

1. ВВЕДЕНИЕ

1.1. Реквизиты сторон:

Исполнитель: Артвелл

Заказчик: Нексит

1.2. Принятые сокращения

УТ	—	Решение на базе «1С:Управление Торговлей 8»
БП	—	Система бухгалтерского учета«1С:Бухгалтерия Предприятия 8»
Розница	—	Система розничной торговли «1С:Розница 8»
ИС	—	Информационная Система
КИС	—	Корпоративная Информационная Система
БД	—	База данных
ПК	—	Персональный компьютер
УУ	—	Управленческий Учет
УБ	—	Управленческий Баланс
ДДС	—	Движения Денежных Средств
ОЗ	—	Отдел Закупок
ОП	—	Отдел Продаж
ОВ	—	Отдел Взаиморасчетов
ФТ	—	Функциональные Требования (настоящий документ)
ТЗ	—	Техническое Задание

1.3. Статус документа

Настоящий документ сформирован на основании обследования, проведенного у Заказчика в период с 15 по 12 июля 2012 года.

Основным источником информации для Исполнителя стали материалы рабочих встреч и обмена информацией с ключевыми пользователями системы со стороны Заказчика.

2. НАЗНАЧЕНИЕ И ЦЕЛИ СОЗДАНИЯ СИСТЕМЫ

Основное направление деятельности компании — оптовая и розничная торговля. В перспективе развитие собственной розничной и франчайзинговой сети

Основные назначение и цели создания системы:

1. Основной целью внедрения системы является комплексная автоматизация Компании, для поддержания принятия управленческих решений.
2. В основе системы должен быть заложен правильный бизнес-процессинг.
3. Интеграция системы с бухгалтерской программой, для минимизации двойного ввода данных.
4. Взаиморасчеты с обособленными подразделениями. В т.ч. перемещение товаров между ними с изменением цены и формирования взаиморасчетов.
5. В результате внедрения системы планируется оптимизировать бизнес процессы для повышения управляемости компанией.
6. Автоматизация основной деятельности компании — оптовой и розничной торговли.
7. Автоматизация развивающихся направлений деятельности — франчайзинг.

Основные требования к разрабатываемой Корпоративной Информационной Системе (Далее — «КИС»)

1. Гибкое разделение прав пользователей.
2. Быстродействие и масштабируемость системы должна удовлетворять текущим потребностям Компании и иметь резерв увеличения производительности в соответствии со стратегией развития Компании.
3. КИС имеет только русскоязычный интерфейс.
4. Автоматическое создание резервных копий по расписанию.

3. ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ

3.1. Автоматизация закупок

Общие требования

- Закупки осуществляются как в валюте так и в рублях.
- Дополнительные расходы, такие как доставка, таможня и т.д., могут быть как в валюте так и в рублях, относятся на партию товара.
- Схема закупки:
 - a) **Заказ покупателя (может не быть)**
 - b) Корректировка заказа покупателя
 - c) **Заказ поставщику(обязательный)**
 - d) Корректировка заказа поставщику
 - e) Закрытие заказов поставщикам
 - f) **Инвойс**
 - g) **Поступление товаров и услуг**
 - h) **Поступление дополнительных расходов**
 - i) Учет по ГТД
- Перемещение и отнесение доп. расходов всегда осуществляется на партию целиком.
- В системе должна учитываться пересортица или недогруз/перегруз при поступлении товаров
- В системе должно производиться резервирование товаров как имеющихся на складе, так и заказанных у поставщиков
- В системе должна быть реализована комиссионная схема торговли
- Применяемый метод списания себестоимости FIFO
- Расчет себестоимости партии производится пересчетом всех валютных операций на раннюю дату (дату аванс или дату фактического поступления) в рубли
- В Заказе поставщику передаем свои Артикулы и штрих коды для печати производителем на этикетках
- При проведении закупок или поступления доп. расходов проверять разницу получившейся себестоимости товара и «Минимальной продажной ценой»

Ориентировочные сроки:

