Особенности существующей базы ТиС.

Учет ведется по нескольким юр. лицам и одному ИП. Одно юрлицо на общей системе налогообложения (основное).

Контроль остатков ТМЦ – по компании. Несколько складов. Безналичный и наличный расчет.

Для ускорения обслуживания заказчиков создан дополнительный документ – Реализация (ТОРГ12), который используется для печатных документов и никак не влияет на регистры, склады и тп. Необходимость введения обусловлена спецификой работы и нередким желанием заказчика получить другой товар, относительно того, что указан в накладной.

Создаваемая база, далее базаБУХ – контроль остатков по фирме. FIFO.

1. Период выгрузки – месяц.
2. Выгружаемые документы:

- Реализация (ТОРГ12) (внимание! В основной базе этот документ не влияет на регистры!)

- Поступление ТМЦ

- Комплектация

- Строки выписки банка

- ПКО

- РКО

-Возврат от покупателя

-Возврат поставщику

- Отчет ККМ

- Счет-фактура

- Списание ТМЦ

Необходимо предусмотреть возможность последующей настройки этого списка пользователем.

1. Загрузка: все документы загружаются в соответствующие, Реализация(ТОРГ12) в Реализация. Во всех документах новой базы склад один – Главный склад (При загрузке соответственно любой склад в документе меняется на Главный).

Соответственно при загрузке синхронизируются все справочники.

1. Все Поступления ТМЦ проводятся на 1 число периода выгрузки в начало дня независимо от реальной даты поступления в этом периоде. Поля Входящий № и дату сохранить.
2. Все Комплектации проводятся последовательно на 1 число периода выгрузки после Поступлений. Перед проведением Комплектации найти Реализацию, в которой присутствует скомплектованный товар. Фирма в Комплектации должна быть изменена на ту, по которой прошла Реализация.

Если при проведении на складе фирмы не оказалось комплектующих, то:

- если Комплектация по основной фирме, то создать документ Поступление ТМЦ (поставщик – N (есть в базе) Получатель – Основная фирма), добавить в него необходимое количество комплектующих по цене «Закупочная, руб»+3% (Предусмотреть возможность изменения этого процента пользователем в начальных настройках загрузки) и провести после последнего Поступления, перед первой Комплектацией. Если такое Поступление уже создавалось ранее при проведении предыдущих Комплектаций, добавить комплектующие туда и перепровести. Если такая номенклатура уже есть в этом Поступлении, добавление должно пройти отдельной строкой, а не изменением количества.

- если Комплектация НЕ по основной фирме, то:

- если номенклатура присутствует на складе основной фирмы, создать полный пакет документов продажи собственной фирме(Реализация и Счет фактура из Основной фирмы на нужную и Поступление) по цене «Закупочная,руб» +3%. (Предусмотреть возможность изменения этого процента пользователем в начальных настройках загрузки).

Провести после последнего проведенного Поступления. В полях «Входящий №» отметить, что это внутренняя продажа.

Если такой пакет документов был создан ранее при проведении предыдущих комплектаций, добавить номенклатуру в него и перепровести.

- если номенклатура присутствует на складе другой НЕосновной фирмы, то создать полный пакет документов продажи собственной фирме(Реализация и Счет фактура из этой фирмы на нужную и Поступление) по цене «Закупочная,руб» +3%. (Предусмотреть возможность изменения этого процента пользователем в начальных настройках загрузки).

Провести после последнего проведенного Поступления. В полях «Входящий №» отметить, что это внутренняя продажа.

Если эти документы были созданы ранее, добавить номенклатуру в них и перепровести.

- если комплектующих нет на складах, то создать документ Поступление ТМЦ (поставщик – N (есть в базе), Получатель – соответствующая фирма), добавить в него необходимое количество комплектующих по цене «Закупочная, руб» и провести после последнего Поступления, перед первой Комплектацией. Если такое Поступление уже создавалось ранее при проведении Комплектации, добавить комплектующие туда и перепровести. Если такая номенклатура уже есть в этом Поступлении, добавление должно пройти отдельной строкой, а не изменением количества.

По результатам проведения Комплектаций должен формироваться отчет по номенклатуре, отсутствующей на складах с возможностью открытия из отчета соответствующих Комплектаций и созданных Поступлений .

1. Все Реализации проводятся последовательно после последней Комплектации с тем же алгоритмом, что и Комплектации, добавлением отсутствующей номенклатуры в те же Поступления, за исключением:

- цена продажи из Основной фирмы не должна быть выше цены продажи клиенту (крайне редко возможны продажи ниже 3% наценки). В этом случае цена передачи – среднее между себестоимостью и продажной. Уникальный случай – продажа ниже входа, тогда передача по входу. (То есть в Основной фирме минусов быть при передачах не должно)

- цена добавляемого товара в Поступления – продажная-3%

7. Остальные документы проводятся как есть.

8. Если не проводится документ «Списание ТМЦ», оставить его непроведенным. (По мере реализации ТЗ возможны изменения в этом пункте. Если списываемый товар есть на складах других фирм, то возможно разделение Списания на несколько)

Ожидаемый результат.

Проведенные без ошибок документы. Точка актуальности – последний день периода выгрузки. Сформированные документы продажи между собственными юр. лицами. Сформированные Поступления ТМЦ (поставщик –N) по каждой фирме для дальнейшей ручной обработки.