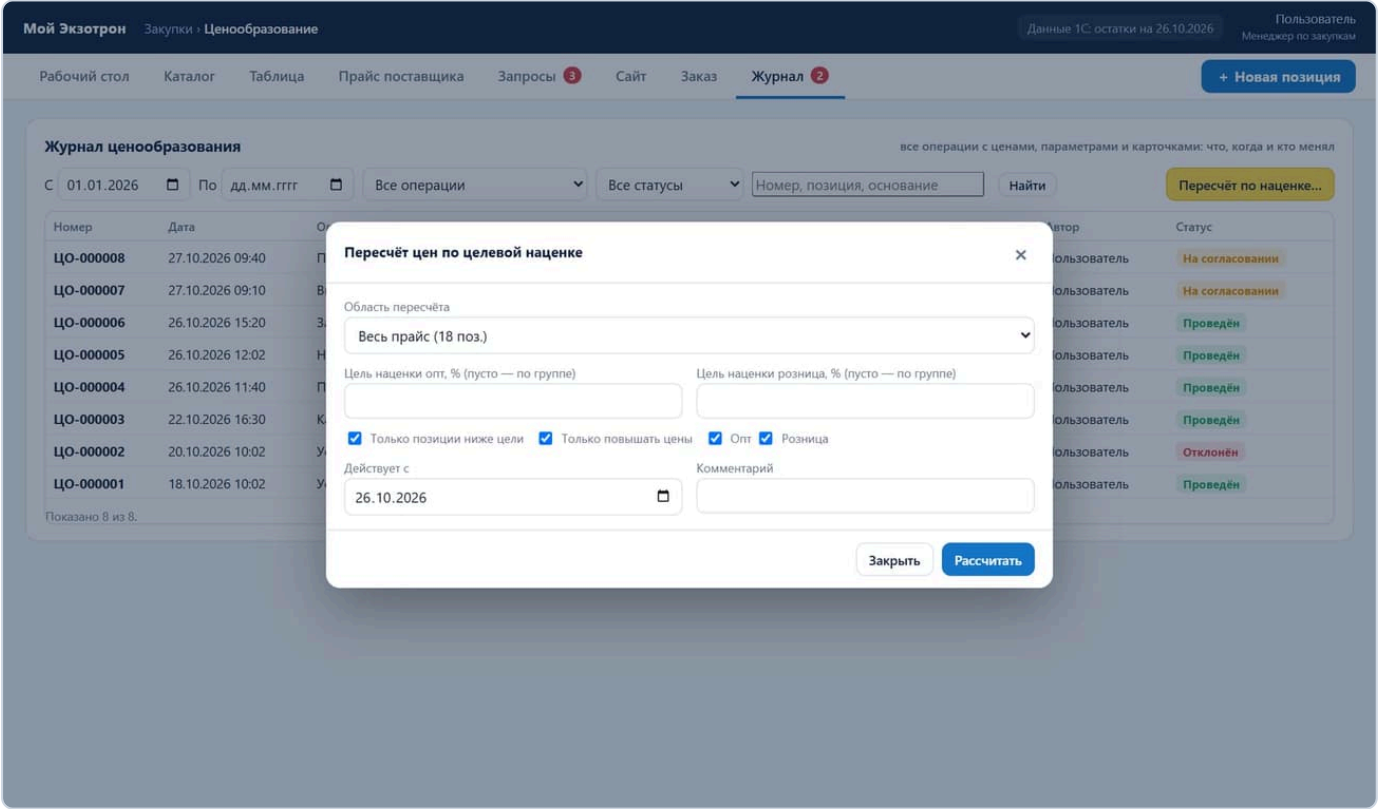
Отметили T-10, T-10 Pro и T-20 с CAN, нажали «Пересчитать цены...», оставили все параметры по умолчанию, нажали «Рассчитать». Портал предлагает (шаг округления терминалов 50 Р):

| Позиция    | Опт                            | Розница                        |
|------------|--------------------------------|--------------------------------|
| T-10       | 14 500 → <b>14 950</b> (+25 %) | 17 900 → <b>18 550</b> (+55 %) |
| T-10 Pro   | 17 500 → <b>18 000</b> (+25 %) | 21 700 → <b>22 350</b> (+55 %) |
| T-20 с CAN | 21 500 → <b>22 750</b> (+25 %) | 26 600 → <b>28 200</b> (+55 %) |

Рост цен 2,9–6,0 % при допустимых 8 %, наценки на цели, цены выше нижних. Плашка зелёная: «Согласует: закупщик сам», кнопка «Провести». Менеджер по закупкам проводит документ и получает проведённый документ «Пересчёт цен по наценке» с тремя строками.

### Пример 2: раздел «Датчики уровня топлива» из журнала

Открыли журнал, нажали «Пересчёт по наценке...», в области выбрали «Раздел: Датчики уровня топлива», остальное по умолчанию.



Диалог «Пересчёт по наценке...», открытый из журнала

Предлагаются две строки:

| Позиция      | Опт                          | Что видно                                       |
|--------------|------------------------------|-------------------------------------------------|
| ТД-150 L2000 | 7 900 → <b>8 700</b> (+25 %) | Рост 10,13 % при допустимых 10 %, метка «отдел» |

| Позиция                  | Опт                          | Что видно                                       |
|--------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------|
| Поплавковый датчик ПД-20 | 3 100 → <b>3 430</b> (+22 %) | Рост 10,65 % при допустимых 10 %, метка «отдел» |

Плашка жёлтая: «Позиций: 2. Согласует: начальник отдела продаж — 2 поз.: наценка ниже цели или рост цены больше допустимого». Кнопки: «Сохранить черновик» и «Отправить на согласование». Если вы менеджер по закупкам, вы отправляете документ, и он ждёт начальника отдела продаж. Цены в прейскуранте пока прежние.

### Пример 3: своя цель на группу

Область «Группа: Датчики уровня топлива > Датчики ёмкостные», «Цель наценки опт» = 30, остальное по умолчанию. Под новую цель попадают четыре позиции:

| Позиция      | Опт            | Рост    |
|--------------|----------------|---------|
| ТД-150 L1000 | 8 000 → 8 170  | 2,13 %  |
| ТД-100 L500  | 6 600 → 6 680  | 1,21 %  |
| ТД-150 L2000 | 7 900 → 9 050  | 14,56 % |
| ТД-200 L1500 | 9 900 → 10 000 | 1,01 %  |

У ТД-150 L2000 рост больше 10 %, поэтому документ уйдёт к начальнику отдела продаж целиком, хотя три остальные позиции в пределах нормы. Если нужно, чтобы они прошли быстро, сделайте два документа: сначала три позиции выбором в таблице, затем одну.

### Пример 4: весь прайс

Область «Весь прайс (18 поз.)» с параметрами по умолчанию на демонстрационных данных предлагает 8 позиций: три терминала, два датчика (ТД-150 L2000 и ПД-20), две камеры и видеорегистратор. Уровень документа определяют те же две позиции с ростом выше 10 %, поэтому документ идёт к начальнику отдела продаж.

## Что происходит после проведения

- Цены записываются в прейскурант с датой «Действует с» и историей изменений. В историю попадают номер документа и ваш комментарий, поэтому по любому изменению можно найти основание.
- В карточке позиции меняются плитки «Опт» и «Розница», пересчитываются наценки, а в «Истории цен продажи» появляются строки «было → стало» с датой и автором. Эту историю видят все, у кого есть доступ к portalу ценообразования.
- Те же цены видят менеджеры по продажам в прейскуранте, счетах и коммерческих предложениях: портал пишет в тот же прейскурант, что используется в продажах. Цена с будущей датой начнёт действовать с этой даты.
- Документ остаётся в журнале со статусом «Проведён» и полной историей: кто создал, кто согласовал, когда провёл.
- Если документ отправлен на согласование, приходит уведомление тем, кто вправе его согласовать, а также финансовому руководителю (копия). Автор получает уведомление о решении: «согласован и проведён» или «отклонён» с причиной. Уведомления видны в колокольчике портала, а при непрочтении дублируются в Telegram и MAX.

## Как отменить изменение цен

| Ситуация                                                      | Что делать                                                                                                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Диалог ещё открыт, документ не создан                         | Закройте диалог: ничего не сохранится                                                                                                                                                               |
| Документ в статусе «Черновик» или «На согласовании»           | Откройте документ в журнале и нажмите «Отменить документ». Кнопку видят те, кто вправе согласовать документ этого уровня. Если у вас её нет, попросите согласующего отклонить или отменить документ |
| Документ проведён                                             | В журнале откройте документ и нажмите «Отменить документ (вернуть цены)». Цены вернутся к прежним значениям с сегодняшнего дня и отдельной записью в истории «Отмена ЦО-...»                        |
| Проведён с будущей датой «Действует с», дата ещё не наступила | Портал сравнивает текущую цену с ценой из документа; пока дата не наступила, текущая цена прежняя, и отмена, судя по правилам портала, будет отклонена тем же сообщением (уточняется)               |
| Проведён, но потом цену менял другой документ                 | Отмена невозможна («Цена опт позиции ... уже изменена другим документом; отмена невозможна»). Поправьте цену новым документом                                                                       |

Подробнее об отмене и об отклонённых документах рассказывает статья [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#).

## Типичные ошибки

- **Пересчёт без просмотра.** Сначала «Рассчитать» и просмотр строк, потом «Провести». Особенно проверяйте метки «отдел» и «рук.» и позиции с большим ростом.
- **Понижение цен по неосторожности.** Снятые обе галочки в пересчёте опускают цены до целей.
- **Цена без НДС вместо цены с НДС.** В поле «Новая цена» вводится цена с НДС. Если вы ввели 12 254 ₽ (цена без НДС) вместо 14 950 ₽, колонка «Наценка» покажет всего +3 %, цена окажется ниже нижней, и портал отправит документ руководителю.
- **Дата «Действует с» в будущем.** Пока она не наступила, в карточке остаётся прежняя цена, а в журнале документ уже «Проведён». Это нормально.
- **Длительное согласование.** Если пока документ на согласовании цену изменит другой документ, при согласовании появится сообщение «Цена опт позиции ... изменилась с момента подготовки документа: пересоздайте документ». Отмените старый документ и подготовьте новый.

## Частые вопросы

**Почему вместо «Провести сейчас» кнопка называется «Отправить на согласование»?** Документу нужен более высокий уровень, чем у вашей роли: цена ниже цели, ниже минимума или рост больше допустимого. Рамка над кнопкой пишет, кто согласует и почему.

**Можно ли поменять только розницу или только опт?** Да. Измените только нужное поле. В документ попадёт только изменённая цена, вторая останется прежней.

**Что значит «+ -4 %» в колонке «Наценка»?** Наценка отрицательная: цена ниже закупки. Знак «+» диалог выводит всегда.

**Как подготовить документ заранее на будущую дату?** Укажите дату в поле «Действует с» (диалог принимает сегодняшнюю, вчерашнюю и будущие даты). Документ можно провести сейчас, а цены вступят в силу в назначенный день.

**Можно ли пересчитать цены только по одному разделу?** Да. В журнале выберите «Раздел: ...» или «Группа: ...». Из таблицы можно выбрать любые позиции флажками.

**Я отправил документ на согласование. Как узнать результат?** Откройте журнал: статус документа изменится на «Проведён» или «Отклонён». Также вам придёт уведомление о решении с причиной отказа.

**Позиция не попала в пересчёт. Почему?** Возможные причины: нет входной цены (не связана с 1С или нет поступлений), наценка уже не ниже цели при включённой галочке «Только позиции ниже цели», предлагаемая цена не выше текущей при включённой «Только повышать цены», позиция не входит в выбранную область.

# Таблица позиций и цели наценок

Вкладка «Таблица» показывает все позиции портала одним списком с остатками, входными ценами, ценами и наценками. Здесь же можно быстро править параметры закупки: прямо в ячейке или сразу у нескольких отмеченных позиций. На этой же вкладке находится окно «Цели наценок», где задаются цели по группам прайса. Статья объясняет, что значит каждая колонка и каждый фильтр, как менять параметры по одной позиции и пачкой, как изменить цели группы или задать свою цель у позиции и на что влияет каждый параметр закупки.

Менять параметры и цели могут менеджер по закупкам и руководитель. Начальник отдела продаж и финансовый руководитель видят таблицу только для чтения: у них нет флажков строк и панели массовых действий. Как считаются цели и пороги, описано в статье «Как считаются цены и наценки», а как менять сами цены в статье «Изменение цен».

## Где найти

Откройте вкладку «Таблица» в верхнем меню портала.

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Таблица позиций

правка в ячейке сохраняется сразу и пишется в журнал; клик по названию открывает карточку

Ниже минимума 4

Без закупочной цены 1

Нет связи с 1С 1

Только прямая 2

Поддерживать остаток 15

Наценка ниже цели 8

Без веса 1

Минус в 1С 1

Поиск

Выбрано: 0

1 Все показанные

2 Снять

3 Мин. остаток...

Поставщик...

Поддерживать

Не поддерживать

Прямая

Не прямая

3 Пересчитать цены...

4 Цели наценок

| Артикул | Название                                   | Поставщик               | Остаток | Мин. | Подд.                               | Прямая                              | Вход, без НДС | Опт      | Нац. опт | Розница  | Нац. розн. | Вес, кг | Флаги     |
|---------|--------------------------------------------|-------------------------|---------|------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------|----------|----------|----------|------------|---------|-----------|
| 003150  | Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L... | ООО «Альфа Поставка»    | 7       | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 5 150 P       | 8 000 P  | +27 %    | 9 900 P  | +58 %      | 1,4     | ниже мин. |
| 003100  | Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L... | ООО «Альфа Поставка»    | 14      | 8    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 4 210 P       | 6 600 P  | +29 %    | 8 200 P  | +60 %      | 0,9     |           |
| 003151  | Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L... | ООО «Альфа Поставка»    | 2       | 6    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 5 700 P       | 7 900 P  | +14 %    | 10 900 P | +57 %      | 2,1     | ниже мин. |
| 003160  | Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-200 L... | ООО «Альфа Поставка»    | 9       | 4    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 6 300 P       | 9 900 P  | +29 %    | 12 300 P | +60 %      | 1,9     |           |
| 003300  | Датчик уровня топлива поплавковый ПД-10    | ООО «Сенсор-Опт»        | 25      | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 1 900 P       | 2 900 P  | +25 %    | 3 600 P  | +55 %      | 0,5     |           |
| 003310  | Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20    | ООО «Сенсор-Опт»        | 11      | 5    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 2 300 P       | 3 100 P  | +10 %    | 4 300 P  | +53 %      | 0,7     |           |
| 004210  | Терминал мониторинга «Трекер» Т-10         | ООО «ТрекингИнтегратор» | 1       | 5    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 9 800 P       | 14 500 P | +21 %    | 17 900 P | +50 %      | 0,3     | ниже мин. |
| 004215  | Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 Pro     | ООО «ТрекингИнтегратор» | 6       | 3    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 11 800 P      | 17 500 P | +22 %    | 21 700 P | +51 %      | 0,3     |           |
| 004220  | Терминал мониторинга «Трекер» Т-20 с CAN   | ООО «ТрекингИнтегратор» | 4       | 3    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 14 900 P      | 21 500 P | +18 %    | 26 600 P | +46 %      | 0,4     |           |
| 007100  | Антенна ГЛОНАСС/GPS активная               | ООО «ТрекингИнтегратор» | 40      | 20   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 380 P         | 690 P    | +49 %    | 890 P    | +92 %      | 0,1     |           |
| 007110  | Кабель удлинительный 5 м                   |                         | 18      | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 210 P         | 420 P    | +64 %    | 560 P    | +119 %     | 0,2     |           |
| 007120  | Кабель питания 12/24 В с предохранителем   | ООО «ТрекингИнтегратор» | -6      | 15   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 95 P          | 180 P    | +55 %    | 250 P    | +116 %     | 0,1     | ниже мин. |
| 005870  | Камера купольная 4 Мп с ИК-подсветкой      | ООО «Сенсор-Опт»        | 12      |      | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | 4 600 P       | 6 900 P  | +23 %    | 8 800 P  | +57 %      | 0,6     |           |
| 005880  | Камера цилиндрическая 4 Мп                 | ООО «Сенсор-Опт»        | 5       |      | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | 5 100 P       | 7 700 P  | +24 %    | 9 500 P  | +53 %      | 0,7     |           |
| 005990  | Видеорегистратор 8 каналов                 | ООО «Сенсор-Опт»        | 3       | 2    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 8 700 P       | 11 800 P | +11 %    | 15 600 P | +47 %      | 1,6     |           |
| 006196  | Метка RFID Mifare 1K                       | ООО «ТрекингИнтегратор» | 300     | 200  | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 18 P          | 45 P     | +105 %   | 60 P     | +173 %     | 0,01    |           |

Вкладка «Таблица»: фильтры, панель массовых действий и список позиций

1. Кнопка «Все показанные»: отмечает флажками все строки, которые сейчас видны с учётом фильтров и поиска.
2. Кнопка «Мин. остаток...»: массовая установка минимального остатка. Пока ничего не отмечено, она серая.

3. Кнопка «Пересчитать цены...»: пересчёт цен по выбранным позициям (статья «[Изменение цен](#)»). Тоже недоступна без выбора.
4. Кнопка «Цели наценок» открывает окно с целями по группам. Она доступна всегда.
5. Ячейка минимального остатка: меняется прямо в таблице.
6. Флажок строки: отмечает позицию для массовых действий.

Над таблицей находятся чипы-фильтры, справа от них строка «Поиск». Под заголовком «Таблица позиций» написана подсказка: «правка в ячейке сохраняется сразу и пишется в журнал; клик по названию открывает карточку».

## Колонки таблицы

| Колонка              | Что показывает                                                                                                                                        |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Артикул, Название    | Артикул и название позиции. Клик по названию открывает карточку                                                                                       |
| Поставщик            | Основной поставщик. Если он не задан, показан поставщик последнего поступления                                                                        |
| Остаток              | Остаток по 1С (счёт 41.01, все склады) на дату в правом верхнем углу. Прочерк у позиций без связи с 1С. Отрицательный остаток показан со знаком минус |
| Мин.                 | Минимальный остаток. Поле для правки                                                                                                                  |
| Подд.                | Флажок «Поддерживать остаток»                                                                                                                         |
| Прямая               | Флажок «Только прямая поставка»                                                                                                                       |
| Вход, без НДС        | Последняя входная цена без НДС                                                                                                                        |
| Опт, Розница         | Текущие цены с НДС                                                                                                                                    |
| Нац. опт, Нац. розн. | Наценка к последней входной цене. Красным выделена наценка ниже цели                                                                                  |
| Вес, кг              | Вес позиции. Прочерк означает, что вес не заполнен                                                                                                    |
| Флаги                | Метка «ниже мин.» (остаток ниже минимума при включённом «Поддерживать остаток») и метка «нет 1С» (позиция не связана с 1С)                            |

Первый столбец с флажками выбора есть только у тех, кто вправе править параметры.

Внизу таблицы написано «Показано N из M позиций»: M всего позиций портала, N сколько прошло фильтры.

## Фильтры и поиск

Чипы показывают в скобке число позиций, подходящих под условие, во всём каталоге. Включённый чип подсвечен, включённых чипов может быть несколько: тогда показываются позиции, подходящие под все условия сразу.

| Чип           | Какие позиции показывает                                             |
|---------------|----------------------------------------------------------------------|
| Ниже минимума | «Поддерживать остаток» включён, минимум задан, остаток ниже минимума |

| Чип                  | Какие позиции показывает                                        |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------|
| Без закупочной цены  | Позиция связана с 1С, но входной цены нет (не было поступлений) |
| Нет связи с 1С       | Не найден артикул в 1С или связь не задана                      |
| Только прямая        | Включена «Только прямая поставка»                               |
| Поддерживать остаток | Включён «Поддерживать остаток»                                  |
| Наценка ниже цели    | Наценка опта или розницы ниже цели                              |
| Без веса             | Вес не заполнен и не отмечено «У позиции нет веса»              |
| Минус в 1С           | Остаток в 1С отрицательный                                      |

**Поиск** ищет по названию, артикулу, бренду и названию поставщика. Фильтры и поиск общие для «Каталога» и «Таблицы»: если вы включили чип в каталоге, он останется включённым в таблице.

## Правка в ячейке

В таблице можно менять три значения: минимальный остаток, флажок «Подд.» и флажок «Прямая». Сохраняется каждое сразу.

1. Найдите позицию. Для этого используйте поиск или чипы.
2. Щёлкните по ячейке «Мин.» нужной строки и введите число. Чтобы сохранить, нажмите Enter или перейдите в другое поле.
3. Либо поставьте или снимите флажок в колонке «Подд.» или «Прямая». Сохранение произойдёт в момент клика.
4. Появится короткое сообщение «Сохранено» (или «Без изменений», если значение прежнее). Таблица обновится: пересчитаются метки «ниже мин.», счётчики чипов и количество «нужно заказать».

Каждая такая правка записывается в журнал документом «Параметры закупки» с основанием «Правка карточки позиции». В документе одна строка на изменённое значение: например, «Минимальный остаток: 5 → 4». Документ создаётся сразу в статусе «Проведён», согласование не требуется.

Если очистить ячейку «Мин.» и сохранить, минимальный остаток будет снят: позиция перестанет попадать в «Нужно заказать». Если ввести не число, портал ответит «Минимальный остаток: число указано неверно», а в ячейке вернётся прежнее значение.

## Выбор строк и массовые действия

Когда нужно изменить параметр у нескольких позиций, отметьте их флажками. Панель над таблицей показывает «Выбрано: N». Кнопки массовых действий активны, пока выбрана хотя бы одна позиция.

Мой Экзотрон

Закупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Таблица позиций

правка в ячейке сохраняется сразу и пишется в журнал; клик по названию открывает карточку

Ниже минимума 4

Без закупочной цены 1

Нет связи с 1С 1

Только прямая 2

Поддерживать остаток 15

Наценка ниже цели 8

Без веса 1

Минус в 1С 1

Поиск

Выбрано: 3

Все показанные

1 Снять

2 Мин. остаток...

3 Поставщик...

Поддерживать

Не поддерживать

Прямая

Не прямая

4 Пересчитать цены...

Цели наценок

| Артикул                             | Название                                          | Поставщик               | Остаток | Мин. | Подд.                               | Прямая                              | Вход, без НДС | Опт      | Нац. опт | Розница  | Нац. розн. | Вес, кг | Флаги     |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------|-------------------------|---------|------|-------------------------------------|-------------------------------------|---------------|----------|----------|----------|------------|---------|-----------|
| <input type="checkbox"/>            | 003150 Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L... | ООО «Альфа Поставка»    | 7       | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 5 150 Р       | 8 000 Р  | +27 %    | 9 900 Р  | +58 %      | 1,4     | ниже мин. |
| <input type="checkbox"/>            | 003100 Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L... | ООО «Альфа Поставка»    | 14      | 8    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 4 210 Р       | 6 600 Р  | +29 %    | 8 200 Р  | +60 %      | 0,9     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 003151 Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L... | ООО «Альфа Поставка»    | 2       | 6    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 5 700 Р       | 7 900 Р  | +14 %    | 10 900 Р | +57 %      | 2,1     | ниже мин. |
| <input type="checkbox"/>            | 003160 Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-200 L... | ООО «Альфа Поставка»    | 9       | 4    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 6 300 Р       | 9 900 Р  | +29 %    | 12 300 Р | +60 %      | 1,9     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 003300 Датчик уровня топлива поплавковый ПД-10    | ООО «Сенсор-Опт»        | 25      | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 1 900 Р       | 2 900 Р  | +25 %    | 3 600 Р  | +55 %      | 0,5     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 003310 Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20    | ООО «Сенсор-Опт»        | 11      | 5    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 2 300 Р       | 3 100 Р  | +10 %    | 4 300 Р  | +53 %      | 0,7     |           |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 004210 Терминал мониторинга «Трекер» Т-10         | ООО «ТрекингИнтегратор» | 1       | 5    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 9 800 Р       | 14 500 Р | +21 %    | 17 900 Р | +50 %      | 0,3     | ниже мин. |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 004215 Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 Pro     | ООО «ТрекингИнтегратор» | 6       | 3    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 11 800 Р      | 17 500 Р | +22 %    | 21 700 Р | +51 %      | 0,3     |           |
| <input checked="" type="checkbox"/> | 004220 Терминал мониторинга «Трекер» Т-20 с CAN   | ООО «ТрекингИнтегратор» | 4       | 3    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 14 900 Р      | 21 500 Р | +18 %    | 26 600 Р | +46 %      | 0,4     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 007100 Антенна ГЛОНАСС/GPS активная               | ООО «ТрекингИнтегратор» | 40      | 20   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 380 Р         | 690 Р    | +49 %    | 890 Р    | +92 %      | 0,1     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 007110 Кабель удлинительный 5 м                   |                         | 18      | 10   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 210 Р         | 420 Р    | +64 %    | 560 Р    | +119 %     | 0,2     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 007120 Кабель питания 12/24 В с предохранителем   | ООО «ТрекингИнтегратор» | -6      | 15   | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 95 Р          | 180 Р    | +55 %    | 250 Р    | +116 %     | 0,1     | ниже мин. |
| <input type="checkbox"/>            | 005870 Камера купольная 4 Мп с ИК-подсветкой      | ООО «Сенсор-Опт»        | 12      |      | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | 4 600 Р       | 6 900 Р  | +23 %    | 8 800 Р  | +57 %      | 0,6     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 005880 Камера цилиндрическая 4 Мп                 | ООО «Сенсор-Опт»        | 5       |      | <input type="checkbox"/>            | <input checked="" type="checkbox"/> | 5 100 Р       | 7 700 Р  | +24 %    | 9 500 Р  | +53 %      | 0,7     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 005990 Видеорегистратор 8 каналов                 | ООО «Сенсор-Опт»        | 3       | 2    | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 8 700 Р       | 11 800 Р | +11 %    | 15 600 Р | +47 %      | 1,6     |           |
| <input type="checkbox"/>            | 006196 Метка RFID Mifare 1K                       | ООО «ТрекингИнтегратор» | 300     | 200  | <input checked="" type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/>            | 18 Р          | 45 Р     | +105 %   | 60 Р     | +173 %     | 0,01    |           |

Выбраны три терминала: доступны все кнопки массовых действий

1. «Снять»: сбрасывает выбор.
2. «Мин. остаток...»: задаёт один минимальный остаток всем отмеченным позициям.
3. «Поставщик...»: назначает одного основного поставщика всем отмеченным позициям.
4. «Пересчитать цены...»: открывает пересчёт цен по отмеченным позициям.

Остальные кнопки панели:

| Кнопка          | Что делает с отмеченными позициями                                     |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------|
| Все показанные  | Отмечает все строки, которые сейчас видны (с учётом фильтров и поиска) |
| Поддерживать    | Включает «Поддерживать остаток»                                        |
| Не поддерживать | Выключает «Поддерживать остаток»                                       |
| Прямая          | Включает «Только прямая поставка»                                      |
| Не прямая       | Выключает «Только прямая поставка»                                     |
| Цели наценок    | Открывает окно целей по группам (отмеченные позиции не нужны)          |

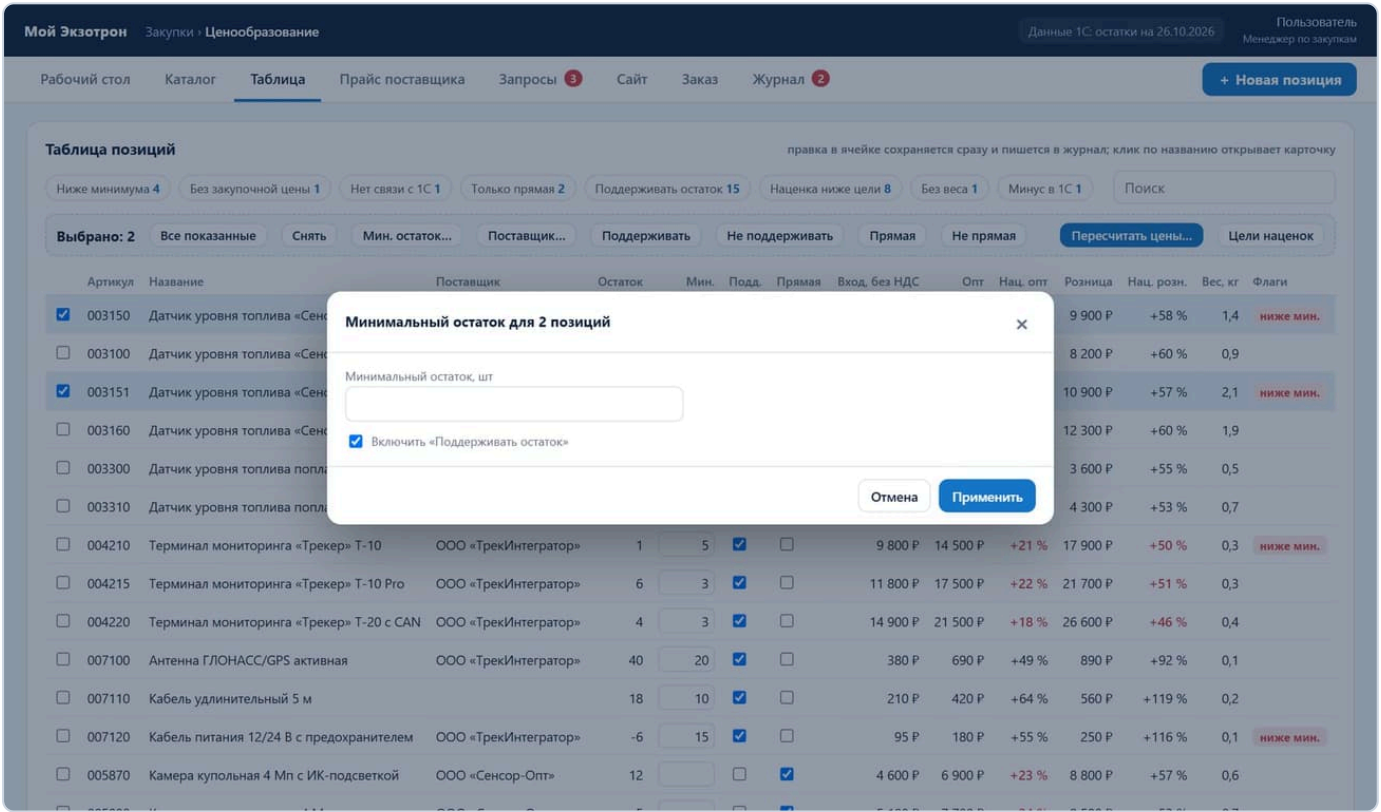
**Осторожно.** Число «Выбрано: N» включает и те отмеченные позиции, которые сейчас скрыты фильтром. Массовое действие применится ко всем отмеченным, а не только к видимым. Выбор не сбрасывается после действия, поэтому в конце работы и перед новой операцией нажимайте «Снять».

Итог любого массового действия: сообщение «Изменено значений: N (документ в журнале)». Значения, которые уже совпадают с новыми, не считаются и в документ не попадают. В журнале появится один документ «Параметры закупки» на всё действие, а в нём строка на каждое изменённое значение.

**Пример: минимальный остаток трём терминалам**

Нужно поставить минимальный остаток 4 для терминалов T-10, T-10 Pro и T-20 с CAN.

- 1. Откройте вкладку «Таблица». В строке «Поиск» введите «Терминал» (или включите нужные строки вручную).
- 2. Отметьте флажками три строки. Панель покажет «Выбрано: 3».
- 3. Нажмите «Мин. остаток...». Откроется окно «Минимальный остаток для 3 позиций».
- 4. В поле «Минимальный остаток, шт» введите 4. Флажок «Включить «Поддерживать остаток»» оставьте включённым: у терминалов он и так включён, поэтому лишних изменений не будет.
- 5. Нажмите «Применить». Появится сообщение «Изменено значений: 3 (документ в журнале)».
- 6. Нажмите «Снять», чтобы сбросить выбор.



Окно массовой установки минимального остатка (на снимке отмечены две позиции)

Что изменилось:

| Позиция    | Минимум был → стал | Остаток | Нужно заказать                                                  |
|------------|--------------------|---------|-----------------------------------------------------------------|
| T-10       | 5 → 4              | 1       | было $2 \times 5 - 1 = 9$ , стало $2 \times 4 - 1 = 7$          |
| T-10 Pro   | 3 → 4              | 6       | не требуется (остаток выше минимума)                            |
| T-20 с CAN | 3 → 4              | 4       | не требуется (остаток равен минимуму, ниже его он не опускался) |

В журнале появился документ «Параметры закупки» с тремя строками.

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

с 01.01.2026

По

дд.мм.гггг

Все операции

Все статусы

Номер, позиция, основание

Найти

Пересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 4 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

ЦО-000004 - Параметры закупки

Проведён

документ ценообразования

Основание

Действует с

Автор

Комментарий

Таблица: минимальный остаток

26.10.2026

Пользователь

—

| Позиция или группа                  | Параметр            | Было → стало |
|-------------------------------------|---------------------|--------------|
| Датчик «Сенсор» ТД-150 L1000 003150 | Минимальный остаток | 8 → 10       |
| Терминал «Трекер» Т-10 004210       | Минимальный остаток | 3 → 5        |

История документа

|                  |           |              |
|------------------|-----------|--------------|
| 26.10.2026 11:40 | создан    | Пользователь |
| 26.10.2026 11:40 | отправлен | Пользователь |
| 26.10.2026 11:40 | проведён  | Пользователь |

Проведённый документ «Параметры закупки»: минимальный остаток, было → стало

Колонки документа: «Позиция или группа», «Параметр», «Было → стало». На снимке показан документ ЦО-000004 с двумя строками (ТД-150 L1000: минимум 8 → 10, Т-10: 3 → 5), так будет выглядеть и ваш документ.

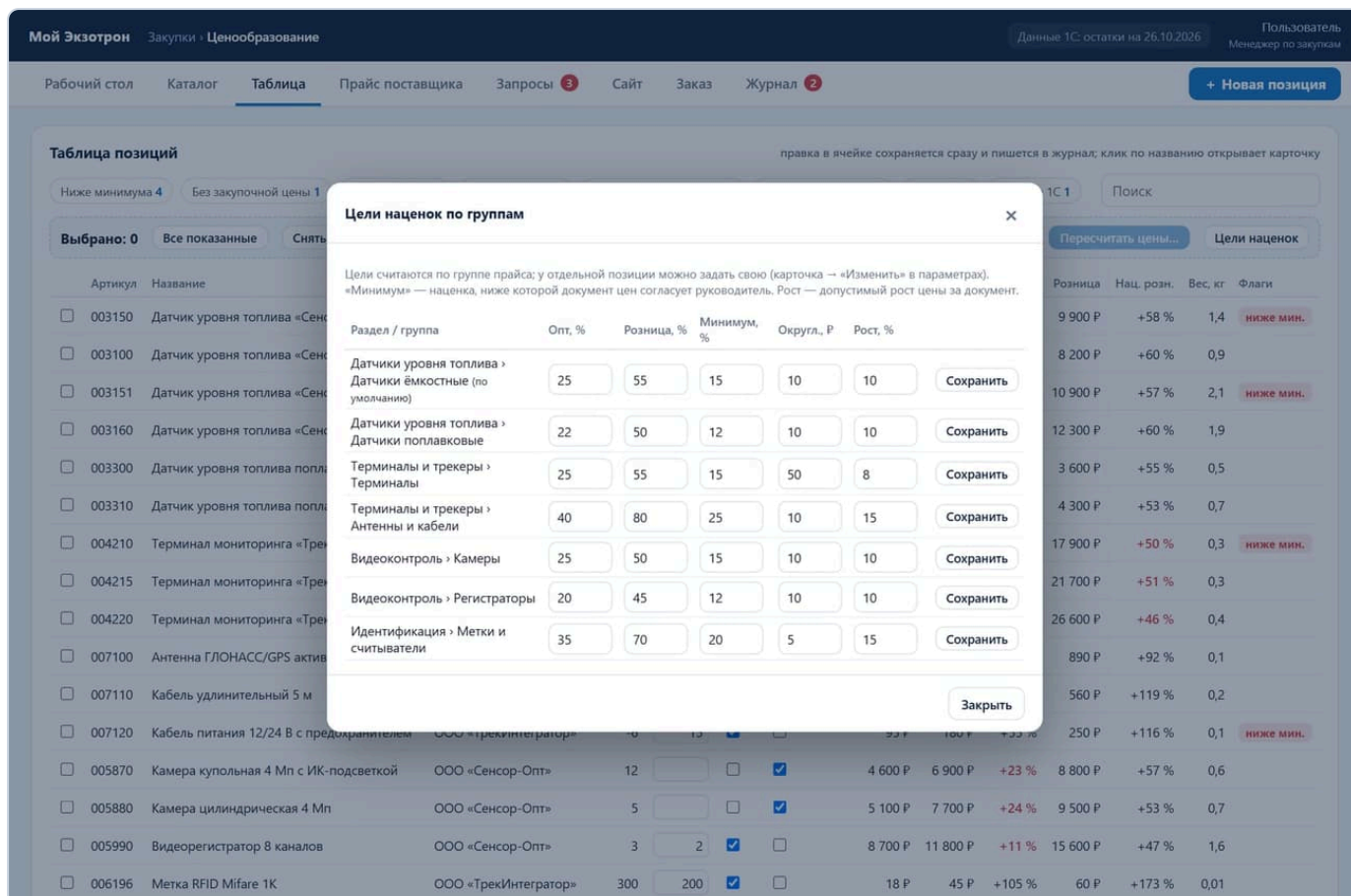
Окно на снимке 33 открыто для двух отмеченных датчиков ТД-150 L1000 и ТД-150 L2000. Если ввести там 12, то у ТД-150 L1000 рекомендация вырастет с 15 до 20 шт ( $2 \times 12 - 7 = 17$ , вверх до кратности 5), а у ТД-150 L2000 с 10 до 22 шт ( $2 \times 12 - 2 = 22$ ).

## Окно «Поставщик...»

- Отметьте позиции и нажмите «Поставщик...». Окно называется «Поставщик для N позиций».
- Начните вводить название или ИНН (минимум два знака). Появится список контрагентов из 1С.
- Щёлкните по нужному контрагенту в списке. Если нажать «Назначить», не выбрав из списка, портал напомнит: «Выберите поставщика из списка».
- Нажмите «Назначить». Основной поставщик назначен всем отмеченным позициям.

## Цели наценок

Окно открывается кнопкой «Цели наценок» на панели таблицы.



Окно «Цели наценок по группам»

Каждая строка окна соответствует группе прайса (написано «Раздел > Группа»). Поля строки:

| Поле       | Что значит                                                                                                                        |
|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Опт, %     | Цель наценки для оптовой цены                                                                                                     |
| Розница, % | Цель наценки для розничной цены                                                                                                   |
| Минимум, % | Минимальная наценка. Если наценка цены ниже, документ цен согласует <b>руководитель</b> . Этим же числом определяется нижняя цена |
| Округл., Р | Шаг, до которого округляется вверх предлагаемая цена. У «Терминалов» 50 Р, у остальных групп чаще 10 Р                            |
| Рост, %    | Допустимый рост цены за один документ. Больше этого значения документ согласует начальник отдела продаж                           |

Подпись «(по умолчанию)» после названия группы означает, что для неё цели ещё ни разу не сохранялись, а портал показывает значения по умолчанию (опт 25 %, розница 55 %, минимум 15 %, округление 10 Р, рост 10 %).

