

Lisa 1
RMK ja AKTSIASELTS
HELMES vahelise lepingu
nr 1-18/2026/19 juurde

RMK kliendiportaali ja puidumüügi enampakkumiste keskkonna tehniline kirjeldus

Riigimetsa Majandamise Keskus

Taust

Riigimetsa Majandamise Keskus (RMK) on Eesti suurim metsamaterjali müüja, kelle poolt puitu väärindavatele ettevõtetele müüdav maht moodustab ligikaudu kolmandiku kogu Eesti aastasest raie mahust. Vastavalt Vabariigi Valitsuse määrusele on sätestatud riigimetsa puidu müügiviisid ning müügi korraldamise põhimõtted. RMK puiduturustusstrateegia kirjeldab tulu teenimise ning puiduturu stabiilsuse vaates riikliku puidu müügi strateegia. RMK-l on kohustus teenida riigile tulu ning tagada puiduturu stabiilsus ja investeerimiskeskonna atraktiivsus Eesti puidutööstuses, Metsapoliitikast ja Metsanduse arengukavast aastani 2030 lähtudes nähakse selle eesmärgi saavutamisel kesket rolli pikaajalistel kestvuslepingutel, kuid olulisel määral kasutatakse ka avalikke enampakkumisi.

Tänane kestvuslepingute ja enampakkumiste müügiprotsess ei ole automatiseeritud ja seetõttu kasutajasõbralik – pakkumised esitatakse e-posti teel, kasutades Exceli vorme. See tekitab ettevõtjatele täiendavat administratiivkoormust ja ei ole kooskõlas tänapäevaste digiteenuste standarditega. Infosüsteemide puudulikkus toob kaasa killustatuse, ebaefektiivsuse ning tõstab ka halduskoormust RMK-le kui menetlejale.

Käesoleva arendusprojekti eesmärk on luua kaasaegne infosüsteem, mis tooks RMK puiduturustuse kestvuslepingute ja enampakkumiste protsessid nii RMK töötajate kui ka klientide jaoks uude ühtsesse infosüsteemi.

Mõisted ja lühendid

Alljärgnev tabel annab ülevaate tehnilises kirjelduses kasutatud peamistest mõistetest ja lühenditest.

Mõiste	Selgitus
Aastane prognoositav kogus (sort. Prognoos)	RMK hinnanguline kogus metsamaterjali, mida aastast müüakse sortimendi lõikes.

Avalik enampakkumine	Metsamaterjali müügiviis, kus pakkumised tehakse suuliselt, kirjalikult või elektrooniliselt ja parim hind võidab.
Avalikule enampakkumisele jäetav osa	Proгноosikoguses sisalduv osa, mida RMK ei müü kestvuslepingu alusel, vaid jätab enampakkumiseks.
Kestvusleping	Leping, mille alusel müüakse metsamaterjali pikema aja jooksul (üle 12 kuu), tuginedes eelnevale läbirääkimiste protsessile.
Kinnine enampakkumine	Pakkumisvoor kestvuslepingu raames. Hind ei tohi olla madalam eelnevate edukate pakkumuste keskmisest hinnast.
Kliendiportaal	Käesoleva tehnilise kirjelduse tulemusena valmiv infosüsteem
Müügiobjekt	Müügiks olev kogus puitmaterjali sortimendi ja metsandike lõikes, piirkonna põhine.
Minimaalne lubatud müügihind/Alghind	Hind, millest madalama hinnaga pakkumised tunnistatakse mitte vastavaks.
MOK	Müügiotsuste kaalumise infosüsteem
Avalik enampakkumine	Puidumüügi avalikustatud pakkumine kliendile, EPA

Infosüsteemi eesmärk ja ulatus

RMK kliendiportaali ja puidumüügi enampakkumiste keskkonna eesmärk on luua terviklik infosüsteem, mille käigus:

