УТ 11.2 – Реализовать учет служебных записок.

1. Создать табличную часть документа «Служебной записки». В нее входят данные:

**Клиент** – это контрагент, покупатель, выбирается из справочника.
**Товар** – номенклатура, наименование из карточки товара.
**Старая цена товара** – цена, которая действует, по которой продается товар, прописывается в «соглашении» между организацией и клиентом.
**Новая цена товара** – цена, по которой теперь нужно будет продавать товар, которая в последвии, должна будет попасть в ново созданное «соглашение».
**Тип цены** – вид цены, которая указывается для клиента в договоре.
**Период** – период, за который будет действовать новая цена товара.
**Дианамика продаж** – последнии три месяца, указывается общая цена продажи по всем товарам и цена общая по конкртеному товару.
**Соглашение** – это наименование соглашения, в котором указывается текущая цена товара (старая цена товара).
**Период соглашения** – период, по которому действует соглашение по старой цене.
**Вид и тип соглашения** – отображается тип соглашения по старой цене товара.
**Статус** – статус соглашения по старой цене товара.
**Обоснование** – причина по которой идет смена цены.

Примерный макет:


1. Все эти данные добавляются пользователем, с помощью отбора или фильтра, который должен находится находится перед табличной частью.

Фильтры, макет:



Отборы происходит по виду/типу соглашения, по менеджеру (на него завязаны группа клиентов), по предыдущим служебным запискам, по подбору номенклатуры товаров, по сегментам клиентов (группа).

1. По этой табличной части, нужно реализовать печатную форму.



По аналогии с табличной частью, печатная форма отображает большенство данных, которые отбирали в табличной части, кроме колонок:

**Состояние Д/З** – есть ли задолженность перед организацией (да/нет).
**Количество SKU** – похоже на характеристку товара, берется из карточки номенклатуры.
**Тип Т.Т.** – это точка реализации.
**Примечание** – причина создания новой цены (продление и т.п.).

1. Нужно создать функционал в 1с, который помогал создавать новые соглашения.

 То есть, если была создана новая служебная записка, у которой указаны товары, новая цена, период и др. данные, не обходимые для создания соглашения. От этих данных, автоматичекски создавалось новое соглашение между клиентом и организацией.

Подробные значения таблицы и правильная работа прописана в файле Excel.