3.2. Автоматизация продаж

Общие требования

- Счет печатается на основании заказа покупателя.
- Продажи осуществляются оптом со склада, а так же через розничные магазины.
- Предусмотреть печать ценников номенклатуры
- Расчет бонусов менеджерам
- Скидочные карты, подарочные сертификаты
- Продажа и резервирование осуществляется только со склада.
- В заказе покупателя флаг «Обязателен к резерву».
- Счет печатается с печатью и подписями
- Загрузка заказов из файла XML (в т.ч. поступающих с сайта)

3.3. Ценообразование

Общие требования

- В системе существует несколько типов цен
- Все цены рассчитываются относительно «Ориентировочной минимальной цены»
- Все цены в рублях
- В системе должна быть возможность устанавливать цены на товар как поштучно, так и обработкой для групп товаров.
- К системе должен быть подключен принтер этикеток, настроен шаблон этикеток (утвержденный шаблон прилагается к данному документу)

3.4. Интеграция с Розницей

- Общие требования
- Розничная сеть – отдельное юридическое лицо или обособленное подразделение

- В системе существует розничный склад и розничное Юр. лицо. При продаже основным юр. лицом товара розничному юр. лицу товар попадает на центральный розничный склад, от куда перемещается по розничным магазинам
- Цены для розничных магазинов задаются в УТ.
- Разграничение доступа к различным типам цен

Для автоматизации розничных магазинов принято решение использовать Прикладное решение "1С:Розница 8. Прикладное решение "1С:Розница 8"

предназначено для автоматизации торговой деятельности магазинов и других розничных торговых точек, в том числе объединенных в торговую сеть.



Прикладное решение "1С:Розница 8" автоматизирует регистрацию следующих операций:

- приход товаров от контрагента на склады магазина;
- реализация товаров и услуг контрагенту;
- перемещения товаров между магазинами, внутренними складами магазинов, магазинами и складами торгового предприятия;
- торговля комплектами товаров, созданными как в момент продажи товара, так и с предпродажной подготовкой комплекта;
- возвраты товаров от покупателей, включая возврат после закрытия кассовой смены;
- инвентаризация товарных запасов;
- оформление приходных и расходных кассовых ордеров непосредственно в магазинах;
- оформление чеков продажи, и по окончании смены сводного отчета по контрольно-кассовой машине, с учетом возвращенных товаров в смену;

- перемещение денежных средств между магазинами, внутренними кассами магазинов, магазинами и кассами торгового предприятия;
- работа с эквайринговыми системами, учет оплат товаров по платежным картам, учет договоров эквайринга и условия возвращения/не возвращения торговой уступки эквайнером при возврате товаров; работа с банковскими кредитами.
- использование процентных скидок по дисконтным картам (фиксированные и накопительные скидки), скидки с разделением по магазинам, скидки контрагентам, скидки на сумму чека, скидки по времени действия, по количеству товара, по виду оплаты.
- поддержка торгового оборудования: фискальные регистраторы, терминалы сбора данных, сканеры штрихкодов, электронные весы, дисплеи покупателя, эквайринговые системы, ридеры магнитных карт.

Прикладное решение "1С:Розница 8" может работать с территориально распределенными информационными базами(РИБ). При этом обеспечивается четкое разделение документооборота по магазинам, а в центральном узле РИБ консолидируется информация по всем магазинам сети. С помощью центрального узла можно быстро создать периферийный узел РИБ.

Прикладное решение "1С:Розница 8" может автоматически обмениваться информацией с управляющей информационной системой (back-office). **В качестве управляющей системы для прикладного решения "1С:Розница 8" будет использоваться прикладное решение "Управление торговлей"**. С помощью управляющей системы можно создать неограниченное количество узлов в прикладном решении "1С:Розница 8", которые, в свою очередь, могут являться центральными узлами распределенной информационной базы.

Предусмотрены механизмы администрирования пользователей информационной базы удаленных узлов РИБ из главного узла прикладного решения. Например, в главном узле РИБ администратор системы может зарегистрировать пользователя информационной базы удаленного узла и настроить его права доступа.

Наряду с многомагазинным учетом, реализован многофирменный учет, где каждый склад (торговый зал) может быть отнесен к определенной организации (фирме).

Прикладное решение "1С:Розница 8" может использовать ордерные схемы перемещения, реализации и поступления товаров на склады магазина. Ордерная схема предусматривает предварительную регистрацию списка товаров, необходимых к принятию или отгрузке со склада, фактическая же операция с товарами на складе регистрируется документами "Расходный ордер на товары" или "Приходный ордер на товары".