- **Etapp 1:** Arendatakse välja kliendiportaal lõppkasutajatele, mis hakkab olema kättesaadav www.rmk.ee veebiportaali kaudu sisselogimise teel; siin etapis on oluline, et luuakse tehniline platvorm, mis vastaks RMK tehnilistele nõuetele ja arhitektuurile ning tuuakse nähtavale andmed, mis on kirjeldatud käesolevas dokumendis peatükis "Integratsioonide kirjeldused". Etapp 1 peab valmima hiljemalt 2026. aasta juunikuul lõpuks.
- **Etapp 2:** Arendatakse puidumüügi valdkonnaga seotud rakendusi, andmebaase ja integratsioone, mis võimaldavad puidumüügi äriloogika ja pakkumiste protsessi viia elektroonilisel kujul kliendiportaali; Ehitatakse välja enampakkumiste moodul, mis toimib oksjonite läbiviimise põhimõttel, kuid arvestab RMK puidumüügi protsessi võimalikest muudatustest tuleneva paindlikkusega. Etapp 2 arendused peavad jõudma tootekeskonda 2026a IV kvartali alguseks, vähemalt sellises mahus, mis võimaldavad IV kvartalis esimesed elektroonilised puidumüügi enamapakkumised läbi viia.

- **Etapp 3:** Analüüsitakse ja arendatakse välja täiendavad kliendiportaali funktsionaalsused RMK erinevate äriprotsesside katmiseks, mida täna tehakse eraldiseisvates infosüsteemides või ka infosüsteemide väliselt.

Täpsemalt:

Etapis 1 toodud kliendiportaal hakkab olema sisse-logitud lõppkasutajale suunatud iseteeninduskeskkond, mis pakub RMK teenuseid nii eraisikule kui ka ettevõtetele. Loodav keskkond peab pakkuma võimalust seadistada enda eelistusi, näiteks keele ja saadava informatsiooni osas, et kasutajakeskkond oleks võimalikult mugav ja arusaadav.

Etapp sisaldab endas Azure keskkondade kasutuselevõttu, kus puudub ligipääs legacy onprem teenustele. Ligipääsud on lubatud ainult äriloogika realiseerimiseks vajalikele teenustele läbi ACL kihi.

Uued rakendused/teenused ja nende funktsionaalsused:

- Frontend rakendus - ligipääs avalikust võrgust. Sisaldab tulevikus äriloogiliste protsesside vaateid ja flowsid. Esimeses etapis ainult kasutaja sisselogimine ja teise etapi jaoks vajalikud rollide ja õiguste funktsionaalsused.
- API gateway - ligipääs avalikust võrgust.
- Sisselogimise ja identiteedi funktsionaalsuste jaoks vajalikud teenused:
 - jwt-service - teenus lühiajaliste jwt tokenite väljastamiseks autentimisinfo ja valitud rollide/õiguste alusel, tokenite värskendamine;
 - long-token-service - pikajaliste (ka seadme) tokenite hoidmise teenus;
 - identity-service - isikute ja rollide/esindusõiguste/õiguste hoidmise teenus.
- ACL kiht olemasolevate teenuste kasutamiseks - nende teenuste loomine on valikuline, kui olemasolevates turustuse- ja logistika rakendustes on võimalik implementeerida sisselogimise ja identiteedi komponendi kirjeldusele ja REST põhimõtetele vastavad API-d, muidu annab võimaluse sõltumatult kliendiportaali arendada.
 - distribution-service - legacy turustuse töölaua teenused;
 - logistics-service logistika töölaua teenused.

Lisaks on vajalik tuua API'de abil kliendi- ja lepingute andmed puiduturustuse ja logistika töölaudadelt kliendiportaali ja need lõppkliendile välja näidata. Selleks täiendatakse rakendust vastavate vaadetega ja lisatakse distribution-service ja logistics service API-d, mis vastavat infot väljastavad. Kasutatakse olemasolevat puiduturustuse töölaua (TTL) ja logistika töölaua (LTL) funktsionaalsust.

