1) Скидка клиента - известна из договора. Фиксируется в  
1С. Учитывается в отчете по продажам. Называем его теперь Инвойсные  
продажи (суммы ТН).  
  
2) Прочие условия клиентов по договору: бонусы, листинги и  
т.п. тоже занести в 1С. Далее с каждой отгрузки  
формируем резерв: заложенный процент идет на счет резерва (привязанный к  
конкретному клиенту), а вся остальная сумма падает в Чистые продажи.  
Отчет по чистым продажам и отчет по накопленной сумме резерва будет нужен.  
  
3) Процент на маркетинговую поддержку - НЕ заложен в договоре, решение  
менеджера. Тратится на торговое оборудование, акции и т.п. Принцип  
работы резерва тот же, что и выше.  
  
4) Все траты на клиентов (выплаты бонусов, листингов и т.п., а также  
оплата привязанных к клиенту активностей - промо и др.) списываются не  
на затраты компании в целом, как сейчас, а на соответствующий резерв  
конкретного клиента.  
  
5) В конце отчетного периода (квартал / год) неизрасходованные суммы  
резервов должна быть возможность вернуть в Чистые продажи.  
  
ИТОГО нужно:  
- сама система резервирования и списания  
- отчет Инвойсные продажи (есть)  
- отчет Чистые продажи  
- отчет Баланс бонусного счета клиента (поступления от продаж и расходы)  
- отчет по общей сумме резервов (чтобы контролировать их возможную  
избыточность)