Автоматизируется учет товарных запасов на складах магазинов и учет денежных средств в кассах магазинов.

Прикладное решение позволяет из центрального узла регулировать розничные цены для каждого магазина. В то же время можно предоставить магазину право самому корректировать розничные цены в зависимости от его расположения и наличия конкуренции.

В программе реализованы механизмы формирования ценников и этикеток.

Реализованы механизмы автоматического определения ставки НДС в момент продажи товара со складов магазина. Система налогообложения устанавливается для каждого склада отдельно. В момент продажи товара, торговый зал (или склад), с которого необходимо продавать товар, определяется кассой продажи товара и номенклатурной группой, к которой он (товар) принадлежит. Это делает возможным корректный ввод документов в магазинах, использующих смешанную систему налогообложения.

Прикладное решение "1С:Розница 8" реализует схемы автоматизированного распределения товаров по складам, когда при приеме товара оператор может распределить поставку по складам (торговым залам) магазина в зависимости от номенклатурной группы товара.

Прикладное решение "1С:Розница 8" будет оптимизировано для торговли сумками и сопутствующими товарами.

В т.ч. справочник номенклатуры расширен до вида справочника в УТ (п.п. 4.1)

Добавлены необходимые отчеты, такие как кассовая книга (КО-4), табели работников.

В процессе внедрения к ПП будет подключено все необходимое торговое оборудование (Фискальный регистратор, денежный ящик, сканер штрих кодов, табло покупателя, терминал сбора данных)

3.5. Ведение управленческого учета

Принято решение, для ведения управленческого учета использовать конфигурацию «1С:Бухгалтерия предприятия 8» База, в которой ведётся управленческий учет трёх юридических фирм Нексит Логистик (НЛ) +ИП Тутакина (ИПТ) -это как одна фирма ЛЕВЕЛ и РВК.ру (РВК) - это как одна фирма РВК.

Таким образом будут в работе использоваться 3 БАЗЫ:

- 1.Управление торговлей (УТ)
- 2.Бухгалтерия предприятия (БП)
- 3.Финансы предприятия (ФП)

В базу ФП необходимо будет переносить данные из УТ и БП, а также нужно закачивать данные из банк-клиента. В данной базе будет вестись учет по плану счетов и будет построена работа по следующей схеме:

1. Банковская выписка (документ «Выписка») и касса (Документы«Приходный кассовый ордер» и «Расходный кассовый ордер») разносятся в 1С с учетом подразделений фирм:
 - Для НЛ - это Администрация общая, Администрация розница, ОПТ, Форсион, магазин Белый апельсин, магазин ТЦ Мегаком.;
 - Для РВК – это РВК Администрация, РВК Копи центр1 (Бут вал,48), РВК Копи центр2 (Ленинский пр-т, 6).Также учитываются статьи затрат из Справочника Затрат и счет отнесения затрат из Плана счетов.
2. Поступление денежных средств от клиентов по банку (документ «Выписка»)загружается из банк-клиента в ФП и в УТ. Поступление денежных средств по бухгалтерской кассе (Документ «Приходный кассовый ордер») загружается из БП в ФП и в УТ.
3. Также будет использоваться документ«Авансовые отчеты», в котором списываются на затраты деньги выданные в подотчет, согласно справочника затрат.
4. Для начисления и выдачи з/п и премии используются документы Выдача ЗП и Начисл ЗП, премии по сотрудникам отдела ОПТ и Отдела Розницы начисляются в УТ и переносятся в документ Начисление ЗП в ФП.
5. Для взаиморасчетов с поставщиком необходимо будет перекачивать из УТ данные по приходу товара в отдельный документ ПРИХОД ТОВАРА, а именно сумму в

валюте, номер прихода, дату прихода и наименование поставщика, а также номер и дату инвойса по которому этот приход создан.

