**Техническое задание по взаимодействию B2B кабинета SKIFAPP с 1С Бухгалтерией.**

**Взаимодействие B2B кабинета**

1. **Занесение в 1С нового контрагента;**

B2B кабинет передает сведения о новом контрагенте:

Полное наименование;

Сокращенное наименование;

Адрес;

ОРГН/ИНН/КПП;

ФИО Руководителя;

Дата регистрации;

Статус - действующая/др;

Количество сотрудников;

Налоговая инспекция;

Пенс. Фонд;

ФСС;

ОКВЭД;

ОПФ;

Учредители (с ИНН);

Реестр МСП;

Система налогообложения;

Уставной капитал;

Доходы;

Расходы;

Недоимки;

Штрафы.

**Выше указаны все пункты, которые хранит B2B кабинет. Необязательно передавать в 1С все пункты. Можно передавать только необходимые поля для занесения нового контрагента.**

1. **Формирование договора по шаблону;**

B2B кабинет дает команду для 1C сформировать договор по шаблону. В команде содержатся сведения с каким из контрагентов сформировать договор (**?ИНН контрагента?**), на какое **количество объектов** сформировать договор, на какую **сумму** сформировать договор. На стороне 1С формируется договор, проставляется дата и номер договора (**?или эта информация должна приходить от кабинета?**), проставляются реквизиты контрагента, ФИО руководителя в нужном падеже, вставляется фото печати и подписи SKIFAPP. Данный договор, 1С хранит у себя и дает путь к нему для B2B кабинета, чтобы пользователь B2B кабинета мог скачать этот договор по ссылке.

Если есть возможность реализовать автоматическую подпись договора при помощи ЭЦП, было бы замечательно.

1. **Формирование дополнительного соглашения к договору;**

B2B кабинет дает команду для 1C сформировать дополнительное соглашение к договору по шаблону.

1. **Формирование Счета на оплату по шаблону;**

**Счета генерируются в трех случаях:**

**Случай 1.** Новый контрагент, новый договор. Выставляется первый счет.

**Случай 2.** Действующий контрагент, по которому уже идут взаиморасчеты, заключил дополнительное соглашение - купил дополнительное количество объектов. Условно, в договоре их было 100. Контрагент закупил еще 20. Генерируется счет за 20 объектов, но с учетом оставшихся календарных дней в месяце.

**Случай 3.** Конец месяца - генерируются счета для всех контрагентов. Счета для контрагентов выставляются ежемесячно, наподобие абонентской платы. Условно, за 1 объект ежемесячная плата составляет NN рублей. Соответственно, за XX объектов, выставляется счет в размере XX \* NN рублей. При этом должно учитываться актуальное количество объектов, с учетом доп соглашений на текущий момент.

**Вариант 1.** 1С автоматически ежемесячно самостоятельно генерирует счета на оплату, хранит их у себя и/или передает их в B2B кабинет - доступными для скачивания по ссылке.

**Вариант 2.** 1С генерирует счета по команде от B2B кабинета, хранит их у себя и/или передает их в B2B кабинет - доступными для скачивания по ссылке.

1. **Формирование закрывающих документов;**

По итогу месяца 1С генерирует закрывающие документы по факту оказанных услуг по количеству купленных объектов. 1С хранит их у себя и/или передает их в B2B кабинет - доступными для скачивания по ссылке.

1. **Иная информация;**

Базу 1С предполагается хранить в облаке. Например, здесь <https://rarus.ru/services/cloud/server1c/>

Предполагается настроить взаимодействие 1С с обслуживающим банком при помощи 1С:ДиректБанк. Движения по расчетному счету сразу попадают в 1С и разносятся по контрагентам. При поступлении денежных средств от контрагента, 1С передает эти сведения в B2B кабинет (**?ИНН - идентификатор, номер счета из деталей платежа?**).

Оплата также может происходить при помощи банковских карт в B2B кабинете. При этом B2B кабинет передает информацию о поступившем платеже в 1С - от какого контрагента поступил платеж (**?какая еще информация может потребоваться?**). При этом сами денежные средства, как правило, поступают на расчетный счет от компании-эквайера (не от контрагента) на третий банковский день после совершения платежа картой и снятия денежных средств с карты плательщика.

**=========================== для справки============================**

**Описание работы компании:**

**Дано:**

Компания - разработчик (далее - **разработчик**), одним из решений которой является платформа для спутникового мониторинга транспортных средств - строительной и спецтехники, пассажирского транспорта, личного и иного автотранспорта. В том числе контроль маршрутов, использования ГСМ, контроль стиля вождения и прочее.

Компания планирует продавать свои услуги компаниям-интеграторам (далее - **интегратор**), которые, в свою очередь, продают услуги мониторинга конечным потребителям - юридическим и физическим лицам. **Разработчик** осуществляет в том числе техническую поддержку для **интеграторов**, а также выполняет задания по доработке программного комплекса мониторинга по заданию **интеграторов**.

На сегодняшний день есть три таких **интегратора**. Так как **разработчик** находится в дружественных и партнерских взаимоотношениях с **интеграторами**, а также в связи с тем, что платформа мониторинга находится в финальной стадии доработки, финансовых взаимоотношений между **разработчиком** и **интеграторами** нет.

С 2020 года **разработчиком** планируется выставлять счета **интеграторам**, а также осуществлять поиск других **интеграторов** в других регионах РФ.

Оплата от **интеграторов** будет осуществляться в виде абонентской платы в размере NN рублей за один каждый **объект** в месяц. Под одним **объектом** в рамках настоящего технического задания стоит понимать услуги по мониторингу одной транспортной единицы в месяц. Следовательно, услуги по мониторингу десяти транспортных средств будет равно 10 \* NN рублей в месяц, соответственно.

В этих целях необходимо реализовать возможность автоматизации процесса оплаты от **интеграторов** в пользу **разработчика**.

**Предполагаемое решение:**

B2B кабинет, доступ в который возможен на сайте **разработчика**.

***Разработчик*** *имеет техническую возможность разработки (дизайна, верстки, программирования) B2B кабинета и настройки взаимодействия B2B кабинета со сторонними службами - Бухгалтерией, CRM (если таковое понадобится).*