Etapis 2 toodud puidumüügi kehtvuslepingute ja enampakkumiste süsteemi eesmärk on automatiseerida kehtvuslepingute ja enampakkumiste teel toimuvaid puidumüügi tegevusi nii RMK puiduturustuse kui ka puidu ostjate (kliientide) poolel. Kliientide jaoks peaks loodav lahendus pakkuma võimalust saada operatiivselt infot kehtvuslepingute ja enampakkumiste osas, võimaldama mugavalt sisestada andmeid pakkumise vormile ning hallata pakkumiste ja RMK poolsete vastupakkumiste andmeid, samuti saada individuaalseid teavitusi seoses temaga seotud pakkumistega.

Etapis 3 soovime realiseerida RMK täiendavaid ärivajadusi kliendiportaalis.

Kõik vajadused ei ole tänaseks kaardistatud, seega peab arvestama, et hakkame liikuma arendustega agiilselt vastavalt äriprioriteetidele.

Ühe näitena toome välja makselahenduste arendamise, mis võimaldaksid nii era- kui ka äriklientidel sooritada RMK'st erinevaid oste. Samuti peaks portaali pakkuma API võimekust, kui välisel osapoolel on vajadus mõne tulevikuteenusega integreeruda.

Loodava lahenduse äriarhitektuur

Tänases RMK rakenduste arhitektuuris on mitmeid rakendusi, mis juba haldavad puiduturustusega seotud andmeid. Näiteks on kasutusel Turustuse Töölaud (TTL), mis haldab kliendiandmeid, sh tarnekohti, lepinguid, krediitlimiite jms. Samuti on olemas Logistika Töölaua rakendus (LTL), mis haldab tarnelepingute täitmist. Puidumüügi pakkumiste analüüsimiseks erinevate näitajate lõikes on kasutusel müügiotsuste kaalumise rakendus MOK.

Seega on puidumüügiga seotud põhiaandmed RMK teistes süsteemides suures osas olemas ning uus kliendiportaal peab omama ulatuslikke integratsioone RMK teiste süsteemidega. Lahendamata on aga pakkumiste haldamise protsess, sh puidumüügi voorude avaldamine, ostuettepanekute esitamine, pakkumiste vastuvõtt ja vastupakkumiste edastamine jpm. Andmed peavad liikuma uue loodava infosüsteemi ja mainitud olemasolevate infosüsteemide vahel kahepidiselt.

Seejuures on oluline, et

- Loodav lahendus peab võimaldama rakendada **erinevaid puidumüügi strateegiaid**. Lahenduse esmaseks eesmärgiks on läbi protsesside automatiseerimise suurendada müügi läbiviimiseks tehtavate tegevuste efektiivsust.