6. В существующей финансовой базе есть Документ «Операция» из журнала документов Операции, сделанные вручную, используется для проведения следующих операций:
 - а.) корректировки задолженностей по приходу товара (кредит-ноты), по взаиморасчетам с поставщиком (списание не востребовавшей задолженности, курсовых разниц)
 - б.) закрытие оплаты кредита в валюте \$ по графику платежей
 - в.) выставляются затраты (или доля затрат 50%), оплаченные одной фирмой за другую по счету 78.1. Таким образом показываются взаиморасчеты между двумя внутренними фирмами ЛЕВЕЛ И РВК.*
 - г.) начисляются и списываются Расходы будущих периодов по сч.31 (Например: ежемесячно начисляются затраты по аренде, доставке товара, а оплачивается позже. Или другой пример: оплата за обслуживание торгового оборудования взимается за 3 месяца и относится на сч.31, а потом списывается ежемесячно на затраты).
 - д.) производится начисление выручки по терминалу РВК, которая поступит в следующем месяце по сч.76,2

Необходимо разработать документ который позволит начислять % по займам частных лиц по сч. 72. В соответствии с займами выданными под % по сч. 74. Необходим отчет по которому будет видна задолженность по выплате % и также общая сумма займа.

Необходимо сделать перенос из УТ следующих документов: Акт эффективности, Списание, Расходная накладная Бонус. Всё это должно отображаться в рублях.
7. Необходимо учесть, что все движения денежных средств могут выполняться в разных валютах (руб, \$, евро). Основная валюта рубль. Однако взаиморасчеты с поставщиком, взаиморасчеты с банком по кредитам, с частными лицами по займам необходимо выводить в той валюте, в которой происходят движения денежных средств.

Также существуют отчеты, которые будут использованы экономистом для создания ежемесячного отчета БДР и ДДС и годового баланса в базе УТ:

1. Отчет Взаиморасчеты с покупателями - показывает задолженность покупателя по отгруженному ему товару, с учетом возвратов и оплат. Можно посмотреть

свернуто по всем клиентам, а можно подробно по каждому клиенту. Выбираем период, а также учитываем или не учитываем, клиентов по которым было движение за этот период .

2. Отчет по продажам (Красносельская) – этот отчет показывает продажи товара конечному потребителю и используется для получения данных по следующим группам клиентов: «Реализаторы с отчетами», «Розница». Можно посмотреть свернуто по всем клиентам, а можно подробно по каждому клиенту.
3. Движение товаров
4. Движение реализации
5. Движение товаров в рознице
6. Анализ движения товаров.

Все эти отчеты показывают движение товара: приход, расход, возврат, а также начальный и конечный остаток на складах.

7. Универсальный реестр документов – позволяет выбрать по заданным условиям список документов.
8. Остатки товаров, Остатки товаров в рознице – эти отчеты позволяют отобразить остатки товаров на конкретную дату по заданной фирме и заданному товару или группы товаров, по складу.

Дополнительные отчеты, которые хранятся на съёмном носителе у экономиста Семикрас Юлии:

1. Отчет по Продажам по закупочным ценам, с детализацией по поставщику
2. Движение товара по закупочным ценам
3. Движение товара Реализации по закупочным ценам
4. Движение товара Розницы по закупочным ценам

Все эти отчеты показывают движение товара по ценам приобретения, т.е. по себестоимости. Себестоимость выводится как в валюте так и в рублях по заданному курсу. Сальдона начало периода, приход, расход, возврат и Сальдо на Конец периода

Новые отчеты:

1. Отчет по группе клиентов «Реализаторы с отчетами» по продаже конечному потребителю и оплате.
2. Отчет по группе клиентов «Реализаторы с отчетами» по продаже конечному потребителю и отгрузке реализатору.

