1. Создаем в базе УНФ таблицу (регистр сведений). В регистре сведений хранятся реквизиты-ДатаВремя, № топливной карты, ID договора контрагента.

2. Создаем новый документ "Работа с топливными картами". Таблица из пункта 1 будет заполняться с помощью этого документа. Функционал документа - приходование топливных карт на наши организации. Передача топливных карт на Договора контрагентов. Возврат от контрагентов на организации. Передача между Договорами организаций. (т.е. топливная карта изначально покупается - приходуется на организацию. Потом она может быть передана другой нашей организации. Может быть передана контрагенту (привязывается к договору с контрагентом), от контрагента может быть снова возвращена на организацию). Одна и та же карта не может одновременно принадлежать двум контрагентам.

3. Создаем обработку для создания из исходного файла XLS, файла dbf нужной структуры (SALE). Будет 2 варианта файлов XLS - ежедневный и ежемесячный.

Структура DBF (SALE):

-Дата

-Время

-№ топливной карты

-№ ТО

- Наименование ТО

- Стоимость ТО

- кол-во литров

- продукт

- Стоимость

Структура файлов Xls может меняться, поэтому в обработке нужно предусмотреть настройки - какая колонка Xls соответствует какой колонке dbf. С какой строки начинаем считывание данных в Xls, берем полностью данные из ячейки или только лев Х, Прав Х или сред Х,Y. Должна быть возможность сохранять настройки. И чтобы последние используемые настройки открывались по-умолчанию. Для предоставленных двух вариантов фалов настройки нужно будет сразу создать.

4. В обработке из п.3 добавляем закладку - в ней функционал, который для каждой транзакцииSALE присваивает ID договора. Т.е. обработка бежит по файлу dbf и добавляет в него еще один столбец. (ID договора берется из нашего регистра сведений п.1) Если по номеру карты транзакция не определена - выводится сообщение пользователю и записывается во внешний файл (таблицу) с ошибкой. При повторном запуске обработки в уже имеющейся колонке должны будут перезаписаться ID договоров, если они в нашем регистре поменялись.

5. В УНФ создаем справочник. Тарифные планы. Каждый тарифный план представляет собой таблицу диапазонов нашей скидки от поставщика, в которой будет определяться скидка клиента.

Тарифный план определяет цену для клиента, три основных варианта начисления скидки : от скидки поставщика, фиксированная цена, скидка в зависимости от объема выборки.

Тарифный план закрепляется за договором. Не меняется в течении месяца.

По порядку: Фиксированная цена – это 35 руб за литр 92; 40 руб за литр ДТ и т.д.

От скидки поставщика – уже осуждали, скидка определяется в SALEкак 1-стоимость/стоимость то

От объема выборки – выборка по договору всех продуктов на всех то за отчетный месяц, таблица может выглядеть например вот так:

Цена на Товары, установленная на определенных ТО, (где мы получаем скидку например 7%) определяется как цена, установленная на ТО в момент получения Товара, минус процент, предусмотренный таблицей №3 в зависимости от совокупного объема выбранных Товаров в месяц.

|  |  |
| --- | --- |
| **Объем выборки Товаров в месяц****(в литрах)** | **Ассортимент Товаров** |
| **Дизельное топливо**  | **Автомобильные бензины** |
| 0-999,99 | 0 | 0 |
| 1000-9999,99 | 1 | 0 |
| 10000-99999,99 | 3 | 3 |
| Более 100000 | 5 | 3 |

6. В УНФ создаем таблицу (регистр сведений) соответствия Договоров тарифным планам.

По умолчанию Всем договорам должен быть установлен один тарифный план «Без скидки» и закрепляется за всеми клиентами. А все остальные поправят менеджеры.

7. В обработку УНФ из п.3 добавляем еще команду. На основании таблицы из п.6 создаем столбец в файле SALE - Стоимость1 (с учетом скидки)

8. В обработку из п.3 добавляем команду - В УНФ с помощью обработки по таблице SALE мы можем создать ежемесячные документы - реализации или ежедневные - бухгалтерские справки (документ Операция).

При создании новых Операций все старые удаляются. При создании ежемесячных реализаций все операции удаляются. В обработке должна быть предусмотрена возможность создания документов как по всем договорам, так и выборочно по нескольким Договорам / контрагентам.

9. На основании Операций из п.8 сделать возможным создавать документы реализации. При создании ежемесячных реализаций нужно учитывать реализации созданные на основании "Операций".

10. Все реализации должны проходить по партиям. Каждая ежемесячная таблица SALE - это новая партия.

11. Важна скорость создания ежедневных документов. (до 5 минут). Важна скорость обработки файла Xls (размер большой) и работы с dbf.

12. На данный момент в базе в контрагентов занесены номера топливных карт. Нужно будет разово с помощью обработки этими номерами заполнить наш регистр из п.1

13. Все доработки и обработки должны быть максимально удобны пользователям и гибки в настройках, потому как в процессе работы могут возникать доп. хотелки и изменения функциональности.