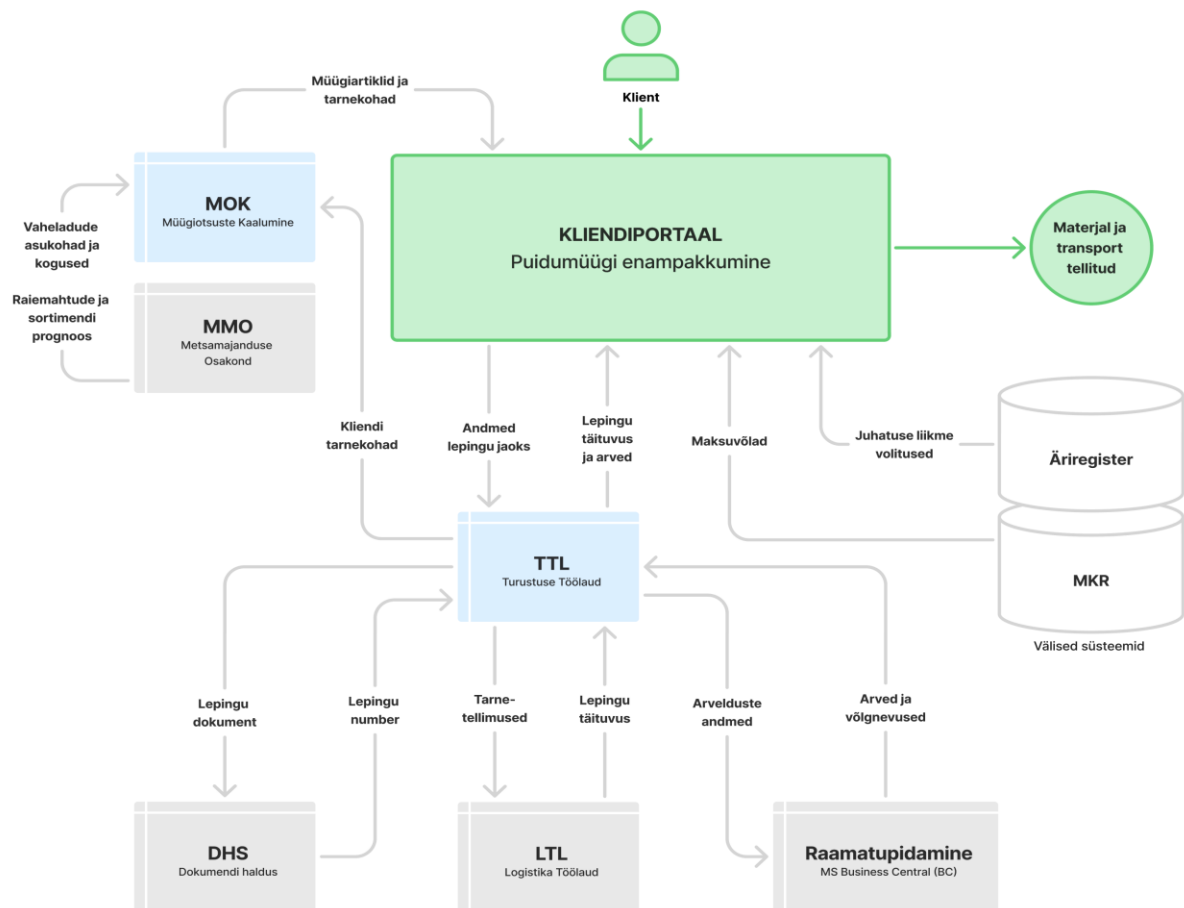
- Lahendus looks alused erinevate uute müügistrateegiatega kasutuselevõtuks. Näiteks tekib läbi loodava keskkonna võimalus viia läbi **pikeneva lõpuga enampakkumisi**. Pikeneva lõpuga enampakkumine on dünaamiline oksjonimeetod, mille eesmärk on tagada õiglane ja läbipaistev pakkumisprotsess, vältides olukordi, kus kliendid püüavad viimase hetke pakkumistega konkurente üllatada. Selle meetodi keskmes on automaatne lõpuaja pikendamine, mis aktiveerub juhul, kui pakkumine tehakse vahetult enne enampakkumise esialgset lõppu. Tavapäraselt määratakse enampakkumisele kindel lõppaeg. Kui aga keegi teeb pakkumise näiteks viimase viie minuti jooksul enne selle lõppu, pikeneb oksjoni kestus automaatselt kindla ajavahemiku võrra – näiteks kahe või viie minuti võrra. See mehhanism kordub iga uue pakkumise korral, mis tehakse pikendatud aja jooksul. Enampakkumine lõpeb alles siis, kui määratud aja jooksul pärast viimast pakkumist uusi pakkumisi ei lisandu.
- Tekiks võimalus **klienditaotlusel baseeruva sortimendi ja lõikusskeemi põhise** müügi rakendamise piloteerimiseks. Täna pakub RMK kliendile välja eeldefineeritud sortimendid ja lõikusskeemid, mille alusel saab ostupakkumise teha. Seevastu võivad klientidel olla spetsiifilisemad soovid puidu osas, mille eest on nad potentsiaalselt valmis kõrgemat hinda pakkuma. Kliendi soovidel baseeruva sortimendi ja lõikusskeemi põhisel müügil on võimalik kasvavast metsast sooritada raiet maksimaalse pakutava väärtuspakkumise alusel, vähendamaks pakkumise-nõudluse suhtest tulenevaid ebaefektiivsusi.