## Что должно выполняться

Портал сохранит строку, только если:

- заполнены «Опт», «Розница» и «Минимум»;
- минимум не больше цели опта, а цель опта не больше цели розницы («Минимальная наценка не больше цели опт, цель опт не больше цели розницы»);
- числа неотрицательные, а «Округл.» целое.

Если оставить пустыми «Округл.» или «Рост», при сохранении подставляются значения по умолчанию (10 ₽ и 10 %), а не «без ограничений».

## Последовательность действий

1. На вкладке «Таблица» нажмите «Цели наценок».
2. Найдите нужную группу и измените числа в её строке.
3. Нажмите «Сохранить» в **этой же** строке. Каждая строка сохраняется отдельной кнопкой. Появится сообщение «Цели группы сохранены».
4. Закройте окно кнопкой «Закреть». Таблица и счётчики обновятся.

## Пример: цель опта «Датчиков ёмкостных» 25 % → 30 %

Сохраняем «Опт» = 30 в строке «Датчики уровня топлива > Датчики ёмкостные» (розница 55 %, минимум 15 %, округление 10 ₽, рост 10 %). Что изменится:

| Что                                        | Было       | Стало                                                                                   |
|--------------------------------------------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| Предлагаемый опт ТД-150 L1000 (вход 5 150) | 7 860<br>₽ | 8 170 ₽ ( $5\,150 \times 1,30 \times 1,22 = 8\,167,90$ , вверх до 10 ₽)                 |
| Предлагаемый опт ТД-100 L500 (вход 4 210)  | 6 430<br>₽ | 6 680 ₽ ( $6\,677,06$ , вверх до 10 ₽)                                                  |
| Позиций в чипе «Наценка ниже цели»         | 8          | 11 (добавились ТД-150 L1000 с наценкой 27,3 %, ТД-100 L500 28,5 %, ТД-200 L1500 28,8 %) |

Чего не изменится: цены продажи позиций остаются прежними; новые цели начнут влиять на предложение цен, на метки наценок и на проверку согласования новых документов. Документы, уже созданные до изменения цели (черновики, документы на согласовании), сохраняют уровень согласования, определённый при создании.

В журнале появится документ «Параметры закупки» с основанием «Цели наценок группы» и строкой «Цели группы: опт / розница / минимум: 25 / 55 / 15 → 30 / 55 / 15». Изменения «Округл.» и «Рост» сохраняются, но в строку журнала не попадают.

## Своя цель у позиции

Когда отдельной позиции нужна другая цель, чем у группы, задайте её в параметрах закупки позиции. Остальные позиции группы это не затронет.

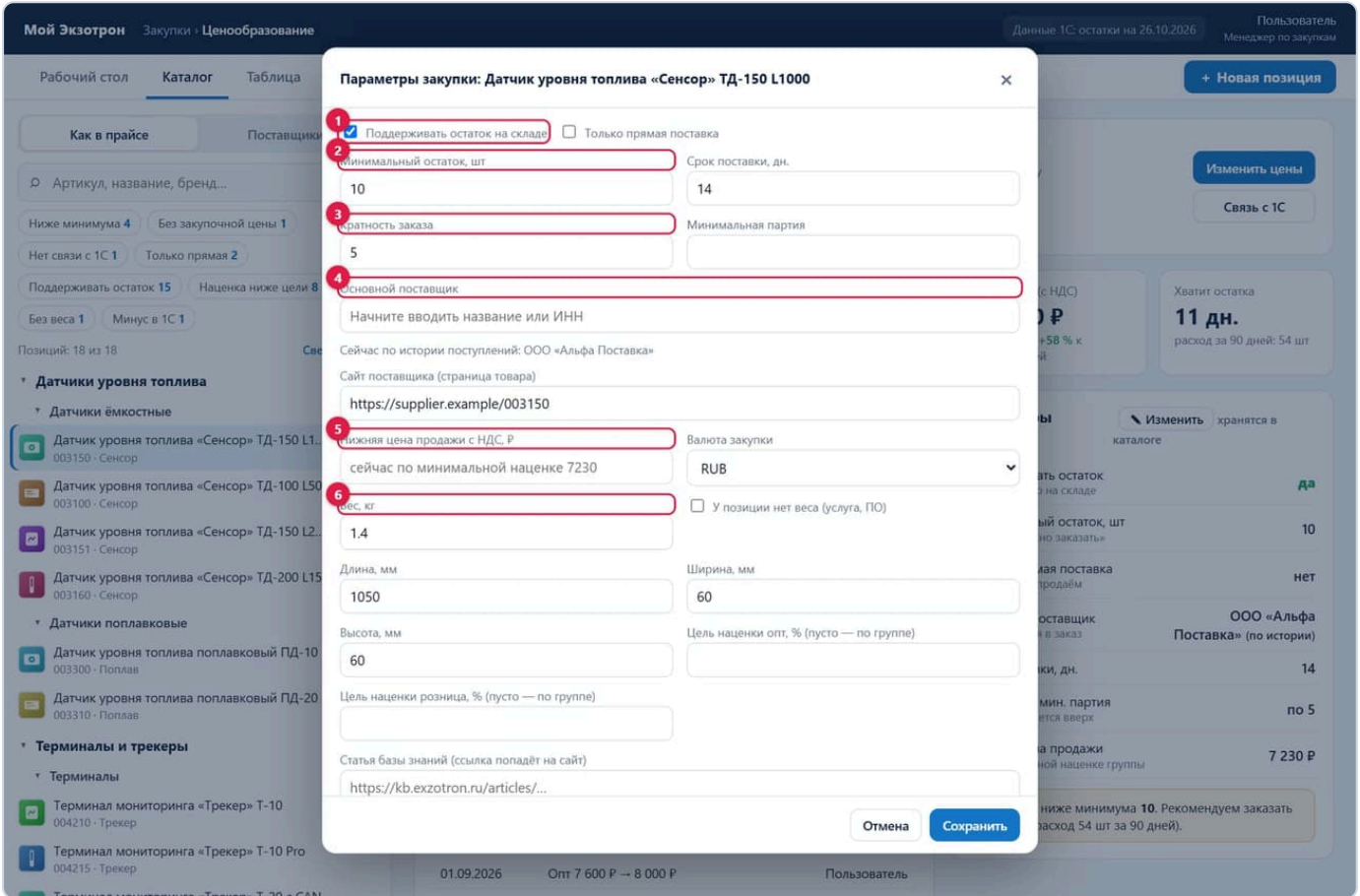
1. Откройте карточку позиции (вкладка «Каталог» или клик по названию в таблице).
2. В блоке «Параметры закупки» нажмите «Изменить».
3. В полях «Цель наценки опт, % (пусто — по группе)» и «Цель наценки розница, % (пусто — по группе)» введите число.
4. Нажмите «Сохранить». Появится сообщение «Сохранено, изменений: N».

Пример. У Т-20 с CAN (вход 14 900 ₽) цель опта группы 25 %, предлагается опт 22 750 ₽. Ставим свою цель 20 %:  $14\,900 \times 1,20 \times 1,22 = 21\,813,60$ , вверх до 50 ₽ → **21 850 ₽**. Теперь для Т-20 в «Предлагаемых ценах», в пересчёте и в проверке «наценка ниже цели» используется 20 %. Чтобы вернуться к цели группы, очистите поле и сохраните.

Минимум, округление и допустимый рост задаются только группой. Следите, чтобы своя цель была не ниже минимума группы: портал этого не запрещает, но цена по такой цели окажется ниже порога, и документ уйдёт к руководителю.

## Параметры закупки позиции

Параметры закупки меняются в карточке позиции кнопкой «Изменить» в блоке «Параметры закупки». Часть из них (минимум, «Поддерживать», «Прямая», поставщик) можно менять и в таблице.



Диалог «Параметры закупки»

1. «Поддерживать остаток на складе».
2. «Минимальный остаток, шт».
3. «Кратность заказа».
4. «Основной поставщик».
5. «Нижняя цена продажи с НДС, Р».
6. «Вес, кг».

Что означает каждый параметр и на что он влияет:

| Параметр                       | Что это                                      | На что влияет                                                                                                  |
|--------------------------------|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Поддерживать остаток на складе | Признак, что позицию нужно держать на складе | Без него позиция не попадает в «Ниже минимума», «Нужно заказать» и в заказ поставщику, даже если минимум задан |

| Параметр                                      | Что это                                                                    | На что влияет                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Только прямая поставка                        | Позиция заказывается у поставщика под счёт клиента, со склада не продаётся | Позиция пропускается при создании заказов поставщикам. В карточке показано пояснение о прямой поставке, а в счёте включается «Прямая поставка»                                                         |
| Минимальный остаток, шт                       | Порог, ниже которого остаток считается недостаточным                       | Отмечает позицию «ниже мин.», включает её в «Нужно заказать». Определяет количество: до двух минимумов                                                                                                 |
| Кратность заказа                              | Позицию заказывают упаковками, например по 5                               | Количество «нужно заказать» округляется вверх до кратности (13 → 15 при кратности 5)                                                                                                                   |
| Минимальная партия                            | Меньше этого количества заказывать не принято                              | Если рассчитанное количество меньше партии, в заказ идёт минимальная партия                                                                                                                            |
| Срок поставки, дн.                            | Сколько дней занимает поставка                                             | Хранится в карточке для справки. В расчётах портала не участвует                                                                                                                                       |
| Основной поставщик                            | Контрагент из 1С, у которого вы покупаете позицию                          | Подставляется в заказы поставщикам. Если не задан, в карточке и в заказе используется поставщик последнего поступления (пометка «по истории поступлений»); когда нет и его, позиция в заказ не попадёт |
| Сайт поставщика                               | Ссылка на страницу товара у поставщика                                     | Кнопка «Сайт поставщика» в карточке. Ссылка должна начинаться с https:// или http://, без пробелов                                                                                                     |
| Нижняя цена продажи с НДС, ₽                  | Своя нижняя цена позиции                                                   | Заменяет расчётную нижнюю цену (по минимальной наценке группы). Цена ниже неё согласует руководитель. Очистите поле, чтобы вернуться к расчёту                                                         |
| Валюта закупки                                | RUB, USD, EUR или CNY                                                      | Хранится в карточке для справки. Входные цены портал берёт из 1С в рублях и в другую валюту не пересчитывает                                                                                           |
| Вес, кг, габариты (длина, ширина, высота, мм) | Вес и размеры единицы                                                      | Из них считаются «вес итого» и «объём итого» в счёте и коммерческом предложении. Позиции без веса попадают в фильтр «Без веса»                                                                         |
| У позиции нет веса                            | Отметка для услуг и программного обеспечения                               | Позиция перестаёт считаться «без веса». Нельзя задать вес и эту отметку одновременно                                                                                                                   |
| Цель наценки опт и розница                    | Своя цель позиции                                                          | Заменяет цель группы (см. выше)                                                                                                                                                                        |
| Статья базы знаний                            | Ссылка на статью о товаре                                                  | Показывается в карточке, при выгрузке попадает на сайт                                                                                                                                                 |
| Примечание                                    | Свободный текст                                                            | Только для справки                                                                                                                                                                                     |

Пример для габаритов: у ТД-150 L1000 длина 1 050 мм, ширина 60 мм, высота 60 мм. Карточка покажет «1050 × 60 × 60 мм» и объём 3 780 000 мм<sup>3</sup>, то есть примерно 0,0038 м<sup>3</sup>.

## Последовательность действий

1. Откройте карточку позиции и нажмите «Изменить» в блоке «Параметры закупки».
2. Измените нужные поля. Поставщика выбирайте из списка: введите не меньше двух знаков названия или ИНН и щёлкните по строке. Кнопка «убрать» рядом с названием снимает заданного поставщика.
3. Нажмите «Сохранить». Портал отправит только изменённые поля. Если ничего не поменялось, появится «Изменений нет».

4. Появится сообщение «Сохранено, изменений: N». Карточка обновится. В журнале появится один документ «Параметры закупки» со строкой на каждое изменённое поле.

Правила проверки при сохранении:

| Сообщение                                                            | Причина                                                             |
|----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Минимальный остаток: значение не может быть отрицательным            | Отрицательное число в числовом поле                                 |
| ...: число указано неверно                                           | В числовом поле не число                                            |
| Срок поставки, дн.: нужно целое число (так же длина, ширина, высота) | Введена дробь                                                       |
| Сайт поставщика: нужна ссылка вида https://...                       | Ссылка без https:// или http://, с пробелами или длиннее 500 знаков |
| Укажите либо вес, либо отметку «без веса»                            | Заполнен вес и поставлена отметка одновременно                      |

## Что видят другие

- Изменённые параметры и новые цели сразу действуют для всех, кто работает в портале: меняются метки, фильтры и рабочий стол.
- Журнал хранит каждую правку: документ «Параметры закупки» со значениями «было → стало», автором и временем. Эти документы проводятся сразу и согласования не требуют; отменить их нельзя, исправляйте значение новой правкой.
- Основной поставщик и минимальный остаток влияют на экран «Заказ» и на список «нужно заказать», который выгружается в Excel (статья «[Заказ поставщику](#)»).

## Типичные ошибки

- **Минимум задан, а в «Нужно заказать» позиции нет.** Не включён «Поддерживать остаток» или остаток не ниже минимума.
- **Позиция «ниже мин.», но в заказ поставщику не попала.** Позиция помечена «Только прямая поставка» либо у неё нет ни основного поставщика, ни поступлений, по которым его можно определить.
- **Массовое действие применилось к скрытым позициям.** В «Выбрано: N» входят и скрытые фильтром строки. Нажимайте «Снять» после каждой операции.
- **Цели группы поменяли, а цены прежние.** Цели влияют на предложение и проверку, сами цены меняются только документом цен (статья «[Изменение цен](#)»).
- **Потеряли правку в окне целей.** Каждая строка сохраняется своей кнопкой «Сохранить».
- **Позиция в таблице есть, а в карточке нет остатка.** Нет связи с 1С: см. статью «[Каталог и карточка позиции](#)».

## Частые вопросы

**Почему я не вижу флажков и кнопок массовых действий?** Менять параметры вправе менеджер по закупкам и руководитель. У начальника отдела продаж и финансового руководителя таблица только для чтения.

**Можно ли отменить массовое изменение?** Документ «Параметры закупки» отменить нельзя. Верните прежние значения тем же способом: выберите те же позиции и задайте старое число. Старые значения видны в документе журнала («было → стало»).

**Что будет, если оставить поле минимального остатка пустым в массовом окне?** Минимальный остаток у выбранных позиций будет очищен. Если включён флажок «Включить «Поддерживать остаток»», он будет включён, но без минимума позиция в «Нужно заказать» не попадёт.

**Меняет ли новая цель группы текущие цены?** Нет. Она меняет только предложение, метки «наценка ниже цели» и проверку новых документов. Чтобы привести цены к новой цели, запустите пересчёт (статья [«Изменение цен»](#)).

**Можно ли задать разные цели для опта и розницы у одной позиции?** Да. Поля «Цель наценки опт» и «Цель наценки розница» независимы; пустое поле означает цель группы.

**Как узнать, кто и когда поменял минимальный остаток?** Откройте журнал, найдите документ «Параметры закупки» (поиск работает по названию и артикулу позиции) и посмотрите автора и время в истории документа (статья [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#)).

# Журнал ценообразования и согласование цен

Журнал ценообразования хранит все операции с ценами, параметрами и карточками позиций: что изменили, когда, кто и на каком основании. Каждая операция записана **документом ценообразования** с номером вида **ц0-000008**. Через журнал же проходит согласование: документ, цены которого выходят за пороги, ждёт решения начальника отдела продаж или руководителя, и именно здесь они его проводят или отклоняют. Статья объясняет, какие бывают документы и статусы, как найти и открыть документ, кто и когда согласует, как согласовать, отклонить и отменить документ, кто получает уведомления и что делать, если документ «завис».

Журнал открыт для просмотра всем ролям портала: менеджеру по закупкам, начальнику отдела продаж, руководителю и финансовому руководителю. Решения принимают начальник отдела продаж и руководитель. Как документ получает уровень согласования, подробно описано в статье «[Как считаются цены и наценки](#)», а как его подготовить, в статье «[Изменение цен](#)».

## Где найти журнал

Откройте вкладку «**Журнал**» в верхнем меню. Если есть документы на согласовании, рядом с названием вкладки стоит красный счётчик: он показывает число всех документов в статусе «На согласовании», а не только ваших.

Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

1 2 3 4 5

С 01.01.2026 По dd.mm.yyyy 2 Все операции 3 Все статусы 4 Найти 5 Пересчёт по наценке...

6

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ц0-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ц0-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 4 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ц0-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ц0-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ц0-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ц0-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ц0-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ц0-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

Журнал ценообразования: фильтры, список документов и кнопка пересчёта

1. Поле «С»: начало периода по дате создания документа. По умолчанию подставлено 1 января текущего года.
2. Выбор операции: «Все операции» или один из видов документа.

3. Выбор статуса: «Все статусы» или один из статусов.
4. Кнопка «Найти» применяет фильтры. Рядом находятся поле «По» (конец периода) и строка поиска «Номер, позиция, основание».
5. Кнопка «Пересчёт по наценке...» открывает массовый пересчёт цен (статья «Изменение цен»). Она есть только у тех, кто вправе готовить документы цен.
6. Строка документа. Щелчок по строке открывает документ под списком.

Колонки списка: «Номер», «Дата» (создания, с временем), «Операция», «Основание», «Действует с», «Автор», «Статус». Новые документы стоят сверху. Список загружается порциями по 50: когда вы долистываете его вниз, подгружаются следующие. Под таблицей написано «Показано N из M».

На рабочем столе у начальника отдела продаж и руководителя есть карточка «**Ждут согласования**»: она показывает до пяти документов, которые именно этот пользователь вправе согласовать, с номером, видом, основанием, автором и меткой «отдел продаж» или «руководитель». Щелчок по документу открывает его в журнале.

**Мой Экзотрон** Закупки · Ценообразование Данные 1С: остатки на 26.10.2026 Пользователь Руководитель

Рабочий стол Каталог Таблица Прайс поставщика Запросы 3 Сайт Заказ Журнал 2 + Новая позиция

**Здравствуйте, Пользователь · Руководитель**  
Полный доступ: согласует документы и публикует карточки на сайте.

Заморожено в остатках  
**507 270 Р**  
по цене последних поставок

Позиций в каталоге  
**18**  
связано с 1С: 17

Ниже минимума  
**4**  
нужно заказать

Средняя наценка опт / розница  
**34 % / 73 %**  
по последней входной цене

**Нужно заказать** 4

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000  
ООО «Альфа Поставка» - остаток 7 из 10 заказать 15

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000  
ООО «Альфа Поставка» - остаток 2 из 6 заказать 10

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10  
ООО «ТрекингИнтегратор» - остаток 1 из 5 заказать 9

Кабель питания 12/24 В с предохранителем  
ООО «ТрекингИнтегратор» - остаток -6 из 15 заказать 40

[Создать заказы поставщикам →](#)

**Наценка ниже цели** 8

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000  
опт +14 % при цели 25 %

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20  
опт +10 % при цели 22 %

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10  
опт +21 % при цели 25 %

[Показать все →](#)

**Качество каталога** 4

Нет связи с 1С  
1 из 18 позиций [Показать](#)

Нет веса и габаритов  
1 позиций [Показать](#)

Отрицательный остаток в 1С  
1 позиций: списано больше, чем оприходовано [Показать](#)

Нет закупочной цены  
1 позиций [Показать](#)

**Неликвид** 0

Есть остаток, нет продаж за 90 дней  
0 позиций

Заморожено  
0 Р

**Выгрузки в Excel**

[Каталог с ценами и наценками](#)  
все позиции: остатки, входная цена, опт и розница с наценками, цели

[Список «нужно заказать»](#)  
позиции ниже минимального остатка по основным поставщикам, с суммами

**Ждут согласования** 2

ЦО-000008 · Пересчёт цен по наценке  
Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры» - Пользователь отдел продаж

ЦО-000007 · Выгрузка на сайт  
Выгрузка на сайт: 2 карточки - Пользователь руководитель

Рабочий стол руководителя: карточка «Ждут согласования» (метка 1)

## Поиск и фильтры

Фильтры не применяются сами: изменив поле, нажмите «Найти».

| Фильтр   | Как работает                                                                                                 |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| С, По    | Ограничивают дату создания документа включительно. «По» можно оставить пустым                                |
| Операции | Один вид документа (список в следующем разделе)                                                              |
| Статусы  | Один статус                                                                                                  |
| Поиск    | Ищет по номеру документа, основанию, комментарию, а также по названию и артикулу позиций в строках документа |

Примеры. Чтобы найти все изменения минимального остатка по ТД-150 L1000, введите 003150 и выберите «Параметры закупки». Чтобы увидеть документы, которые ждут решения, выберите статус «На согласовании». Чтобы проверить, кто менял цены терминалов за октябрь, поставьте «С» = 01.10.2026, «По» = 31.10.2026, операция «Установка цен» и введите в поиск Трекер .

## Виды документов

Колонка «Операция» показывает вид документа.

| Операция                   | Откуда возникает                                                       | Согласование                                                   | Можно ли отменить                                    |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Установка цен              | «Изменить цены» в карточке позиции                                     | По уровню цен: сам, начальник отдела продаж или руководитель   | Да, пока после неё цену никто не менял               |
| Пересчёт цен по наценке    | Массовый пересчёт из таблицы или журнала                               | По уровню цен                                                  | Да, на тех же условиях                               |
| Параметры закупки          | Правки параметров в карточке и таблице, цели наценок групп, связь с 1С | Не требуется: документ создаётся сразу «Проведён»              | Нет                                                  |
| Карточка товара            | Правка описания, характеристик, документации                           | Не требуется                                                   | Нет                                                  |
| Загрузка прайса поставщика | Раздел «Прайс поставщика»                                              | По уровню цен продажи в строках                                | В журнале кнопки отмены у проведённого документа нет |
| Новая позиция              | Форма «Новая позиция»                                                  | Руководитель (руководитель проводит сам, остальные отправляют) | Нет                                                  |
| Выгрузка на сайт           | Раздел «Сайт»                                                          | Руководитель                                                   | Нет                                                  |

Если проведённый документ нельзя отменить, ошибку исправляют новой правкой: параметры и карточку правят заново, ненужную позицию отключают в прейскуранте. Про прайс поставщика см. статью «[Прайс поставщика](#)», про новую позицию статью «[Новая позиция](#)», про выгрузку на сайт статью «[Выгрузка карточек на сайт](#)».

## Статусы

Статус показан цветной меткой в списке и в заголовке документа.

| Статус                   | Что значит                                                                                    | Что можно сделать                             |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Черновик (серая)         | Документ создан, но не отправлен. Цены прежние. Бывает после «Сохранить черновик» в пересчёте | Отправить или провести; отменить              |
| На согласовании (жёлтая) | Документ ждёт решения. Цены прежние                                                           | Согласовать и провести; отклонить; отменить   |
| Проведён (зелёная)       | Цены записаны в прейскурант, параметры применены                                              | Для документов цен отменить (с возвратом цен) |
| Отклонён (красная)       | Согласующий отказал, причина записана в истории. Цены не менялись                             | Ничего: документ закрыт. Подготовьте новый    |
| Отменён (красная)        | Документ аннулирован. Если он был проведён, прежние цены возвращены                           | Ничего: документ закрыт                       |

Переходы такие. Из «Черновика» документ уходит в «На согласовании» или, если вашей роли достаточно для его уровня, сразу в «Проведён». Из «На согласовании» он становится «Проведён» (согласован) или «Отклонён». Черновик и документ на согласовании можно отменить, а проведённый документ цен можно отменить с возвратом цен.

## Как открыть документ

Щёлкните по строке в списке. Под списком раскроется карточка документа.

Мой Экзотрон Закупки Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Начальник отдела продаж

Рабочий стол Каталог Таблица Прайс поставщика Журнал 2

+ Новая позиция

### Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

с 01.01.2026 По dd.mm.yyyy Все операции Все статусы Номер, позиция, основание Найти Пересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекары»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 2 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

### ЦО-000008 - Пересчёт цен по наценке На согласовании

документ ценообразования

Основание: Пересчёт: раздел «Терминалы и трекары» Действует с: 01.11.2026 Автор: Пользователь Комментарий: —

Требуется согласование: 1 поз.: рост цены больше допустимого

| Позиция                             | Опт: было → стало   | Розница: было → стало |
|-------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| Терминал «Трекер» Т-10 004210       | 14 500 Р → 15 000 Р | 17 900 Р → 18 600 Р   |
| Терминал «Трекер» Т-10 Pro 004215   | 17 500 Р → 18 100 Р | 21 700 Р → 22 400 Р   |
| Терминал «Трекер» Т-20 с CAN 004220 | 21 500 Р → 23 400 Р | 26 600 Р → 29 000 Р   |

1 2

Согласовать и провести Отклонить Отменить документ

### История документа

| Дата и время     | Событие   | Автор        |
|------------------|-----------|--------------|
| 27.10.2026 09:40 | создан    | Пользователь |
| 27.10.2026 09:40 | отправлен | Пользователь |

Документ ЦО-000008 «Пересчёт цен по наценке» на согласовании у начальника отдела продаж

1. Кнопка «Согласовать и провести».
2. Кнопка «Отклонить».

Что находится в карточке сверху вниз:

- **Заголовок:** номер, вид документа и статус.
- **Реквизиты:** «Основание» (например, «Пересчёт: раздел «Терминалы и трекары»»), «Действует с» (с какой даты вступают в силу цены), «Автор» и «Комментарий».
- **Плашка «Требуется согласование: ...»:** видна, пока документ на согласовании. Она называет число позиций и причину: «2 поз.: наценка ниже цели или рост цены больше допустимого» или «1 поз.: цена ниже нижней цены или наценка ниже минимальной».
- **Таблица строк.** Для «Установки цен» и «Пересчёта» это «Позиция», «Опт: было → стало», «Розница: было → стало». Для «Параметров закупки» и «Карточки товара» это «Позиция или группа», «Параметр», «Было → стало». Для «Новой позиции» это пары «Параметр» и «Значение», для «Выгрузки на сайт» колонки «Позиция», «Карточка», «Действие» (новая карточка или обновление).
- **Кнопки:** зависят от статуса, вашей роли и вида документа (ниже).
- **История документа:** события «создан», «отправлен», «согласован», «отклонён», «проведён», «отменён» с датой, временем, автором действия и комментарием или причиной.

Для документа по прайсу поставщика таблица в журнале показывает позиции и колонки «Параметр» и «Было → стало». Подробные новые входные цены и цены продажи смотрите на вкладке «Прайс поставщика» (статья «[Прайс поставщика](#)»).

Примеры проведённых документов

Мой Экзотрон

Закупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

С 01.01.2026 По dd.мм.гггг Все операции Все статусы Номер, позиция, основание Найти Пересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекары»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 4 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

ЦО-000004 · Параметры закупки Проведён

документ ценообразования

Основание

Действует с

Автор

Комментарий

Таблица: минимальный остаток

26.10.2026

Пользователь

—

Позиция или группа

Параметр

Было → стало

Датчик «Сенсор» ТД-150 L1000 003150

Минимальный остаток

8 → 10

Терминал «Трекер» Т-10 004210

Минимальный остаток

3 → 5

История документа

26.10.2026 11:40

создан

Пользователь

26.10.2026 11:40

отправлен

Пользователь

26.10.2026 11:40

проведён

Пользователь

Проведённый документ «Параметры закупки» ЦО-000004

Документ ЦО-000004 «Параметры закупки» с основанием «Таблица: минимальный остаток» проведён автором без согласования: в истории видно, кто и когда его провёл. В таблице видны старые и новые значения: ТД-150 L1000 8 → 10 и Т-10 3 → 5.

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий столКаталогТаблицаПрайс поставщикаЗапросы3СайтЗаказЖурнал2

Новая позиция

Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

С 01.01.2026 По dd.мм.rrrr Все операции Все статусы Номер, позиция, основание Найти Пересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекары»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 2 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

ЦО-000006 · Загрузка прайса поставщика Проведён

документ ценообразования

Основание

Автор

Действует с

Комментарий

Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»

Пользователь

26.10.2026

—

Позиция или группа

Параметр

Было — стало

Датчик «Сенсор» ТД-150 L1000 003150

— — —

История документа

|                  |           |              |
|------------------|-----------|--------------|
| 26.10.2026 15:20 | создан    | Пользователь |
| 26.10.2026 15:20 | отправлен | Пользователь |
| 26.10.2026 15:20 | проведён  | Пользователь |

Проведённый документ по прайсу поставщика ЦО-000006

Документ ЦО-000006 «Загрузка прайса поставщика» проведён автором сразу: уровень «сам» (цены продажи по прайсу не вышли за пороги).

## Кто и когда согласует

Согласование нужно, когда хотя бы одна цена в документе выходит за пороги. Уровень документа равен самому высокому уровню его цен.

Кто согласует цену

Для каждой цены в документе проверяются условия сверху вниз; документ идёт к самому высокому из найденных уровней

| Что выяснилось по цене                                            | Кто согласует                  | Пример (вход 10 000 Р без НДС, цель 25 %, минимум 15 %, рост до 10 %)    |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Цена ниже нижней цены или наценка ниже минимальной                | Руководитель                   | Цена без НДС 11 000 Р — наценка 10 %, это ниже минимума 15 %             |
| Наценка ниже цели, но не ниже минимума                            | Начальник отдела продаж        | Цена без НДС 11 800 Р — наценка 18 %: ниже цели 25 %, выше минимума 15 % |
| Рост цены больше допустимого (по умолчанию 10 % за один документ) | Начальник отдела продаж        | Было 14 000 Р с НДС, стало 15 800 Р: рост 12,9 %                         |
| Наценка не ниже цели и рост в пределах нормы                      | Вы сами (менеджер по закупкам) | Цена без НДС 12 500 Р — наценка 25 %                                     |

Финансовый руководитель документы не согласует, но получает копию уведомления о каждом документе на согласование.

Кто согласует цену

| Что выяснилось по цене                                              | Кто согласует                     |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Цена ниже нижней или наценка ниже минимальной                       | Руководитель                      |
| Наценка ниже цели или рост цены больше допустимого за один документ | Начальник отдела продаж           |
| Всё в пределах                                                      | Менеджер по закупкам проводит сам |

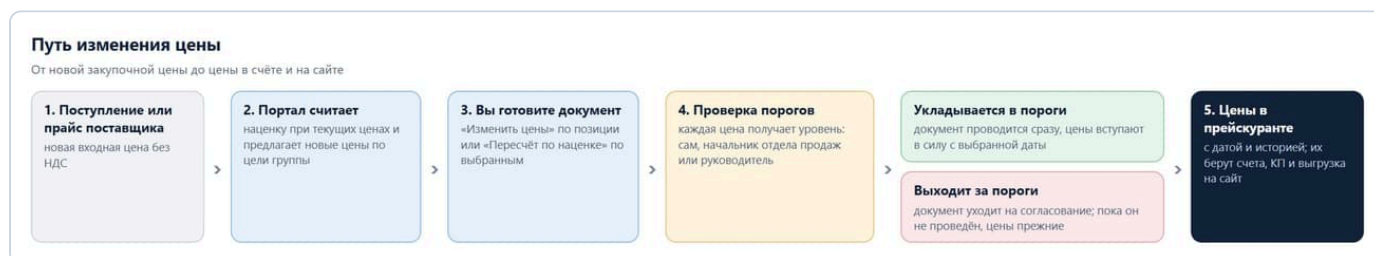
Кто вправе принять решение по документу уровня:

| Уровень документа       | Кто может провести, согласовать или отклонить                                                        |
|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Сам                     | Автор документа с правом готовить цены (менеджер по закупкам, начальник отдела продаж, руководитель) |
| Начальник отдела продаж | Начальник отдела продаж и руководитель                                                               |
| Руководитель            | Только руководитель                                                                                  |

Финансовый руководитель документы не согласует: он видит журнал и получает копию уведомления о каждом документе на согласование. Документы «Новая позиция» и «Выгрузка на сайт» всегда получают уровень «руководитель».

Если документ готовит сам начальник отдела продаж или руководитель и его уровень им по силам, документ проводится сразу, без ожидания. Например, начальник отдела продаж проведёт сам документ с ростом цены больше допустимого, а руководитель проведёт любой документ.

Когда вы отправляете документ, портал проверяет это правило и сообщает результат. В диалоге пишется «Согласует: ...», а у менеджера по закупкам кнопка получает название «Отправить на согласование» вместо «Провести».



Путь изменения цены: проверка порогов и согласование

Пока документ на согласовании, цены в прейскуранте прежние. Они изменятся только после «Согласовать и провести».

## Как согласовать документ

Согласует начальник отдела продаж (документы своего уровня) или руководитель (любые).

1. Откройте документ: через счётчик на вкладке «Журнал», через карточку «Ждут согласования» на рабочем столе или фильтр «На согласовании».
2. Прочитайте плашку «Требуется согласование» и таблицу строк. Для каждой цены сравните «было → стало», проверьте наценку и рост. В статье [«Как считаются цены и наценки»](#) есть правила и примеры расчётов.

3. Проверьте «Действует с». Если документ пролежал дольше этой даты, при проведении цены вступят в силу с сегодняшнего дня.
4. Нажмите **«Согласовать и провести»** (метка 1). Появится сообщение «Документ согласован и проведён».
5. Документ получит статус «Проведён», цены запишутся в прейскурант, в историю добавятся события «согласован» и «проведён», а автор получит уведомление.

Комментария при согласовании портал не запрашивает.

## Как отклонить документ

1. Откройте документ на согласовании и нажмите **«Отклонить»** (метка 2).
2. В окне «Отклонить ЦО-...» заполните поле **«Причина отклонения»**. Причина обязательна: она придёт автору и сохранится в истории документа. Пишите конкретно: что исправить и от каких цифр отталкиваться.
3. Нажмите «Отклонить». Появится сообщение «Документ отклонён». Если причина пустая, портал ответит «Укажите причину отклонения»: документ останется на согласовании, откройте окно ещё раз.
4. Документ получит статус «Отклонён», цены не изменятся, автор получит уведомление с текстом причины.

Мой Экзотрон

Закупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

С

01.01.2026

По

дд.мм.гггг

Все операции

Все статусы

Номер, позиция, основание

Найти

Пересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 4 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

ЦО-000002 · Установка цен

Отклонён

документ ценообразования

Основание

Изменение цен позиции

Действует с

21.10.2026

Автор

Пользователь

Комментарий

—

Позиция

Терминал «Трекер» T-10 004210

Опт: Было → стало

14 500 Р → 11 500 Р

Розница: Было → стало

17 900 Р → 14 200 Р

История документа

|                  |           |              |                                                     |
|------------------|-----------|--------------|-----------------------------------------------------|
| 20.10.2026 10:02 | создан    | Пользователь |                                                     |
| 20.10.2026 10:02 | отправлен | Пользователь |                                                     |
| 20.10.2026 10:02 | отклонён  | Руководитель | Наценка почти нулевая, пересчитайте от входной цены |

Отклонённый документ ЦО-000002: причина отказа в истории документа

На снимке автор установил для Т-10 цены 11 500 Р (опт) и 14 200 Р (розница) вместо 14 500 и 17 900. Руководитель отклонил документ с причиной «Наценка почти нулевая, пересчитайте от входной цены». Причина видна в истории документа в строке «отклонён».

## Повтор после отказа

Отклонённый документ закрыт: редактировать или отправить его заново нельзя. Исправьте цены и подготовьте новый документ.

1. Прочитайте причину отказа в истории документа и в уведомлении.
2. Откройте карточку позиции и нажмите «Изменить цены» (или повторите пересчёт).
3. Нажмите «Подставить предлагаемые цены» или введите цены, которые учитывают замечание. Для Т-10 это опт 14 950 Р и розница 18 550 Р.
4. «Проверить и провести». Теперь портал покажет «Согласует: закупщик сам» (наценка на цели, рост 3,10 % при допустимых 8 %), и новый документ проводится сразу.
5. В комментарии к новому документу сошлитесь на отклонённый номер: так в истории видна связь.

## Как отменить документ

| Состояние документа                                         | Что произойдёт                                                                                                |
|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Черновик или на согласовании                                | Документ получит статус «Отменён», цены не меняются                                                           |
| Проведён, вид «Установка цен» или «Пересчёт цен по наценке» | Прежние цены вернутся с сегодняшнего дня отдельной записью «Отмена ЦО-...»; документ получит статус «Отменён» |
| Проведён, другие виды                                       | Отменить нельзя                                                                                               |

Кнопка «Отменить документ» (для проведённого «Отменить документ (вернуть цены)») показывается тому, кто вправе согласовать документ этого уровня. Поэтому менеджер по закупкам не увидит её у своего документа, отправленного на согласование начальнику отдела продаж: чтобы отозвать такой документ, попросите согласующего отклонить его с причиной или отменить.

Последовательность:

1. Откройте документ и нажмите «Отменить документ» (метка отсутствует на снимке, кнопка стоит справа от «Отклонить»).
2. В окне «Отменить ЦО-...» прочитайте пояснение. У проведённого документа там написано: «Цены вернутся к прежним значениям с сегодняшнего дня. Если цены уже менял другой документ, отмена невозможна.»
3. При необходимости заполните «Причину» и нажмите «Отменить документ». Кнопка «Назад» закрывает окно без отмены.

Отмена проведённого документа цен возможна, только если текущая цена позиции равна цене, которую поставил этот документ. Если после него цену менял другой документ, придёт сообщение «Цена опт позиции «...» уже изменена другим документом; отмена невозможна»: исправьте цену новым документом. Пока дата «Действует с» не наступила, текущая цена позиции ещё прежняя, поэтому отмена такого документа, скорее всего, тоже будет отклонена этим сообщением (уточняется).

## Уведомления

Участники согласования получают уведомления в колокольчике портала. Если вы не прочитали уведомление, оно дублируется в Telegram и MAX. Отключить эти уведомления нельзя.

| Событие                            | Кто получает                                                                                                                               | Что написано                                                            |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| Документ отправлен на согласование | Те, кто вправе его согласовать (руководитель всегда, начальник отдела продаж, если уровень не выше его), и финансовый руководитель (копия) | «Цены на согласование: ЦО-..., основание», далее причина и автор        |
| Документ согласован и проведён     | Автор документа                                                                                                                            | «Документ цен ЦО-... согласован и проведён» и комментарий, если он есть |
| Документ отклонён                  | Автор документа                                                                                                                            | «Документ цен ЦО-... отклонён» и «Причина: ...»                         |

Уведомления не приходят при проведении без согласования, при сохранении черновика и при отмене документа.

Если на согласование уходит документ уровня «руководитель» (цена ниже нижней или выгрузка на сайт), уведомление получают руководители и финансовый руководитель, а начальник отдела продаж нет.

