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)