Enampakkumiste strateegiaid võib olla tulevikus vaja rakendada mitmeid teisigi ning loodav kliendiportaal peab selle paindlikkusega arvestama. Lisaks võib olla alguses vajalik teostada A/B teste, et selgitada välja teatud strateegiatega sobivuse.

Integratsioonid ja andmevahetus

Loodav lahendus on otseselt sõltuvuses integratsioonidest erinevate olemasolevate RMK süsteemidega ((TTL, TL, MOK, DHS, BC, jt), aga ka väliste riiklike registritega (Äriregister, Maksukohuslaste register, Ametlikud teadaanded), et teostada kehtvuslepingute ja enampakkumiste protsessis vajalikke kontrole, sh kvalifitseerumistingimuste kontrole, näidata kliendi põhiandmeid ja finantsandmeid, tarnekohti jms.

Loodava lahenduse esialgne kontekstidiagramm, mis esitab seosed teiste süsteemidega, on esitatud alloleval joonisel (Joonis 1. Etapp 1 ja 2 all realiseeritav kehtvuslepingute ja enampakkumiste süsteemi visioon).



Infosüsteemidena on kasutusel:

- ▶ MOK (Müügiotsuste Kaalumine) rakendustarkvara - kaalutakse klientide pakkumised ja tarnekohad, et selgitada parimad pakkujad.
- ▶ TTL (Turustuse Töölaud) – Süsteem, mis kombineerib puidutöötajate andmed, tarne asukohad ning tarne operatiivse info.
- ▶ MMO (Metsamajanduse Osakond) - koondab puidu vaheladude asukohad ja kogused ning prognoosib raiemahud ja sortimendi.
- ▶ DHS (Dokumendi Haldussüsteem) - hoiustatakse RMK dokumente ja lepinguid. *RMK plaanib 2026a jooksul tänase DHSi välja vahetada ning vana süsteemiga integratsiooni teostama ei pea.*
- ▶ MÕRA (Mõõtmisraportite Kogumise Andmebaas) - grupeerib Turustuse Töölauale mõõtmisraporti andmed müügi vormistamiseks.
- ▶ LTL (Logistika Töölaud) – annab väljastatud veosehete info Turustuse Töölauale ning saab vastu lepingud ja nende täitmise info.
- ▶ Raamatupidamine (MS Business Central) - RMK finantsinfosüsteem

Lähtesüsteem	Sihtsüsteem	Andmevood
TTL	Kliendi-portaal	Info kliendilepingu täituvuse kohta, mis pärineb algselt Logistika töölaualt ja mis võimaldab kliendil näha lepingu mahte (kogumaht, täidetud maht, täitmisele kuuluv maht. Andmed liiguvad RMK back-end API päringute kaudu, kirjeldatud Integratsioonide sektsioonis.
MOK	Kliendi-portaal	Müügiobjektid, mida on kavas müüa kas kestvuslepingute või enampakkumiste teel.
GIS	Kliendi-portaal	Vaheladude asukohad, kus müüdav metsamaterjal paikneb.
GIS	MOK	Vaheladude asukohad, kus müüdav metsamaterjal paikneb.
DHS	TTL	Lepingu nr info lepingu sõlmimiseks.
AXAPTA	Kliendi-portaal	Vaheladude asukohad, kus müüdav metsamaterjal paikneb.
Raamatu-pidamine	Kliendi-portaal	Klientide võlgnevused, mille kohta on informatsioon finantssüsteemis Business Central (ERP) ja mida kontrollitakse pakkuja kvalifitseerimisel.
TTL	LTL	Lepingu täituvus – lepingu kogumaht, täidetud ja täitmata mahtude info kuvamiseks Kliendiportaaalis.
MMO	MOK	Sortimendi prognoos
Kliendiportaal	MOK	Kliendiportaal edastab saabunud pakkumised hindamiseks ja kaalumiseks MOK-i.
Kliendiportaal	TTL	Kliendiportaal edastab kestvuslepingu või EPK tulemuste andmed lepingu koostamiseks TTL-i, kus koostatakse leping.