## Если документ «завис»

| Что вы видите                                                                                                 | Что вероятнее всего произошло                                | Что делать                                                                                  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| Документ долго на согласовании                                                                                | Согласующий не видел уведомление                             | Напомните лично. Для уровня «начальник отдела продаж» решение вправе принять и руководитель |
| Документ на согласовании, а у вас нет кнопки «Отменить документ»                                              | Уровень документа выше вашего                                | Попросите согласующего отклонить документ с причиной и подготовьте новый                    |
| При согласовании: «Цена опт позиции ... изменилась с момента подготовки документа: пересоздайте документ»     | Пока документ ждал, цену той позиции изменил другой документ | Отклоните или отмените документ, подготовьте новый по актуальным ценам                      |
| «Позиция строки N больше не входит в каталог портала»                                                         | Позицию отключили в прейскуранте                             | Отклоните документ, пересоздайте его без этой позиции                                       |
| «Этот документ согласует руководитель» или «Этот документ согласует начальник отдела продаж или руководитель» | Вы пытаетесь решить документ выше вашего уровня              | Передайте документ вышестоящему                                                             |
| Черновик не уходит                                                                                            | Он ни разу не отправлялся                                    | Откройте документ и нажмите «Отправить на согласование» или «Провести»                      |
| Цены в прейскуранте не изменились после проведения                                                            | Дата «Действует с» ещё не наступила                          | Дождитесь даты. Цена вступает в силу с указанного дня                                       |
| Документ не находится в журнале                                                                               | Фильтры не пропускают его                                    | Проверьте поле «С» (по умолчанию 1 января), вид, статус и строку поиска; нажмите «Найти»    |

## Пример: документ ЦО-000008 идёт к начальнику отдела продаж

---

Менеджер по закупкам 27 октября в 09:40 запустил из журнала пересчёт по разделу «Терминалы и трекары» с датой «Действует с» 01.11.2026 и отправил его. Документ получил номер ЦО-000008 и статус «На согласовании».

1. Менеджер по закупкам нажал «Отправить на согласование», потому что портал показал «Согласует: начальник отдела продаж». Цены в прейскуранте остались прежними: опт Т-10 всё ещё 14 500 ₽.
2. Портал определил уровень по самой «тяжёлой» цене документа. Ни одна цена не ниже нижней и ни одна наценка не ниже минимума 15 % группы «Терминалы», поэтому руководитель не нужен. Причиной стал рост цен выше допустимых 8 % группы «Терминалы»: плашка сообщает «2 поз.: наценка ниже цели или рост цены больше допустимого». Чтобы проверить рост по своей строке, вычислите (новая – старая) ÷ старая и сравните с 8 %; предельную цену дают умножением старой на 1,08.
3. Уведомление «Цены на согласование: ЦО-000008, Пересчёт: раздел «Терминалы и трекары»» получили начальник отдела продаж, руководитель и финансовый руководитель (копия). В колокольчике у начальника отдела продаж появилось уведомление, а на его рабочем столе в карточке «Ждут согласования» добавилась строка с меткой «отдел продаж».
4. Начальник отдела продаж открыл документ (см. снимок выше), проверил три строки (Т-10, Т-10 Pro и Т-20 с CAN: опт и розница, «было → стало») и убедился, что новые цены допустимы. Он согласился с ценами и нажал «Согласовать и провести».
5. Документ получил статус «Проведён», в историю добавились «согласован» и «проведён». Цены записаны в прейскурант с 01.11.2026. Менеджер по закупкам получил уведомление «Документ цен ЦО-000008 согласован и проведён».

Если бы начальник отдела продаж решил отказать, он нажал бы «Отклонить», написал бы причину, и менеджер по закупкам подготовил бы новый пересчёт с учётом замечания.

## Типичные ошибки

---

- **Ожидание, что цены изменились, пока документ на согласовании.** Цены меняются только после проведения.
- **Поиск документа при фильтре по умолчанию.** «С» по умолчанию стоит 1 января текущего года: более ранние документы не видны, пока не изменить дату и не нажать «Найти».
- **Попытка отредактировать отклонённый документ.** Он закрыт, создайте новый.
- **Попытка отменить проведённые «Параметры закупки» или «Карточку товара».** Это невозможно; исправьте значение новой правкой.
- **Отмена цены после того, как цену изменил другой документ.** Портал не даст: сначала нужно вернуть цену новым документом.

## Частые вопросы

---

**Кто видит журнал?** Все роли портала: менеджер по закупкам, начальник отдела продаж, руководитель и финансовый руководитель. Кнопки действий видны только тем, у кого есть права.

**Можно ли удалить документ из журнала?** Нет. Документ можно отменить, но запись о нём остаётся: журнал нужен, чтобы всегда видеть историю решений.

**Почему я не вижу кнопок «Согласовать» и «Отклонить»?** Документ не на согласовании, либо его уровень выше вашего (документ уровня «руководитель» решает только руководитель), либо у вашей роли нет права согласования (у менеджера по закупкам и финансового руководителя его нет).

**Как узнать, кто и когда менял цену позиции?** В карточке позиции в блоке «История цен продажи» видны дата, канал, старая и новая цена и автор. Номер документа и комментарий найдёте в журнале: введите в поиск артикул позиции.

**Что значит красный счётчик на вкладке «Журнал»?** Число всех документов, которые сейчас ждут согласования, независимо от того, вправе ли вы их решать. Свои задачи по согласованию смотрите в карточке «Ждут согласования» на рабочем столе.

**Можно ли согласовать документ, который я сам создал?** Да, если вашей роли хватает для его уровня: тогда документ проводится сразу при отправке. Если не хватает, его решит вышестоящий.

**Что будет с датой «Действует с», если документ согласовали позже?** Если дата уже прошла, цены вступят в силу с дня проведения.

# Прайс поставщика

Поставщик прислал новый прайс-лист. Чтобы понять, как он повлияет на ваши цены, не нужно сверять тысячи строк вручную: портал ценообразования загружает файл, находит в нём ваши позиции по артикулу, считает, как изменилась наценка при новой входной цене, и предлагает цены продажи, которые вернут наценку к цели. Вы решаете, какие строки и какие цены применить, а система оформляет это одним документом журнала.

Работа с прайсом поставщика входит в обязанности менеджера по закупкам. Загружать и применять прайс может также руководитель. Эта статья описывает весь путь от файла до новых цен. Правила расчёта наценок и согласования подробно разобраны в статьях [«Как считаются цены и наценки»](#) и [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#).

## Где найти и из чего состоит экран

Откройте вкладку **«Прайс поставщика»** в верхней строке портала. Сверху находится форма загрузки, под ней появляются выбор колонок и сравнение, а в самом низу всегда виден список ранее загруженных прайсов.

Вкладка «Прайс поставщика» до загрузки файла: форма, список ранее загруженных прайсов

1. Поле **«Поставщик»**. Начните вводить название или ИНН, система найдёт контрагента в справочнике 1С.
2. Поле выбора файла **«Файл прайса (xlsx, xls, csv)»**.
3. Кнопка **«Загрузить и разобрать»**. Пока поставщик не выбран, она неактивна.

Под формой находится список **«Загруженные прайсы»**: по нему видно, что и когда уже загружалось (подробнее в разделе «История загрузок»).

Весь путь состоит из пяти шагов, и ничего не меняется в ценах, пока вы не нажмёте «Применить».

### Прайс поставщика: от файла до цен

Один документ на загрузку; ничего не меняется, пока вы не нажмёте «Применить»

#### 1. Файл

xlsx, xls или csv и  
выбранный поставщик

#### 2. Колонки

артикул, наименование,  
цена; цены с НДС или без

#### 3. Сравнение

сопоставление по артикулу и  
сохранённым связям; новая  
наценка и предложенные цены

#### 4. Выбор строк

«Цены продажи»: не менять  
(только входные цены) или  
поднять до цели там, где  
наценка ниже цели

#### 5. Применить

входная цена поставщика  
записывается; цены продажи  
проходят согласование по  
обычным порогам

Прайс поставщика: от файла до цен — файл, колонки, сравнение, выбор строк, применение

## Шаг 1. Выберите поставщика и загрузите файл

1. Нажмите в поле **«Поставщик»** и введите не меньше двух знаков названия или ИНН. Через долю секунды под полем появится список подходящих контрагентов (название и ИНН).
2. Нажмите нужную строку списка. Название поставщика подставится в поле, а рядом с кнопкой загрузки появится подпись «Выбран: ...». Если вы выберете другого поставщика, загруженный ранее файл и сравнение сбросятся.
3. Нажмите **«Выберите файл»** и укажите прайс на вашем компьютере.
4. Нажмите **«Загрузить и разобрать»**.

Если поставщика в списке нет, значит, контрагента нет в справочнике 1С: система выдаст «Поставщик не найден в справочнике контрагентов 1С». Попросите бухгалтерию завести контрагента в 1С, после синхронизации он появится в поиске.

Требования к файлу:

| Что                           | Как устроено                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Форматы                       | xlsx, xls, csv (допускается и txt)                                                                                                                                                                                        |
| Лист                          | У книги Excel читается первый лист. Если нужные данные на другом листе, перенесите их на первый                                                                                                                           |
| Размер                        | До 5 000 строк. Если строк больше, система ответит «В файле больше 5000 строк: разделите прайс на части»                                                                                                                  |
| Кодировка и разделитель в csv | Определяются сами: UTF-8 или Windows-1251, разделитель точка с запятой, табуляция или запятая (выбирается тот, которого больше в начале файла)                                                                            |
| Заголовок                     | Система сама ищет строку с названиями колонок среди первых 20 строк: это первая строка, где не меньше двух заполненных ячеек и больше половины из них не числа. Строки над заголовком (название фирмы, дата) игнорируются |
| Числа                         | Пробелы между тысячами, неразрывные пробелы и запятая вместо точки понимаются. Знак валюты и текст рядом с числом отбрасываются                                                                                           |

Если файл не читается, вы увидите сообщение «Не удалось прочитать файл: поддерживаются xlsx, xls и csv». Откройте файл в Excel и пересохраните его как **xlsx**.

## Шаг 2. Проверьте колонки

После загрузки появится блок **«Колонки файла ...»**: в его заголовке названо имя файла, а справа указано число строк с данными. Система уже пыталась угадать колонки по названиям в заголовке (слова «артикул», «код», «sku» для артикула; «наимен», «номенклат», «товар» для наименования; «цена», «price», «прайс», «стоимость» для цены), но проверить выбор нужно всегда.

Мой Экзотрон

Закупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Прайс поставщика

загрузите файл — система сопоставит артикулы, покажет, как новая входная цена изменит наценки, и подготовит документ

Поставщик

ООО «Альфа Поставка»

Файл прайса (xlsx, xls, csv)

Выберите файл

Файл не выбран

Загрузить и разобрать

Выбран: ООО «Альфа Поставка»

Колонки файла «price\_alfa\_nov.xlsx»

строк с данными: 120

Артикул поставщика

1. Артикул

Наименование (для справки)

2. Наименование

Цена

3. Цена, руб. (без НДС)

Цены в файле

без НДС

Ставка НДС в файле, %

для цен с НДС

Первые строки файла:

| Артикул | Наименование        | Цена, руб. (без НДС) | Остаток у поставщика |
|---------|---------------------|----------------------|----------------------|
| 003150  | Датчик ТД-150 L1000 | 5300                 | 40                   |
| 003100  | Датчик ТД-100 L500  | 4350                 | 12                   |
| 003151  | Датчик ТД-150 L2000 | 5900                 | 8                    |

Сравнить с нашими ценами

Загруженные прайсы

| № | Дата       | Файл                | Строк | Сопоставлено | Действует до | Статус   | Загрузил     |
|---|------------|---------------------|-------|--------------|--------------|----------|--------------|
| 4 | 26.10.2026 | price_alfa_oct.xlsx | 120   | 96           | 30.11.2026   | Применён | Пользователь |

Блок «Колонки файла»: выбор колонок, режим цен и первые строки файла

| Поле                       | Что выбрать                                                                                          |
|----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Артикул поставщика         | Колонка, по которой система найдёт ваши позиции. Обязательна                                         |
| Наименование (для справки) | Колонка с названием. Нужна только для подписи в списке «Не нашли у себя», на сопоставление не влияет |
| Цена                       | Колонка с ценой поставщика. Обязательна                                                              |
| Цены в файле               | «без НДС» (по умолчанию) или «с НДС»                                                                 |
| Ставка НДС в файле, %      | Заполняется, только если цены в файле с НДС. Например, 22                                            |

Колонки показаны в списках с номерами и названиями из файла («1. Артикул», «3. Цена, руб. (без НДС)»). Если колонка не нужна, выберите «— нет —». Ниже находится таблица **«Первые строки файла»**: по ней вы проверяете, что выбрали именно ту колонку, а не, например, колонку остатка у поставщика.

Входные цены в портале всегда считаются без НДС. Если поставщик прислал цены с НДС, выберите «с НДС» и укажите ставку: система пересчитает цену в цену без НДС сама (цена делится на 1 плюс ставка). Если выбрать «с НДС» и не указать ставку, сравнение не построится: «Для цен с НДС укажите ставку НДС».

Нажмите **«Сравнить с нашими ценами»**. Если не выбрана колонка артикула или цены, вы увидите «Укажите колонку с артикулом поставщика» или «Укажите колонку с ценой».

### Шаг 3. Прочитайте сравнение

Под колонками появится блок «Сравнение». В заголовке справа — итоговая строка, например: «сопоставлено 4, ниже цели по наценке: 3, не найдено: 2, без цены пропущено: 3».

Мой Экзотрон

Закупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Прайс поставщика

загрузите файл — система сопоставит артикулы, покажет, как новая входная цена изменит наценки, и подготовит документ

Поставщик:  
ООО «Альфа Поставка»

Файл прайса (xlsx, xls, csv)  
Выберите файл Файл не выбран

Загрузить и разобрать Выбран: ООО «Альфа Поставка»

Колонки файла «price\_alfa\_pov.xlsx»

строк с данными: 120

Артикул поставщика  
1. Артикул

Наименование (для справки)  
2. Наименование

Цена  
3. Цена, руб. (без НДС)

Цены в файле  
без НДС

Ставка НДС в файле, %  
для цен с НДС

Первые строки файла:

| Артикул | Наименование        | Цена, руб. (без НДС) | Остаток у поставщика |
|---------|---------------------|----------------------|----------------------|
| 003150  | Датчик ТД-150 L1000 | 5300                 | 40                   |
| 003100  | Датчик ТД-100 L500  | 4350                 | 12                   |
| 003151  | Датчик ТД-150 L2000 | 5900                 | 8                    |

Сравнить с нашими ценами

Сравнение

сопоставлено 4, ниже цели по наценке: 3, не найдено: 2, без цены пропущено: 3

☐ Все Цены продаж: поднять до цели, где наценка ниже цели

Отмечено: 3 Применить...

| Позиция                                                                                | Артикул поставщика | Входная без НДС        | Опт и наценка при новой входной | Розница и наценка                |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000 003150 | 003150             | 5 150 Р → 5 300 Р +3 % | 8 000 Р +24 %<br>нужно 8 090 Р  | 9 900 Р +53 %<br>нужно 10 030 Р  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L500 003100  | 003100             | 4 210 Р → 4 350 Р +3 % | 6 600 Р +24 %<br>нужно 6 640 Р  | 8 200 Р +55 %<br>нужно 8 230 Р   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000 003151 | 003151             | 5 700 Р → 5 900 Р +4 % | 7 900 Р +10 %<br>нужно 9 000 Р  | 10 900 Р +51 %<br>нужно 11 160 Р |
| <input type="checkbox"/> Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-200 L1500 003160 - по связи | 003160             | 6 300 Р → 6 290 Р -0 % | 9 900 Р +29 %<br>нужно 9 600 Р  | 12 300 Р +60 %<br>нужно 11 900 Р |

Не нашли у себя 2 — привяжите вручную, связь запомнится

Сравнение: позиции с новой входной ценой, наценкой при ней и предложенными ценами «нужно»

Что означают числа в итоговой строке:

- **Сопоставлено** — строки файла, для которых нашлась ваша позиция.
- **Ниже цели по наценке** — сколько из них при новой входной цене получили наценку ниже цели (опт или розница).
- **Не найдено** — строки файла, для которых позиции нет (их список ниже, в блоке «Не нашли у себя»).
- **Без цены пропущено** — строки, где пустой артикул или цена пустая, нулевая или отрицательная. Полностью пустые строки не считаются.

## Как система находит ваши позиции

Для каждой строки файла система ищет позицию в таком порядке:

1. **По связи.** Ранее вы привязали артикул поставщика к своей позиции вручную (или связь запомнилась при предыдущем применении прайса). Такая строка помечается серой подписью «по связи» рядом с названием.
2. **По артикулу.** Артикул из файла совпал с артикулом вашей позиции (регистр не важен). Подписи в этом случае нет.

Если один артикул встречается в файле несколько раз, используется первая строка, остальные игнорируются. Искать позицию по названию система не умеет.

## Колонки таблицы сравнения

| Колонка                         | Что в ней                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Флажок                          | Участвует ли строка в применении. После сравнения отмечены все строки                                                                                                                                                |
| Позиция                         | Название, артикул и подпись «по связи», если позиция найдена по связи                                                                                                                                                |
| Артикул поставщика              | Как артикул записан в файле                                                                                                                                                                                          |
| Входная без НДС                 | Было → стало и изменение в процентах. «Было» — закупочная цена последнего поступления в 1С, «стало» — цена из файла (без НДС). Рост показан красным, снижение зелёным                                                |
| Опт и наценка при новой входной | Ваша текущая оптовая цена с НДС и её наценка, <b>пересчитанная на новую входную цену</b> . Красный цвет означает, что наценка ниже цели. Строкой ниже: «нужно ...» — цена с НДС, при которой наценка вернётся к цели |
| Розница и наценка               | То же для розничной цены                                                                                                                                                                                             |

Наценка в этой таблице всегда показывает, что будет, если вы купите по новой цене, а продавать продолжите по текущей. Поэтому она ниже, чем на карточке позиции, где наценка считается от последней фактической закупки. Размер наценки считается на значениях без НДС: цена без НДС минус вход, делённая на вход. Проценты в таблице округлены до целого.

Цена «нужно» считается по формуле: новая входная цена, умноженная на единицу плюс цель наценки, умноженная на единицу плюс НДС, с округлением **вверх** до шага группы (у большинства групп 10 ₽, у «Терминалов» 50 ₽). Цели берутся из настроек группы (в примерах: опт 25 %, розница 55 %) или из параметров самой позиции.

## Сквозной пример: прайс «Альфа Поставка» за ноябрь

Менеджер по закупкам получил файл `price_alfa_nov.xlsx` на 120 строк. Колонки: «Артикул», «Наименование», «Цена, руб. (без НДС)», «Остаток у поставщика». Он выбрал поставщика «ООО «Альфа Поставка»», загрузил файл, убедился, что колонки определены верно и цены указаны без НДС, и нажал «Сравнить с нашими ценами». Для разбора возьмём четыре позиции из сравнения. Группа «Датчики ёмкостные»: цель опт 25 %, розница 55 %, округление вверх до 10 ₽, НДС 22 %.

Позиция 003150, датчик ТД-150 L1000. Входная цена выросла с 5 150 до 5 300 ₽.

1. Изменение входной:  $(5\,300 - 5\,150) / 5\,150 = 2,9\%$ , в таблице «+3 %».

2. Опт 8 000 Р с НДС — это  $8\,000 / 1,22 = 6\,557,38$  Р без НДС. Наценка при новой входной:  $(6\,557,38 - 5\,300) / 5\,300 = 23,7\%$ , в таблице «+24 %» красным (до роста входной было 27,3 %).
3. Цена «нужно»:  $5\,300 \times 1,25 = 6\,625$ ;  $\times 1,22 = 8\,082,50$ ; вверх до 10 Р — **8 090 Р**.
4. Розница 9 900 Р — это  $8\,114,75$  Р без НДС. Наценка  $(8\,114,75 - 5\,300) / 5\,300 = 53,1\%$ , в таблице «+53 %». Цена «нужно»:  $5\,300 \times 1,55 = 8\,215$ ;  $\times 1,22 = 10\,022,30$ ; вверх до 10 Р — **10 030 Р**.

Остальные позиции считаются так же:

| Позиция                         | Входная было → стало | Опт сейчас, наценка при новой входной, «нужно» | Розница сейчас, наценка, «нужно» |
|---------------------------------|----------------------|------------------------------------------------|----------------------------------|
| 003150, ТД-150 L1000            | 5 150 → 5 300 (+3 %) | 8 000 Р, +24 %, нужно 8 090 Р                  | 9 900 Р, +53 %, нужно 10 030 Р   |
| 003100, ТД-100 L500             | 4 210 → 4 350 (+3 %) | 6 600 Р, +24 %, нужно 6 640 Р                  | 8 200 Р, +55 %, нужно 8 230 Р    |
| 003151, ТД-150 L2000            | 5 700 → 5 900 (+4 %) | 7 900 Р, +10 %, нужно 9 000 Р                  | 10 900 Р, +51 %, нужно 11 160 Р  |
| 003160, ТД-200 L1500 (по связи) | 6 300 → 6 290 (−0 %) | 9 900 Р, +29 %, нужно 9 600 Р                  | 12 300 Р, +60 %, нужно 11 900 Р  |

Проверьте несколько цифр сами. Для 003100 розничная наценка при новой входной равна  $(8\,200 / 1,22 - 4\,350) / 4\,350 = (6\,721,31 - 4\,350) / 4\,350 = 54,5\%$ . В таблице она округлена до «+55 %», но показана красным: фактически она ниже цели 55 %. Поэтому красный цвет надо читать как «ниже цели», даже если округлённое число равно цели. В итоговой строке «ниже цели по наценке: 3» учтены 003150, 003100 и 003151, у которых хотя бы одна цена ниже цели. Для 003151 «нужно» для опта:  $5\,900 \times 1,25 = 7\,375$ ;  $\times 1,22 = 8\,997,50$ ; вверх до 10 Р — 9 000 Р. Для 003160 цена поставщика чуть снизилась ( $6\,300 \rightarrow 6\,290$ , это  $-0,16\%$ ), поэтому наценки выше цели: пересчитывать цены продажи не нужно.

Менеджер оставил отмеченными три первые строки, а у строки 003160 снял флажок, как на снимке: цены продажи по ней менять не нужно, а входная цена почти не изменилась. Учтите, что у неотмеченной строки не запишется и новая входная цена. Если вы хотите сохранить цену поставщика, оставьте флажок: в режиме «поднять до цели» цены продажи у такой строки всё равно не изменятся.

## Режим «Цены продажи»

Над таблицей находится список «Цены продажи». Он определяет, будет ли применение прайса менять цены продажи.

| Режим                                                        | Что произойдёт при применении                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>не менять (только входные цены)</b>                       | В документ попадут только новые входные цены поставщика. Цены продажи останутся прежними                                                                                                                                                                                                 |
| <b>поднять до цели, где наценка ниже цели (по умолчанию)</b> | Для каждой отмеченной строки, где опт и (или) розница при новой входной цене имеют наценку ниже цели, цена заменяется на предложенную «нужно». Цены, у которых наценка уже не ниже цели, не меняются. Цены никогда не снижаются: если «нужно» меньше текущей цены, цена остаётся прежней |

Других режимов в текущей версии нет. Если вам нужно **снизить** цены или поставить цены по цели для всех позиций раздела, воспользуйтесь пересчётом по наценке (статья «Изменение цен»).

В примере выбран режим «поднять до цели, где наценка ниже цели». Что получится по строкам:

| Позиция | Опт                  | Розница                |
|---------|----------------------|------------------------|
| 003150  | 8 000 → <b>8 090</b> | 9 900 → <b>10 030</b>  |
| 003100  | 6 600 → <b>6 640</b> | 8 200 → <b>8 230</b>   |
| 003151  | 7 900 → <b>9 000</b> | 10 900 → <b>11 160</b> |

Цены продажи изменяются у трёх позиций. Режим можно переключить в любой момент до нажатия «Применить...»: расчёт идёт в момент применения, пересчитывать сравнение не нужно.

## Выбор строк

Над таблицей находится флажок «**Все**» и счётчик «**Отмечено: N**». Рядом с каждой строкой есть свой флажок.

1. Отметьте строки, которые нужно применить. По умолчанию после сравнения отмечены все сопоставленные строки.
2. Снимите флажки у строк, которые применять не нужно: например, у позиций, которые вы не будете закупать по новой цене, или у тех, где в файле явная ошибка (цена в десять раз ниже обычной).
3. Следите за счётчиком: пока не отмечено ни одной строки, кнопка «**Применить...**» неактивна.

Флажок отвечает за строку целиком: либо и входная цена, и цены продажи (по режиму), либо ничего.

## Применение прайса

Нажмите «**Применить...**». Откроется диалог «**Применить прайс поставщика**». Вверху сказано, что произойдёт: «Входные цены поставщика запомнятся у N поз.; цены продажи изменятся у M поз. (согласование — по правилам порогов)». Если цены продажи не меняются, вместо этого сказано «цены продажи не меняются».

В диалоге три поля:

| Поле                     | Назначение                                                                                                                                          |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Прайс действует до       | Дата, до которой действует цена поставщика. Необязательное. Видна в карточке позиции рядом с ценой поставщика, по ней легко найти устаревшие прайсы |
| Цены продажи действуют с | Дата вступления в силу новых цен продажи. По умолчанию сегодня. Дата в прошлом заменяется сегодняшней                                               |
| Комментарий              | Необязательный текст, например «новый прайс с 1 ноября». Попадает в документ и в историю цен                                                        |

Нажмите «**Применить**». Кнопка «**Назад**» закрывает диалог без изменений.

## Что записывается

Все действия попадают в **один документ журнала** типа «Загрузка прайса поставщика» с номером вида ЦО-NNNNNN.

1. **Входная цена поставщика** записывается в карточку каждой отмеченной позиции: в блок «Поставщики товара» (колонка «По прайсу» со сроком «до ...» и колонка «Наценка при прайсе, опт / розница»). Если цена по этому поставщику уже была, она заменяется.

2. **Связь артикулов** запоминается: каждый артикул поставщика из отмеченных строк закрепляется за вашей позицией, и при следующей загрузке прайса этого поставщика строки будут найдены «по связи».
3. **Цены продажи** меняются у тех позиций, где это определил выбранный режим. Они записываются через прейскурант с датой вступления в силу, комментарием и номером документа, поэтому видны в истории цен позиции.

Закупочная цена в каталоге (от неё считаются наценки в карточке и таблице) по-прежнему берётся из последнего поступления в 1С. Новая цена из прайса попадает в неё после первой закупки по новой цене. До этого она видна в блоке «Поставщики товара» как цена в прайсе.

## Согласование цен

Если в документе нет цен продажи, закупщик проводит его сам. Если есть, каждая цена проверяется по обычным порогам, как при любом изменении цен:

| Условие                                                                            | Кто согласует                     |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------|
| Цена ниже нижней цены или наценка ниже минимума группы (15 %)                      | руководитель                      |
| Наценка ниже цели или рост цены больше допустимого (для «Датчиков ёмкостных» 10 %) | начальник отдела продаж           |
| Остальное                                                                          | менеджер по закупкам проводит сам |

Документ идёт к самому высокому уровню среди всех его цен. В примере:

- 003150: опт 8 090 ₽ — наценка  $(8\,090 / 1,22 - 5\,300) / 5\,300 = 25,1\%$ , рост  $(8\,090 - 8\,000) / 8\,000 = 1,1\%$ . Розница 10 030 ₽ — наценка 55,1 %, рост 1,3 %. Ограничений нет.
- 003100: опт 6 640 ₽ — наценка 25,1 %, рост 0,6 %. Розница 8 230 ₽ — наценка 55,1 %, рост 0,4 %. Ограничений нет.
- 003151: опт 9 000 ₽ — наценка 25,0 %, но **рост  $(9\,000 - 7\,900) / 7\,900 = 13,9\%$  больше допустимых 10 %**. Эта цена требует согласования начальника отдела продаж. Розница 11 160 ₽ — наценка 55,0 %, рост 2,4 %.

Из-за одной цены весь документ уходит к начальнику отдела продаж. Менеджер увидит сообщение «Документ ЦО-... отправлен на согласование». Если бы ни одна цена не превысила порогов, появилось бы «Документ ЦО-... проведён», и цены вступили бы в силу сразу. Подробнее о ходе согласования: статья [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#).

Пока документ не проведён, цены продажи и цена поставщика не меняются, а загрузка в списке прайсов имеет статус «Загружен». После согласования документа статус сменится на «Применён».

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

с 01.01.2026 По dd.mm.yyyy

Все операции

Все статусы

Номер, позиция, основание

Найти

Пересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекары»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 2 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

ЦО-000006 · Загрузка прайса поставщика

Проведён

документ ценообразования

Основание

Автор

Действует с

Комментарий

Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»

Пользователь

26.10.2026

—

Позиция или группа

Параметр

Было → стало

Датчик «Сенсор» ТД-150 L1000 003150

— → —

История документа

|                  |           |              |
|------------------|-----------|--------------|
| 26.10.2026 15:20 | создан    | Пользователь |
| 26.10.2026 15:20 | отправлен | Пользователь |
| 26.10.2026 15:20 | проведён  | Пользователь |

Проведённый документ «Загрузка прайса поставщика» в журнале: основание, дата, история создания, отправки и проведения

Документ в журнале показывает основание («Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»»), дату, с которой он действует, перечень позиций и историю (создан, отправлен, проведён).

Если цену позиции изменил другой документ в промежутке между подготовкой и проведением вашего, система не проведёт документ и сообщит, что цена изменилась «с момента подготовки документа». В этом случае загрузите прайс заново и повторите сравнение: данные пересчитаются от актуальных цен.

## Блок «Не нашли у себя» и ручная привязка

Под сравнением находится блок «Не нашли у себя». В нём перечислены строки файла, для которых система не нашла позицию ни по связи, ни по артикулу. Для каждой показаны артикул поставщика, наименование из файла и цена. Если строк больше 300, показаны первые 300, а общее число указано в заголовке.

Причины, по которым строка не нашлась:

- позиции нет в вашем каталоге (поставщик продаёт то, что вы не закупаете);
- у вас другой артикул (например, ваш внутренний артикул отличается от артикула поставщика);
- в артикуле ошибка или лишние символы.

Если позиция у вас есть, привяжите её вручную:

1. Нажмите **«Привязать к позиции»** в нужной строке.
2. В открывшемся окне **«Привязать к позиции»** начните вводить артикул или название вашей позиции (не меньше двух знаков). Показываются до 30 совпадений.
3. Нажмите нужную позицию. Появится сообщение «Связь запомнена», и сравнение построится заново: строка перейдёт в основную таблицу с пометкой «по связи».

Связь сохраняется сразу, ещё до применения прайса, и действует для этого поставщика всегда. В следующем прайсе тот же артикул поставщика будет найден автоматически. Если вы ошиблись, привяжите артикул заново к правильной позиции: старая связь заменится.

Позиции, которых у вас нет совсем, но которые нужно закупать, заводятся через форму «Новая позиция» (статья [«Новая позиция»](#)).

## История загрузок

Блок **«Загруженные прайсы»** показывает до 100 последних загрузок по всем поставщикам, новые сверху.

| Колонка      | Что означает                                                                                                              |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| №            | Номер загрузки (не путайте с номером документа ЦО-...)                                                                    |
| Дата         | Когда загружен файл                                                                                                       |
| Файл         | Имя файла                                                                                                                 |
| Строк        | Сколько строк с данными было в файле                                                                                      |
| Сопоставлено | Сколько строк нашло ваши позиции на последнем сравнении                                                                   |
| Действует до | Срок действия прайса, если вы указали его при применении                                                                  |
| Статус       | «Загружен» (сравнение сделано, но не применено или документ ждёт согласования), «Применён» (документ проведён), «Отменён» |
| Загрузил     | Автор загрузки                                                                                                            |

Загрузка со статусом «Загружен» не влияет ни на цены, ни на карточки. Применённый прайс повторно применить нельзя: система ответит «Этот прайс уже применён или отменён: загрузите файл заново». Чтобы внести новые данные, загрузите файл ещё раз.

## Как отменить

Есть три случая.

1. **Вы ещё не нажали «Применить...»**. Ничего не отменяйте: просто закройте экран или загрузите другой файл. Цены, карточки и связи, кроме привязок, сделанных вручную в блоке «Не нашли у себя», остались прежними.
2. **Документ создан, но ещё не проведён** (статус «На согласовании»). Откройте документ во вкладке «Журнал» и нажмите **«Отменить документ»**. Кнопка есть у того, кто вправе согласовать документ такого уровня: если в документе есть цена, требующая согласования начальника отдела продаж, как в

примере выше, отменить его может начальник отдела продаж или руководитель. Цены и цена поставщика не менялись, документ получит статус «Отменён».

3. **Документ уже проведён.** Кнопка отмены у проведённого документа этого типа в журнале не предлагается. Если нужно вернуть цены продажи, измените их заново через «Изменить цены» в карточке позиции или пересчётом по наценке. Поправить цену поставщика можно, загрузив актуальный прайс.

Привязку артикула к позиции отдельно удалить нельзя: её заменяют, привязывая артикул к другой позиции.

## Типичные ошибки и подсказки

- **Выбрана колонка остатка вместо цены.** Проверяйте таблицу «Первые строки файла»: рядом с цифрой цены в таблице должны стоять ожидаемые значения, а не количество на складе поставщика.
- **Цены в файле с НДС, а выбрано «без НДС».** Наценки получатся заниженными, а цены «нужно» завышенными. Если цены в файле почти на 22 % выше ваших прежних входных, проверьте поле «Цены в файле».
- **Сопоставлено очень мало строк.** Артикулы поставщика отличаются от ваших. Привяжите несколько строк вручную, а в дальнейшем загружайте прайс этого поставщика с тем же столбцом артикула.
- **Слишком большой файл.** Разбейте прайс на части по 5 000 строк.
- **Ведущие нули артикула потерялись.** В Excel артикул 003150 должен храниться как текст. Если в файле он стал 3150, он не совпадёт с вашим. Исправьте формат ячеек и сохраните файл заново.

## Частые вопросы

**Нужно ли снимать флажок со строк, где цена поставщика снизилась?** Нет. Если режим «поднять до цели, где наценка ниже цели», цены продажи у таких строк не изменятся, потому что наценка уже не ниже цели. Новая (более низкая) входная цена всё равно запомнится в карточке. Снимайте флажок, только если не хотите записывать цену поставщика.

**Может ли режим понизить цены продажи?** Нет. Режим «поднять до цели» только повышает цену там, где наценка ниже цели. Снижение цен делается отдельно: через «Изменить цены» в карточке позиции или через пересчёт по наценке.

**Почему в таблице сравнения наценка не такая, как в карточке позиции?** Карточка показывает наценку от последней фактической закупки в 1С. Таблица сравнения показывает наценку при **новой входной цене из файла**. Пока вы не закупили товар по новой цене, в карточке наценка прежняя.

**Что будет, если загрузить прайс поставщика второй раз?** Загрузка создаётся заново, прежняя остаётся в списке. Ранее запомненные связи артикулов работают. Цена поставщика в карточке заменится новой после применения нового прайса.

**Можно ли загрузить прайс, где цен с НДС и без НДС в разных колонках?** Выберите колонку без НДС и режим «без НДС». Одновременно использовать две колонки нельзя.

**Кто увидит документ о загрузке прайса?** Документ виден во вкладке «Журнал» всем, у кого есть доступ к portalу. Если он требует согласования, руководитель или начальник отдела продаж получит уведомление, а финансовый руководитель получит копию. Автор получит уведомление о решении.

## Запросы менеджеров по продажам

Менеджер по продажам готовит счёт или заявку клиенту и не знает, есть ли товар и когда его можно привезти. Он не видит закупочные цены и условия поставщиков, поэтому спрашивает у менеджера по закупкам: «есть ли, сколько и за какой срок». Такой вопрос называется **запросом наличия**. Закупщик отвечает на него в портале ценообразования, а менеджер получает уведомление и видит ответ.

Статья нужна менеджеру по закупкам (и руководителю): в ней описана очередь запросов, ответ и закрытие. Раздел «Что видит менеджер по продажам» объясняет, какая часть вашего ответа ему доступна, чтобы вы заранее знали, что писать в пояснении.

## Откуда приходят запросы

Запрос содержит:

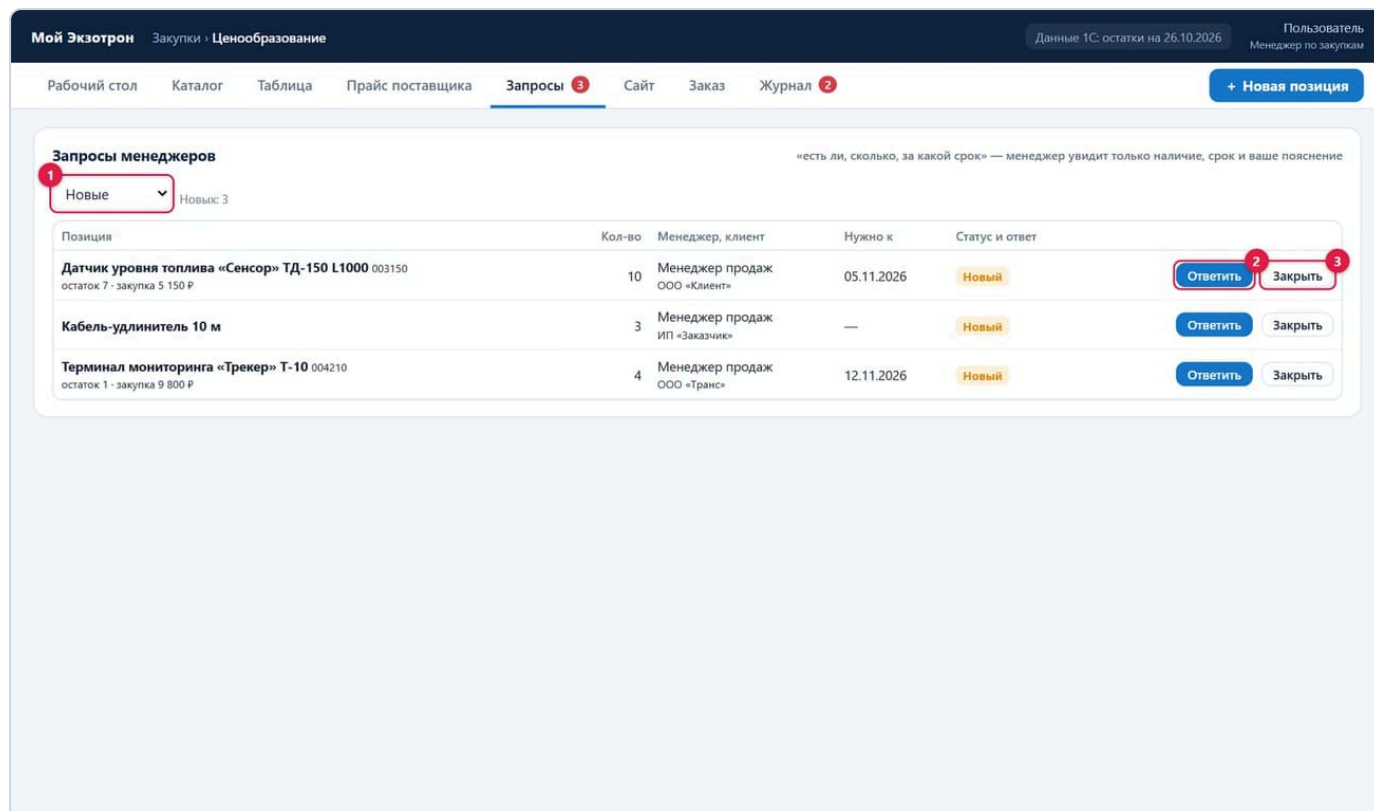
| Поле запроса | Что в нём                                                                                               |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Позиция      | Позиция каталога или название словами, если позиции в каталоге нет (например, «Кабель-удлинитель 10 м») |
| Количество   | Сколько нужно клиенту (необязательно)                                                                   |
| Менеджер     | Кто спрашивает                                                                                          |
| Клиент       | Для кого нужен товар (необязательно)                                                                    |
| Нужно к      | Дата, к которой клиенту нужен ответ или товар (необязательно)                                           |

Запрос может отправить любой действующий сотрудник компании. Форма отправки запроса не входит во вкладки портала ценообразования: портал принимает уже отправленный запрос и показывает его закупщику.