3.6. Интеграция с БП

Общие требования

- Для интеграции системы УТ с системой бухгалтерского учета необходимо ведение учета торговой деятельности компании в разрезе юридических лиц в УТ и в БП.
- Весь оперативный учет планируется вести в УТ. В БП должен вестись учет в соответствии с первичными документами. Таким образом УТ будет являться первоисточником управленческой информации, используемой в управленческой учете и детализируемой в бухгалтерском после выгрузки из УТ.
- Необходимо предусмотреть процесс жесткой регламентации операций необходимых изменений (все изменения вносятся только текущим временем), производимых в УТ после осуществления выгрузки в БП и дополнительной выгрузки по этим операциям. Выгрузка в БП должна производиться непосредственно из УТ, минуя любые вспомогательные системы.
- На первом этапе внедрения системы необходимо обеспечить ежемесячную выгрузку документов по учету товародвижения в систему бухгалтерского учета из торговой системы по определенному алгоритму. Алгоритм формирования выгрузки будет сформулирован на этапе составления ТЗ.
- Система управленческого учета первична, соответственно базовые Справочники: «Номенклатура», «Организации», «Контрагенты», «Договоры» и т.д. должны заводиться в УТ и выгружаться в систему бухгалтерского учета.
- Выгружаться в БП должны в обязательном порядке документы по учету поступления и отгрузки товара, по учету расходов и т.д. Так как цены в УТ и БП могут отличаться (в УТ приходится фактически поступивший товар по фактическим ценам, а в БП — по первичным документам), то в БП должны поступить данные по первичным документам.
- Учет ГТД в УТ необходимо реализовать так же как в БП, для того чтобы пользователь работал с ГТД только в момент поступления товаров, а далее списание ГТД должно быть автоматическим по некоему утвержденному принципу.
- Цель интеграции с системой бухгалтерского учета — выйти на закрытие периода, но в этом случае ничего нельзя будет править задним числом. В системе необходимо реализовать механизм изменения прошлых отгрузок текущей датой.
- Так как контрагент в УТ может отличаться от контрагента в БП, необходимо реализовать в системе механизм соответствия контрагентов в УТ и БП. Для реализации, скорее всего,

необходимо использовать связь «один к одному» или «один ко многим». Кроме того, требуется при необходимости поддерживать двух контрагентов (управленческого и бухгалтерского) во всех выходных формах документов, из которых печатать потом, при необходимости, разные выходные документы, но в БП грузить только бухгалтерские отгрузки и приходы.

- Документы, переносимые из Ут в БП
- a) Приходная накладная
- b) Приходная накладная (без проводок)
- c) Перенос остатков реализации
- d) Отчет реализации
- e) Возвраты по отчету реализации
- f) Расходная реализации
- g) Расходная накладная
- h) Расходная накладная возврат
- i) розничная накладная
- j) Продажа товара В РОЗНИЦЕ
- k) Продажа товара В РОЗНИЦЕ возврат
- l) Продажа товара терминал
- m) Продажа товара терминал возврат
- n) Накладная перемещения со склада на склад
- o) Акты списания
- p) Акты эффективности

3.7. Отчеты

3.7.1. Прайс лист

Настройки:

- можно выводить, как по отдельной марке, так и по всему товару
- по годам коллекции
- с остатками
- тип цены
- дата отчета
- с фото
- выводить за минусом склада брак

- за минусом резерва

Колонки:

- Группа товара
- Артикул
- Наименование
- Цена
- Количество

3.7.2. Взаиморасчеты с клиентами

Настройки:

- можно проследить все движение по клиенту (даже если его нет в заданный период , кнопка без движения, но туда попадают и клиенты с движением)
- можно делать как по одному клиенту, так и по группам
- «кратко» видна только сумма
- «подробно» виден еще и документооборот.
- «Акт» только по одному клиенту, со всем документооборотом для подписания взаиморасчетов
- можно сделать по городам
- можно делать по менеджерам
- сравнение по годам, месяцам т.е рядом стоящие колонки с годами или месяцами прошлых годов и сумма роста или минусовая сумма, если у клиента упал оборот. Как по отдельному клиенту, так и по группам.

Колонки:

1. Контрагент
2. Начало периода
 - 2.1. Долг клиента
 - 2.2. Долг фирмы
3. Обороты
 - 3.1. Оплачено
 - 3.2. Возврат
 - 3.3. Отгружено
4. Конец периода

4.1. Долг клиента

4.2. Долг фирмы

3.7.3. Остатки товаров

Настройки:

- выводит остатки на данный период
- можно без учета склада брак
- учитывать коллекции по сезонам
- можно по одной марке, так и по всем (по артикулам)
- по группам выводится только общее количество по марке или по всем маркам
- выводится цена, резерв, и общая сумма, как по артикулу, так и по марке
- по цветам, т.е. сколько на остатке белых и черных, или только белых