Liidesed väliste süsteemidega:

Lähtesüsteem	Sihtsüsteem	Andmevood
Äriregister	Kliendiportaal	Päring Äriregistrisse, et kontrollida pakkuja juhatuse liikme volitusi.

MKR (Maksukohustuslaste register)	Kliendiportaal	Päring Maksukohustuslaste registrisse, et kontrollida pakkuja maksuvõlgade olemasolu.
Ametlikud teadaanded		Müügiteadete avaldamine

PS.Kõik integratsioonid analüüsitakse töö käigus üle enne nende teostamist, samuti võivad integratsioonid täpsustuda ja täieneda.

Hankedokumentatsiooniga on kaasa pandud õiguslik analüüs projekti puudutavatest õiguslikest mõjudest (vt Õiguslikud mõjud).

Hankedokumentatsiooniga on kaasa pandud täpsemate äriprotsesside ja kasutuslugude kirjeldused, mis puudutavad puidumüügi enampakkumiste osa kliendiportaalis (vt Protsessid ja kasutuslood). Protsessid ja kasutuslood on töö käigus täpsustuvad ja täienevad.

Loodava lahenduse tehniline arhitektuur

Loodav infosüsteem:

- Peab kasutama SOA (teenusepõhine arhitektuur) tehnoloogilist arhitektuuri;
- Olema täiel määral pilvekõlbulik (RMK kasutab Azure pilveteenuseid);
- Olema horisontaalselt skaleeritav;
- Süsteemi osad peavad töötama olekuta (*stateless*) põhimõttel;
- Esitluskiht ja back-end asuvad eraldi ning suhtlevad omavahel REST/JSON protokolliga;
- Autentimine toimub TARA kaudu, RMK sisemiselt on kasutusel Microsoft Entra ID;
- Looma peab andmete väljastamise teenuse andmete tarbijatele, sh ärianalüüsi tarkvaras kasutamiseks;
- Logide talletamise lahendus, indeks-server tehingutega seotud otsingulahenduse loomiseks ning ärianalüütika tööriist (nt MS Power BI) andmetöölaudade loomiseks;
- Infosüsteem peab vastama kaasaegsetele turvastandarditele (OWASP nõuetele);
- Kõik andmeedastused toimuvad krüpteeritud kanalite kaudu;
- Kasutajaliides peab olema vähemalt kahekeelne (eesti ja inglise);
- Süsteem peab olema testitud koormustestide ja turvatestidega;
- Versioonihaldus - koodi versioonihaldus ning infosüsteemi versioonimuudatuste korral paigalduspakettide ettevalmistamine;
- WCAG 2.2 AA ligipääsetavuse nõuete täitmine.

PS.Kõik arendusnõuded on toodud lisadokumendis “Arendusnõuded”. Kui pakkuja näeb, et mõni arendusnõue ei ole asjassepuutuv või ei kohaldu antud süsteemile, siis ta toob selle tervikkirjelduses välja ning pakub omaltpoolt põhjendatud alternatiivi(d).

Kasutusmugavus ja kasutajaliides:

- Tarkvara peab olema kasutajasõbralik ja intuitiivne, et tagada tõhus kasutamine nii organisatsiooni sise- kui väliskasutajate poolt;
- Kõikidele funktsioonidele peab olema võimaldatud juurdepääs töölaua kaudu;
- Lahendus peab olema skaleeruv erineva suurusega ekraanidele;
- Tarkvara kasutajaliides peab olema eesti- ja inglise keelne.