Как только запрос отправлен, он получает статус **«Новый»**, а менеджеры по закупкам получают уведомление в колокольчике портала сотрудника: «Запрос наличия: название позиции, количество». В тексте указан менеджер, задавший вопрос. Если уведомление не прочитано, оно дублируется в Telegram и MAX. Если в компании нет ни одного менеджера по закупкам, уведомление получает руководитель.

## Где найти очередь

Откройте вкладку **«Запросы»**. На вкладке красным кружком показано число новых запросов. Вкладка видна менеджеру по закупкам и руководителю.



Очередь запросов менеджеров: фильтр по статусу, кнопки «Ответить» и «Закреть»

1. Список **фильтра статуса**: «Новые» (по умолчанию), «Отвеченные», «Все». Рядом показано «Новых: N»: это число всех новых запросов, не зависящее от выбранного фильтра.
2. Кнопка **«Ответить»**. У запроса, на который уже отвечали, она называется «Изменить ответ».
3. Кнопка **«Закреть»**. Закрывает запрос, не меняя и не отправляя ответа.

Если запросов нет, вместо таблицы написано «Запросов нет».

## Что видит закупщик в строке запроса

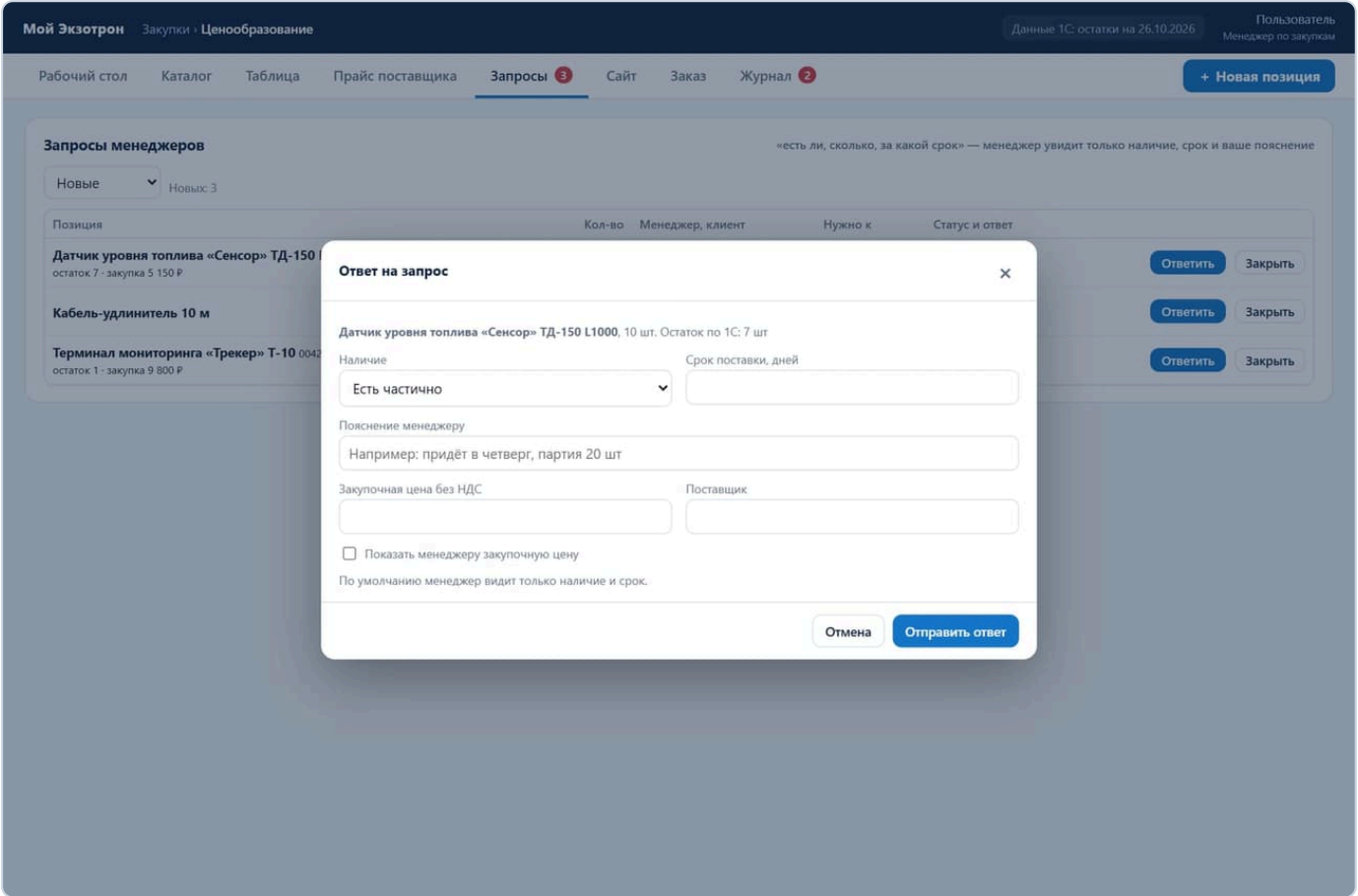
Каждая строка таблицы описывает один запрос.

| Колонка          | Что в ней                                                                                |
|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Позиция          | Название жирным шрифтом и артикул. Под ними серым — подсказка: «остаток N · закупка X ₽» |
| Кол-во           | Сколько нужно клиенту                                                                    |
| Менеджер, клиент | Кто спрашивает и для какого клиента                                                      |
| Нужно к          | Желаемая дата, или «—», если срок не указан                                              |
| Статус и ответ   | Статус запроса. У отвеченных ниже показаны наличие, срок и пояснение                     |
| Кнопки           | «Ответить» или «Изменить ответ» и «Закреть». У закрытых запросов кнопок нет              |

Подсказка «остаток N · закупка X ₽» помогает ответить, не открывая каталог. Остаток считается по всем складам учёта 41.01 по зеркалу 1С, закупка — это цена последнего поступления в 1С без НДС. Подсказка есть только у запросов с позицией из каталога. Если менеджер описал позицию словами, как «Кабель-удлинитель 10 м» на снимке, подсказки нет: остаток придётся проверить самостоятельно.

# Как ответить на запрос

- 1. Откройте вкладку «Запросы» и найдите нужный запрос.
- 2. Проверьте остаток и закупочную цену в подсказке. При необходимости откройте карточку позиции в каталоге и посмотрите поставщиков и срок поставки (статья «Каталог и карточка позиции»).
- 3. Нажмите «Ответить». Откроется диалог «Ответ на запрос».



Диалог «Ответ на запрос» для 10 датчиков ТД-150 L1000: наличие, срок, пояснение, закупочная цена, поставщик, отметка для менеджера

В верхней строке диалога повторены позиция, количество и остаток: «Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000, 10 шт. Остаток по 1С: 7 шт». Заполните поля:

| Поле                               | Что указать                                                                                                               |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Наличие                            | Один из четырёх вариантов: <b>«Есть на складе»</b> , <b>«Есть частично»</b> , <b>«Под заказ»</b> , <b>«Не поставляем»</b> |
| Срок поставки, дней                | Целое число от 0 до 365. Для «Есть на складе» обычно не нужен                                                             |
| Пояснение менеджеру                | Короткий текст до 500 знаков. Например: «придёт в четверг, партия 20 шт»                                                  |
| Закупочная цена без НДС            | Цена, по которой вы покупаете. Это ваша рабочая запись, менеджер видит её только по отметке ниже                          |
| Поставщик                          | У кого покупаете. Рабочая запись для вас, менеджеру по продажам не показывается                                           |
| Показать менеджеру закупочную цену | Флажок. По умолчанию снят: менеджер видит только наличие, срок и пояснение                                                |

Система сама предлагает вариант в поле «Наличие» по остатку: если остаток нулевой или отрицательный, предложено «Под заказ»; если остаток меньше нужного количества, «Есть частично»; если остатка хватает, «Есть на складе». Если у запроса нет позиции из каталога, предложено «Есть на складе»: поменяйте при необходимости.

4. Нажмите **«Отправить ответ»**. Появится сообщение «Ответ отправлен менеджеру», запрос получит статус **«Отвечен»**, а в строке будут видны наличие, срок и пояснение. Кнопка **«Отмена»** закрывает диалог без отправки.

Если срок указан не целым числом или вне 0–365, диалог ответит «Срок укажите целым числом дней» или «Срок должен быть от 0 до 365 дней». Отрицательная закупочная цена не принимается.

Ответ можно исправить: нажмите **«Изменить ответ»**, измените поля и отправьте снова. Менеджер получит новое уведомление.

## Примеры

**Пример 1. Десять датчиков ТД-150 L1000 (остаток 7).** Менеджер по продажам спрашивает 10 датчиков для клиента, нужны к 5 ноября. В строке подсказка: «остаток 7 · закупка 5 150 Р». Система предлагает «Есть частично»: 7 меньше 10. Закупщик знает, что у «Альфа Поставка» есть остаток, и отвечает:

1. Наличие: «Есть частично».
2. Срок поставки: 3.
3. Пояснение: «7 шт на складе, ещё 3 шт доведём за 3 дня».
4. Закупочную цену не показывает: флажок остаётся снятым.
5. Нажимает «Отправить ответ».

Менеджер получит уведомление «Ответ по наличию: Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000» с текстом «есть частично, срок 3 дн. 7 шт на складе, ещё 3 шт доведём за 3 дня». Цена 5 150 Р ему не показывается.

**Пример 2. Четыре терминала Т-10 (остаток 1).** Нужно к 12 ноября. В строке: «остаток 1 · закупка 9 800 Р». Система предлагает «Есть частично». Но три терминала из четырёх придётся заказывать, поэтому закупщик выбирает «Под заказ» и пишет:

1. Наличие: «Под заказ».
2. Срок поставки: 14. Заказ поставщику уйдёт сегодня (26 октября), 14 дней дадут дату 9 ноября, то есть раньше желаемой.
3. Пояснение: «1 шт есть, 3 шт придут за 14 дней».
4. Отправляет ответ.

Менеджер получит «под заказ, срок 14 дн. 1 шт есть, 3 шт придут за 14 дней» и сможет назвать клиенту срок. Чтобы 3 терминала действительно были, закупщик оформляет заказ поставщику (статья [«Заказ поставщику»](#)).

**Пример 3. Кабель-удлинитель 10 м.** Менеджер описал позицию словами: в каталоге такой позиции нет, подсказки по остатку нет. Закупщик проверяет остаток вручную и отвечает «Не поставляем» с пояснением «в ассортименте нет, предложите кабель 5 м». Если такой товар стоит завести, это делается через форму «Новая позиция» (статья [«Новая позиция»](#)).

## Заккрытие запроса

Закрывайте запрос, когда он больше не нужен: клиент отказался, менеджер сам нашёл ответ, запрос задвоился.

1. Нажмите **«Заккрыть»** в строке запроса. Диалога подтверждения нет.
2. Появится сообщение «Запрос закрыт». Запрос исчезнет из «Новых» и «Отвеченных» и останется в списке «Все» со статусом «Заккрыт».

Заккрыть можно и новый запрос, и уже отвеченный. Заккрытие не отправляет менеджеру уведомления: если вы закрываете запрос без ответа, предупредите менеджера отдельно. Ответить на закррытый запрос нельзя: система скажет «Запрос закррыт». Если нужен ответ, попросите менеджера отправить запрос заново.

## Статусы

| Статус  | Что означает                           | Что можно сделать              |
|---------|----------------------------------------|--------------------------------|
| Новый   | Запрос пришёл, ответа нет              | Ответить, закррыть             |
| Отвечен | Вы отправили ответ, менеджер уведомлён | Изменить ответ, закррыть       |
| Заккрыт | Запрос закррыт                         | Только смотреть в списке «Все» |

## Что видит менеджер по продажам

Менеджер видит только свои запросы и ответы на них. Ответ раскрывает ровно то, что вы решили:

| Данные                                                                    | Видит менеджер                                               |
|---------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Наличие («Есть на складе», «Есть частично», «Под заказ», «Не поставляем») | Да                                                           |
| Срок поставки в днях                                                      | Да                                                           |
| Пояснение                                                                 | Да                                                           |
| Закупочная цена                                                           | Только если вы отметили «Показать менеджеру закупочную цену» |
| Поставщик                                                                 | Нет                                                          |
| Остаток по 1С                                                             | Нет                                                          |

Поэтому пишите пояснение так, чтобы менеджер мог пересказать его клиенту. Не указывайте в нём закупочную цену и название поставщика, если не хотите, чтобы менеджер их увидел.

## Уведомления

| Событие      | Кто получает                                      | Что в уведомлении                               |
|--------------|---------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Новый запрос | Менеджеры по закупкам (если их нет, руководитель) | «Запрос наличия: позиция, количество», менеджер |

| Событие                    | Кто получает                 | Что в уведомлении                                                                               |
|----------------------------|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ответ или изменение ответа | Менеджер, отправивший запрос | «Ответ по наличию: позиция» и текст: наличие, срок, пояснение. Цена в уведомлении не передаётся |

Уведомления приходят в колокольчик портала сотрудника. Если их не прочесть, они дублируются в Telegram и MAX. Отключить их нельзя. Закрытие запроса уведомления не создаёт.

## Типичные ошибки и подсказки

- **Ответили, но менеджер переспрашивает цену.** По умолчанию цена скрыта. Если вам нужно, чтобы менеджер видел закупочную цену, отметьте флажок и измените ответ.
- **Забыли указать срок для «Под заказ».** Менеджер получит ответ без срока и вынужден будет переспрашивать. Для «Под заказ» и «Есть частично» всегда указывайте срок в днях.
- **Подсказка «остаток» отсутствует.** Запрос создан словами, без позиции каталога. Проверьте остаток по названию во вкладке «Каталог».
- **Запрос закрыли случайно.** Закрытый запрос не оживить. Попросите менеджера отправить новый.
- **Срок указывайте с запасом.** Менеджер назовёт клиенту ваше число дней, поэтому учитывайте, когда реально уйдёт заказ поставщику.

## Частые вопросы

**Запрос не пришёл, хотя менеджер его отправил.** Проверьте фильтр: на вкладке должен быть выбран статус «Новые» или «Все». Счётчик «Новых» на вкладке показывает общее число новых запросов. Если красной цифры нет и список пуст, запрос не дошёл: попросите менеджера отправить его ещё раз.

**Можно ли ответить, не заполняя срок и пояснение?** Да. Обязательно только наличие. Но менеджеру нужен срок для вариантов «Есть частично» и «Под заказ», поэтому лучше его указать.

**Видит ли менеджер, что я изменил ответ?** Да. Каждое «Изменить ответ» отправляет новое уведомление с актуальным текстом.

**Что значит «Новых: 3» над таблицей, если выбран фильтр «Отвеченные»?** Это общее число запросов со статусом «Новый» независимо от фильтра. Оно же показано красным кружком на вкладке.

**Закупочная цена и поставщик в диалоге нужны только для меня?** Да, это ваша рабочая запись при ответе. Менеджер увидит закупочную цену только при отмеченном флажке, а поставщика не увидит никогда.

**Зачем закрывать запрос, если он уже отвечен?** Чтобы очередь «Отвеченные» не копила решённые вопросы. Закрытие ничего не меняет для менеджера.

## Заказ поставщику

Остатки заканчиваются тихо: пока товар лежит на складе, никто не думает о закупке. Портал ценообразования следит за этим сам. Для позиций, у которых вы задали минимальный остаток, он ведёт список «нужно заказать», считает, сколько и у кого заказывать, и по вашей команде создаёт черновики заказов поставщикам в разделе «Закупки». Вам остаётся проверить количества и нажать одну кнопку.

Статья нужна менеджеру по закупкам. Руководитель тоже может создавать заказы. Чтобы создавать заказы, у вас должно быть право оформлять закупки: если его нет, система ответит «Оформлять закупки могут владелец, закупщик и кладовщик».

### Когда позиция попадает в «Нужно заказать»

Позиция попадает в список, только если выполнены **все** условия:

1. В параметрах закупки позиции включено «**Поддерживать остаток**».
2. Задан «**Минимальный остаток**».
3. Позиция связана с 1С, и остаток известен.
4. Остаток **ниже** минимального. Остаток считается по всем складам учёта 41.01 по зеркалу 1С на дату, указанную в правом верхнем углу портала («Данные 1С: остатки на ...»).

Если хотя бы одно условие не выполнено (например, минимум не задан), позиция в список не попадёт и заказывать её система не предложит. Параметры закупки задаются в карточке позиции или массово во вкладке «Таблица» (статьи «[Каталог и карточка позиции](#)» и «Таблица позиций и цели наценок»).

Список «нужно заказать» видно в нескольких местах: карточка «Нужно заказать» на рабочем столе, значок красной цифры на вкладке «**Заказ**», предупреждение в карточке позиции и фильтр «Ниже минимума» в каталоге.

### Сколько заказывать

Система предлагает довести остаток не до минимума, а до **двух минимумов**, чтобы заказ хватило не на один день. Расчёт идёт в три шага.

**Сколько заказывать**

Позиция попадает в «Нужно заказать», когда остаток стал ниже минимального

Остаток (все склады 41.01)

7 шт

минимальный остаток 10 шт: ниже

Нужно довести до двух минимумов

$2 \times 10 - 7 = 13$

Округление вверх по кратности

кратность 5 → 15

и не меньше минимальной партии, если она задана

**Заказать 15 шт**

по 5 150 Р = 77 250 Р без НДС

Если остаток не ниже минимума или минимум не задан, заказывать нечего: рекомендация равна нулю.

Как считается количество к заказу: двойной минимум минус остаток, округление вверх по кратности

1. Нужно довести остаток до двух минимумов:  $2 \times \text{минимум} - \text{остаток}$ .
2. Результат округляется **вверх** до кратности заказа (если она задана в параметрах закупки: например, поставщик отгружает по 5 штук).
3. Если задана минимальная партия и результат меньше неё, берётся минимальная партия.

Кратность и минимальная партия задаются в параметрах закупки позиции, поля «Кратность заказа» и «Минимальная партия».

Пример на трёх позициях демонстрационных данных. Цифры совпадают с экраном «Заказ» на снимках ниже.

| Позиция                      | Минимум | Остаток | Кратность | Расчёт                                        | К заказу  | Цена без НДС | Сумма    |
|------------------------------|---------|---------|-----------|-----------------------------------------------|-----------|--------------|----------|
| Датчик ТД-150 L1000 (003150) | 10      | 7       | 5         | $2 \times 10 - 7 = 13$ , вверх до кратности 5 | <b>15</b> | 5 150 ₽      | 77 250 ₽ |
| Датчик ТД-150 L2000 (003151) | 6       | 2       | 2         | $2 \times 6 - 2 = 10$ , кратно 2              | <b>10</b> | 5 700 ₽      | 57 000 ₽ |
| Терминал Т-10 (004210)       | 5       | 1       | не задана | $2 \times 5 - 1 = 9$                          | <b>9</b>  | 9 800 ₽      | 88 200 ₽ |

Проверка арифметики:  $15 \times 5\,150 = 77\,250$ ;  $10 \times 5\,700 = 57\,000$ ;  $9 \times 9\,800 = 88\,200$ . Итог по «Альфа Поставка»:  $77\,250 + 57\,000 = 134\,250$  ₽.

## Где найти экран «Заказ»

Откройте вкладку «**Заказ**». На вкладке красным кружком показано число позиций к заказу. Если вкладки нет, у вас нет права на заказы: она видна менеджеру по закупкам и руководителю. На рабочем столе тоже действие доступно по ссылке «Создать заказы поставщикам →» в карточке «Нужно заказать».

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ 3

Журнал 2

+ Новая позиция

Заказ поставщику

Склад приёмки

Склад материалов и перепродажи

Выбрано 3

Создать черновики заказов

позиции ниже минимального остатка по основным поставщикам

На каждого поставщика создаётся отдельный черновик. Цена — последняя входная без НДС. Прямые поставки и позиции, уже лежащие в открытом заказе, пропускаются.

ООО «Альфа Поставка»

итого без НДС = 134 250 Р

| Позиция                                                                    | Остаток / мин. | Заказать                   | Входная без НДС | Сумма    |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------------|-----------------|----------|
| <div>4</div> <div>Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000 003150</div> | 7 / 10         | <div>3</div> <div>15</div> | 5 150 Р         | 77 250 Р |
| <div>Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000 003151</div>              | 2 / 6          | 10                         | 5 700 Р         | 57 000 Р |

ООО «Трекинтегратор»

итого без НДС = 88 200 Р

| Позиция                                              | Остаток / мин. | Заказать | Входная без НДС | Сумма    |
|------------------------------------------------------|----------------|----------|-----------------|----------|
| <div>Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 004210</div> | 1 / 5          | 9        | 9 800 Р         | 88 200 Р |

5

В заказ не попадут

3

|                                                 |                                                |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Кабель удлинительный 5 м 007110                 | не определён основной поставщик                |
| Кабель питания 12/24 В с предохранителем 007120 | уже есть в заказе ЗП-000041                    |
| Камера купольная 4 Мп с ИК-подсветкой 005870    | прямая поставка: заказывается под счёт клиента |

Экран «Заказ»: склад приёмки, строки по поставщикам, поле количества, флажки, блок «В заказ не попадут»

- Список **«Склад приёмки»**: на какой склад придёт товар.
- Кнопка **«Создать черновики заказов»**. Рядом счётчик «Выбрано N».
- Поле **«Заказать»**: количество, которое можно поправить.
- Флажок строки**: включает позицию в заказ.
- Блок **«В заказ не попадут»**: позиции ниже минимума, которые система не включила в заказ, с причиной.

## Строки по поставщикам

Позиции сгруппированы по **основному поставщику**. Если основной поставщик в параметрах закупки не задан, система берёт поставщика последнего поступления в 1С. Каждый поставщик показан отдельной карточкой с названием и итогом «итого без НДС ≈ ...».

В таблице поставщика колонки:

| Колонка         | Что в ней                                                            |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------|
| Флажок          | Включена ли позиция в заказ. По умолчанию включены все               |
| Позиция         | Название и артикул                                                   |
| Остаток / мин.  | Текущий остаток и минимальный остаток через косую черту              |
| Заказать        | Рекомендованное количество, которое можно изменить                   |
| Входная без НДС | Последняя закупочная цена без НДС (цена последнего поступления в 1С) |

| Колонка | Что в ней                      |
|---------|--------------------------------|
| Сумма   | Количество, умноженное на цену |

Если закупочной цены нет (например, поступлений не было), в колонках цены и суммы стоит «—». В заказ такая позиция попадёт с нулевой ценой, поэтому цену придётся проставить в черновике заказа.

## Как создать заказы

1. Откройте вкладку **«Заказ»** и дождитесь загрузки списка.
2. Проверьте **склад приёмки**. По умолчанию выбран первый склад в справочнике. Если товар придёт на другой склад, выберите его в списке.
3. Просмотрите строки. Уберите **флажок** у позиций, которые заказывать сегодня не нужно: счётчик «Выбрано» и итоги поставщиков пересчитаются сразу.
4. При необходимости **измените количество** в поле «Заказать»: например, поставщик согласился отгрузить только 8 штук или вы заказываете впрок. Введите число и нажмите Tab или щёлкните в стороне: сумма строки и итог поставщика пересчитаются. Если очистить поле, вернётся рекомендованное количество, а если ввести 0, позиция в заказ не попадёт.
5. Нажмите **«Создать черновики заказов»**. Кнопка неактивна, пока не отмечено ни одной позиции.
6. Появится сообщение «Создано черновиков: N», а вверху экрана блок **«Созданы черновики заказов»** со списком.

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Создано черновиков: 2

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ 3

Журнал 2

+ Новая позиция

1

Созданы черновики заказов

ЗП-000077 — ООО «Альфа Поставка»

2 поз., сумма 134 250 Р. Дальше — в разделе «Закупки»: проверить, отправить на согласование

ЗП-000078 — ООО «Трекинтегратор»

1 поз., сумма 88 200 Р. Дальше — в разделе «Закупки»: проверить, отправить на согласование

Заказ поставщику

Склад приёмки

Склад материалов и перепродажи

Выбрано 3

Создать черновики заказов

На каждого поставщика создаётся отдельный черновик. Цена — последняя входная без НДС. Прямые поставки и позиции, уже лежащие в открытом заказе, пропускаются.

позиции ниже минимального остатка по основным поставщикам

ООО «Альфа Поставка»

итого без НДС = 134 250 Р

| Позиция                                                                                | Остаток / мин. | Заказать                        | Входная без НДС | Сумма    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------------------|-----------------|----------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000 003150 | 7 / 10         | <input type="text" value="15"/> | 5 150 Р         | 77 250 Р |
| <input checked="" type="checkbox"/> Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000 003151 | 2 / 6          | <input type="text" value="10"/> | 5 700 Р         | 57 000 Р |

ООО «Трекинтегратор»

итого без НДС = 88 200 Р

| Позиция                                                                       | Остаток / мин. | Заказать                       | Входная без НДС | Сумма    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------|-----------------|----------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 004210 | 1 / 5          | <input type="text" value="9"/> | 9 800 Р         | 88 200 Р |

В заказ не попадут 3

|                                                 |                                                |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Кабель удлинительный 5 м 007110                 | не определён основной поставщик                |
| Кабель питания 12/24 В с предохранителем 007120 | уже есть в заказе ЗП-000041                    |
| Камера купольная 4 Мп с ИК-подсветкой 005870    | прямая поставка: заказывается под счёт клиента |

После создания: сверху блок со списком созданных черновиков заказов

- Блок «Созданы черновики заказов»: для каждого поставщика указан номер заказа вида ЗП-NNNNNN , поставщик, число позиций, сумма и напоминание о следующем шаге: «Дальше — в разделе «Закупки»: проверить, отправить на согласование».

В примере создано два черновика: ЗП-000077 («Альфа Поставка», 2 позиции, 134 250 Р) и ЗП-000078 («Трекинтегратор», 1 позиция, 88 200 Р).

## Что создаётся в закупках

Для каждого поставщика система создаёт **один черновик заказа** в разделе «Закупки»:

- поставщик (с названием и ИНН из справочника 1С);
- склад приёмки, выбранный вами;
- строки: позиция, количество (рекомендованное или изменённое вами) и цена (последняя закупочная без НДС);
- комментарий «Создан из портала ценообразования по остаткам ниже минимума».

Если у позиции ещё нет карточки на складе, система создаёт её сама. Заказ остаётся **черновиком**: он ничего не списывает и не отправляет поставщику.

После создания список на экране «Заказ» перечитывается. Позиции, попавшие в черновики, остаются ниже минимума, пока товар не придёт, но повторно в заказ не войдут: они переходят в блок «В заказ не попадут» с причиной «уже есть в заказе ЗП-...». Поэтому случайное повторное нажатие не создаст дубль.

## Блок «В заказ не попадут»

Здесь перечислены позиции, которые ниже минимума, но в черновики не войдут. Для каждой указана причина.

| Причина                                        | Что означает                                                                                                         | Что сделать                                                                         |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| не определён основной поставщик                | Не задан основной поставщик и нет поступлений, по которым его можно определить                                       | Укажите основного поставщика в параметрах закупки позиции, затем вернитесь на экран |
| уже есть в заказе ЗП-NNNNNN                    | Позиция уже лежит в открытом заказе (черновик, на согласовании, согласован)                                          | Дождитесь поставки или измените существующий заказ                                  |
| прямая поставка: заказывается под счёт клиента | У позиции стоит «Только прямая поставка»: товар заказывается у поставщика под конкретный счёт клиента, а не на склад | Заказывайте под счёт клиента, а не через этот экран                                 |

На снимке три таких позиции: кабель удлинительный (нет основного поставщика), кабель питания (уже в заказе `ЗП-000041`) и камера купольная (прямая поставка). Если в блоке остаётся позиция, которой место в заказе, исправьте причину и обновите страницу (откройте вкладку заново).

## Что делать дальше

- Черновики нужно довести до поставки в разделе **«Закупки»** портала сотрудника. Порядок такой:
1. Откройте заказ по номеру ( `ЗП-000077` ) и проверьте строки, цены и склад. Если у позиции нет цены, проставьте её.
  2. Отправьте заказ на согласование.
  3. После согласования оплатите заказ.
  4. Когда товар придёт, примите его на склад.

После приёмки остаток в 1С вырастет, а позиции исчезнут из списка «нужно заказать». Следите за открытыми заказами: пока позиция в заказе, система не предложит её заказать снова.

## Типичные ошибки и подсказки

- **Позиции нет в списке, хотя остаток мал.** Проверьте, что включено «Поддерживать остаток» и задан минимум. Без них позиция не считается «ниже минимума».
- **Рекомендованное количество кажется большим.** Расчёт доводит остаток до двух минимумов. Если вам нужно меньше, измените количество в поле «Заказать».
- **Внесли количество, но сумма не изменилась.** Подтвердите ввод: нажмите Tab или щёлкните за пределами поля.

- **Ошибка «Выберите склад приёмки».** В списке складов пусто. Обратитесь к руководителю: склады ведутся в справочнике закупок.
- **Ошибка «Нечего заказывать».** Нет ни одной позиции ниже минимума с основным поставщиком, которая не лежала бы уже в открытом заказе.
- **Позиция в заказе с нулевой ценой.** У неё нет ни одного поступления в 1С. Укажите цену вручную в черновике.

## Частые вопросы

---

**Учитывает ли система то, что товар уже едет к нам?** Расчёт количества берёт только остаток. Но позиции, которые уже лежат в открытых заказах (черновик, на согласовании, согласован), система в новый заказ не включает и показывает в блоке «В заказ не попадут».

**Почему рекомендуется 15 штук, хотя до минимума не хватает всего 3?** Система довозит остаток до двух минимумов:  $2 \times 10 - 7 = 13$ , затем округляет вверх до кратности 5, получается 15. Если нужно меньше, измените количество на экране.

**Можно ли заказать позицию, которой нет в списке?** Через этот экран нет. Список строится по остаткам ниже минимума. Заказ на другие позиции оформляется в разделе «Закупки».

**Отправится ли заказ поставщику сам?** Нет. Создаются только черновики. Их проверяет и отправляет на согласование менеджер по закупкам в разделе «Закупки».

**Как изменить минимальный остаток или кратность?** В параметрах закупки позиции (кнопка в карточке позиции) или массово во вкладке «Таблица». Чтобы новые значения попали на экран «Заказ», обновите страницу портала.

**Почему сумма в «Заказ» называется «≈»?** Сумма расчётная: количество, умноженное на последнюю закупочную цену без НДС. Фактическая цена в заказе может отличаться, и вы можете поправить её в черновике.

## Новая позиция

Поставщик предложил новый товар, или вы решили продавать то, чего ещё нет в каталоге. Чтобы товар появился в прайсе, на складе и в расчётах, его нужно завести. В портале ценообразования это делается формой **«Новая позиция»**: вы заполняете карточку, система проверяет, нет ли дублей, а руководитель согласует документ. После согласования позиция появляется в каталоге и в прайсе, получает цены и связывается с 1С по артикулу.

Заводить новые позиции могут менеджер по закупкам, начальник отдела продаж и руководитель. Согласует новую позицию **всегда руководитель**, поэтому у менеджера по закупкам и начальника отдела продаж кнопка отправки называется «Отправить на согласование», а у руководителя «Создать позицию».

Новая позиция создаётся в портале. Создание номенклатуры в самой 1С портал не выполняет: связь с 1С устанавливается по артикулу, если такой артикул там уже есть (подробнее в разделе «Что происходит после проведения»).

## Когда нужна новая позиция

- Товара нет в каталоге, а его нужно продавать или заказывать.
- Поставщик ввёл новую модель или вариант (другая длина, другая модификация), которых в прайсе нет.
- В блоке «Не нашли у себя» при загрузке прайса поставщика остались строки с товарами, которые вы решили закупать (статья [«Прайс поставщика»](#)).

Перед созданием убедитесь, что позиции действительно нет: найдите её в каталоге по названию и по артикулу. Система сама подскажет похожие позиции и занятый артикул, но проверка по каталогу сэкономит время. Услуги и товары других направлений через эту форму не заводятся: в списке групп доступны только товарные разделы прайса «Опт и интеграторы».

## Как это устроено: путь новой позиции



Путь новой позиции: форма, проверки, документ, согласование, проведение

1. Вы заполняете форму «Новая позиция».
2. Система проверяет артикул и названия.
3. Вы сохраняете документ «Новая позиция» как черновик или отправляете на согласование.
4. Руководитель согласует документ. Пока документ не проведён, позиции в каталоге нет.
5. После проведения позиция попадает в каталог и прайс, цены записываются с датой, связь с 1С устанавливается по артикулу, а карточка на сайте остаётся скрытой до выгрузки.

## Где найти форму

Кнопка «+ Новая позиция» находится в правом верхнем углу портала и видна на любой вкладке. Нажмите её, и откроется форма из пяти блоков: «Новая позиция», «Поставщик и закупка», «Вес и габариты», «Цены» и «Описание».

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий столКаталогТаблицаПрайс поставщикаЗапросы3СайтЗаказЖурнал2

+ Новая позиция

Новая позиция

после согласования руководителем позиция появится в каталоге и прайсе; на сайте карточка будет скрыта до загрузки

Наименование \*

Как в 1С и в прайсе

Артикул \*

Единица

шт

Группа прайса \*

Бренд

— выберите —

— выберите —

Поставщик и закупка

Основной поставщик

Начните вводить название или ИНН

Сайт поставщика (страница товара)

https://...

Входная цена без НДС, Р

Срок поставки, дней

Минимальный остаток

☐ Поддерживать остаток

☐ Только прямая поставка

Вес и габариты

нужны для расчёта доставки в счёте

Вес, кг

☐ Без веса (услуга, лицензия)

Длина, мм

Ширина, мм

Высота, мм

Цены

с НДС: можно оставить пустыми и назначить позже в каталоге

Пустая форма «Новая позиция»: блоки основных данных, поставщика и закупки, веса и габаритов

Обязательные поля отмечены звёздочкой: «**Наименование**», «**Артикул**», «**Группа прайса**». Остальные поля можно заполнить позже в карточке позиции, но чем полнее форма, тем меньше работы после проведения.

## Как заполнить форму

Заполняйте блоки сверху вниз.

### Блок «Новая позиция»

| Поле           | Что вводить                    | Правила                                                   |
|----------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Наименование * | Название «как в 1С и в прайсе» | От 3 до 255 знаков                                        |
| Артикул *      | Артикул позиции                | До 100 знаков. Проверяется на занятость и на наличие в 1С |

| Поле            | Что вводить                                 | Правила                                                                                               |
|-----------------|---------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Единица         | Единица измерения                           | По умолчанию «шт». Предлагаются единицы, уже используемые в каталоге                                  |
| Группа прайса * | Раздел и группа, где позиция будет в прайсе | Список в виде «Раздел > Группа». От группы зависят цели наценок, шаг округления и пороги согласования |
| Бренд           | Бренд из справочника                        | Необязательное поле                                                                                   |

## Проверки на лету

Когда вы покидаете поле «Наименование» или «Артикул» (переходите к следующему), система проверяет введенное и показывает плашки под этим блоком.

Мой Экзотрон

Закупки · Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Новая позиция

после согласования руководителем позиция появится в каталоге и прайсе; на сайте карточка будет скрыта до выгрузки

1 Наименование \*

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-120 L750

2 Артикул \*

003120

Единица

шт

3 Группа прайса \*

Датчики уровня топлива > Датчики ёмкостные

Бренд

Сенсор

4 Такой артикул есть в 1С: «Датчик ТД-120 L750». Связь с 1С установится автоматически.

5 Похожие позиции уже есть: Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000 003150; Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L500 003100. Убедитесь, что это не дубль.

Поставщик и закупка

6 Основной поставщик

Начните вводить название или ИНН

Сайт поставщика (страница товара)

https://...

7 Единая цена без НДС, Р

4700

Срок поставки, дней

Минимальный остаток

☐ Поддерживать остаток
☐ Только прямая поставка

Вес и габариты

нужны для расчёта доставки в счёте

Вес, кг

☐ Без веса (услуга, лицензия)

Длина, мм

Ширина, мм

Высота, мм

Цены

с НДС; можно оставить пустыми и назначить позже в каталоге

8 Опт. Р

7200

Розница, Р

8900

9 опт: наценка +26 % · розница: наценка +55 %

Описание

Краткое описание

Ёмкостный датчик уровня топлива длиной 750 мм для баков малого объёма.

Полное описание

Комментарий к документу

Зачем заводим позицию

10 Характеристики, фото и документацию добавь в карточке позиции после создания.

Сохранить черновик

Отправить на согласование

Заполненная форма «Новая позиция»: плашки проверок и расчёт наценки на лету

На снимке в форму введён датчик ТД-120 L750 с артикулом 003120 . Видны:

1. **Зелёная плашка** «Такой артикул есть в 1С: «Датчик ТД-120 L750». Связь с 1С установится автоматически». Артикул найден в справочнике 1С. После проведения позиция автоматически получит связь с 1С.
2. **Жёлтая плашка** «Похожие позиции уже есть: ...». Система сравнила слова в названии с названиями каталога и показала до пяти позиций, у которых совпадает не меньше 60 % слов названия. Названия в плашке являются ссылками: нажмите, чтобы открыть карточку позиции. Убедитесь, что вы создаёте не дубль. Поиск начинает работать, если в названии не меньше двух слов.
3. **Красная плашка** (на снимке её нет) «Артикул уже занят: название. Заведите другой артикул или откройте существующую позицию». Артикул уже есть в каталоге или в другом непроведённом документе «Новая позиция» (тогда сказано «уже заведена документом ЦО-...»). Сохранить такую позицию нельзя: система остановит сохранение с сообщением «Артикул ... уже занят».

Если артикул найден в 1С больше чем в одной позиции, зелёной плашки не будет, и связь с 1С придётся установить вручную после проведения.

