

## Курс: «Microsoft SQL Server»

### **Модуль: Триггеры, хранимые процедуры и пользовательские функции**

#### **Тема: Триггеры**

Обращаем ваше внимание, что при именовании баз данных, таблиц, столбцов и других объектов необходимо придерживаться рекомендаций по именованию объектов в базах данных. Наименования объектов в заданиях даны только для объяснения поставленной задачи.

**Задание 1.** Создайте базу данных «Спортивный магазин». Эта база данных должна содержать информацию о товарах, продажах, сотрудниках, клиентах. Необходимо хранить следующую информацию:

1. О товарах: название товара, вид товара (одежда, обувь, и т.д.), количество товара в наличии, себестоимость, производитель, цена продажи
2. О продажах: название проданного товара, цена продажи, количество, дата продажи, информация о продавце (ФИО сотрудника, выполнившего продажу), информация о покупателе (ФИО покупателя, если купил зарегистрированный покупатель)
3. О сотрудниках: ФИО сотрудника, должность, дата приёма на работу, пол, зарплата
4. О клиентах: ФИО клиента, email, контактный телефон, пол, история заказов, процент скидки, подписан ли на почтовую рассылку.

Продумайте правильную структуру базы данных. Для создания базы данных используйте запрос CREATE DATABASE. Для создания таблицы используйте запрос CREATE TABLE. Обязательно при создании таблиц задавать связи между ними.

**Задание 2.** Для базы данных из первого задания создайте триггеры, которые будут решать задачи ниже:

1. При продаже товара, заносить информацию о продаже в таблицу «История». Таблица «История» используется для дуближа информации о всех продажах
2. Если после продажи товара не осталось ни одной единицы данного товара, необходимо перенести информацию о полностью проданном товаре в таблицу «Архив»
3. Не позволять регистрировать уже существующего клиента. При вставке проверять наличие клиента по ФИО и email
4. Запретить удаление существующих клиентов
5. Запретить удаление сотрудников, принятых на работу до 2015 года
6. При новой покупке товара нужно проверять общую сумму покупок клиента. Если сумма превысила 50000 грн, необходимо установить процент скидки в 15%
7. Запретить добавлять товар конкретной фирмы. Например, товар фирмы «Спорт, солнце и штанга»
8. При продаже проверять количество товара в наличии. Если осталась одна единица товара, необходимо внести информацию об этом товаре в таблицу «Последняя Единица».