Pilvepõhisus ja turvalisus:

- Tarkvara peab olema pilvepõhine lahendus, mis tagab kõrge turvalisuse ja andmete kättesaadavuse;
- Juurutatav tarkvara lokalisatsioon ja tema komponendid peavad olema paigaldatud Hankija haldusalas olevasse pilveruumi. RMK kasutab Microsoft Azure pilvekeskkonda. Arenduskeskkond on Hankija poolt.

Dokumentatsioon:

- Arenduste teostamisel peab Täitja koostama dokumendi(d), millede eesmärgiks on anda selge ja konkreetne ülevaade süsteemi sisust ja realiseeritud arendustest.
- Eraldiseisvaid dokumente üle ei anta vaid Tellija keskkonda (Confluence) kirjutatakse analüüsi jooksvalt projekti käigus.
- Kirjeldused peavad olema kinnitatud Tellija poolt enne arendustöö algust.

Üle antavad dokumendid peavad sisaldama:

- Infosüsteemi terviku kirjeldus – olemasoleva süsteemi täiendamisel lisatud/muudetud osade kirjeldus. Tegemist on süsteemi ärisul põhinevate baaskomponentidega, millele toetuvad kasutaja tegevused, ekraanivormid, kasutuslood/protsessid, teenused jms;
- Vormide (ekraanivormide) kirjeldused;
- Kasutuslugude / vormide kasutamise protsesside / tegevuste kirjeldused.
- Infosüsteemi teenuste kirjeldused.
- Juurutuse faasis ja lõpus peab Täitja esitama arhitektuuri kirjeldus dokumendi, mille eesmärgiks on kirjeldada loodava ja/või juurutatava

süsteemi tehnilist ülesehitust. Kirjeldatakse rakenduse loogilist struktuuri, näidates ära selle kihtideks jagunemise.

- Kirjeldatakse ka füüsilist arhitektuuri, antakse ülevaade kasutatavatest tehnoloogiatest ning vahenditest.

Dokumenteerimise kohta täpsemalt on kirjas Arendusnõuete all.

Testimine:

- Enne töö üleandmist viib Täitja töö nõuetelevastavuse kindlakstegemiseks läbi testid.
- Kui töö või mistahes selle osa ei läbi teste, viiakse otsekohe pärast seda, kui Täitja on teinud vajalikud korrektuurid testide edukaks läbiviimiseks, läbi kordustestid samadel tingimustel. Tellija nõudmisel viib kordustestid läbi Täitja.

Tugiteenus arendustegevuse jooksul ja peale arenduste tootekeskkonda paigaldamist:

- Raamlepingu täitmise ajal tagab pakkuja tarkvara nõuetekohase toimise, sh intsidentide tekkimise korral reageerima ja probleemi lahendama vastavalt teenustasemetele;
- Pakkuma ülalhoiu teenust peale süsteemi etappide järkjärgulist tootekeskkonda paigaldamist;
- Parandama turvanõrkuseid ja uuendama tarkvara vastavalt lepingus sätestatule;
- Hoidma tehnilist ja lõppkasutaja dokumentatsiooni ajakohasena;
- Nõustama hankijat süsteemis muudatuste tegemisel ja kasutamisel.