## Блок «Поставщик и закупка»

| Поле                              | Что вводить                                                                                                                   |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Основной поставщик                | Начните вводить название или ИНН, выберите поставщика из выпадающего списка. Поставщик берётся из справочника контрагентов 1С |
| Сайт поставщика (страница товара) | Ссылка на страницу товара, начинается с <code>http://</code> или <code>https://</code>                                        |
| Входная цена без НДС, ₽           | Цена поставщика без НДС. Больше нуля                                                                                          |
| Срок поставки, дней               | Целое число                                                                                                                   |
| Минимальный остаток               | Неотрицательное число. Нужен для списка «нужно заказать»                                                                      |
| Поддерживать остаток              | Флажок: позиция попадает в расчёт «нужно заказать»                                                                            |
| Только прямая поставка            | Флажок: позиция заказывается у поставщика под счёт клиента, а не на склад                                                     |

Кратность заказа и минимальную партию в форме задать нельзя: укажите их в параметрах закупки в карточке позиции после проведения (статья «[Каталог и карточка позиции](#)»).

## Блок «Вес и габариты»

Нужны для расчёта доставки в счёте.

| Поле                              | Правила                                                                                                         |
|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Вес, кг                           | Неотрицательное число                                                                                           |
| Без веса (услуга, лицензия)       | Флажок. Нельзя указывать вместе с весом: система ответит «Укажите вес или отметьте «без веса», но не оба сразу» |
| Длина, мм, Ширина, мм, Высота, мм | Целые числа                                                                                                     |

## Блок «Цены»

Цены вводятся **с НДС**. Блок можно оставить пустым и назначить цены позже в каталоге.

| Поле       | Правила                                 |
|------------|-----------------------------------------|
| Опт, Р     | Больше нуля                             |
| Розница, Р | Больше нуля. Не может быть ниже оптовой |

Пока вы вводите входную цену и цены, под блоком появляется строка с расчётом: «опт: наценка +26 % · розница: наценка +55 %». Наценка считается на значениях без НДС по формуле «(цена без НДС – вход) / вход», то есть повторяет расчёт каталога. Строка появляется, когда заполнены входная цена и хотя бы одна из цен. Сравните наценки с целями группы (по умолчанию опт 25 %, розница 55 %): если наценка ниже цели, подумайте, не занижена ли цена.

## Блок «Описание»

| Поле                    | Что вводить                                                   |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Краткое описание        | До 600 знаков                                                 |
| Полное описание         | Свободный текст                                               |
| Комментарий к документу | Зачем заводится позиция. Виден в журнале и тем, кто согласует |

Под блоком напоминание: характеристики, фото и документацию добавляют в карточке позиции после создания.

## Как сохранить: черновик или согласование

Внизу формы две кнопки.

- **«Сохранить черновик»** сохраняет документ со статусом «Черновик». Позиции в каталоге ещё нет.
- **«Отправить на согласование»** (у руководителя **«Создать позицию»**) сохраняет документ и сразу отправляет его руководителю. У руководителя документ проводится сразу.

После нажатия появится сообщение «Документ ЦО-NNNNNN: ...»: «отправлен на согласование руководителю», «позиция создана» (у руководителя) или «черновик сохранён». Затем откроется сам документ в журнале.

Если форма заполнена с ошибкой, система покажет причину: «Укажите наименование позиции (не короче 3 символов)», «Укажите артикул», «Выберите группу прайса», «Розничная цена не может быть ниже оптовой», «Число в поле «...» указано неверно» и другие.

## Что делать с черновиком

Черновик нельзя открыть в форме и поправить. В журнале у черновика есть кнопка **«Провести»** (у руководителя) или **«Отправить на согласование»** (у остальных). Кнопка **«Отменить документ»** есть только у руководителя, потому что документ «Новая позиция» согласует он. Если в вашем черновике ошибка, попросите руководителя отменить или отклонить документ и создайте позицию заново. Черновик занимает артикул: пока он не отменён, не отклонён и не проведён, тот же артикул нельзя использовать в другой новой позиции.

## Кто согласует и что видит согласующий

---

Документ «Новая позиция» всегда требует согласования **руководителя** (причина: «Новая позиция в прайсе»). Цены в нём согласуются вместе с документом, отдельных порогов по цене здесь нет.

1. Когда документ отправлен, уведомление в колокольчике получает руководитель, а финансовый руководитель получает копию. Если уведомление не прочитано, оно дублируется в Telegram и MAH.
2. Руководитель открывает документ в журнале. В нём видны все заполненные поля: название, артикул, группа, бренд, поставщик, цены, вес и описание.
3. Если всё верно, руководитель нажимает **«Согласовать и провести»**. Если нет, нажимает **«Отклонить»** и обязательно указывает причину.
4. Автор документа получает уведомление о решении: «согласован и проведён» или «отклонён» с причиной.

Отклонённый документ позицию не создаёт. Исправьте замечания и заведите позицию заново.

## Что происходит после проведения

---

При проведении документа система делает следующее:

1. Ещё раз проверяет артикул. Если за время согласования артикул занят другой позицией, проведение остановится: «позиция заведена другим документом или в каталоге. Отклоните документ».
2. Создаёт позицию номенклатуры с названием, артикулом, единицей, брендом и описаниями.
3. Добавляет позицию в **прайс** выбранной группы: в конец группы, с признаком «в печати».
4. Записывает **параметры закупки**: основного поставщика, ссылку на сайт поставщика, минимальный остаток, признаки «поддерживать остаток» и «прямая поставка», вес и габариты, срок поставки.
5. Запоминает **входную цену** у поставщика (если вы её указали).
6. Записывает **цены опт и розница** с датой проведения через преysкурant. В истории цен позиции они видны с номером документа.
7. Устанавливает **связь с 1С по артикулу**, если в 1С есть ровно одна позиция с таким артикулом. Иначе позиция остаётся «без связи с 1С», и связь устанавливают вручную кнопкой «Связь с 1С» в карточке.
8. **Карточка на сайте скрыта**. Позиция попадёт на сайт только при выгрузке (статья [«Выгрузка карточек на сайт»](#)), а новые карточки на сайте создаются скрытыми, пока не отмечено «Показывать карточки на сайте».

Наценки в каталоге считаются от закупочной цены последнего поступления в 1С. Пока по новой позиции не было поступления, наценка в карточке не показывается, а введённая входная цена видна в блоке «Поставщики товара». После первой закупки наценка появится сама.

Что остаётся сделать после проведения: добавить характеристики, фото и документацию, задать кратность и минимальную партию, при необходимости привязать позицию к 1С вручную.

## Что нельзя отменить

---

Проведённый документ «Новая позиция» **отменить нельзя**: система ответит «Этот документ отменить нельзя: параметры и карточку правьте заново, а ненужную позицию отключите в преysкурante». Чтобы убрать ненужную позицию, отключите её в преysкурante. Параметры и описание правятся в карточке, изменения фиксируются новыми документами.

Отменить можно только непроведённый документ: черновик или документ «На согласовании». Кнопку «Отменить документ» в журнале видит руководитель. Тогда ничего не создаётся. Если вы отправили документ по ошибке, сообщите руководителю: он отклонит документ с причиной.

## Пример: датчик ТД-120 L750

Менеджер по закупкам договорился с «Альфа Поставка» о новой модели и заводит её.

1. Нажимает «+ **Новая позиция**».
2. Вводит наименование «Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-120 L750» и артикул 003120. Выходит из поля артикула. Появляются зелёная плашка («Такой артикул есть в 1С») и жёлтая плашка («Похожие позиции уже есть»: ТД-150 L1000, ТД-100 L500). Он открывает обе похожие позиции, убеждается, что это другие длины, и продолжает.
3. Выбирает группу «Датчики ёмкостные».
4. В блоке «Поставщик и закупка» выбирает «ООО «Альфа Поставка»» и вводит входную цену 4700.
5. В блоке «Цены» вводит опт 7200 и розницу 8900. Под блоком появляется «опт: наценка +26 % · розница: наценка +55 %».
6. В блоке «Описание» пишет комментарий «Новая модель, покупаем под заказ клиента».
7. Нажимает «**Отправить на согласование**». Появляется «Документ ЦО-000005: отправлен на согласование руководителю».

Проверка наценок:  $7\,200 / 1,22 = 5\,901,64$  Р без НДС;  $(5\,901,64 - 4\,700) / 4\,700 = 25,6\%$ , это «+26 %».  $8\,900 / 1,22 = 7\,295,08$  Р;  $(7\,295,08 - 4\,700) / 4\,700 = 55,2\%$ , это «+55 %». Обе наценки не ниже целей группы 25 % и 55 %. Цены по цели были бы 7 170 Р и 8 890 Р (вход  $4\,700 \times 1,25 \times 1,22 = 7\,167,50$ , вверх до 10 Р;  $4\,700 \times 1,55 \times 1,22 = 8\,887,70$ , вверх до 10 Р), введённые цены чуть выше.

Руководитель получил уведомление, открыл документ ЦО-000005 в журнале, проверил поля и нажал «Согласовать и провести». Менеджер получил уведомление «Документ ЦО-000005 согласован и проведён». В каталоге появился датчик ТД-120 L750 с ценами 7 200 Р (опт) и 8 900 Р (розница), связью с 1С по артикулу 003120. Карточка на сайте скрыта. Менеджер по закупкам открыл карточку, добавил характеристики и задал кратность заказа.

## Типичные ошибки и подсказки

- **Артикул занят.** Проверьте, нет ли у позиции другой записи в каталоге. Если это та же позиция, откройте существующую. Если артикул другой, добавьте к нему отличающий признак по правилам вашей номенклатуры.
- **Не заводите дубль из-за мелкой разницы в названии.** Жёлтая плашка предупреждает о похожих названиях. Сравните позиции в карточках.
- **Цены в форме с НДС, входная без НДС.** Не перепутайте: наценка в строке под блоком считается на значениях без НДС.
- **Забыли вес.** Без веса и габаритов не считается доставка в счёте. Заполните форму или отметьте «Без веса» для услуги.
- **Группа не найдена.** Список групп содержит только товарные разделы прайса «Опт и интеграторы». Если нужной группы нет, обратитесь к руководителю.
- **Хотите изменить описание после проведения.** Правьте его в карточке позиции: это отдельный документ «Карточка товара».

## Частые вопросы

---

**Можно ли завести позицию без цен?** Да. Цены, входную цену и описание можно оставить пустыми. Цены назначаются позже в карточке («Изменить цены»). Минимум для документа: наименование, артикул, группа.

**Создаётся ли позиция в самой 1С?** Нет. Позиция создаётся в портале. Если артикул уже есть в 1С, связь с ней устанавливается автоматически, иначе её ставят вручную. Если нужной номенклатуры в 1С нет, её заводят в 1С отдельно, а потом привязывают в карточке.

**Почему у меня нет кнопки «Создать позицию»?** Эта подпись только у руководителя. Остальные видят «Отправить на согласование».

**Позиция проведена, но на сайте её нет.** Так и задумано: карточка на сайте скрыта до выгрузки. Выгрузку делает менеджер по закупкам, публикует руководитель (статья [«Выгрузка карточек на сайт»](#)).

**Можно ли отменить проведённую новую позицию?** Нет. Отключите позицию в прейскуранте, а параметры и описание правьте в карточке. Непроведённый документ отменяет руководитель.

**Почему в карточке новой позиции нет наценки?** Наценка считается от закупочной цены последнего поступления в 1С. Пока поступления не было, наценка не показывается. Введённая входная цена видна в блоке «Поставщики товара».

## Выгрузка карточек на сайт

Портал ценообразования хранит для каждой позиции всё, что нужно для страницы товара на сайте: название, краткое и полное описание, характеристики и розничную цену. Через экран «Сайт» вы передаёте эти данные в интернет-магазин, не заходя в его кабинет и не набирая тексты второй раз. Эта статья нужна менеджеру по закупкам, который готовит выгрузку, и руководителю, который её публикует.

Выгрузка состоит из двух частей. Сначала менеджер по закупкам отмечает карточки и нажимает кнопку на экране «Сайт»: система создаёт документ «Выгрузка на сайт» в журнале. Затем руководитель проводит этот документ, и только в этот момент карточки записываются на сайт. Подключение магазина и разрешение на запись делает администратор, это описано в статье [«Подключение сайта по API»](#).



Схема выгрузки карточек на сайт: экран «Сайт», кнопка, документ, разрешение на запись, карточки на сайте

Схема показывает пять шагов: экран «Сайт» → кнопка «Выгрузить на сайт» → документ в журнале → проверка разрешения на запись → карточки на сайте. Портал считается источником правды: если вы поправили текст на сайте вручную, а потом повторили выгрузку, на сайте окажется текст из портала.

## Что подготовить заранее

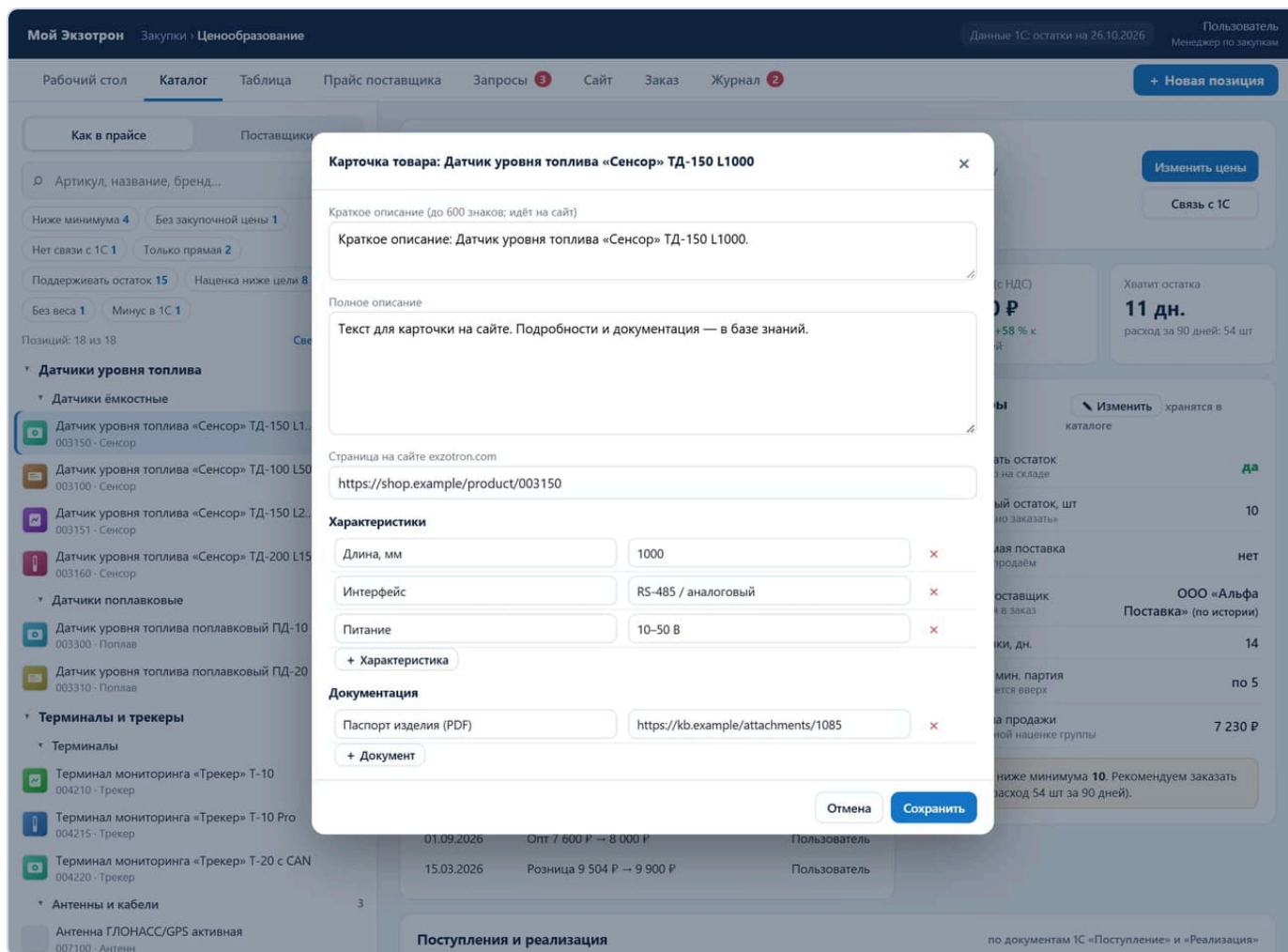
Карточка попадает на сайт только тогда, когда система считает её готовой. Для этого нужно три вещи:

| Что нужно                       | Где это заполняется                                    | Что показывает система, если не заполнено |
|---------------------------------|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Артикул                         | Карточка позиции (у любой позиции каталога он есть)    | «нет артикула»                            |
| Краткое описание, до 600 знаков | Карточка позиции → блок «Карточка товара» → «Изменить» | «нет краткого описания»                   |
| Розничная цена больше нуля      | Карточка позиции → «Изменить цены»                     | «нет розничной цены»                      |

Остальное необязательно, но от него зависит, как карточка выглядит на сайте:

- **Полное описание.** Если вы его не заполнили, на сайт уйдёт общее описание позиции, если оно есть.
- **Характеристики** (длина, интерфейс, питание и так далее). Они заменяют на сайте весь набор характеристик, поэтому вносите полный список.
- **Страница на сайте.** Поле в окне правки карточки. Если оно заполнено, система знает, что страница у позиции уже есть (подробности в разделе про состояние).

Описание, характеристики и ссылки правятся в окне «Карточка товара» (подробно в статье [«Каталог и карточка позиции»](#)).



Окно правки карточки товара: краткое и полное описание, страница на сайте, характеристики и документация

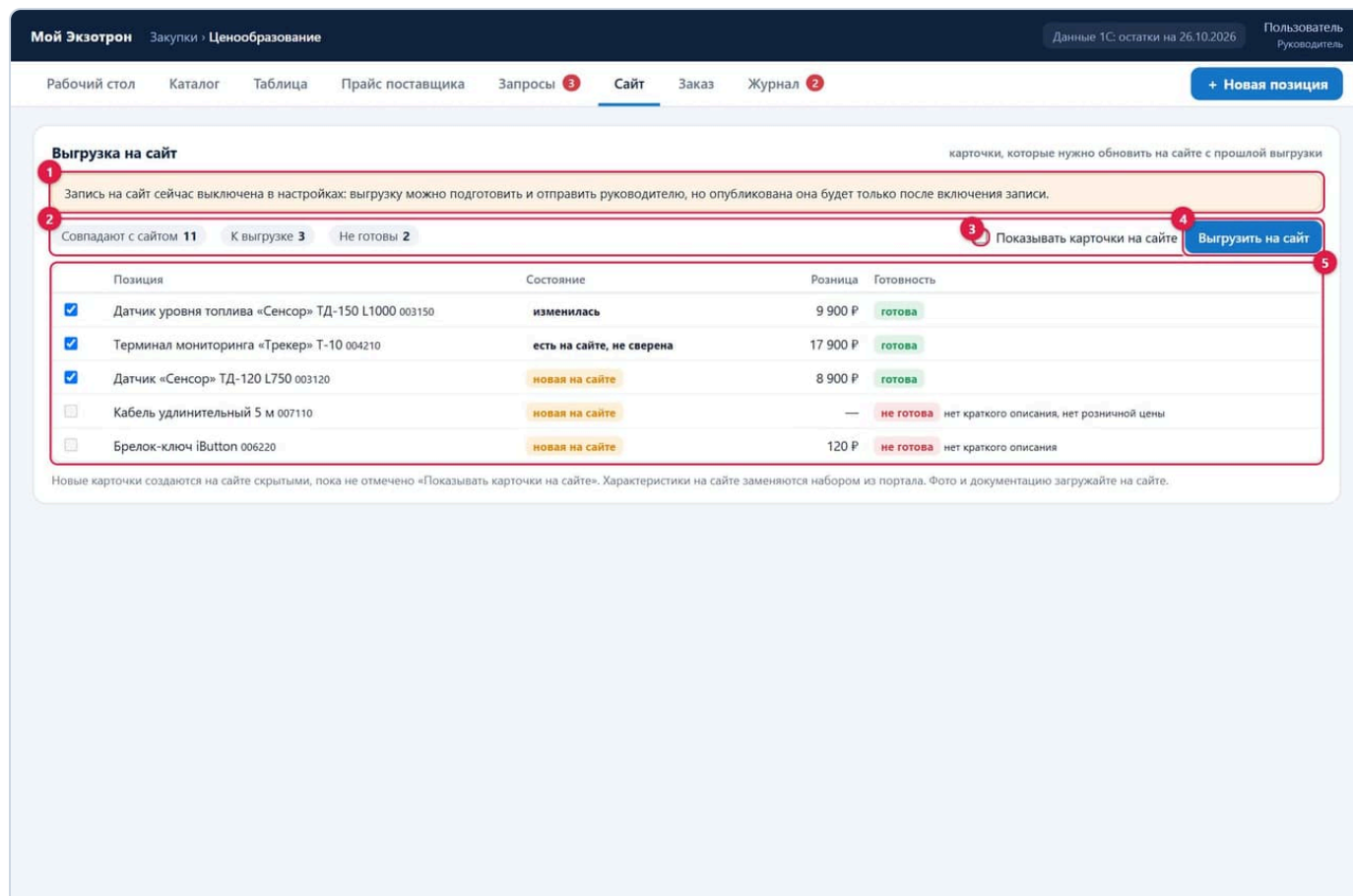
В этом окне сверху вниз:

- «Краткое описание (до 600 знаков; идёт на сайт)» и «Полное описание» уйдут на сайт;
- поле «Страница на сайте» говорит системе, что у позиции уже есть страница в магазине;
- блок «Характеристики» превратится в характеристики товара на сайте;
- блок «Документация» на сайт не передаётся: документы загружайте в магазине сами.

Розничная цена попадает на сайт в том виде, как она записана в каталоге портала, то есть с НДС. Оптовая цена на сайт не передаётся.

## Где найти

Откройте портал ценообразования и перейдите на вкладку «Сайт». Вкладка есть у менеджера по закупкам и у руководителя. У начальника отдела продаж и финансового руководителя её нет.



Экран «Сайт» руководителя: предупреждение, счётчики, флажок показа, кнопка выгрузки и таблица карточек

1. Жёлтая плашка «Запись на сайт сейчас выключена в настройках». Она появляется, пока администратор не разрешил запись. Выгрузку при этом можно подготовить и отправить руководителю, но на сайте она появится только после включения записи.
2. Строка счётчиков: «Совпадают с сайтом» (карточки, которые не менялись с прошлой выгрузкой), «К выгрузке» (готовые карточки, которые нужно записать), «Не готовы» (карточки, которым чего-то не хватает; счётчик виден, только если такие есть).
3. Флажок «Показывать карточки на сайте».
4. Кнопка «Выгрузить на сайт».
5. Таблица карточек, которые нужно обновить: позиция с артикулом, состояние, розничная цена и готовность.

Экран показывает только то, что отличается от сайта. Карточки, совпадающие с прошлой выгрузкой, в таблицу не попадают, они учтены только в счётчике.

## Состояния карточек

В колонке «Состояние» бывает три значения:

| Состояние      | Что оно значит                                                          | Что произойдёт при выгрузке                                               |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| новая на сайте | Из портала эту позицию ещё не выгружали, и страница на сайте не указана | Система найдёт карточку по артикулу, а если её нет, создаст новую скрытую |

| Состояние                        | Что оно значит                                                                                       | Что произойдёт при выгрузке                                                       |
|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| <b>есть на сайте, не сверена</b> | Из портала позицию не выгружали, но у неё указана «Страница на сайте»                                | Система найдёт существующую карточку по артикулу и обновит её, дубль не создаётся |
| <b>изменилась</b>                | Позицию уже выгружали, а потом изменили название, описание, характеристики, бренд или розничную цену | Карточка на сайте будет обновлена                                                 |

Система запоминает «отпечаток» карточки в момент выгрузки и сравнивает его с текущим. Поэтому изменение розничной цены документом цен тоже делает карточку «изменилась»: цена на сайте обновится при следующей выгрузке. Изменение оптовой цены на состояние не влияет.

В колонке «Готовность» стоит метка «готова» или «не готова» с причиной: «нет артикула», «нет краткого описания», «нет розничной цены». Если причин несколько, они перечислены через запятую. Флажок строки у неготовой карточки отключён, выгрузить её нельзя.

## Что записывается на сайт, а что нет

| Что               | Записывается                             | Как                                                                 |
|-------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| Название          | Да                                       | Название позиции из портала                                         |
| Артикул           | Да                                       | Артикул товара на сайте                                             |
| Краткое описание  | Да                                       | Целиком                                                             |
| Полное описание   | Да                                       | Полное описание для сайта, а если его нет, общее описание позиции   |
| Розничная цена    | Да                                       | Цена из каталога, с НДС                                             |
| Скрыта или видима | Да                                       | Зависит от флажка «Показывать карточки на сайте» (ниже)             |
| Характеристики    | Да, если включена выгрузка характеристик | Набор на сайте полностью заменяется набором из портала              |
| Бренд             | Нет                                      | Бренд участвует в проверке «изменилась», но в магазин не передаётся |
| Оптовая цена      | Нет                                      | На сайте только розница                                             |
| Фото              | Нет                                      | Загружайте на сайте                                                 |
| Документация      | Нет                                      | Загружайте на сайте                                                 |
| Остатки           | Нет                                      | Остатки на сайт из портала не уходят                                |

Выгрузка характеристик включается в настройках подключения (поле «Выгружать характеристики», по умолчанию оно включено). Если оно выключено, характеристики на сайте не трогаются.

## Как система находит существующую карточку

Дубли на сайте нежелательны, поэтому перед созданием новой карточки система ищет уже существующую:

1. Если из портала эту позицию уже выгружали, система помнит идентификатор товара на сайте и обновляет именно его.
2. Если не выгружали, система запрашивает в магазине товары с таким же названием, как в портале, и среди них выбирает тот, у которого совпал артикул. Регистр букв в артикуле не важен.
3. Если подходящий товар найден, он обновляется. Если нет, создаётся новый товар, при условии что в настройках подключения указан «ID категории для новых товаров». Без категории система остановится с сообщением, что для создания нужна категория.

Из этого следует правило: **у позиции в портале и у товара на сайте должны совпадать название и артикул**. Если на сайте товар называется иначе, система его не найдёт и создаст рядом новый. Перед первой выгрузкой существующих товаров сверьте названия, а при расхождении поправьте название либо в портале, либо на сайте.

## Показывать карточки на сайте или скрывать

---

Флажок «Показывать карточки на сайте» действует на весь документ, то есть на все отмеченные карточки сразу.

- **Флажок не отмечен.** Карточка на сайте скрыта. Новые карточки создаются скрытыми, и вы можете спокойно проверить их на сайте перед публикацией.
- **Флажок отмечен.** Карточка на сайте видима.

Что стоит знать заранее:

1. Скрытие применяется и к найденным существующим карточкам. Если на сайте страница уже видна покупателям, а из портала её ещё ни разу не выгружали, выгрузка без флажка **скроет** её. Для таких карточек (состояние «есть на сайте, не сверена») отмечайте флажок.
2. Если карточку уже выгружали из портала видимой, повторные выгрузки оставляют её видимой, даже когда флажок не отмечен.
3. Скрыть через портал карточку, ставшую видимой, нельзя. Если нужно её спрятать, сделайте это в магазине.
4. Показ и скрытие нельзя настроить отдельно для каждой карточки одного документа. Нужны разные режимы: подготовьте два документа (в первый отметьте карточки одной группы, во второй другой).

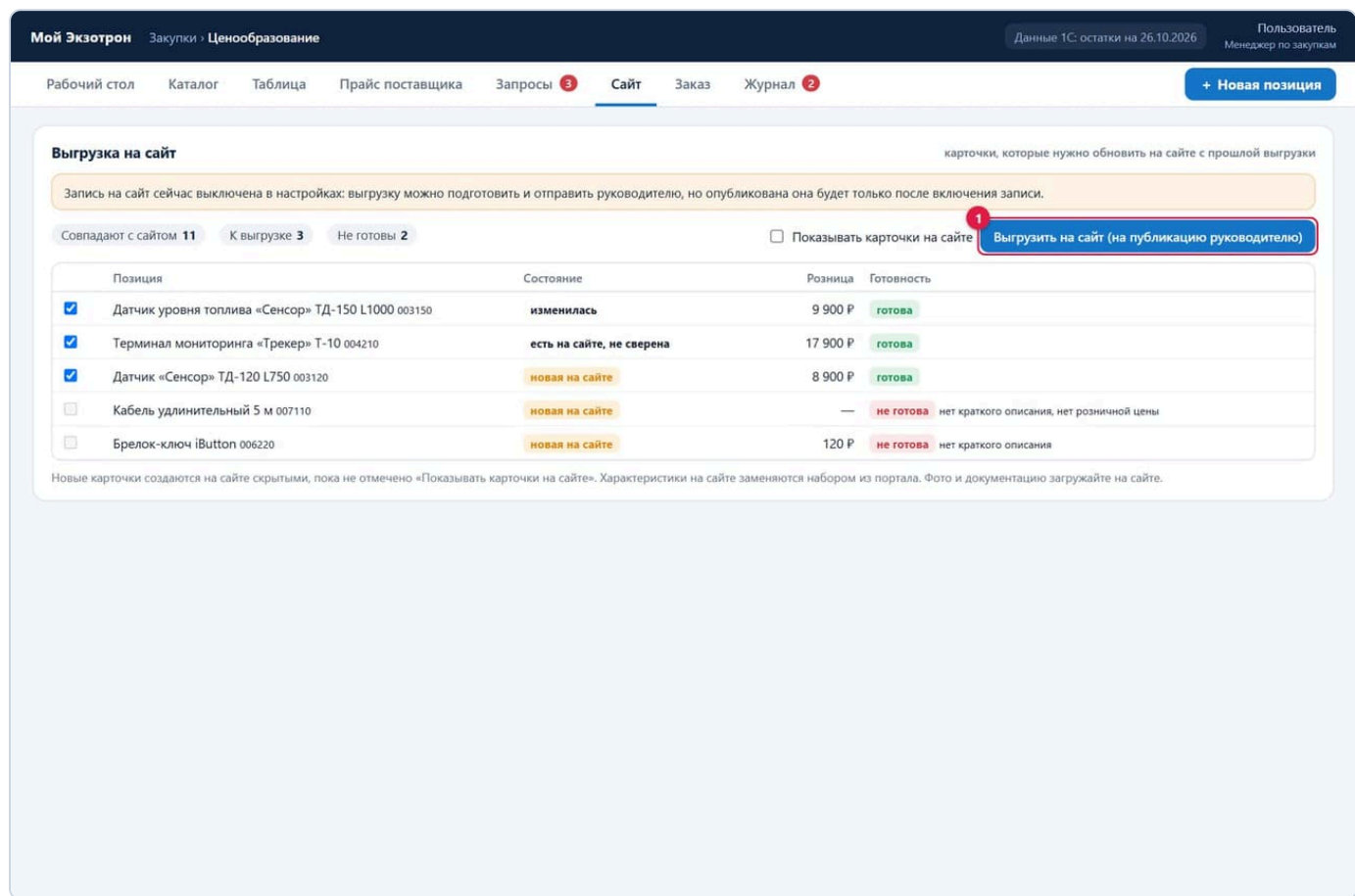
## Последовательность действий менеджера по закупкам

---

1. Откройте вкладку «**Сайт**». Подождите, пока загрузится таблица.
2. Посмотрите счётчики и колонку «Готовность». Для каждой карточки с пометкой «не готова» прочитайте причину справа. Что-то можно исправить сразу: откройте позицию в каталоге и заполните описание, характеристики или цену. Затем обновите страницу портала (клавиша F5) и снова откройте вкладку «Сайт»: таблица загружается один раз и сама после правок карточек не обновляется.
3. Система сама отметила флажками все готовые карточки. Снимите флажки с тех, которые сейчас на сайт не нужны. Не оставляйте отмеченными карточки, которые вы не хотите публиковать, потому что документ включит их все.
4. Решите, нужен ли флажок «Показывать карточки на сайте» (см. выше).
5. Нажмите кнопку. У менеджера по закупкам она называется «**Выгрузить на сайт (на публикацию руководителю)**». Пока отмечено ноль карточек, кнопка серая.

6. На экране появится сообщение вида «Документ ЦО-000007: отправлен руководителю на публикацию», и портал откроет этот документ в журнале (подробнее о журнале в статье «Журнал ценообразования и согласование цен»).

Теперь карточки ждут руководителя. Менеджер по закупкам сам опубликовать выгрузку не может.



Экран «Сайт» менеджера по закупкам: на кнопке написано, что выгрузка уйдёт на публикацию руководителю

1. У менеджера по закупкам кнопка называется «Выгрузить на сайт (на публикацию руководителю)»: документ не будет проведён сразу, а уйдёт руководителю.

Остальные элементы экрана такие же, как у руководителя.

## Документ «Выгрузка на сайт»

Документ называется «ЦО-NNNNNN», как и остальные документы журнала, и имеет тип «Выгрузка на сайт». Его статусы: «На согласовании» (ждёт руководителя), «Проведён» (карточки записаны на сайт), «Отклонён», «Отменён».

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Руководитель

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

с 01.01.2026

По

дд.мм.гггг

Все операции

Все статусы

Номер, позиция, основание

Найти

Пересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 2 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

ЦО-000007 · Выгрузка на сайт

На согласовании

документ ценообразования

Основание

Действует с

Автор

Комментарий

Выгрузка на сайт: 2 карточки

27.10.2026

Пользователь

—

Требуется согласование: Выгрузку карточек на сайт публикует руководитель

| Позиция                            | Карточка          | Действие       |
|------------------------------------|-------------------|----------------|
| Терминал «Трекер» Т-10 004210      | Карточка на сайте | новая карточка |
| Датчик «Сенсор» ТД-120 L750 003120 | Карточка на сайте | новая карточка |

Согласовать и провести

Отклонить

Отменить документ

История документа

|                  |           |              |
|------------------|-----------|--------------|
| 27.10.2026 09:10 | создан    | Пользователь |
| 27.10.2026 09:10 | отправлен | Пользователь |

Документ «Выгрузка на сайт» в журнале у руководителя: основание, плашка согласования, строки, кнопки и история

Как читать снимок:

1. В заголовке «ЦО-000007 · Выгрузка на сайт» и статус «На согласовании».
2. В поле «Основание» указано, сколько карточек в документе («Выгрузка на сайт: 4 карточки»). Рядом поля «Действует с», «Автор» и «Комментарий».
3. Оранжевая плашка напоминает, что выгрузку карточек на сайт публикует руководитель.
4. Таблица строк: позиция, колонка «Карточка» и колонка «Действие». На снимке показаны две строки. В реальных документах в колонке «Карточка» дописано «(видима)» или «(скрыта)», в зависимости от флажка; демонстрационный документ на снимке без этой пометки.
5. В колонке «Действие» написано «новая карточка» или «обновление». Слово «новая» стоит у всех позиций, которых из портала ещё не выгружали, в том числе у «есть на сайте, не сверена»: при публикации система всё равно найдёт существующую карточку и обновит её.
6. Кнопки «Согласовать и провести», «Отклонить», «Отменить документ».
7. «История документа»: кто и когда создал и отправил документ.

## Последовательность действий руководителя

1. Вы получите уведомление «Цены на согласование: ЦО-...» (колокольчик и, если не прочитали, Telegram и MAX; подробнее в статье «[Выгрузки в Excel и уведомления](#)»). Нажмите на него: откроется журнал на этом документе. Документ также виден на рабочем столе руководителя в карточке «Ждут

согласования».

2. Проверьте строки: названия, количество карточек и режим показа в колонке «Карточка».
3. Нажмите **«Согласовать и провести»**. Система проверит каждую карточку и запишет её на сайт. Это может занять заметное время: магазин отвечает медленно, и каждая карточка записывается отдельным запросом.
4. Документ получит статус «Проведён», а автору придёт уведомление «Документ цен ЦО-... согласован и проведён».
5. Если выгрузку проводить не нужно, нажмите «Отклонить» и обязательно укажите причину. Автор увидит её в уведомлении. Пока документ на согласовании, вы также можете нажать «Отменить документ».

Руководитель может выгрузить карточки и сам. На его экране кнопка называется «Выгрузить на сайт», и документ сразу проводится: согласовывать некому. Условие то же: запись на сайт должна быть разрешена.

## Что будет, если запись на сайт выключена

Запись на сайт включает администратор галочкой «Разрешить выгрузку карточек на сайт» в окне компании. По умолчанию она выключена.

- **Менеджер по закупкам** может подготовить документ: он появится в журнале «на согласовании», а на экране «Сайт» будет жёлтое предупреждение.
- **Руководитель**, нажав «Согласовать и провести», получит ошибку «Запись на сайт выключена в настройках...». Документ остаётся на согласовании, ничего на сайт не уходит. Попросите администратора включить запись и проведите документ повторно.
- Если руководитель сам нажмёт «Выгрузить на сайт» при выключенной записи, он получит ту же ошибку, и документ создан не будет.

Предупреждение на экране лучше воспринимать как сигнал: перед публикацией проверьте у администратора, что подключение сохранено и проверка прошла.

## Пример: выгрузка четырёх карточек

Вы готовите на сайт четыре карточки. На снимке экрана «Сайт» (выше) видны пять строк: три готовые и две с пометкой «не готова».

| Позиция                                              | Состояние                 | Розница  | Готовность                                           |
|------------------------------------------------------|---------------------------|----------|------------------------------------------------------|
| Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000 (003150) | изменилась                | 9 900 Р  | готова                                               |
| Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 (004210)          | есть на сайте, не сверена | 17 900 Р | готова                                               |
| Датчик «Сенсор» ТД-120 L750 (003120)                 | новая на сайте            | 8 900 Р  | готова                                               |
| Кабель удлинительный 5 м (007110)                    | новая на сайте            | нет      | не готова: нет краткого описания, нет розничной цены |
| Брелок-ключ iButton (006220)                         | новая на сайте            | 120 Р    | не готова: нет краткого описания                     |

Что вы делаете:

1. Брелок хочется выгрузить сегодня же. Открываете его в каталоге, нажимаете в блоке «Карточка товара» кнопку правки и вносите краткое описание, например в одно предложение. Сохраняете. Кабель оставляете на потом: ему нужны и описание, и цена.
2. Обновляете страницу портала (F5) и открываете вкладку «Сайт». Счётчик «К выгрузке» стал 4, «Не готовы» стал 1. Все четыре готовые карточки отмечены.
3. Терминал T-10 уже есть на сайте и виден покупателям: страница указана в карточке. Значит, при выгрузке без флажка система его скроет. Чтобы этого не случилось, вы либо отмечаете флажок «Показывать карточки на сайте» для всей выгрузки, либо снимаете флажок со строки T-10 и выгружаете его отдельным документом позже.
4. Вы решаете сначала опубликовать только то, что можно показывать покупателям, и отмечаете флажок. Нажимаете «Выгрузить на сайт (на публикацию руководителю)». Появляется документ ЦО-000007 «Выгрузка на сайт: 4 карточки» со статусом «На согласовании».
5. Руководитель получает уведомление, открывает документ и нажимает «Согласовать и провести».
6. Система проходит по строкам. Для ТД-150 L1000 она знает идентификатор товара на сайте и обновляет его. Для T-10 находит товар по названию и артикулу 004210 и обновляет его (дубль не создаётся). Для ТД-120 L750 и брелка не находит ничего и создаёт два новых товара в указанной категории. Все четыре видимы.
7. Документ получает статус «Проведён». Вы получаете уведомление. Экран «Сайт» после обновления показывает «Совпадают с сайтом» на четыре больше, а в таблице остаётся кабель, который ждёт описания и цены.
8. Фото для новых карточек (ТД-120 L750 и брелка) вы или сотрудник сайта загружаете в магазине: через портал они не передаются. Пока фото нет, эти две карточки видны покупателям без изображения. Если это неприемлемо, выгружайте новые позиции отдельным документом без флажка: карточки создадутся скрытыми, а когда фото будут на сайте, повторите выгрузку с флажком. Позиция снова появится в таблице как «изменилась», потому что изменился признак видимости.