Колонки

- Наименование
- Резерв
- Остаток с резервом
- Цена
- Сумма

3.7.4. Резервы товаров

Настройки

- показывает сколько зарезервировано товара за клиентами, и с какого склада
- можно делать как общий, так и по каждому клиенту
- можно выбрать по конкретному артикулу или по марке
- можно по каждому складу и по отдельному
- в «Подробно» добавить итоговую цену на резервируемый товар

Колонки:

- Клиент
- Склад
- Товар

- Отложено
- Снято
- На конец периода

3.7.5. Отчет о движении товара

Настройки

- учитывается приход и расход товара
- можно по группам и по отдельному артикулу
- можно подробно, видны все документы с датами, по которым было движение товара
- можно с учетом коллекций

Колонки

- Артикул
- Цвет
- Размер
- Категория
- Пол
- Состав
- Начальный остаток
- Приход
- Возврат
- Списание
- Расход
- Остаток на конец периода
- Количество
- Цена
- Сумма

3.7.6. Движение товара на реализацию

Настройки

- Сюда входит движение товара отданного на реализацию, можно делать по одному и по нескольким клиентам.
- Отчет можно делать по коллекциям, по группам товара, так и по артикулам

- в «подробно» виден весь документооборот по клиенту
- возможность видеть когда была и на сколько уценка товара.

Колонки

- артикул
- цвет
- размер
- категория
- пол
- состав
- начальный остаток (кол-во и сумма)
- инвентаризация (кол-во и сумма)
- приход (кол-во и сумма)
- возврат (кол-во и сумма)
- потребительский возврат (кол-во и сумма)
- продано (кол-во и сумма)
- конечный остаток (кол-во и сумма)

3.7.7. Отчет по продажам

Настройки

- можно видеть продажи по клиенту или по всем клиентам
- по клиентам прикрепленных к менеджеру
- в отчете показывается, что и когда клиент купил, вернул и по каким ценам
- в подробном отчете виден весь документооборот
- отчет можно делать за день, неделю, месяц, квартал и год
- можно делать без выбора клиента. Тогда видно только движение по товару (в «подробном» с документами).
- можно делать по группам и отдельно по артикулу
- можно выбрать группу товара и по отчету увидеть, кто из клиентов брал этот товар

Колонки

- Товар
 - Артикул
 - Цвет
 - Размер

- Категория
- Пол
- Состав
- Количество продаж
- Выручка от продаж
- Возврат
 - Количество
 - Сумма

3.8. Интеграция с сайтом

Интеграция с сайтом построена на механизме Web-сервисов. Для нормального функционирования механизма необходима постоянная связь КИС и Сайта.

Методы Web- сервиса:

- Получение данных зарегистрированных в КИС пользователей сайта (ФИО, предыдущие покупки, индивидуальные скидки, банковские реквизиты, транспортные реквизиты, флаг согласия на рассылку)
- Получение актуальных остатков товаров
- Синхронизация номенклатуры (наименование, изображения, технические характеристики товаров, описание, сопутствующие товары (в т.ч. аксессуары), гарантия, скидки, бонусы)
- Удаление пользователей (в КИС пользователи хранятся в справочнике контрагенты)
- Добавление пользователей (в 1С попадает анкета с данными, менеджер может согласовать или не согласовать заявку. В первом случае создается новый пользователь. Предусмотреть групповое согласование)
- Обновление учетных данных пользователей
- Прием заявки (В Web- сервис передаются параметры заявки)
- Получение статуса заявки
 - принят (пользователь закончил процедуру оформления)
 - ожидает поставки
 - зарезервирован
 - ожидает оплаты
 - в работе

- упакован
 - отгружен
 - отменен пользователем
 - Другие статусы, добавляются в КИС
- Аннулирование заявки
 - Получение платежей по заявке
 - Получение оплаты по заявке (с сайта)
 - Проверка уже существующего Login'а нового пользователя в системе
 -

4. СПРАВОЧНИКИ

4.1. Номенклатура

Основные реквизиты номенклатуры:

- Артикул (строка)
- Наименование (строка)
- Номенклатурная группа (Справочник Номенклатурные группы)
- Цвет (Справочник Цвета)
- Размер (Справочник Размеры)
- Категория (Справочник Категории, иерархический, с добавлением изображения, на карточке Категории отображать количество товаров из данной категории, актуального остатка товаров на складах. возможность перехода в карточки товаров из данной категории)
- Пол (перечисление Полю)
- Состав (Строка)
- Материал (Справочник Материалы)
- Описание (Строка)
- Дата внесения номенклатуры (Дата)
- Дата последнего изменения номенклатуры (Дата)
- Страна изготовления (Справочник Страны)
- Страна торговой марки (Справочник Страны)
- Торговая марка (Справочник Торговые марки)
- Коллекция (Справочник Коллекции)
- Вес (Число)
- Единица измерения
- Длина, ширина, глубина (Число)
- Аналоги (Таблица аналогов)
- Бестселлер (Булево)
- Изображение
- Выгружать на сайт (Булево)
- Гарантия (Строка)
- Сопутствующие товары (таблица)

- Возможность создания дополнительных реквизитов, установка для них автоматического заполнения по умолчанию

Возможность загрузки новых товаров из файла Excel установленного формата

4.2. Контрагенты

Основные реквизиты:

- 1.1. ФИО (Строка)
 - 1.2. Должность (Строка)
 - 1.3. логин (он же является и email адресом пользователя)
 - 1.4. пароль
 - 1.5. дата создания
 - 1.6. дата последнего входа
 - 1.7. уровень доступа
 - 1.8. тип покупателя (розничный или оптовый)
 - 1.9. система ценообразования, наценка либо скидка, скидка либо постоянная, либо прогрессирующая (таблица из подсистемы «Скидки»)
 - 1.10. дата рождения, день и месяц обязательны, год - необязательное поле
 - 1.11. группа оптового покупателя; изначально должны быть заданы следующие группы (принадлежность к группе должна выставляться менеджером при подтверждении регистрации):
 - 1.11.1. «оплата», в этой группе менеджер должен сформировать календарь платежей:
 - 1.11.1.1. 1 платеж, проценты от все суммы, 3 символа
 - 1.11.1.2. N-ый платеж, проценты, 2 символа, интервал дней от предыдущего
Менеджер должен иметь возможность задавать произвольное количество платежей, но не менее одного. Подсистема должна проверять сумму указанных процентов на соответствие 100%.
 - 1.11.2. «реализация»
 - 1.12. флаг «отсроченная оплата»
 - 1.13. идентификатор менеджера, который обслуживает заказы этого покупателя
2. Для Юридического лица дополнительные реквизиты:
 - 2.1. организационна форма (выбор из списка + вольный текст)
 - 2.2. фιο руководителя
 - 2.3. контактные лица (должна быть возможность указания нескольких контактных лиц):

- 2.3.1. фиио контактного лица
- 2.3.2. телефон, добавочный
- 2.3.3. должность контактного лица
- 2.3.4. email
- 2.4. контактный телефон, из двух полей +7-(префикс максимальной длиной в 5 букв)-поле
- 2.5. регион деятельности из КЛАДР (каскадный селектор край-регион-населенный пункт).
- 2.6. юридический адрес, индекс, (каскадный селектор край-регион-населенный пункт), улица-дом-офис, текстовое поле
- 2.7. ОГРЮЛ/ОГРН
- 2.8. количество розничных точек, число до 100
- 2.9. средняя площадь, вольный текст
- 2.10. специализация, множественный выбор (задается администратором):
 - 2.10.1. одежда
 - 2.10.2. обувь
 - 2.10.3. кож.галантерея
 - 2.10.4. рекламная продукция
 - 2.10.5. оптовая продажи
 - 2.10.6. подарки
 - 2.10.7. аксессуары
 - 2.10.8. интернет-магазин
 - 2.10.9. другое - поле для комментариев
- 2.11. являетесь ли вы клиентом ООО «Нексит-логистик», да-нет
- 2.12. поле комментариев
- 2.13. согласие на рассылку
- 2.14. Сapcha

5. ДОКУМЕНТЫ

Раздел содержит список новых документах, отсутствующих в УТ

5.1. Анкета регистрации нового пользователя

Документ создается web-сервисом по запросу сайта или менеджеров вручную
В документе указываются данные клиента (см. справочник Контрагенты)

5.2. Установка скидок

Документ фиксирует установку скидок, период действия, категорию товаров, ответственного, дату установки скидки