Kliendiportaali sisselogimine ja identiteet

1. Kliendiportaal on monoliitne front-end
2. Kliendiportaalil ei ole oma back-endi, kogu vajalik funktsionaalsus lahendatakse eraldiseisvates mikroteenustes
3. Kliendiportaali hanke esimese etapi jaoks vajalikud apid olemasolevates legacy süsteemides tuleb peita ACL taha ja mitte neid kliendiportaalil otse kasutada
4. Süsteem ei hõlma mitte ainult kliendiportaali sisselogimist vaid ka edasist sessiooni ja apide ligipääsu
5. Süsteem on kasutatav ka mobiilsete rakenduste jaoks
6. Sisse peavad saama logida ja autentimine peab toetama:
 - a. Töötaja - Entra ID

- b. Isik - TARA. Isik võib piirduda iseendana tellimuse tegemisega või profiili (mingi isikuga seotud salvestatud info) vaatamisega või võivad isikul olla keerulisemad seosed olemasolevate andmetega või tellimustega, näiteks erinevad rollid
- c. Mitme isiku poolt jagatud kasutuses olev seade, mis peab teatud lubatud andmetele ligi saama

Mikroteenuste arhitektuuri puhul on mõistlik kasutada jwt tokenit api päringute auth jaoks. Jwt tokeni sisse saab kodeerida:

- Person - isik, kes tegutseb. Entra kasutaja kui tegemist on töötajaga, tara kaudu autenditud isik. Tühi, muul juhul.
- Representative - Person, kui tegemist on tara kaudu autenditud kasutajaga. Entra puhul vabalt valitud (kui pole määratud eraldi ärireeglite ja seostega)
- Representee - kelle õigustes tegutsetakse. Sama kui representative, kui tegutsetakse iseendana. Muul juhul määratud esindusõigustega.
- Anonüümse kasutuse fakt
- Anonüümse seadme fakt (seadme ligipääs kliendi andmetel peab olema määratud eraldi seostega)

Spetsiifiliste rollide kodeerimise vajadus ei ole selge aga on tõenäoline.

Mikroteenused saavad lubada või keelata ligipääsu apidele jwt tokeni alusel või saab seda teha api gateway tasemel. Mikroteenused otsustavad jwt claimide alusel, kas päringuga lisatavad või küsitavad andmed on lubatud.

Jwt tokenile saab kehtestada lühikese kehtivusaja (5-10min) ja värskendamist samuti piirata ajaliselt, et saavutada sessiooni aegumine ja uue autentimise nõudmine.

Jwt tokeni väljastamine võib käia erineval moel:

- Entras autenditud kasutajal lubatakse küsida vajalike andmetega jwt token
- TARA kaudu autenditud kasutajatele väljastatakse jwt token tara autentimisinfo põhjal
- Eelgenereeritud pikajalise tokeni (mobiilirakenduse/seadme lubamisel, profiili loomisel loodud) alusel

Integratsioonide kirjeldused

Api on kirjeldatud OpenAPI standardi järgi. OpenAPI spertsifikatsioon on lisatud hankematerjalidele (**t12_openapi.json**).

Järgnevalt on välja toodud esimeses etapis kasutatavad teenused ja otspunktid.

1. Lepingute nimekiri ja detailid

Endpoint: /api/ sales-contracts/by-customer-reg-code/:regCode

2. Müügiplakkumiste info

Endpoint: sale-offer/?filter=[{"field":"customer.regNum","value":["regCode"]}]

3. Lepingu täitmise info / Tarnegraafik

Endpoint: delivery-graph/by-sales-contract/:id

4. Tarnegraafikute ja vedude staatuste kuvamine

Endpoint: delivery-graph/by-sales-contract/:id

5. Mõõtmistulemuste kuvamine T12-st (mõõdetud ja arveldatud maht)

Endpoint: timber-

load/page?filter=[{"field":"salesContract.customer.id","value":["id"]}, {"field":"divDateFrom","value":["periodStart"]}, {"field":"divDateTo","value":["periodEnd"]}, {"field":"statuses","value":["value1, :value2"]}]

6. Arvete kuvamine

Endpoint:

invoice/page?filter=[{"field":"customer.id","value":["id"]}, {"field":"salesContract.ContractId","value":["id"]}]

7. Krediidilimiidi kuvamine

Endpoint: customer/detail/:id

8. Tarnekohtade kuvamine

Endpoint: customer-address/by-customer-id/:id