## Как повторить выгрузку после правок

Выгрузка не является разовой. Исправили текст, характеристику или цену, изменили название, и карточка снова появилась в таблице как «изменилась». Алгоритм тот же:

1. Внесите изменения в карточке позиции.
2. Обновите страницу портала (F5) и откройте вкладку «Сайт». Позиция в таблице с состоянием «изменилась».
3. Отметьте её, при необходимости отметьте флажок показа и нажмите кнопку.
4. Руководитель проводит новый документ.

Если, пока документ ждал руководителя, вы ещё раз изменили карточку, при проведении система остановится с сообщением вида «Карточка «...» изменилась после подготовки выгрузки: подготовьте её заново». Так сделано, чтобы на сайт не ушло то, чего никто не видел при согласовании. Руководитель отклоняет старый документ с причиной «обновлено», а менеджер по закупкам готовит новый.

Проведённый документ «Выгрузка на сайт» отменить нельзя: он уже записан на сайт. Исправляйте карточку и выгружайте заново.

## Типичные ошибки и подсказки

| Сообщение                                                                        | Причина                                              | Что делать                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| «Не все карточки готовы: ...»                                                    | В выбранных карточках чего-то не хватает             | Заполните описание или цену, обновите страницу (F5) и повторите                  |
| «Нет карточек, которые нужно выгрузить: все готовые карточки совпадают с сайтом» | Все выбранные карточки совпадают с прошлой выгрузкой | Выгружать нечего. Если нужно перезаписать, измените карточку                     |
| «Запись на сайт выключена в настройках...»                                       | Администратор не включил запись                      | Попросите включить её в окне компании на закладке «Сайт»                         |
| «Сайт не подключён: укажите тип сайта и ключ...»                                 | Подключение не создано или отключено                 | Обратитесь к администратору (статья <a href="#">«Подключение сайта по API»</a> ) |
| «Карточка «...» изменилась после подготовки выгрузки: подготовьте её заново»     | После отправки документа вы изменили карточку        | Отклоните документ и подготовьте новый                                           |
| «Товара «...» на сайте нет, а для создания нужна категория...»                   | Карточку не нашли, а в настройках нет ID категории   | Администратор указывает ID категории и сохраняет подключение                     |
| «Магазин не принял карточку «...»: ответ 401 ...» и подобные                     | Магазин отказал                                      | Расшифровка кодов в статье <a href="#">«Подключение сайта по API»</a>            |
| «Позиция строки N больше не входит в каталог портала»                            | Позицию убрали из прейскуранта после подготовки      | Отклоните документ и подготовьте новый без этой позиции                          |

Если магазин отказал на какой-то карточке, документ остаётся на согласовании. Карточки, которые успели записаться до сбоя, уже обновлены на сайте. Повторная публикация безопасна: система снова найдёт эти товары по названию и артикулу и обновит их, дубль не появится, пока названия совпадают.

Подсказки:

- перед первой большой выгрузкой проверьте один документ на трёх-четырёх карточках;
- следите, чтобы название позиции в портале совпадало с названием на сайте, пока позиция ни разу не выгружалась из портала;
- не публикуйте карточки без фото: сначала выгрузите их скрытыми, загрузите фото в магазине, затем повторите выгрузку с флажком показа.

## Частые вопросы

**Почему позиции нет в таблице на вкладке «Сайт»?** Таблица показывает только карточки, отличающиеся от последней выгрузки. Если позиция совпадает с сайтом, она учтена в счётчике «Совпадают с сайтом». Если вы только что изменили карточку, обновите страницу портала (F5): таблица загружается один раз.

**Можно ли выгрузить позицию без краткого описания?** Нет. Краткое описание, артикул и розничная цена обязательны, иначе карточка получает пометку «не готова», а её флажок недоступен.

**Выгрузка создала дубль товара на сайте. Почему?** Скорее всего, название позиции в портале отличалось от названия на сайте, и система не нашла существующий товар. Удалите дубль в магазине, приведите названия к одному виду и повторите выгрузку. Позицию, для которой система уже записала

идентификатор товара, она больше по названию не ищет.

**Ушли ли на сайт фото и документация?** Нет. Они добавляются в магазине вручную. Из портала передаются тексты, характеристики, цена и признак видимости.

**Почему после выгрузки страница на сайте исчезла?** Вы выгрузили карточку без флажка «Показывать карточки на сайте», а из портала её видимой ещё не выгружали. Выгрузите её повторно с флажком или включите показ в магазине.

**Кто может публиковать выгрузку?** Только руководитель. Менеджер по закупкам готовит документ и отправляет его руководителю.

## Подключение сайта по API

---

Чтобы портал ценообразования мог записывать карточки в интернет-магазин, компании нужно один раз подключить магазин: указать его адрес и ключ доступа к API. Эту настройку выполняет администратор, то есть пользователь с признаком `super`. Менеджеру по закупкам и руководителю она не нужна: они работают с готовым подключением на экране «Сайт» (статья «[Выгрузка карточек на сайт](#)»).

Статья описывает окно подключения, поля для магазина на InSales, порядок действий, смысл результатов проверки, безопасность ключа и отключение сайта. В конце есть раздел о значке «?» на плитке портала.

### Что нужно знать до начала

---

- Подключение хранится на уровне компании. Портал ценообразования использует подключение основной компании: ту, которая указана как основная в системе (компания с номером 1). Если вы настроите сайт в окне другой компании, на выгрузку портала это не повлияет.
- Тип сайта выбирается из списка. Сейчас в списке один тип, **InSales**. Другие типы магазинов добавляет разработчик: для каждого типа он описывает набор полей, и окно подключения само рисует форму по этому описанию. Если вам нужен другой магазин, обратитесь к разработчику, настроить его в окне нельзя.
- Запись на сайт по умолчанию выключена. Пока она выключена, менеджер по закупкам может готовить выгрузки, но ни одна карточка на сайт не уйдёт.
- Для работы нужен ключ API магазина с правами на товары. Ключ создаётся в самом магазине.

### Где найти

---

Откройте окно «**Редактирование компании**» для основной компании и перейдите на закладку «**Сайт**». Закладки «Основное», «Модули» и «Сайт» видны только пользователю с признаком `super`. Остальные пользователи видят окно без закладок и без подключения к сайту.

Редактирование компании — ООО «Компания»

Основное

Модули

1 Сайт

2

Подключение к сайту по API (видно только sureg; ключ нужен для выгрузки карточек из портала ценообразования)

3

Тип сайта

InSales

В кабинете магазина: Настройки → Доступ к API → создать ключ с правами на товары. Нужны идентификатор и пароль ключа.

4

Адрес магазина (API) \*

https://myshop-xxxxxx.myinsales.ru

Адрес вида https://myshop-xxxxxx.myinsales.ru из раздела «Доступ к API», не адрес сайта для покупателей

5

Идентификатор ключа \*

Логин при обращении к API

6

Пароль ключа \*

Показывается в магазине один раз при создании ключа; после сохранения наружу не отдаётся

7

ID категории для новых товаров

Нужен только для создания товаров, которых ещё нет на сайте; существующие обновляются без него. Проверка подключения покажет идентификаторы категорий

Выгружать характеристики

☒

Характеристики на сайте заменяются набором из портала

8

Запись на сайт

☐ Разрешить выгрузку карточек на сайт

Пока выключено, выгрузку можно подготовить и согласовать, но на сайт она не уйдёт. Включайте после успешной проверки подключения.

9

Проверить подключение

Сохранить подключение

Закреть

Закладка «Сайт» в окне редактирования компании: пустая форма подключения

Метки на снимке:

1. Закладка «Сайт».
2. «Тип сайта». Под списком выводится подсказка о том, где в магазине взять ключ.
3. «Адрес магазина (API)». Обязательное поле, отмечено звёздочкой.
4. «Идентификатор ключа». Обязательное поле.
5. «Пароль ключа». Обязательное поле, при вводе скрыто точками.
6. «ID категории для новых товаров». Необязательное поле.
7. Переключатель «Запись на сайт» → «Разрешить выгрузку карточек на сайт».
8. Кнопка «Проверить подключение».
9. Кнопка «Сохранить подключение».

Строка «Выгружать характеристики» с флажком находится между полем 6 и переключателем 7. По умолчанию флажок включён.

Если на закладке сверху жёлтая плашка о том, что ключ шифрования в конфигурации сервера не задан, пароль ключа будет храниться без шифрования. Подробнее в разделе «Безопасность ключа».

Портал ценообразования: документация

130 / 167

## Поля подключения InSales

| Поле                           | Обязательное                | Что вводить                                                                                                               |
|--------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Адрес магазина (API)           | Да                          | Адрес вида <code>https://myshop-xxxxxx.myinsales.ru</code> из раздела «Доступ к API». Это не адрес сайта для покупателей  |
| Идентификатор ключа            | Да                          | Логин при обращении к API. Его показывает магазин при создании ключа                                                      |
| Пароль ключа                   | Да                          | Пароль ключа. Магазин показывает его один раз при создании                                                                |
| ID категории для новых товаров | Нет                         | Число. Нужно только чтобы создавать товары, которых на сайте ещё нет. Существующие товары обновляются и без него          |
| Выгружать характеристики       | Нет (по умолчанию включено) | Если включено, характеристики на сайте заменяются набором из портала. Если выключено, характеристики на сайте не меняются |

Как система обрабатывает адрес: пробелы по краям убираются, если вы не написали `https://`, оно будет добавлено, косая черта и окончание `/admin` в конце отбрасываются. Адрес должен быть защищённым (`https://`). Адреса с `http://` принимаются только для локального компьютера.

## Где в магазине взять ключ

1. Войдите в кабинет магазина на InSales под учётной записью, которой разрешено управлять настройками.
2. Откройте **Настройки** → **Доступ к API**.
3. Создайте ключ и выдайте ему права на товары. Права на товары обязательны: без них магазин отвечает «нет прав».
4. Скопируйте идентификатор ключа и пароль. Пароль показывается один раз, при закрытии страницы его не восстановить: если потеряли, создайте новый ключ.
5. В этом же разделе найдите адрес магазина для API. Он начинается с `https://` и заканчивается на `.myinsales.ru`.

Названия пунктов в кабинете магазина могут меняться самим магазином. Опирайтесь на подсказку под списком «Тип сайта» в окне подключения: она всегда соответствует текущему коду портала.

## Последовательность подключения

1. Откройте окно «Редактирование компании» основной компании и закладку **«Сайт»**.
2. В списке «Тип сайта» выберите **InSales**. Появятся поля подключения.
3. Заполните «Адрес магазина (API)», «Идентификатор ключа» и «Пароль ключа». Если у вас уже есть ID категории, укажите его. Если нет, оставьте поле пустым.
4. Нажмите **«Проверить подключение»**. Подождите: магазин отвечает медленно, проверка может занять несколько секунд, иногда до минуты. Кнопки на это время недоступны.
5. Прочитайте результат в цветной плашке над кнопками. Она зелёная, если проверка пройдена, и красная, если нет.
6. Если проверка пройдена, в сообщении указаны название магазина и количество категорий, а также до шести категорий в виде «номер «название»». Найдите нужную категорию для новых товаров и впишите её номер в поле «ID категории для новых товаров». Если вы не планируете создавать товары

через портал, поле можно оставить пустым.

7. Нажмите **«Сохранить подключение»**. Появится всплывающее сообщение «Подключение к сайту сохранено». Пароль ключа в поле пропадёт, вместо него будет подсказка «задан — оставьте пустым, чтобы не менять».
8. Включите переключатель **«Разрешить выгрузку карточек на сайт»** и ещё раз нажмите «Сохранить подключение». Переключатель сохраняется той же кнопкой, поэтому без второго нажатия запись останется выключенной.
9. Сообщите менеджеру по закупкам и руководителю, что выгрузка включена.

Проверка использует то, что сейчас введено в форму, даже если вы ещё не сохраняли. Если пароль в поле не вводить, проверка возьмёт сохранённый пароль.

### Редактирование компании — ООО «Компания»

ОсновноеМодулиСайт

#### Подключение к сайту по API (видно только super; ключ нужен для выгрузки карточек из портала ценообразования)

Тип сайта

InSales

В кабинете магазина: Настройки → Доступ к API → создать ключ с правами на товары. Нужны идентификатор и пароль ключа.

Адрес магазина (API) \*

https://myshop-123456.myinsales.ru

Адрес вида https://myshop-xxxxxx.myinsales.ru из раздела «Доступ к API», не адрес сайта для покупателей

Идентификатор ключа \*

a1b2c3d4-0000-4000-8000-000000000000

Логин при обращении к API

Пароль ключа \*

.....

Показывается в магазине один раз при создании ключа; после сохранения наружу не отдаётся

ID категории для новых товаров

4218

Нужен только для создания товаров, которых ещё нет на сайте; существующие обновляются без него. Проверка подключения покажет идентификаторы категорий

Выгружать характеристики

☒

Характеристики на сайте заменяются набором из портала

Запись на сайт

☐ Разрешить выгрузку карточек на сайт

Пока выключено, выгрузку можно подготовить и согласовать, но на сайт она не уйдёт. Включайте после успешной проверки подключения.

1

Проверка пройдена: Подключено: магазин «Интернет-магазин». Категорий: 12 (4218 «Датчики»; 4219 «Терминалы»; 4220 «Видеоконтроль»; 4221 «Идентификация»...)

Проверить подключение

Сохранить подключение

Закреть

Проверка подключения прошла: зелёная плашка с названием магазина и списком категорий

1. Результат проверки. Сообщение «Подключено: магазин «...». Категорий: 12 (4218 «Датчики»; 4219 «Терминалы»; ...)» говорит, что адрес, ключ и права верны. Идентификатор категории виден в начале каждой пары: в примере 4218 соответствует категории «Датчики», и это число вы вносите в поле «ID категории для новых товаров».

Если у ключа нет прав на просмотр категорий, проверка всё равно считается пройденной, но без списка категорий. Тогда номер категории узнайте в кабинете магазина.

## Что означают результаты проверки

Редактирование компании — ООО «Компания»

Основное

Модули

Сайт

Подключение к сайту по API (видно только super; ключ нужен для выгрузки карточек из портала ценообразования)

Тип сайта

InSales

В кабинете магазина: Настройки → Доступ к API → создать ключ с правами на товары. Нужны идентификатор и пароль ключа.

Адрес магазина (API) \*

https://myshop-123456.myinsales.ru

Адрес вида https://myshop-xxxxxx.myinsales.ru из раздела «Доступ к API», не адрес сайта для покупателей

Идентификатор ключа \*

a1b2c3d4-0000-4000-8000-000000000000

Логин при обращении к API

Пароль ключа \*

.....

Показывается в магазине один раз при создании ключа; после сохранения наружу не отдаётся

ID категории для новых товаров

4218

Нужен только для создания товаров, которых ещё нет на сайте; существующие обновляются без него. Проверка подключения покажет идентификаторы категорий

Выгружать характеристики

☒

Характеристики на сайте заменяются набором из портала

Запись на сайт

☐ Разрешить выгрузку карточек на сайт

Пока выключено, выгрузку можно подготовить и согласовать, но на сайт она не уйдёт. Включайте после успешной проверки подключения.

1

Проверка не пройдена: Магазин не принял подключение: ответ 401 (неверный идентификатор или пароль ключа)

Проверить подключение

Сохранить подключение

Закреть

Проверка не пройдена: красная плашка с ответом магазина 401

1. Красная плашка начинается словами «Проверка не пройдена» и содержит ответ магазина. В примере магазин ответил кодом 401: неверный идентификатор или пароль ключа.

Коды ответа магазина, которые система объясняет по-русски:

| Код | Пояснение в сообщении                   | Что делать                                                                                                                 |
|-----|-----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 401 | неверный идентификатор или пароль ключа | Проверьте оба значения. Проверьте, нет ли лишнего пробела или потерянного символа. Если пароль утерян, создайте новый ключ |

| Код        | Пояснение в сообщении                                     | Что делать                                                                                                                                       |
|------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 403        | у ключа нет прав на это действие                          | В кабинете магазина добавьте ключу права на товары                                                                                               |
| 404        | адрес магазина или товар не найден                        | Проверьте адрес: он должен быть адресом API, а не сайта для покупателей. При записи карточки этот код может означать, что товар на сайте удалили |
| 422        | магазин отклонил данные                                   | Магазин не принял содержимое карточки. Прочитайте текст в сообщении: после кода магазин приводит начало своего ответа                            |
| 429        | превышен лимит запросов (500 за 5 минут), повторите позже | Подождите несколько минут и повторите. Лимит нужно учитывать при очень больших выгрузках                                                         |
| другой код | название ошибки магазина                                  | Прочитайте остаток сообщения; при необходимости обратитесь в поддержку магазина                                                                  |

Другие сообщения:

| Сообщение                                                    | Причина                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «Адрес магазина не задан»                                    | Поле пустое                                                                                             |
| «Адрес магазина должен начинаться с https://»                | Указан адрес с http://                                                                                  |
| «Ключ магазина не задан: нужны идентификатор и пароль ключа» | Одно из полей ключа пустое, и сохранённого значения тоже нет                                            |
| «Заполните поле «...»»                                       | При сохранении обязательное поле пусто                                                                  |
| Сетевая ошибка (не удалось соединиться, истёк срок ожидания) | Адрес указан неверно либо магазин недоступен. Соединение ждёт до 15 секунд, ответ магазина до 90 секунд |

После проверки результат запоминается. При следующем открытии закладки под кнопками написано «Последняя проверка 27.10.2026 09:05: успешно — ...».

## Сохранение, запись и отключение

Редактирование компании — ООО «Компания»

Основное

Модули

Сайт

Подключение к сайту по API (видно только superg; ключ нужен для выгрузки карточек из портала ценообразования)

Тип сайта

InSales

В кабинете магазина: Настройки → Доступ к API → создать ключ с правами на товары. Нужны идентификатор и пароль ключа.

Адрес магазина (API) \*

https://myshop-123456.myinsales.ru

Адрес вида https://myshop-xxxxxx.myinsales.ru из раздела «Доступ к API», не адрес сайта для покупателей

Идентификатор ключа \*

a1b2c3d4-0000-4000-8000-000000000000

Пароль ключа \*

1 задан — оставьте пустым, чтобы не менять

Показывается в магазине один раз при создании ключа; после сохранения наружу не отдаётся

ID категории для новых товаров

4218

Нужен только для создания товаров, которых ещё нет на сайте; существующие обновляются без него. Проверка подключения покажет идентификаторы категорий

Выгружать характеристики

☒

2 Характеристики на сайте заменяются набором из портала

Запись на сайт

☒

2 Разрешить выгрузку карточек на сайт

Пока выключено, выгрузку можно подготовить и согласовать, но на сайт она не уйдёт. Включайте после успешной проверки подключения.

Последняя проверка 27.10.2026 09:05: успешно — Подключено: магазин «Интернет-магазин». Категорий: 12

Проверить подключение

Сохранить подключение

3 Отключить сайт

Закреть

Подключение сохранено: пароль задан, запись включена, кнопка «Отключить сайт»

1. Поле «Пароль ключа»: «задан — оставьте пустым, чтобы не менять». Пароль в форму больше не возвращается.
2. Переключатель «Разрешить выгрузку карточек на сайт» включён.
3. Кнопка «Отключить сайт» (красная, справа). Она есть только у сохранённого подключения.

Над кнопками выводится строка последней проверки.

### Как сменить ключ

1. Создайте в магазине новый ключ с правами на товары.
2. Откройте закладку «Сайт».
3. Введите новые «Идентификатор ключа» и «Пароль ключа». Поле пароля обязательно заполните, иначе останется прежний пароль.
4. Нажмите «Проверить подключение», убедитесь в зелёной плашке и нажмите «Сохранить подключение».

Портал ценообразования: документация

135 / 167

5. В магазине удалите старый ключ.

Если вы меняете только адрес или ID категории, поле пароля оставьте пустым: прежний пароль сохранится.

## Как временно остановить запись

Выключите переключатель «Разрешить выгрузку карточек на сайт» и нажмите «Сохранить подключение». Подключение и ключ остаются, но документы «Выгрузка на сайт» перестанут проводиться: руководитель при попытке проведения получит ошибку «Запись на сайт выключена в настройках...». Документы, ожидающие согласования, остаются в журнале и будут проведены после повторного включения.

## Как отключить сайт

1. Откройте закладку «Сайт».
2. Нажмите «Отключить сайт».
3. Появится сообщение «Сайт отключён, ключ удалён». Тип сайта в списке станет «— не подключён —», ключ из базы удалён, запись выключена.

Отключение удаляет настройки подключения. Чтобы вернуться, придётся ввести все данные заново. Карточки, уже записанные на сайт, остаются на нём. Документы «Выгрузка на сайт» после отключения проводиться не будут: система сообщит «Сайт не подключён».

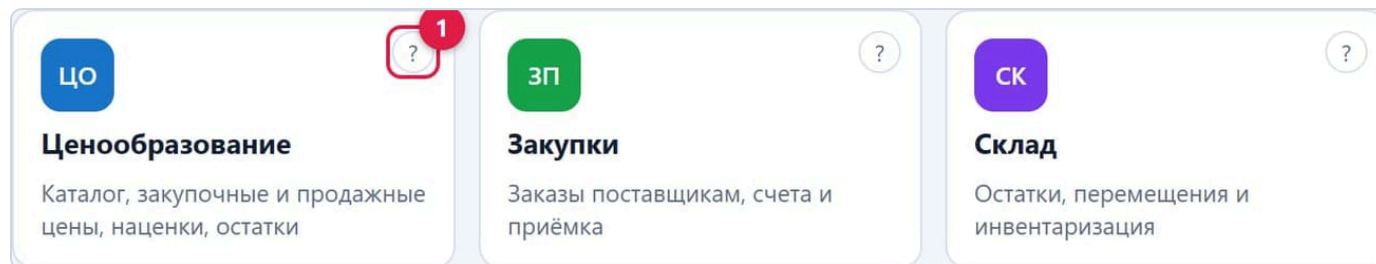
Для основной компании, пока у неё нет собственного подключения, действуют прежние общие настройки приложения, если ключ когда-то вносили туда. Если после отключения запись продолжает работать, уточните у разработчика, остались ли эти настройки.

## Безопасность ключа

- Пароль ключа **шифруется** перед записью в базу (алгоритм AES-GCM) и хранится только в зашифрованном виде.
- Пароль **не отдаётся наружу**: ни форма, ни ответ сервера его не возвращают. Форма знает только, что пароль задан, и показывает подсказку «задан — оставьте пустым, чтобы не менять».
- **Пустое поле пароля** при сохранении оставляет прежний пароль. Если вы хотите заменить пароль, введите новый.
- Окно подключения и все его действия доступны только пользователю с признаком `super`. Остальные получают отказ.
- Ключ шифрования задаётся в конфигурации сервера параметром `exzotron.site.secret-key`. Если он не задан, берётся общий ключ шифрования интеграций (`exzotron.onec.secret-key`). Если не задан и он, закладка «Сайт» показывает жёлтое предупреждение, а пароль хранится в базе открытым текстом. Попросите администратора сервера задать ключ **до** первого сохранения пароля.
- Если ключ шифрования потом изменили или убрали, сохранённый пароль нельзя расшифровать. Вы увидите сообщение «Не удалось расшифровать сохранённый ключ сайта: проверьте ключ шифрования или введите ключ заново». Введите пароль ключа заново и сохраните подключение.
- Выдавайте ключу минимально нужные права: только на товары.

## Значок «?» на плитке портала

На главной странице портала сотрудника у плитки «Ценообразование» в правом верхнем углу есть значок «?». Он ведёт к документации.



Плитка «Ценообразование» на портале сотрудника со значком «?»

1. Значок «?». Если для плитки задан адрес документации, щелчок открывает его в новой вкладке. Если адрес не задан, значок открывает всплывающую подсказку с описанием плитки и ссылкой на общую базу знаний.

Адрес документации хранится у плитки в отдельном поле ( `help_url` ). Администратор задаёт его в базе данных, окна для его правки в портале нет. Адрес должен начинаться с `http://` или `https://` , иначе значок его проигнорирует. Какой именно адрес задан для плитки «Ценообразование» в вашей системе, уточняйте у администратора.

## Частые вопросы

**Проверка подключения прошла, но выгрузка выдаёт «Запись на сайт выключена». Что не так?** Вы нажали «Проверить подключение» или сохранили форму, но не включили переключатель «Разрешить выгрузку карточек на сайт» либо включили и не нажали «Сохранить подключение». Включите, сохраните и убедитесь, что при следующем открытии закладки переключатель включён.

**Я не вижу закладки «Сайт».** Закладка доступна только пользователю с признаком `super` . Если у вас такого признака нет, попросите администратора.

**Нужно ли указывать ID категории?** Только если через портал будут создаваться новые товары. Для обновления товаров, которые уже есть на сайте, ID категории не нужен. Если его нет, а товара на сайте нет, выгрузка остановится с сообщением «Товара «...» на сайте нет, а для создания нужна категория».

**Можно ли подключить другой магазин, не InSales?** Список типов формирует разработчик. Если в списке только InSales, другой магазин подключить нельзя. Для нового типа разработчик добавляет описание полей и способ записи, форма появится сама.

**Что будет с карточками на сайте, если я отключу сайт?** Они останутся на сайте без изменений. Портал просто перестанет их обновлять.

**Что вводить, если пароль ключа утерян?** Создайте в магазине новый ключ, введите новый идентификатор и пароль в окне подключения и сохраните. Старый ключ удалите в магазине.

# Выгрузки в Excel и уведомления

Эта статья о двух вспомогательных возможностях портала ценообразования: файлах Excel, которые вы получаете одним щелчком, и уведомлениях, которые приходят вам сами. Файлы нужны менеджеру по закупкам, чтобы отправить список поставщику, посчитать что-то в таблице или показать состояние каталога. Уведомления нужны всем ролям: они сообщают о запросах менеджеров, ответах, документах на согласование и решениях по ним.

## Часть 1. Выгрузки в Excel

В портале две выгрузки:

- **«Каталог с ценами и наценками»:** все позиции каталога с остатками, входной ценой, ценами и наценками;
- **«Список „нужно заказать“»:** позиции ниже минимального остатка, сгруппированные по основным поставщикам, с количеством и суммами.

Обе выгрузки доступны любому, кто может открыть портал ценообразования: менеджеру по закупкам, начальнику отдела продаж, руководителю и финансовому руководителю.

### Как открыть

**Мой Экзотрон** Закупки · Ценообразование Данные 1С: остатки на 26.10.2026 Пользователь Менеджер по закупкам

Рабочий стол Каталог Таблица Прайс поставщика Запросы 3 Сайт Заказ Журнал 2 + Новая позиция

**Доброе утро, Пользователь · Менеджер по закупкам**  
Готовит цены и параметры; документ цен с наценкой ниже цели уходит на согласование.

Заморожено в остатках  
**507 270 Р**  
по цене последних поставок

Позиций в каталоге  
**18**  
связано с 1С: 17

Ниже минимума  
**4**  
нужно заказать

Средняя наценка опт / розница  
**34 % / 73 %**  
по последней входной цене

**Нужно заказать** 4

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000  
ООО «Альфа Поставка» - остаток 7 из 10 заказать 15

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000  
ООО «Альфа Поставка» - остаток 2 из 6 заказать 10

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10  
ООО «ТрекингИнтегратор» - остаток 1 из 5 заказать 9

Кабель питания 12/24 В с предохранителем  
ООО «ТрекингИнтегратор» - остаток -6 из 15 заказать 40

[Создать заказы поставщикам →](#)

**Наценка ниже цели** 8

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000  
опт +14 % при цели 25 %

Датчик уровня топлива поплавковый ПД-20  
опт +10 % при цели 22 %

Терминал мониторинга «Трекер» Т-10  
опт +21 % при цели 25 %

[Показать все →](#)

**Качество каталога** 4

Нет связи с 1С  
1 из 18 позиций [Показать](#)

Нет веса и габаритов  
1 позиций [Показать](#)

Отрицательный остаток в 1С  
1 позиций: списано больше, чем оприходовано [Показать](#)

Нет закупочной цены  
1 позиций [Показать](#)

**Неликвид** 0

Есть остаток, нет продаж за 90 дней  
0 позиций

Заморожено  
0 Р

**Выгрузки в Excel**

[Каталог с ценами и наценками](#)  
все позиции: остатки, входная цена, опт и розница с наценками, цели

Рабочий стол менеджера по закупкам: внизу блок «Выгрузки в Excel» со ссылкой на каталог

1. Откройте портал ценообразования и вкладку **«Рабочий стол»**.

2. Прокрутите страницу вниз до блока «Выгрузки в Excel». На снимке виден его верх: ссылка «Каталог с ценами и наценками» и подпись «все позиции: остатки, входная цена, опт и розница с наценками, цели».
3. Под ней вторая ссылка: **«Список „нужно заказать“»** с подписью «позиции ниже минимального остатка по основным поставщикам, с суммами».
4. Нажмите на нужную ссылку. Браузер скачает файл. Он называется `pricing_catalog.xlsx` или `pricing_to_order.xlsx`. Откройте его в Excel или в любой программе для электронных таблиц.

Файл формируется в момент нажатия по текущим данным и ничего не помнит о фильтрах на экране. Выгрузка всегда содержит весь каталог либо весь список «нужно заказать». Остатки взяты из зеркала 1С на дату в правом верхнем углу портала («Данные 1С: остатки на ...»).

Первая строка каждого файла выделена жирным и закреплена: при прокрутке заголовки остаются на виду. Цены, остатки и наценки записаны числами, с ними можно считать. Признаки «да/нет» записаны словом «да» или пустой ячейкой.

## Файл «Каталог с ценами и наценками»

Один лист «Каталог», по строке на позицию. Колонки:

| Колонка              | Что в ней                                           |
|----------------------|-----------------------------------------------------|
| Артикул              | Артикул позиции                                     |
| Наименование         | Название                                            |
| Бренд                | Бренд                                               |
| Раздел               | Раздел прайса                                       |
| Группа               | Группа прайса                                       |
| Основной поставщик   | Поставщик по умолчанию, если определён              |
| Остаток              | Остаток на складах учёта по зеркалу 1С              |
| Мин. остаток         | Минимальный остаток из параметров закупки           |
| Входная без НДС      | Закупочная цена последнего поступления без НДС      |
| Средняя за 90 дней   | Средняя входная цена за 90 дней                     |
| Опт с НДС            | Оптовая цена                                        |
| Наценка опт, %       | Фактическая наценка опта на входную цену без НДС    |
| Цель опт, %          | Целевая наценка опта (по группе или своя у позиции) |
| Розница с НДС        | Розничная цена                                      |
| Наценка розница, %   | Фактическая наценка розницы                         |
| Цель розница, %      | Целевая наценка розницы                             |
| Продано за 90 дней   | Количество, проданное за 90 дней                    |
| Хватит дней          | На сколько дней хватит остатка при таком расходе    |
| Нужно заказать       | Количество к заказу, если позиция ниже минимума     |
| Только прямая        | «да», если позиция идёт только прямой поставкой     |
| Поддерживать остаток | «да», если позиция помечена «Поддерживать остаток»  |

| Колонка | Что в ней   |
|---------|-------------|
| Вес, кг | Вес позиции |

Как считаются наценки и цели, объясняет статья [«Как считаются цены и наценки»](#). Фильтры, которые вы применяете в самом файле (автофильтр Excel), не меняют портал.

Пример по демонстрационным данным. Для датчика «Сенсор» ТД-150 L1000 (артикул 003150) строка будет такой: остаток 7, минимум 10, входная 5 150, опт 8 000 с наценкой 27 %, цель 25 %, розница 9 900 с наценкой 58 %, цель 55 %, к заказу 15. Позиции ниже минимума видны по числу в колонке «Нужно заказать».

Для чего удобен этот файл:

- проверить наценки по всему каталогу: отсортируйте колонки «Наценка опт, %» и «Цель опт, %» или добавьте колонку разницы;
- найти позиции без входной цены или без поставщика: ячейки пусты;
- подготовить анализ для руководителя: сколько денег заморожено, какие позиции не продаются (в файле есть «Продано за 90 дней» и «Хватит дней»).

Файл содержит закупочные цены и наценки. Он предназначен для внутренней работы, клиентам и поставщикам его не отправляйте.

## Файл «Список „нужно заказать“»

Один лист «Нужно заказать». В файл попадают позиции, у которых остаток (с учётом ожидаемого) ниже минимума и количество к заказу больше нуля. Правила расчёта количества описаны в статье [«Заказ поставщику»](#).

| Колонка         | Что в ней                                                                   |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Поставщик       | Основной поставщик. Если он не определён, написано «поставщик не определён» |
| Артикул         | Артикул позиции                                                             |
| Наименование    | Название                                                                    |
| Остаток         | Текущий остаток                                                             |
| Мин. остаток    | Минимальный остаток                                                         |
| Заказать        | Количество к заказу                                                         |
| Входная без НДС | Последняя входная цена                                                      |
| Сумма без НДС   | Заказать × входная цена, округлено до копеек                                |
| Прямая поставка | «да», если позиция идёт только прямой поставкой                             |

Строки отсортированы по названию поставщика и затем по названию позиции. Позиции без поставщика идут в самом конце. Под таблицей через пустую строку выводятся итоги: заголовок «Итого по поставщикам:» и по строке на каждого поставщика с суммой без НДС в колонке «Сумма без НДС». Если у позиции нет входной цены, её сумма считается нулём и ячейка суммы пуста.

Отличие от вкладки «Заказ»: в Excel попадают **все** позиции ниже минимума, в том числе прямые поставки, позиции без основного поставщика и позиции, которые уже лежат в открытом заказе. Вкладка «Заказ» эти позиции пропускает и создаёт черновики только для остальных (статья [«Заказ поставщику»](#)).

## Пример: отправить поставщику список «нужно заказать»

На рабочем столе в блоке «Нужно заказать» четыре позиции: ТД-150 L1000 (заказать 15), ТД-150 L2000 (заказать 10), Т-10 (заказать 9) и кабель питания 12/24 В (заказать 40). Нужно отправить заявки двум поставщикам.

1. Нажмите **«Список „нужно заказать“»** в блоке «Выгрузки в Excel» на рабочем столе. Скачается файл `pricing_to_order.xlsx`.
2. Откройте файл. Вверху вы увидите блок поставщика ООО «Альфа Поставка»: две строки, ТД-150 L1000 (15 шт × 5 150 = 77 250) и ТД-150 L2000 (10 шт × 5 700 = 57 000). Ниже блок ООО «ТрекИнтегратор»: кабель питания (40 шт × 95 = 3 800; эта позиция уже лежит в открытом заказе, поэтому проверьте, не заказывали ли вы её) и Т-10 (9 шт × 9 800 = 88 200).
3. Внизу файла итоги по поставщикам: ООО «Альфа Поставка» 134 250 Р, ООО «ТрекИнтегратор» 92 000 Р (без НДС). Кроме этих строк, в файле есть позиции, которые в заявку поставщику включать не нужно: на демонстрационных данных это кабель удлинительный 5 м (строка «поставщик не определён») и камера купольная (в колонке «Прямая поставка» стоит «да»: её заказывают под счёт клиента). Те же позиции вкладка «Заказ» перечисляет в блоке «В заказ не попадут».
4. Сохраните файл под новым именем для каждого поставщика, например «Заявка Альфа Поставка». Оставьте в нём строки только этого поставщика.
5. Удалите колонки, которые поставщику видеть не нужно: «Остаток» и «Мин. остаток» (ваши внутренние данные). Поставщику нужны артикул, наименование и количество «Заказать».
6. Отправьте файл поставщику письмом.

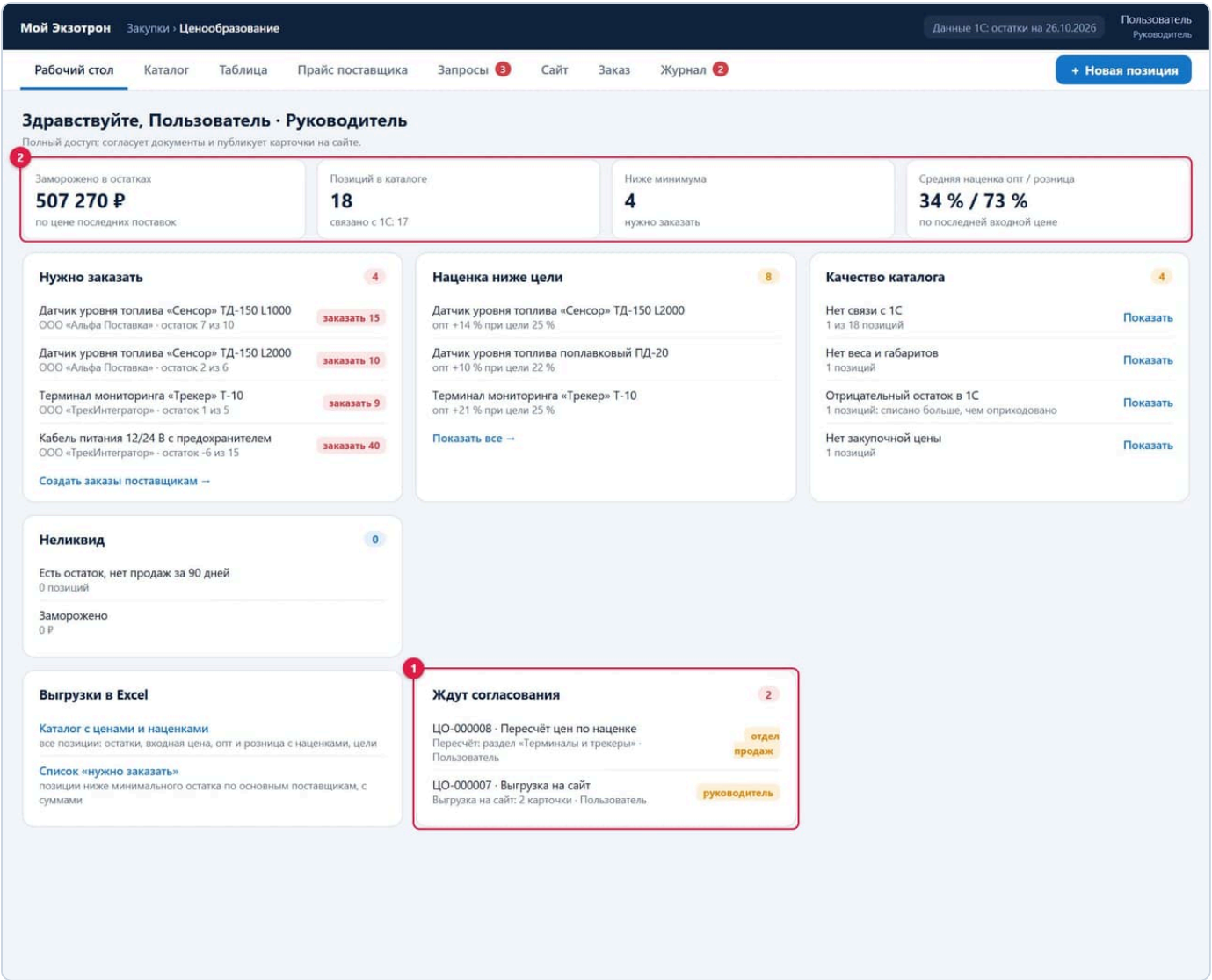
Если вы хотите, чтобы заказ ушёл по обычному пути закупок (с согласованием, оплатой и приёмкой), используйте вместо этого вкладку «Заказ»: она создаст черновики заказов в закупках. Файл Excel подходит, когда заказ оформляется вне системы, когда нужно показать список коллегам или когда вы сверяете потребность с ответом поставщика.

## Часть 2. Уведомления

---

Портал ценообразования сообщает о событиях через общие уведомления портала сотрудника. Вам не нужно ничего настраивать: событие произошло, и уведомление пришло.

Какие бывают уведомления



Рабочий стол руководителя: карточка «Ждут согласования» и показатели

На снимке рабочего стола руководителя: (1) карточка «Ждут согласования» собирает документы, на которые вы получили уведомление «Цены на согласование»; справа у каждого документа метка уровня («отдел продаж» или «руководитель»); (2) ряд показателей, общий для всех ролей. Карточка и уведомление дополняют друг друга: если уведомление потерялось, документ всё равно виден на рабочем столе.

Уведомления появляются в четырёх случаях:

| Название в колокольчике | Кому приходит                                                                             | Когда                                                                  |
|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Запрос наличия          | Менеджерам по закупкам. Если на портале нет ни одного менеджера по закупкам, руководителю | Менеджер по продажам отправил запрос «есть ли, сколько, за какой срок» |
| Ответ по наличию        | Менеджеру по продажам, задавшему вопрос                                                   | Менеджер по закупкам отправил ответ                                    |

| Название в колокольчике     | Кому приходит                                                                                                                            | Когда                                                                                                                   |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Цены на согласование</b> | Руководителю (и владельцу). Если документу достаточно уровня начальника отдела продаж, то и ему. Финансовому руководителю приходит копия | Любой документ журнала, которому нужна чужая подпись (цены, новая позиция, выгрузка на сайт), отправлен на согласование |
| <b>Решение по ценам</b>     | Автору документа                                                                                                                         | Документ согласован и проведён либо отклонён                                                                            |

Что написано в уведомлениях:

- «Запрос наличия: Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000, 10 шт» и ниже «Менеджер: ...».
- «Ответ по наличию: Датчик ТД-150 L1000» и ниже текст ответа: наличие, срок и пояснение. Закупочная цена и поставщик в уведомление не попадают.
- «Цены на согласование: ЦО-000008, Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры»». Ниже причина, по которой нужно согласование, и автор документа.
- «Документ цен ЦО-000008 согласован и проведён» (с комментарием) или «Документ цен ЦО-000008 отклонён» (с причиной).

Правила, которые стоит знать:

- Себе уведомление не приходит. Если руководитель сам подготовил и провёл документ, автор и не получает уведомление о решении.
- Документ, которому хватает ваших прав, проводится сразу и на согласование не уходит. Поэтому уведомление «Цены на согласование» приходит только когда нужна чужая подпись.
- Решение получает автор документа, а не все участники. Финансовый руководитель получает только копию уведомления «Цены на согласование».

## Где видно

1. На странице портала сотрудника, в верхней панели, находится значок колокольчика «Уведомления» с числом непрочитанных.
2. Нажмите на него, откроется список. Новые уведомления выделены.
3. Нажмите на уведомление: оно отмечается прочитанным, а портал открывает нужное место в новой вкладке:
  - «Запрос наличия» открывает вкладку «Запросы» портала ценообразования;
  - «Ответ по наличию» открывает портал ценообразования на вкладке «Запросы»;
  - «Цены на согласование» и «Решение по ценам» открывают журнал сразу на нужном документе.
4. Полный список с архивом находится на странице «История уведомлений» портала.

Документ, который открылся из уведомления, выглядит так:

Мой Экзотрон Закупки Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Начальник отдела продаж

Рабочий стол Каталог Таблица Прайс поставщика Журнал 2

+ Новая позиция

### Журнал ценообразования

все операции с ценами, параметрами и карточками: что, когда и кто менял

с 01.01.2026 По dd.мм.гггг Все операции Все статусы Номер, позиция, основание Найти Пересчёт по наценке...

| Номер     | Дата             | Операция                   | Основание                                   | Действует с | Автор        | Статус          |
|-----------|------------------|----------------------------|---------------------------------------------|-------------|--------------|-----------------|
| ЦО-000008 | 27.10.2026 09:40 | Пересчёт цен по наценке    | Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры»      | 01.11.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000007 | 27.10.2026 09:10 | Выгрузка на сайт           | Выгрузка на сайт: 2 карточки                | 27.10.2026  | Пользователь | На согласовании |
| ЦО-000006 | 26.10.2026 15:20 | Загрузка прайса поставщика | Прайс поставщика ООО «Альфа Поставка»       | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000005 | 26.10.2026 12:02 | Новая позиция              | Новая позиция: Датчик «Сенсор» ТД-120 L750  | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000004 | 26.10.2026 11:40 | Параметры закупки          | Таблица: минимальный остаток                | 26.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000003 | 22.10.2026 16:30 | Карточка товара            | Карточка позиции: описание и характеристики | 22.10.2026  | Пользователь | Проведён        |
| ЦО-000002 | 20.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 21.10.2026  | Пользователь | Отклонён        |
| ЦО-000001 | 18.10.2026 10:02 | Установка цен              | Изменение цен позиции                       | 19.10.2026  | Пользователь | Проведён        |

Показано 8 из 8.

### ЦО-000008 - Пересчёт цен по наценке На согласовании

Основа: Пересчёт: раздел «Терминалы и трекеры» Действует с: 01.11.2026 Автор: Пользователь Комментарий: —

Требуется согласование: 1 поз.: рост цены больше допустимого

| Позиция                             | Опт: Было → стало   | Розница: Было → стало |
|-------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| Терминал «Трекер» Т-10 004210       | 14 500 Р → 15 000 Р | 17 900 Р → 18 600 Р   |
| Терминал «Трекер» Т-10 Pro 004215   | 17 500 Р → 18 100 Р | 21 700 Р → 22 400 Р   |
| Терминал «Трекер» Т-20 с CAN 004220 | 21 500 Р → 23 400 Р | 26 600 Р → 29 000 Р   |

1. **Согласовать и провести** 2. **Отклонить** **Отменить документ**

### История документа

| Дата             | Описание  | Автор        |
|------------------|-----------|--------------|
| 27.10.2026 09:40 | создан    | Пользователь |
| 27.10.2026 09:40 | отправлен | Пользователь |

Документ на согласовании, открытый из уведомления: кнопки решения

1. «Согласовать и провести»: применить документ и отправить автору уведомление о решении.
2. «Отклонить»: вернуть документ автору с причиной (причина обязательна).

У руководителя рядом есть и «Отменить документ» (см. статью «Журнал ценообразования и согласование цен»).

## Дублирование в Telegram и MAX

Если вы не прочитали уведомление в портале, система продублирует его в Telegram и MAX, куда вы подключили бота в профиле. Порядок такой:

1. Уведомление создаётся в колокольчике.
2. Если за установленное время (по умолчанию 5 минут) оно осталось непрочитанным, система отправляет сообщение в Telegram и в MAX.
3. Прочитанные уведомления не дублируются. Уведомления старше суток во внешние каналы не отправляются.

В сообщении указаны заголовок, текст и ссылка на портал. Если вы не хотите видеть текст в сообщении бота, включите в «Настройках уведомлений» флажок «Не показывать текст в сообщении бота»: тогда придёт только «у вас новое уведомление» со ссылкой.

Дублирование не работает, если:

- у вас не подключён ни Telegram, ни MAX: в «Настройках уведомлений» об этом сказано «Бот не подключён: подключите Telegram или MAX в профиле системы»;

- вы выключили флажок дублирования в «Настройках уведомлений»;
- сейчас ваши «тихие часы» (они задаются там же): сообщение ждёт утра и уходит позже, но если оно старше суток, закрывается без отправки.

## Почему уведомления нельзя отключить

Четыре уведомления портала ценообразования входят в число рабочих сообщений: запрос, ответ, согласование и решение двигают работу других людей. Поэтому в колокольчике они приходят всегда, а режим «только упоминания, ответы и обязательные» их не скрывает. В «Настройках уведомлений» можно изменить только то, как они дублируются во внешние каналы, и тихие часы.

## Что делать, если уведомление не пришло

Пройдите по списку:

1. **Откройте колокольчик и страницу «История уведомлений».** Возможно, уведомление уже прочитано в другой вкладке.
2. **Проверьте свою роль.** Уведомление о согласовании получают руководитель, начальник отдела продаж (если ему подходит уровень) и финансовый руководитель. Менеджер по закупкам его не получает, если его документ он провёл сам.
3. **Уточните, кто нажимал.** Если вы сами совершили действие, вам оно не приходит.
4. **Для запроса наличия:** убедитесь, что вы числитесь менеджером по закупкам. Если на портале нет менеджеров по закупкам, запрос уйдёт руководителю.
5. **Для Telegram и MAX:** убедитесь, что бот подключён, дублирование включено, тихие часы не мешают, а уведомление не прочитано в портале раньше, чем прошло время ожидания.
6. **Если не пришло уведомление в самом колокольчике,** проверьте, что событие действительно произошло: откройте журнал и найдите документ, откройте вкладку «Запросы» и найдите запрос. Если запрос или документ есть, а уведомления нет, сообщите об этом администратору.

## Частые вопросы

---

**Файл Excel открывается пустым или без строк.** Выгрузка «Список „нужно заказать“» содержит только позиции ниже минимума. Если таких позиций нет, в файле будут только заголовки. Каталог выгружается целиком.

**Почему в Excel больше позиций, чем на вкладке «Заказ»?** Excel включает прямые поставки, позиции без основного поставщика и те, что уже лежат в открытом заказе. Вкладка «Заказ» их пропускает.

**Можно ли выгрузить только часть каталога?** Нет, файл всегда полный. Отфильтруйте нужное прямо в Excel.

**Какие даты у данных в файле?** Остатки на дату «Данные 1С: остатки на ...» в верхней части портала, цены на момент нажатия ссылки.

**Нужны ли настройки, чтобы получать уведомления?** Нет. Они включены для всех пользователей портала, подключённых к ценообразованию. Для дублирования в Telegram и MAX нужен подключённый бот.

**Я прочитал уведомление, а сообщение в Telegram всё равно пришло.** Сообщение уходит, если уведомление оставалось непрочитанным до истечения времени ожидания. Если вы прочитали его чуть позже, система могла уже отправить копию.

# Типовые рабочие ситуации

---

Эта статья собирает восемь сценариев, с которыми менеджер по закупкам сталкивается чаще всего. Каждый сценарий разложен на нумерованные шаги: что открыть, что нажать, какие цифры вы увидите и что получится в конце. Подробности по каждому экрану описаны в отдельных статьях, на которые сценарии ссылаются. Все примеры построены на демонстрационных данных: 18 позиций, НДС 22 %, цены в каталоге с НДС, входные цены без НДС.

Сценарии:

1. Пришёл новый прайс поставщика.
2. Менеджер спрашивает про наличие.
3. Поднимаем цены по разделу.
4. Заводим новый товар.
5. Остатки заканчиваются.
6. Подготовить карточки к публикации на сайте.
7. Утро закупщика.
8. Конец месяца: что проверить.

## 1. Пришёл новый прайс поставщика

---

**Ситуация.** ООО «Альфа Поставка» прислало файл `price_alfa_nov.xlsx` на 120 строк. Нужно запомнить новые входные цены и, где наценка просела ниже цели, поднять цены продажи. Подробности: статья [«Прайс поставщика»](#).

1. Откройте вкладку **«Прайс поставщика»**. В поле «Поставщик» начните вводить «Альфа» и выберите **ООО «Альфа Поставка»** из списка.
2. В поле «Файл прайса» выберите `price_alfa_nov.xlsx` (подходят `xlsx`, `xls`, `csv`) и нажмите **«Загрузить и разобрать»**. Появится блок «Колонки файла «price\_alfa\_nov.xlsx»» и надпись «строк с данными: 120».
3. Проверьте выбор колонок. «Артикул поставщика» должен указывать на колонку «1. Артикул», «Цена» на «3. Цена, руб. (без НДС)», а в поле «Цены в файле» должно быть «без НДС». Ниже показаны первые строки файла: например, артикул 003150 с ценой 5 300.
4. Нажмите **«Сравнить с нашими ценами»**. В заголовке блока «Сравнение» вы прочитаете итог: «сопоставлено 4, ниже цели по наценке: 3, не найдено: 2, без цены пропущено: 3».

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Прайс поставщика

загрузите файл — система сопоставит артикулы, покажет, как новая входная цена изменит наценки, и подготовит документ

Поставщик

ООО «Альфа Поставка»

Файл прайса (xlsx, xls, csv)

Выберите файл

Файл не выбран

Загрузить и разобрать

Выбран: ООО «Альфа Поставка»

Колонки файла «price\_alfa\_nov.xlsx»

строк с данными: 120

Артикул поставщика

1. Артикул

Наименование (для справки)

2. Наименование

Цена

3. Цена, руб. (без НДС)

Цены в файле

без НДС

Ставка НДС в файле, %

для цен с НДС

Первые строки файла:

| Артикул | Наименование        | Цена, руб. (без НДС) | Остаток у поставщика |
|---------|---------------------|----------------------|----------------------|
| 003150  | Датчик ТД-150 L1000 | 5300                 | 40                   |
| 003100  | Датчик ТД-100 L500  | 4350                 | 12                   |
| 003151  | Датчик ТД-150 L2000 | 5900                 | 8                    |

Сравнить с нашими ценами

Сравнение

сопоставлено 4, ниже цели по наценке: 3, не найдено: 2, без цены пропущено: 3

☐ Все
 Цены продажи:
 

поднять до цели, где наценка ниже цели

Отмечено: 3

Применить...

Не нашли у себя

2 — привяжите вручную, связь запомнится

Прайс поставщика после сравнения: колонки файла, таблица сравнения и блок «Не нашли у себя»

На снимке сверху вниз: выбранный поставщик и кнопка загрузки; блок «Колонки файла» с выбором колонок и первыми строками; блок «Сравнение» со списком «Цены продажи» и кнопкой «Применить...»; таблица позиций. В таблице у каждой позиции показано, как изменилась входная цена, какая теперь наценка опта и розницы и какая цена «нужна», чтобы вернуться к цели.

5. Прочитайте таблицу. Для датчика ТД-150 L1000 (003150) входная цена выросла с 5 150 до 5 300 Р (+3 %). Опт 8 000 Р теперь даёт наценку 24 % вместо 27 % (красным: ниже цели 25 %), «нужно» 8 090 Р. Розница 9 900 Р даёт 53 %, «нужно» 10 030 Р.

6. Снимите флажок у строки 003160 (ТД-200 L1500): цена поставщика почти не изменилась (6 300 → 6 290), наценки выше цели, менять нечего. У неотмеченной строки не запишется и новая входная цена, это нормально здесь.

7. В списке «Цены продажи» оставьте **«поднять до цели, где наценка ниже цели»**. Строк с ценами продажи станет три. Если цены продажи менять не нужно, выберите «не менять (только входные цены)».

8. Нажмите **«Применить...»**. В диалоге «Применить прайс поставщика» укажите «Прайс действует до» (например, 30.11.2026), «Цены продажи действуют с» (01.11.2026) и комментарий «новый прайс с 1 ноября». Нажмите **«Применить»**.
9. Система создаст документ «Загрузка прайса поставщика» и проверит цены по порогам. У позиции 003151 опт растёт с 7 900 до 9 000 ₽, это +13,9 % при допустимых 10 %. Поэтому весь документ уходит к начальнику отдела продаж. Вы увидите «Документ ЦО-... отправлен на согласование». Если бы пороги не нарушались, документ проводился бы сразу.
10. Начальник отдела продаж получает уведомление «Цены на согласование», открывает документ и нажимает «Согласовать и провести». Вам приходит «Документ цен ЦО-... согласован и проведён» (подробно в статьях [«Журнал ценообразования и согласование цен»](#) и «Выгрузки в Excel и уведомления»).
11. В блоке **«Не нашли у себя»** (две строки) для каждой нужной строки нажмите «Привязать к позиции» и выберите свою позицию. Связь запоминается: в следующем прайсе эти артикулы найдутся сами. Если позиции у вас вовсе нет, заведите её (сценарий 4).
12. После проведения в таблице «Загруженные прайсы» статус загрузки сменится с «Загружен» на «Применён». Цены продажи вступят в силу с 1 ноября.

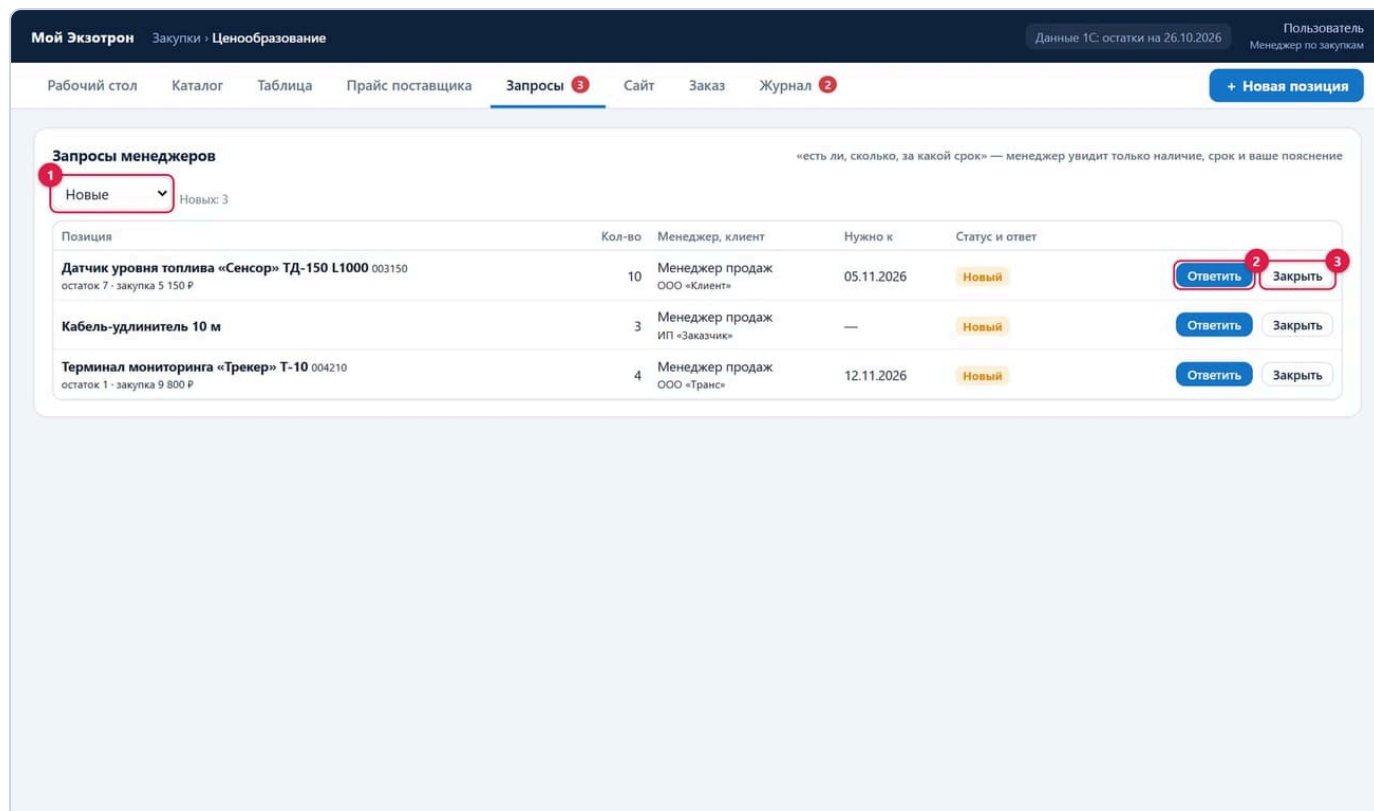
**Итог.** Входные цены поставщика запомнены у трёх позиций, цены продажи подняты там, где наценка была ниже цели, документ проведён начальником отдела продаж, две строки прайса ждут привязки.

## 2. Менеджер спрашивает про наличие

---

**Ситуация.** Менеджер по продажам спрашивает, есть ли 10 датчиков ТД-150 L1000 для клиента, и просит ответ к 05.11.2026. Подробности: статья [«Запросы менеджеров по продажам»](#).

1. Вы получаете уведомление в колокольчике портала сотрудника: «Запрос наличия: Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000, 10 шт» и ниже «Менеджер: ...». Если не прочитать его за 5 минут, оно придёт в Telegram и MAX.
2. Нажмите на уведомление: портал откроет вкладку **«Запросы»**. Число на вкладке (3) показывает новые запросы.
3. Убедитесь, что в списке выбрано «Новые». Найдите строку запроса.

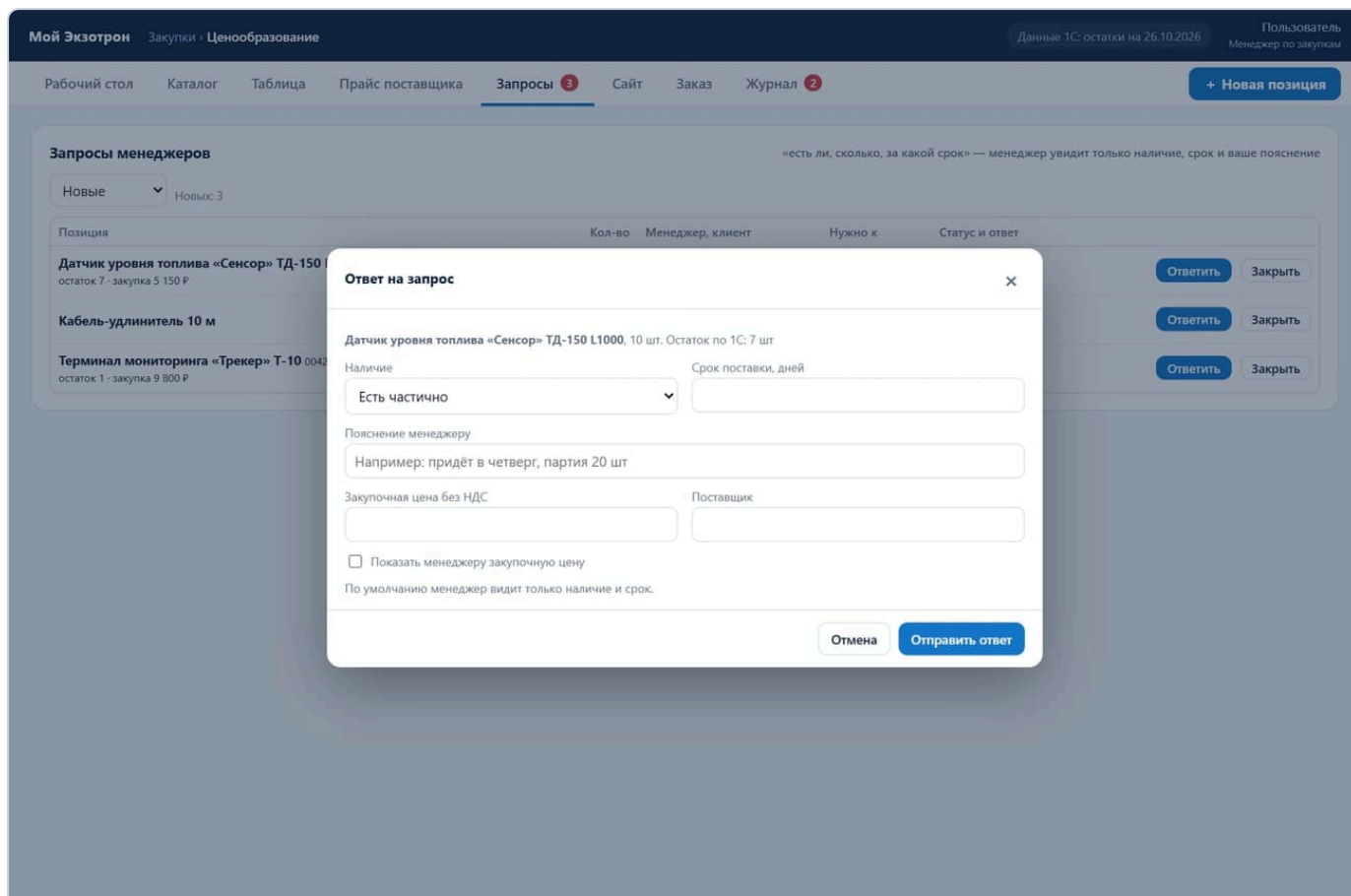


Очередь запросов менеджеров: фильтр статуса, кнопки «Ответить» и «Закреть»

Метки на снимке: (1) список «Новые / Отвеченные / Все»; (2) кнопка «Ответить» открывает диалог ответа; (3) кнопка «Закреть» убирает запрос из очереди.

Продолжаем сценарий.

4. Прочитайте строку: «ТД-150 L1000 003150», количество 10, менеджер и клиент, «Нужно к» 05.11.2026, статус «Новый». Под названием позиции подпись «остаток 7 · закупка 5 150 Р»: это данные для вас, менеджеру они не показываются.
5. Нажмите **«Ответить»**. В диалоге «Ответ на запрос» вверху написано: «... 10 шт. Остаток по 1С: 7 шт».
6. В списке «Наличие» выберите **«Есть частично»** (на складе 7, нужно 10).
7. В поле «Срок поставки, дней» напишите **7**. В поле «Пояснение менеджеру» напишите: «7 шт отгрузим сразу, ещё 3 придут через неделю».
8. Поля «Закупочная цена без НДС», «Поставщик» и флажок «Показать менеджеру закупочную цену» оставьте как есть: по умолчанию менеджер видит только наличие, срок и пояснение.



Диалог ответа на запрос: наличие, срок, пояснение, закупочная цена, флажок показа цены

9. Нажмите **«Отправить ответ»**. Появится «Ответ отправлен менеджеру», а у менеджера в колокольчике появится «Ответ по наличию: ...» с текстом ответа.
10. Позиция ниже минимума (7 из 10): проверьте вкладку «Заказ» (сценарий 5), чтобы добрать недостающее.
11. Когда вопрос решён, нажмите в строке **«Заккрыть»**: запрос уйдёт из очереди.

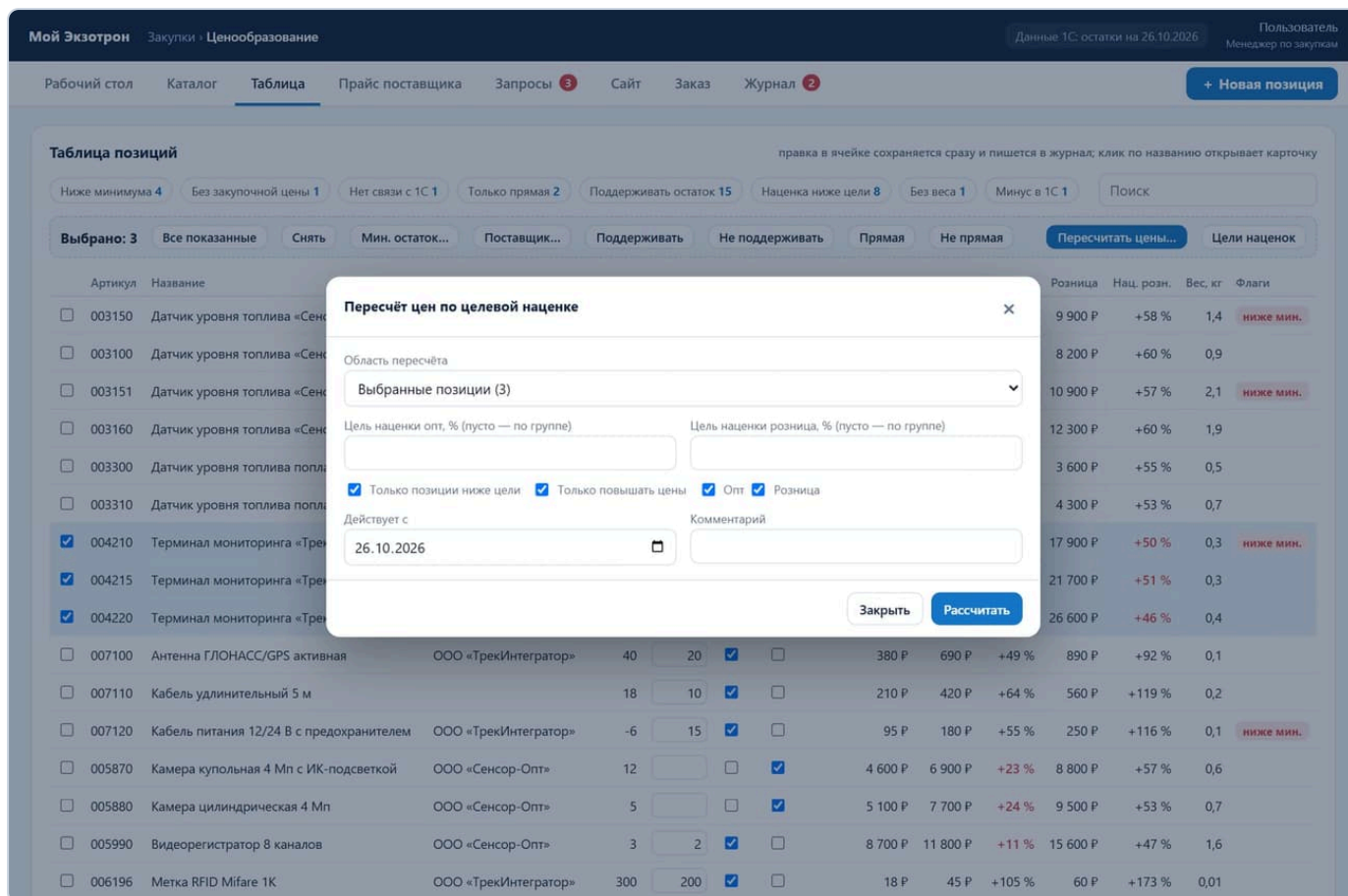
**Итог.** Менеджер знает, что можно отгрузить сразу, а что придёт позже, и не видит вашу закупочную цену.

Запрос может прийти и по позиции, которой нет в каталоге (например, «Кабель-удлинитель 10 м»). Отвечаете вы так же. Если товар нужно продавать постоянно, заведите позицию (сценарий 4).

### 3. Поднимаем цены по разделу

**Ситуация.** Поставщик ООО «ТрекИнтегратор» поднял цены, наценки по терминалам опустились ниже цели. Нужно привести цены трёх терминалов к целевой наценке. Подробности: статьи [«Изменение цен»](#), [«Таблица позиций и цели наценок»](#), [«Как считаются цены и наценки»](#).

1. Откройте рабочий стол и посмотрите карточку «Наценка ниже цели»: Т-10 на опте +21 % при цели 25 %. Нажмите «Показать все →» либо сразу откройте вкладку **«Таблица»**.
2. Отметьте флажками три строки: 004210 (Т-10), 004215 (Т-10 Pro), 004220 (Т-20 с CAN). В панели появится «Выбрано: 3».
3. Нажмите **«Пересчитать цены...»**. Откроется диалог «Пересчёт цен по целевой наценке».



Диалог пересчёта цен по целевой наценке с параметрами

На снимке видна «Область пересчёта: Выбранные позиции (3)», пустые поля целей опта и розницы (пусто означает «по группе»), флажки «Только позиции ниже цели», «Только повышать цены», «Опт», «Розница», поле «Действует с» и «Комментарий». Внизу кнопка «Рассчитать».

4. Оставьте цели пустыми: для группы «Терминалы» действуют опт 25 % и розница 55 %, округление вверх до 50 ₽. Оставьте включёнными «Только позиции ниже цели» и «Только повышать цены».
5. В поле «Действует с» укажите 01.11.2026, в «Комментарий» напишите «плановый пересчёт терминалов».
6. Нажмите **«Рассчитать»**. Под параметрами появится таблица и плашка «Согласует: ...».
7. Проверьте цифры. Для T-10: опт 14 500 → 14 950 ₽ ( $9\,800 \times 1,25 \times 1,22 = 14\,945$ , вверх до 50), розница 17 900 → 18 550 ₽. T-10 Pro: опт 17 500 → 18 000, розница 21 700 → 22 350. T-20: опт 21 500 → 22 750, розница 26 600 → 28 200.
8. Проверьте рост: самая большая прибавка у розницы T-20 (+6,0 %), допустимый рост для «Терминалов» 8 %. Наценки после пересчёта не ниже целей, поэтому в плашке будет «Согласует: закупщик сам». Если бы хоть одна цена выходила за пороги, плашка назвала бы начальника отдела продаж или руководителя.
9. Нажмите **«Провести»**. Если плашка называет другого согласующего, вместо этой кнопки будет «Отправить на согласование». «Сохранить черновик» оставит документ в журнале без отправки.
10. Откройте вкладку **«Журнал»** и убедитесь, что появился документ «Пересчёт цен по наценке» ЦО-... со статусом «Проведён» (или «На согласовании»). Новые цены действуют с 01.11.2026.

**Итог.** Цены трёх терминалов подняты до целевой наценки одним документом, который можно найти в журнале.

## 4. Заводим новый товар

---

**Ситуация.** В прайсе поставщика появился датчик ТД-120 L750, в 1С он уже заведён под артикулом 003120, а в портале его нет. Подробности: статья [«Новая позиция»](#).

1. Нажмите синюю кнопку «+ **Новая позиция**» в правом верхнем углу портала. Откроется форма.
2. В «Наименование» введите «Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-120 L750», в «Артикул» введите 003120, «Единица» оставьте «шт».
3. Выберите «Группу прайса» (например, из раздела «Датчики уровня топлива») и «Бренд».

Мой Экзотрон

Закупки

Ценообразование

Данные 1С: остатки на 26.10.2026

Пользователь  
Менеджер по закупкам

Рабочий стол

Каталог

Таблица

Прайс поставщика

Запросы 3

Сайт

Заказ

Журнал 2

+ Новая позиция

Новая позиция

после согласования руководителем позиция появится в каталоге и прайсе; на сайте карточка будет скрыта до выгрузки

1 Наименование \*

Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-120 L750

2 Артикул \*

003120

Единица

шт

3 Группа прайса \*

Датчики уровня топлива > Датчики ёмкостные

Бренд

Сенсор

4 Такой артикул есть в 1С: «Датчик ТД-120 L750». Связь с 1С установится автоматически.

5 Похожие позиции уже есть: Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000 003150; Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-100 L500 003100. Убедитесь, что это не дубль.

Поставщик и закупка

6 Основной поставщик

Начните вводить название или ИНН

Сайт поставщика (страница товара)

https://...

7 Единая цена без НДС, Р

4700

Срок поставки, дней

Минимальный остаток

☐ Поддерживать остаток
☐ Только прямая поставка

Вес и габариты

нужны для расчёта доставки в счёте

Вес, кг

☐ Без веса (услуга, лицензия)

Длина, мм

Ширина, мм

Высота, мм

Цены

с НДС; можно оставить пустыми и назначить позже в каталоге

8 Опт. Р

7200

Розница, Р

8900

9 опт: наценка +26 % · розница: наценка +55 %

Описание

Краткое описание

Ёмкостный датчик уровня топлива длиной 750 мм для баков малого объёма.

Полное описание

Комментарий к документу

Зачем заводим позицию

10 Сохранить черновик

11 Отправить на согласование

Форма «Новая позиция»: поля, проверка по 1С и похожие позиции

- Когда вы выйдете из поля артикула, форма сама проверит его. Зелёная плашка скажет: «Такой артикул есть в 1С: «Датчик ТД-120 L750». Связь с 1С установится автоматически». Жёлтая плашка предупредит: «Похожие позиции уже есть» и покажет ТД-150 L1000 и ТД-100 L500. Убедитесь, что это

не дубль. Плашка «Артикул уже занят: ...» означала бы, что позиция уже заведена, и тогда её нужно открыть в каталоге.

5. В блоке «Поставщик и закупка» найдите основного поставщика (начните вводить название или ИНН), укажите «Входная цена без НДС, Р» 4 700 и «Срок поставки, дней». При необходимости задайте «Минимальный остаток» и отметьте «Поддерживать остаток».
6. В блоке «Вес и габариты» введите вес и размеры (или отметьте «Без веса» для услуги).
7. В блоке «Цены» введите «Опт» 7 200 и «Розница» 8 900. Под полями система сразу покажет наценки: «опт: наценка +26 % · розница: наценка +55 %».
8. В блоке «Описание» заполните краткое (до 600 знаков) и полное описание, а в поле «Комментарий к документу» напишите причину.
9. Нажмите **«Отправить на согласование»** (у руководителя та же кнопка называется «Создать позицию»). Возникнет документ «Новая позиция» ЦО-... в журнале. Руководитель проводит его, и позиция появится в каталоге и в прайсе.
10. Характеристики, фото и документацию добавьте уже в карточке позиции после создания. На сайте карточка будет скрыта до выгрузки (сценарий 6).

**Итог.** Позиция заведена в портале, связь с 1С установилась по артикулу, наценки видны сразу. Запись в 1С при этом не выполняется.

## 5. Остатки заканчиваются

---

**Ситуация.** Утром на рабочем столе «Нужно заказать 4». Нужно оформить заказы поставщикам. Подробности: статьи [«Заказ поставщику»](#) и [«Рабочий стол закупщика»](#).

1. На рабочем столе найдите карточку «Нужно заказать»: ТД-150 L1000 (остаток 7 из 10, заказать 15), ТД-150 L2000 (2 из 6, заказать 10), Т-10 (1 из 5, заказать 9), кабель питания (–6 из 15, заказать 40).
2. Проверьте расчёт на одной позиции. Для ТД-150 L1000:  $2 \times 10 - 7 = 13$ , кратность заказа 5, значит 15.
3. Нажмите **«Создать заказы поставщикам →»** либо откройте вкладку **«Заказ»** (на ней число позиций).

Мой Экзотрон Закупки · Ценообразование Данные 1С: остатки на 26.10.2026 Пользователь Менеджер по закупкам

Рабочий стол Каталог Таблица Прайс поставщика Запросы 3 Сайт Заказ 3 Журнал 2 + Новая позиция

---

**Заказ поставщику** позиции ниже минимального остатка по основным поставщикам

Склад приёмки 1 Склад материалов и перепродажи Выбрано 3 Создать черновики заказов 2

На каждого поставщика создаётся отдельный черновик. Цена — последняя входная без НДС. Прямые поставки и позиции, уже лежащие в открытом заказе, пропускаются.

---

**ООО «Альфа Поставка»** итого без НДС = 134 250 Р

| Позиция                                                                                | Остаток / мин. | Заказать                                                       | Входная без НДС | Сумма    |
|----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------------------------------------------------|-----------------|----------|
| 4 <input type="checkbox"/> Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L1000 003150          | 7 / 10         | 3 <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">15</span> | 5 150 Р         | 77 250 Р |
| <input checked="" type="checkbox"/> Датчик уровня топлива «Сенсор» ТД-150 L2000 003151 | 2 / 6          | <span style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">10</span>  | 5 700 Р         | 57 000 Р |

---

**ООО «ТрекИнтегратор»** итого без НДС = 88 200 Р

| Позиция                                                                       | Остаток / мин. | Заказать                                                     | Входная без НДС | Сумма    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------------------|-----------------|----------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Терминал мониторинга «Трекер» Т-10 004210 | 1 / 5          | <span style="border: 1px solid gray; padding: 2px;">9</span> | 9 800 Р         | 88 200 Р |

---

**В заказ не попадут** 3

|                                                 |                                                |
|-------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Кабель удлинительный 5 м 007110                 | не определён основной поставщик                |
| Кабель питания 12/24 В с предохранителем 007120 | уже есть в заказе ЗП-000041                    |
| Камера купольная 4 Мп с ИК-подсветкой 005870    | прямая поставка: заказывается под счёт клиента |

Экран «Заказ»: склад приёмки, кнопка создания черновиков, количество, флажок строки, блок «В заказ не попадут»

Метки на снимке: (1) «Склад приёмки», на который придёт товар; (2) кнопка «Создать черновики заказов»; (3) поле «Заказать», в котором количество можно поправить; (4) флажок строки, которым позицию исключают из заказа; (5) блок «В заказ не попадут» с причинами.

Продолжаем сценарий.

- Выберите «Склад приёмки». Позиции сгруппированы по поставщикам: ООО «Альфа Поставка» (итого без НДС ≈ 134 250 Р) и ООО «ТрекИнтегратор» (≈ 88 200 Р).
- Поправьте количества там, где нужно. Допустим, поставщик отгружает терминалы только десятками: замените 9 на 10, сумма пересчитается ( $10 \times 9\,800 = 98\,000$  Р).
- Прочитайте блок «В заказ не попадут»: кабель удлинительный 5 м («не определён основной поставщик»), кабель питания («уже есть в заказе ЗП-000041»), камера купольная («прямая поставка: заказывается под счёт клиента»). Для первого назначьте основного поставщика в параметрах закупки (статья «[Каталог и карточка позиции](#)»), камеру закажите под счёт клиента.
- Нажмите «**Создать черновики заказов**». Появится «Создано черновиков: 2» и блок «Созданы черновики заказов»: ЗП-000077 для «Альфа Поставка» (2 поз., 134 250 Р) и ЗП-000078 для «ТрекИнтегратор» (1 поз., 88 200 Р).
- Откройте раздел «Закупки», проверьте черновики и отправьте их на согласование. Дальше действует обычный путь заказа: согласование, оплата, приёмка.
- Если заказ оформляется вне системы, скачайте вместо этого файл «Список „нужно заказать“» на рабочем столе (статья «[Выгрузки в Excel и уведомления](#)»).

**Итог.** По каждому основному поставщику создан черновик заказа в закупках, позиции вне правил заказа остались в списке с причинами.

## 6. Подготовить карточки к публикации на сайте

---

**Ситуация.** Нужно показать покупателям на сайте четыре позиции. Подробности: статьи [«Выгрузка карточек на сайт»](#) и [«Подключение сайта по API»](#).

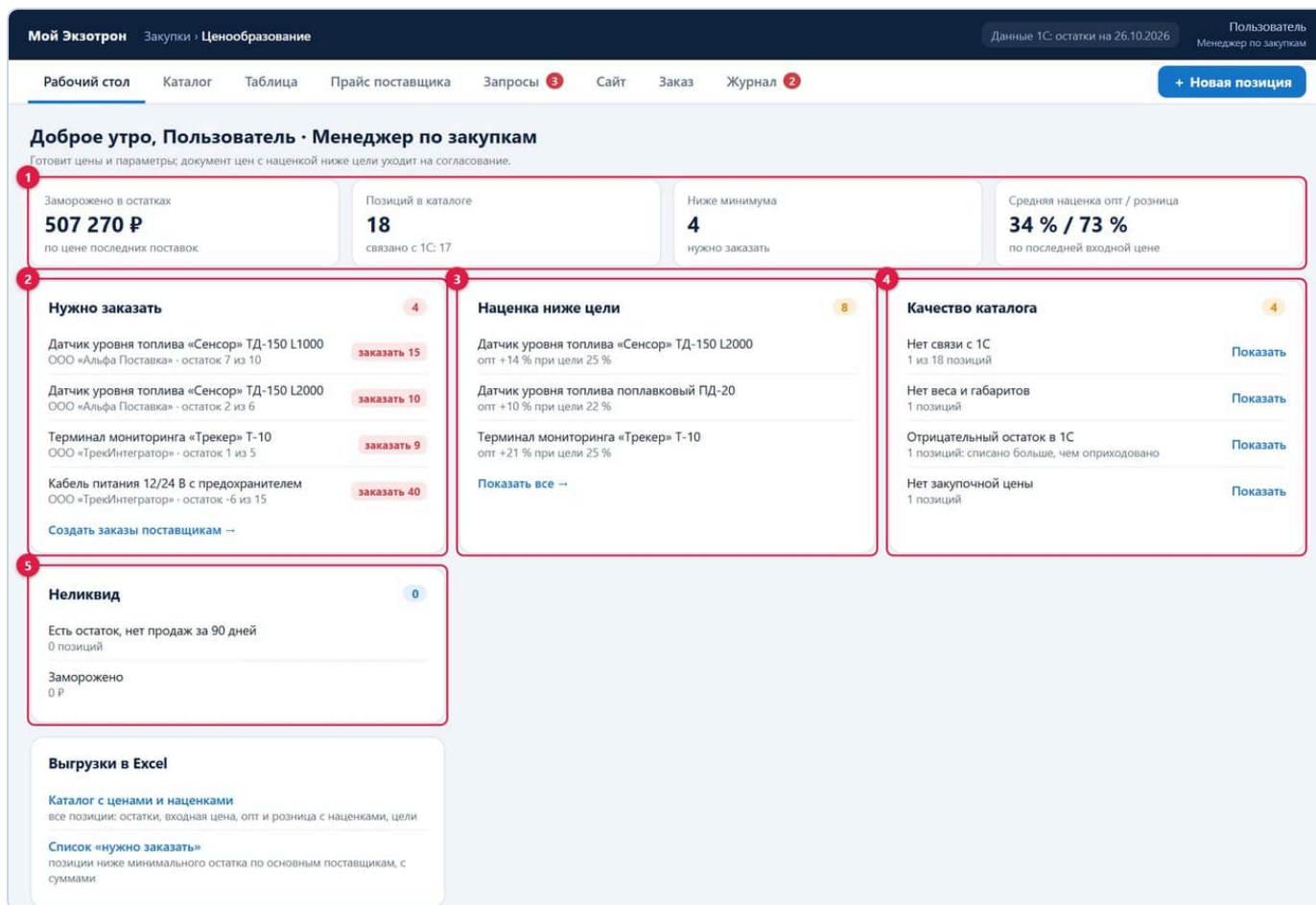
1. Убедитесь, что администратор подключил сайт и разрешил запись («Запись на сайт» включена). Если на вкладке «Сайт» жёлтая плашка о выключенной записи, выгрузка уйдёт на согласование, но на сайт не попадёт.
2. Откройте вкладку **«Сайт»**. Строка счётчиков: «Совпадают с сайтом 11», «К выгрузке 3», «Не готовы 2».
3. Посмотрите колонку «Готовность». У брелка-ключа iButton (006220) написано «не готова: нет краткого описания», у кабеля удлинительного 5 м (007110) «нет краткого описания, нет розничной цены».
4. Исправьте брелок: откройте позицию в каталоге, нажмите правку в блоке «Карточка товара» и введите краткое описание (до 600 знаков). Сохраните.
5. Обновите страницу портала (F5) и снова откройте вкладку «Сайт»: «К выгрузке» стало 4. Кабель оставьте до заполнения описания и цены.
6. Проверьте состояния. ТД-150 L1000 «изменилась» (обновится существующий товар), Т-10 «есть на сайте, не сверена» (найдётся по названию и артикулу, дубль не создастся), ТД-120 L750 и брелок «новая на сайте» (создадутся новые товары).
7. Отметьте флажок **«Показывать карточки на сайте»**, если карточки должны быть видны покупателям. Без флажка карточки на сайте будут скрыты, в том числе страница Т-10, которая сейчас видна.
8. Нажмите **«Выгрузить на сайт (на публикацию руководителю)»**. Появится документ «ЦО-... Выгрузка на сайт: 4 карточки» со статусом «На согласовании».
9. Руководитель получает уведомление «Цены на согласование», открывает документ и нажимает «Согласовать и провести».
10. Проверьте результат: документ получил статус «Проведён», на вкладке «Сайт» после обновления страницы «Совпадают с сайтом» стало на четыре больше. Фото для двух новых товаров загрузите на сайте.

**Итог.** Четыре карточки записаны на сайт, существующие обновлены без дублей, фото загружаются в магазине.

## 7. Утро закупщика

---

**Ситуация.** Начало рабочего дня, нужно за 10–15 минут понять, что требует внимания. Подробности: статья [«Рабочий стол закупщика»](#).



Рабочий стол закупщика: показатели и карточки задач

1. Ряд показателей сверху. «Заморожено в остатках 507 270 Р» (по цене последних поставок), «Позиций в каталоге 18, связано с 1С: 17», «Ниже минимума 4», «Средняя наценка опт / розница 34 % / 73 %».
2. Карточка «Нужно заказать» (4 позиции). Если там есть строки, переходите к сценарию 5.
3. Карточка «Наценка ниже цели» (8 позиций). Например, ТД-150 L2000: опт +14 % при цели 25 %. Нажмите «Показать все →» и запланируйте пересчёт (сценарий 3).
4. Карточка «Качество каталога» (4): нет связи с 1С (1 позиция), нет веса и габаритов (1), отрицательный остаток в 1С (1), нет закупочной цены (1). Нажмите «Показать» у каждого пункта и исправьте по возможности.
5. Карточка «Неликвид» (0): позиций с остатком и без продаж за 90 дней нет, замороженных денег нет.

Остальные утренние действия:

6. Откройте колокольчик и прочитайте новые уведомления: запросы наличия, решения по вашим документам.
7. Вкладка «Запросы» (в примере 3 новых): ответьте на каждый запрос (сценарий 2).
8. Вкладка «Журнал» (в примере 2): откройте документы «На согласовании» и узнайте, кто их ждёт. Отклонённые документы подготовьте заново.
9. Если пришли прайсы поставщиков, разберите их (сценарий 1).
10. Если на рабочем столе остались «Нужно заказать» позиции, создайте черновики заказов (сценарий 5).

**Итог.** Вы прошли показатели, разобрали очередь и знаете, что сделано, а что ждёт чужого решения.

## 8. Конец месяца: что проверить

**Ситуация.** Конец месяца, нужно убедиться, что цены, остатки и журнал в порядке. Подробности: статьи «Журнал ценообразования и согласование цен», «Таблица позиций и цели наценок».

1. Откройте вкладку «Журнал» и задайте период: в поле «С» 01.10.2026, в поле «По» 31.10.2026. Нажмите «Найти».

Журнал ценообразования: период, тип операции, статус, поиск, кнопка пересчёта, строка документа

Метки на снимке: (1) поле «С», начало периода (по умолчанию 1 января); (2) список типов операций; (3) список статусов; (4) кнопка «Найти»; (5) кнопка «Пересчёт по наценке...»; (6) строка документа, нажатие на которую открывает документ ниже.

Продолжаем сценарий.

2. Выберите статус «На согласовании». Если остались документы (в примере ЦО-000007 и ЦО-000008), напомним согласующим: пока документ не проведён, цены и карточки не меняются.
3. Выберите статус «Отклонён» и изучите причины (например, ЦО-000002). Подготовьте документы заново, если изменения всё ещё нужны.
4. Вернитесь на «Рабочий стол». Проверьте «Заморожено в остатках» и карточку «Неликвид»: деньги в позициях без продаж за 90 дней.
5. В карточке «Качество каталога» откройте «Отрицательный остаток в 1С» и отдайте список тем, кто ведёт учёт: списано больше, чем оприходовано.
6. В карточке «Наценка ниже цели» (8 позиций) решите, что пересчитывать в следующем месяце (сценарий 3).
7. Вкладка «Прайс поставщика»: в таблице «Загруженные прайсы» найдите загрузки со статусом «Загружен». Это файлы, которые вы загрузили, но не применили. Примените или оставьте.
8. Вкладка «Сайт»: посмотрите «К выгрузке» и «Не готовы». Подготовьте выгрузку (сценарий 6), чтобы карточки на сайте не отставали от портала.

9. Вкладка «Запросы»: выберите «Отвеченные» и закройте те, по которым вопрос решён.
10. Скачайте на рабочем столе файл «**Каталог с ценами и наценками**» и сохраните его с датой в названии, например «Каталог 31.10.2026»: это срез цен и наценок на конец месяца, с ним можно сравнить следующий месяц.

**Итог.** Журнал разобран, зависшие документы и прайсы закрыты, проблемные позиции переданы исполнителям, срез цен сохранён.

## Частые вопросы

---

**Могу ли я выполнить сценарий не по порядку?** Да. Шаги в сценариях расположены по логике работы, но каждая операция самостоятельна. Исключения: сначала подготовьте описание карточки, потом выгружайте её на сайт; сначала заведите позицию, потом привязывайте к ней артикул из прайса.

**Мои цифры отличаются от примеров.** В примерах использованы демонстрационные данные. Формулы одни и те же (статья «[Как считаются цены и наценки](#)»), поэтому ваши числа считаются так же.

**Что делать, если документ ушёл не тому согласующему?** Согласующего определяет система по порогам цен, выбрать его вручную нельзя. Руководитель может согласовать любой документ.

**Почему кнопка называется то «Провести», то «Отправить на согласование»?** Если ваших прав хватает для всех цен документа, кнопка проводит его сразу. Если нужна чужая подпись, документ уходит на согласование.

**Где посмотреть, что произошло с документом?** Откройте вкладку «Журнал» и нажмите на строку документа: ниже будут строки, статус и история действий.

# Вопросы, ограничения и словарь

Это справочная статья. В ней собрано всё, что полезно держать под рукой: словарь терминов портала ценообразования, список того, чего портал не делает и почему, подсказки, к кому обращаться, и таблица сообщений об ошибках с объяснением, что они значат. Если вы встретили незнакомое слово на экране или в другой статье, начните со словаря.

## Словарь терминов

Термины расположены по темам. В правом столбце указана статья, где тема описана подробно.

### Каталог и цены

| Термин                    | Что это значит                                                                                                         | Подробнее                                               |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Позиция                   | Товар или услуга в каталоге портала. У каждой позиции есть название, артикул, группа прайса и связь с номенклатурой 1С | <a href="#">статья «Каталог и карточка позиции»</a>     |
| Артикул                   | Уникальный код позиции. По нему система связывает позицию с 1С, с прайсом поставщика и с товаром на сайте              | <a href="#">статья «Каталог и карточка позиции»</a>     |
| Каталог                   | Список всех позиций слева на вкладке «Каталог», сгруппированных как в прайсе или по поставщикам                        | <a href="#">статья «Каталог и карточка позиции»</a>     |
| Карточка позиции          | Экран справа: цены, наценки, остатки, поступления и реализация, параметры закупки, описание, поставщики                | <a href="#">статья «Каталог и карточка позиции»</a>     |
| Раздел и группа прайса    | Двухуровневая структура прайса. Цели наценок, шаг округления и допустимый рост цены задаются по группе                 | <a href="#">статья «Таблица позиций и цели наценок»</a> |
| Входная (закупочная) цена | Цена без НДС из строки последнего поступления в 1С: сумма без НДС, делённая на количество                              | <a href="#">статья «Как считаются цены и наценки»</a>   |
| Опт                       | Оптовая цена продажи, хранится с НДС                                                                                   | <a href="#">статья «Как считаются цены и наценки»</a>   |
| Розница                   | Розничная цена продажи, хранится с НДС                                                                                 | <a href="#">статья «Как считаются цены и наценки»</a>   |
| НДС                       | Налог, который включён в цены каталога и прейскуранта. По умолчанию 22 %                                               | <a href="#">статья «Как считаются цены и наценки»</a>   |
| Наценка                   | Доля, на которую цена без НДС превышает входную цену: $(\text{цена без НДС} - \text{вход}) / \text{вход}$              | <a href="#">статья «Как считаются цены и наценки»</a>   |
| Цель наценки              | Желаемая наценка: по умолчанию опт 25 %, розница 55 %. Задаётся по группе, у позиции может быть своя                   | <a href="#">статья «Таблица позиций и цели наценок»</a> |
| Минимальная наценка       | Наценка, ниже которой цена требует решения руководителя. По умолчанию 15 %                                             | <a href="#">статья «Таблица позиций и цели наценок»</a> |
| Нижняя цена               | Цена при минимальной наценке. Продажа ниже неё согласуется руководителем                                               | <a href="#">статья «Как считаются цены и наценки»</a>   |
| Допустимый рост цены      | Наибольшее повышение цены за один документ без согласования начальника отдела продаж. По умолчанию 10 %                | <a href="#">статья «Как считаются цены и наценки»</a>   |

| Термин                      | Что это значит                                                                                                                   | Подробнее                                               |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Предлагаемая цена («нужно») | Цена, при которой наценка равна цели: $\text{вход} \times (1 + \text{цель}) \times (1 + \text{НДС})$ , округлённая вверх до шага | <a href="#">статья «Как считаются цены и наценки»</a>   |
| Шаг округления              | Шаг, до которого предлагаемая цена округляется вверх. По умолчанию 10 ₽, у группы «Терминалы» 50 ₽                               | <a href="#">статья «Таблица позиций и цели наценок»</a> |
| Прейскурант                 | Хранилище цен с датой вступления в силу и историей изменений. Портал меняет цены через него                                      | <a href="#">статья «Изменение цен»</a>                  |

## Остатки и закупки

| Термин                         | Что это значит                                                                                                                                                                                             | Подробнее                                               |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Данные 1С                      | Зеркало данных 1С. Дата «Данные 1С: остатки на ...» в правом верхнем углу показывает, на какой момент актуальны остатки                                                                                    | <a href="#">статья «Рабочий стол закупщика»</a>         |
| Остаток                        | Сумма по всем складам учёта 41.01 по зеркалу 1С                                                                                                                                                            | <a href="#">статья «Рабочий стол закупщика»</a>         |
| Минус в 1С                     | Отрицательный остаток: списано больше, чем оприходовано. Показывается отдельным фильтром                                                                                                                   | <a href="#">статья «Таблица позиций и цели наценок»</a> |
| Минимальный остаток            | Порог, ниже которого позицию нужно заказывать                                                                                                                                                              | <a href="#">статья «Заказ поставщику»</a>               |
| Поддерживать остаток           | Отметка позиции, которую нужно держать на складе. Только такие позиции участвуют в расчёте «нужно заказать»                                                                                                | <a href="#">статья «Заказ поставщику»</a>               |
| Нужно заказать                 | Позиция помечена «Поддерживать остаток», задан минимум, остаток (плюс ожидаемое) ниже минимума. Количество = $2 \times \text{минимум} - \text{остаток}$ , вверх до кратности, не меньше минимальной партии | <a href="#">статья «Заказ поставщику»</a>               |
| Кратность и минимальная партия | Параметры заказа у поставщика: заказывать можно только кратно, не меньше партии. Пример: минимум 10, остаток 7, кратность 5 → 13 → 15                                                                      | <a href="#">статья «Заказ поставщику»</a>               |
| Заморожено в остатках          | Стоимость положительных остатков по цене последних поставок                                                                                                                                                | <a href="#">статья «Рабочий стол закупщика»</a>         |
| Неликвид                       | Остаток есть, а продаж за 90 дней нет                                                                                                                                                                      | <a href="#">статья «Рабочий стол закупщика»</a>         |
| Хватит дней                    | На сколько дней хватит остатка при расходе за 90 дней                                                                                                                                                      | <a href="#">статья «Каталог и карточка позиции»</a>     |
| Основной поставщик             | Поставщик, у которого позицию заказывают по умолчанию. Определяется параметрами позиции или по истории                                                                                                     | <a href="#">статья «Заказ поставщику»</a>               |
| Прямая поставка                | Позиция, которую заказывают под счёт клиента. В заказ поставщику не попадает                                                                                                                               | <a href="#">статья «Заказ поставщику»</a>               |
| Прайс поставщика               | Файл поставщика, который загружается в портал для сравнения цен и записи новых входных цен                                                                                                                 | <a href="#">статья «Прайс поставщика»</a>               |
| Привязка артикула              | Запомненная связь «артикул поставщика = ваша позиция». Следующий прайс этого поставщика находит строку «по связи»                                                                                          | <a href="#">статья «Прайс поставщика»</a>               |

| Термин     | Что это значит                                                                         | Подробнее                           |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Связь с 1С | Соответствие позиции каталога номенклатуре 1С. Устанавливается по артикулу или вручную | статья «Каталог и карточка позиции» |

## Документы и согласование

| Термин               | Что это значит                                                                                                                                                                                           | Подробнее                                          |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Журнал               | Список всех документов цен: что, когда и кто менял                                                                                                                                                       | статья «Журнал ценообразования и согласование цен» |
| Документ ЦО          | Запись об операции с номером вида ЦО-000008. Типы: «Пересчёт цен по наценке», «Установка цен», «Параметры закупки», «Карточка товара», «Загрузка прайса поставщика», «Новая позиция», «Выгрузка на сайт» | статья «Журнал ценообразования и согласование цен» |
| Статусы документа    | «Черновик», «На согласовании», «Проведён», «Отклонён», «Отменён»                                                                                                                                         | статья «Журнал ценообразования и согласование цен» |
| Провести             | Применить документ: записать цены, параметры, позицию или карточки. После проведения документ отражается в журнале и истории цен                                                                         | статья «Журнал ценообразования и согласование цен» |
| Согласование         | Решение вышестоящей роли о документе. Уровень определяется по самой «тяжёлой» цене документа                                                                                                             | статья «Журнал ценообразования и согласование цен» |
| Уровень согласования | Три значения: закупщик сам, начальник отдела продаж, руководитель                                                                                                                                        | статья «Журнал ценообразования и согласование цен» |
| Запрос менеджера     | Вопрос менеджера по продажам закупщику: есть ли товар, сколько, за какой срок. Статусы: «Новый», «Отвечен», «Закрит»                                                                                     | статья «Запросы менеджеров по продажам»            |
| Колокольчик          | Значок уведомлений в верхней панели портала сотрудника                                                                                                                                                   | статья «Выгрузки в Excel и уведомления»            |

## Сайт и настройки

| Термин                       | Что это значит                                                                                            | Подробнее                          |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Выгрузка на сайт             | Документ, по которому карточки позиций записываются в интернет-магазин. Публикует его только руководитель | статья «Выгрузка карточек на сайт» |
| Состояния карточки           | «новая на сайте», «есть на сайте, не сверена», «изменилась»                                               | статья «Выгрузка карточек на сайт» |
| Готова / не готова           | Готовность карточки к выгрузке. «Не готова», если нет артикула, краткого описания или розничной цены      | статья «Выгрузка карточек на сайт» |
| Показывать карточки на сайте | Флажок выгрузки. Без него карточки на сайте скрыты                                                        | статья «Выгрузка карточек на сайт» |
| Запись на сайт               | Разрешение администратора на выгрузку. По умолчанию выключено                                             | статья «Подключение сайта по API»  |

| Термин               | Что это значит                                                                                                                             | Подробнее                                                              |
|----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Тип сайта            | Вид интернет-магазина, к которому подключается портал. Сейчас один: InSales                                                                | статья « <a href="#">Подключение сайта по API</a> »                    |
| Ключ API             | Пара «идентификатор + пароль», по которой портал входит в магазин. Создаётся в кабинете магазина                                           | статья « <a href="#">Подключение сайта по API</a> »                    |
| Признак super        | Признак пользователя, дающий доступ к настройкам, в том числе к подключению сайта                                                          | статья « <a href="#">Подключение сайта по API</a> »                    |
| Шаблон должности     | Настройка сотрудника, по которой определяется его роль в портале: закупщик, руководитель, начальник отдела продаж, финансовый руководитель | статья « <a href="#">Портал ценообразования: обзор и первые шаги</a> » |
| Значок «?» на плитке | Ссылка на документацию на главной странице портала сотрудника                                                                              | статья « <a href="#">Подключение сайта по API</a> »                    |

## Кто что может

Права зависят от шаблона должности. Пользователь с признаком **super** и владелец работают как руководитель. Личное включение плитки без подходящего шаблона даёт только просмотр.

| Кто что делает в портале                             |                                      |                         |               |                         |
|------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------|---------------|-------------------------|
| Права зависят от шаблона должности на плитке портала |                                      |                         |               |                         |
| Возможность                                          | Менеджер по закупкам                 | Начальник отдела продаж | Руководитель  | Финансовый руководитель |
| Смотреть каталог, цены, журнал                       | да                                   | да                      | да            | да                      |
| Менять параметры закупки (минимумы, поставщик)       | да                                   | —                       | да            | —                       |
| Менять цены, готовить документы цен                  | да, согласует сам в пределах порогов | да                      | да            | —                       |
| Согласовывать документы цен                          | —                                    | уровень начальника ОП   | любой уровень | —, получает копию       |
| Править описание и характеристики                    | да                                   | да                      | да            | —                       |
| Прайс поставщика (загрузка и применение)             | да                                   | да                      | да            | —                       |
| Запросы менеджеров, заказ поставщику                 | да                                   | —                       | да            | —                       |
| Новая позиция (создать и отправить на согласование)  | да                                   | да                      | да            | —                       |
| Готовить выгрузку на сайт                            | да                                   | —                       | да            | —                       |
| Публиковать выгрузку на сайт                         | —                                    | —                       | да            | —                       |

Сотрудники других отделов могут только направить запрос наличия: их запросы попадают в раздел «Запросы».

Таблица ролей портала ценообразования: кто просматривает, меняет, согласовывает и публикует

Таблица на схеме читается по строкам. Просматривать каталог, цены и журнал могут все четыре роли. Менять параметры закупки могут менеджер по закупкам и руководитель. Готовить документы цен могут менеджер по закупкам (проводит сам в пределах порогов), начальник отдела продаж и руководитель. Согласует начальник отдела продаж (на своём уровне) и руководитель (на любом). Описание и характеристики правят менеджер по закупкам, начальник отдела продаж и руководитель. Прайс поставщика, запросы и заказ поставщику доступны менеджеру по закупкам и руководителю, прайс поставщика ещё и начальнику отдела продаж. Новую позицию создают менеджер по закупкам, начальник отдела продаж и руководитель. Выгрузку на сайт готовят менеджер по закупкам и руководитель, публикует только руководитель. Финансовый руководитель только смотрит и получает копии уведомлений о документах на согласование.

Сотрудники других отделов могут только задать вопрос о наличии: их запросы попадают на вкладку «Запросы». Менеджер по продажам в ответе видит только наличие, срок и пояснение, закупочная цена и поставщик показываются только если закупщик это отметил.

## Кто согласует цену

Для каждой цены в документе проверяются условия сверху вниз; документ идёт к самому высокому из найденных уровней

| Что выяснилось по цене                                            | Кто согласует                  | Пример (вход 10 000 Р без НДС, цель 25 %, минимум 15 %, рост до 10 %)    |
|-------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
| Цена ниже нижней цены или наценка ниже минимальной                | Руководитель                   | Цена без НДС 11 000 Р — наценка 10 %, это ниже минимума 15 %             |
| Наценка ниже цели, но не ниже минимума                            | Начальник отдела продаж        | Цена без НДС 11 800 Р — наценка 18 %: ниже цели 25 %, выше минимума 15 % |
| Рост цены больше допустимого (по умолчанию 10 % за один документ) | Начальник отдела продаж        | Было 14 000 Р с НДС, стало 15 800 Р: рост 12,9 %                         |
| Наценка не ниже цели и рост в пределах нормы                      | Вы сами (менеджер по закупкам) | Цена без НДС 12 500 Р — наценка 25 %                                     |

Финансовый руководитель документы не согласует, но получает копию уведомления о каждом документе на согласование.

## Кто согласует цену: пороги и примеры

Схема показывает, как определяется согласующий. Условия проверяются сверху вниз: цена ниже нижней цены или наценка ниже минимальной уходит руководителю; наценка ниже цели или рост больше допустимого уходит начальнику отдела продаж; иначе менеджер по закупкам проводит документ сам. Документ идёт к самому высокому уровню среди всех его цен.

## Что портал не делает и почему

| Чего нет                                                                                                       | Почему и что делать                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Не записывает данные в 1С                                                                                      | 1С остаётся источником остатков и закупочных цен. Новая позиция создаётся в портале, а связь с номенклатурой 1С устанавливается по артикулу. Запись в 1С отключена  |
| Не вводит остатки вручную                                                                                      | Остатки берутся из зеркала 1С на дату в правом верхнем углу экрана. Если остаток неверен, исправляйте его в учёте 1С                                                |
| Не показывает остатки в реальном времени                                                                       | Данные обновляются по зеркалу, поэтому ориентируйтесь на дату «Данные 1С: остатки на ...»                                                                           |
| Не берёт закупочную цену из прайса поставщика                                                                  | Закупочной считается цена последнего поступления в 1С. Цена из прайса сохраняется отдельно и видна в блоке «Поставщики товара»                                      |
| Не меняет цены без документа                                                                                   | Любое изменение цен оформляется документом в журнале с датой вступления в силу и историей                                                                           |
| Не снижает цены при применении прайса поставщика                                                               | Режим «поднять до цели» только повышает. Для снижения используйте установку цен или пересчёт по наценке без ограничения «Только повышать цены»                      |
| Не отменяет проведённые документы «Новая позиция», «Параметры закупки», «Карточка товара» и «Выгрузка на сайт» | Они уже применены. Параметры и карточку правьте заново, ненужную позицию отключите в прейскуранте. Документы цен отменить можно, если после них цену никто не менял |
| Не позволяет выбрать согласующего                                                                              | Согласующий определяется порогами по самой «тяжёлой» цене документа                                                                                                 |
| Не даёт финансовому руководителю согласовывать документы                                                       | Он получает копию уведомления, решает руководитель или начальник отдела продаж                                                                                      |
| Не передаёт на сайт оптовую цену, фото, документацию и остатки                                                 | На сайт уходят название, артикул, краткое и полное описание, розничная цена, характеристики и признак видимости. Остальное заполняется в магазине                   |

| Чего нет                                                                                                       | Почему и что делать                                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Не скрывает на сайте карточку, которая уже выгружена видимой                                                   | Скрыть её можно только в магазине                                                                                |
| Не подключает несколько магазинов одной компании и типы, кроме перечня                                         | Портал использует подключение основной компании. Новые типы магазинов добавляет разработчик                      |
| Не создаёт заказ поставщику на позиции без основного поставщика, прямые поставки и позиции из открытых заказов | Они перечислены в блоке «В заказ не попадут» с причиной. В Excel «Нужно заказать» такие позиции есть             |
| Не оформляет согласование, оплату и приёмку заказа                                                             | Он создаёт только черновики в закупках. Дальше работа идёт в разделе «Закупки»                                   |
| Не позволяет отключить уведомления портала ценообразования                                                     | Это рабочие сообщения. Можно отключить только дублирование в Telegram и MAX и задать тихие часы                  |
| Не настраивает состав Excel-выгрузок                                                                           | Файлов два, в каждом фиксированный набор колонок и все позиции. Отфильтровать нужное можно в самой таблице Excel |
| Не принимает запросы наличия на своих вкладках                                                                 | Запрос менеджера отправляется из другого места портала сотрудника; вкладка «Запросы» принимает уже отправленные  |

## Куда обращаться

| Что случилось                                                                  | К кому                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Нужно согласовать или провести документ                                        | Начальник отдела продаж или руководитель (кто именно, указано в плашке документа)                     |
| Вопросы по ценам, остаткам, заказам                                            | Менеджер по закупкам                                                                                  |
| Остатки или закупочные цены в портале не совпадают с 1С, отрицательный остаток | Сотрудники, ведущие учёт в 1С (склад, бухгалтерия)                                                    |
| Нет доступа к portalу или к нужной вкладке, не та роль                         | Администратор системы: роль определяется шаблоном должности сотрудника                                |
| Подключить сайт, сменить ключ, включить запись на сайт                         | Администратор (пользователь с признаком <code>super</code> )                                          |
| Получить ключ API магазина                                                     | Сотрудник, у которого есть доступ к кабинету магазина                                                 |
| Нужен новый тип магазина или новое поведение портала                           | Разработчик системы                                                                                   |
| Непонятная ошибка                                                              | Администратор системы: сообщите текст сообщения, что вы нажимали, и номер документа ЦО (если он есть) |

Инструкции открываются по значку «?» на плитке «Ценообразование» портала сотрудника.

## Как читать сообщения об ошибках

Ошибка появляется в виде всплывающего сообщения в верхней части экрана или красной плашки в диалоге. Почти все сообщения портала написаны по-русски и содержат причину. Читайте их так:

1. Найдите в тексте название позиции, поля или документа. Сообщение обычно называет, что именно не так («Цена опт позиции «...» изменилась...»).

2. Определите тип: **нехватка данных** («Укажите...», «Выберите...»), **устаревшие данные** («изменилась с момента подготовки»), **нехватка прав** («Нет прав...», «Недостаточно прав...») или **отказ внешней системы** («Магазин не принял...»).
3. Для первого типа заполните поле. Для второго подготовьте документ или выгрузку заново. Для третьего обратитесь к человеку с нужной ролью. Для четвёртого смотрите код ответа магазина в статье «[Подключение сайта по API](#)».
4. Если сообщение повторяется после исправления, обновите страницу (клавиша F5) и повторите: экран мог устареть.

Красный цвет цифры наценки означает «ниже цели», даже если после округления число выглядит равным цели. Метки «ниже мин.» и «нет 1С» в таблице позиций подсказывают, что остаток ниже минимума и что позиция не связана с 1С.

## Типичные сообщения

| Сообщение                                                                                                                  | Что значит                                  | Что делать                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| «Портал ценообразования доступен руководителю, менеджеру по закупкам, начальнику отдела продаж и финансовому руководителю» | У вас нет подходящего шаблона должности     | Обратитесь к администратору                              |
| «Недостаточно прав для этого действия в портале ценообразования»                                                           | Ваша роль не позволяет это действие         | Сделайте действие с нужной ролью или попросите коллегу   |
| «Отправить можно только черновик»                                                                                          | Документ уже отправлен, проведён или закрыт | Откройте журнал и проверьте статус                       |
| «Документ уже проведён, отменён или отклонён»                                                                              | Повторное проведение невозможно             | То же                                                    |
| «Этот документ согласует руководитель» (или «начальник отдела продаж или руководитель»)                                    | У вас недостаточный уровень                 | Передайте документ согласующему                          |
| «Укажите причину отклонения»                                                                                               | Отклонение требует пояснения                | Введите причину                                          |
| «Цена опт (розница) позиции «...» изменилась с момента подготовки документа: пересоздайте документ»                        | Цену успели изменить другим документом      | Подготовьте документ заново                              |
| «Цена опт (розница) позиции «...» уже изменена другим документом; отмена невозможна»                                       | После документа цену менял другой           | Отменить нельзя; установите нужную цену новым документом |
| «Этот документ отменить нельзя: параметры и карточку правьте заново...»                                                    | Документы этого типа не отменяются          | Исправьте данные новым документом                        |
| «Розничная цена не может быть ниже оптовой»                                                                                | Ошибка в ценах                              | Исправьте значения                                       |
| «Нет изменений для сохранения»                                                                                             | Вы ничего не изменили                       | Измените данные или закройте окно                        |
| «Минимальная наценка не больше цели опт, цель опт не больше цели розницы»                                                  | Нарушен порядок целей                       | Приведите цели к порядку: минимум ≤ опт ≤ розница        |
| «Файл пуст» или «Не удалось прочитать файл «...»»                                                                          | Прайс не открылся                           | Проверьте формат (xlsx, xls, csv) и содержимое файла     |

| Сообщение                                                                                            | Что значит                                    | Что делать                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| «Укажите колонку с артикулом поставщика» / «Укажите колонку с ценой»                                 | В блоке колонок не выбраны нужные колонки     | Выберите колонки и повторите                                                                  |
| «Для цен с НДС укажите ставку НДС»                                                                   | В прайсе цены с НДС, а ставка не указана      | Введите ставку, например 22                                                                   |
| «Этот прайс уже применён или отменён: загрузите файл заново»                                         | Загрузка уже использована                     | Загрузите файл ещё раз                                                                        |
| «Нечего заказывать: нет позиций ниже минимума с основным поставщиком, не лежащих в открытых заказах» | Все позиции в норме или уже заказаны          | Проверьте блок «В заказ не попадут»                                                           |
| «Выберите склад приёмки»                                                                             | Не указан склад для черновиков заказа         | Выберите склад                                                                                |
| «Артикул «...» уже занят...»                                                                         | В каталоге уже есть позиция с таким артикулом | Откройте существующую позицию или задайте другой артикул                                      |
| «Укажите вес или отметьте «без веса», но не оба сразу»                                               | Противоречие в весе позиции                   | Оставьте что-то одно                                                                          |
| «Краткое описание не длиннее 600 знаков»                                                             | Текст слишком длинный                         | Сократите                                                                                     |
| «Эта номенклатура 1С уже связана с другой позицией каталога»                                         | Дубль связи                                   | Откройте связанную позицию или выберите другую номенклатуру                                   |
| «Укажите наличие: есть, частично, под заказ или не поставляем»                                       | Ответ на запрос без наличия                   | Выберите наличие                                                                              |
| «Запрос закрыт»                                                                                      | На закрытый запрос ответить нельзя            | Обновите очередь                                                                              |
| «Не все карточки готовы: ...»                                                                        | Выгрузка содержит неготовые карточки          | Заполните описание или цену (статья <a href="#">«Выгрузка карточек на сайт»</a> )             |
| «Запись на сайт выключена в настройках...»                                                           | Администратор не включил запись               | Попросите включить                                                                            |
| «Сайт не подключён: укажите тип сайта и ключ...»                                                     | Подключение не создано                        | Обратитесь к администратору                                                                   |
| «Магазин не принял ...: ответ 401 ...»                                                               | Магазин отказал                               | Расшифровка кодов 401, 403, 404, 422, 429 в статье <a href="#">«Подключение сайта по API»</a> |