Комментарий по отчету Продажи

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Производитель | Количество закуплено | Количество продано | Выручка | Валовая прибыль | Себестоимость | Количество Конечный остаток |
| Поставщик |
| Номенклатура |
| BOSAL-VFM |   |   |   | 24,200.00 | 8,940.80 | 15,259.20 |   |
| Склад Фабрика  |   |   |   | 24,200.00 | 8,940.80 | 15,259.20 |   |
| Адаптер розетки фаркопа (ТСУ) с 13pin на 7pin | 1 |   |   |   |   | 1 |
| ТСУ HYUNDAI Santa Fe (12-) (Новоорск) |   |   | 1 | 6,100.00 | 2,455.20 | 3,644.80 |   |
| ТСУ MITSUBISHI Pajero Sport (08-) (Новоорск) | 1 | 1 | 5,200.00 | 1,670.80 | 3,529.20 |   |
| ТСУ NISSAN Navara (5/05-) (бампер со ступенькой) (Новоорск) крюк F |   |   |   |   |   |   | 1 |
| ТСУ NISSAN X-Trail 4х4 (07-14) (Новоорск) | 1 | 1 | 7,700.00 | 2,756.40 | 4,943.60 |   |
| ТСУ PEUGEOT Partner / CITROEN Berlingo (08-) (Новоорск) | 1 | 1 | 5,200.00 | 2,058.40 | 3,141.60 |   |
| CAN OTOMOTIV |   |   |   | 14,490.00 | 9,459.33 | 5,030.67 |   |
| Склад Фабрика  |   |   |   | 14,490.00 | 9,459.33 | 5,030.67 |   |
| Защита задняя "труба " TOYOTA RAV 4 (2013-) (CAN OTOMOTIV) нерж. |   |   |   |   |   |   | 1 |
| Комплект крепежа для установки порогов HYUNDAI IX-35/KIA Sportage III (CAN OTOMOTIV) | 1 |   |   |   |   | 1 |
| Комплект крепежа для установки порогов MAZDA BT50 (CAN OTOMOTIV) | 1 | 1 | 3,000.00 | 2,145.37 | 854.63 |   |
| Комплект крепежа для установки порогов MITSUBISHI Outlander (06-12-) (CAN OTOMOTIV) (для Brillant) | 1 |   |   |   |   | 1 |
| Пороги алюминиевые с пластиком (ALYANS) (L=193см) (CAN OTOMOTIV) 2шт., без крепежа |   |   |   |   |   |   | 1 |
| Пороги алюминиевые с пластиком (SAPPHIRE) (V1) (L=193см) (CAN OTOMOTIV) 2шт., без крепежа | 1 |   |   |   |   | 1 |
| Пороги алюминиевые с пластиком (TOPAZ) (L=182см) (CAN OTOMOTIV) 2шт., без крепежа | 1 |   |   |   |   | 1 |
| Рейлинги на крышу NISSAN Qashqai (06-14) (CAN OTOMOTIV) алюминий черные,2шт. Рейлинги клеятся! | 1 |   |   |   |   | 1 |
| Рейлинги на крышу NISSAN Qashqai (06-14) (CAN OTOMOTIV) алюминий,2шт. Рейлинги клеятся! |   |   | 1 | 3,400.00 | 1,708.89 | 1,691.11 |   |
| Рейлинги на крышу VOLKSWAGEN Amarok (10-) (CAN OTOMOTIV) черные, для а/м с багажной подготовкой |   |   |   |   |   |   | 1 |
| Рейлинги на крышу VW Transporter T5 (длинная база) (CAN OTOMOTIV) алюминий,2шт. | 1 | 1 | 8,090.00 | 5,605.07 | 2,484.93 |   |

1. Ну первое - это столбец поступление товара (пометил красным) убираем его вообще поскольку он просто сбивает с толку (особенно когда включен отбор по подразделению) не понятно вообще от куда вообще брать это значение толи из закупок п этому подразделению толи из всей фирмы, короче убираем этот столбец
	1. Вас еще больше собъет с толку если отчет будет работать по ТЗ, то есть показывать только проданные из того что поступало, например на самом деле продано 10 единиц, а пишет 5, потому что другие 5 поступали в другой период. Недостоверные данные о продажах, реально продано больше же. Убрать не проблема, но информативность без него еще хуже будет.
	2. Убираем!
2. Второе не верный результат – я включил отбор любой период поступления и продажи Февраль

и сверил с отчетом валовая прибыл (стандартным), так вот в стандартном отчете было продано на сумму меньше чем в вашем, хотя результат должен быть один и тот-же

* 1. Этот отчет работает по регистру партий, а валовая прибыль по регистру себестоимость продаж. Чтобы показывали одни и те же суммы надо просто месяц закрыть, иначе по партиям не всегда движения есть. По регистру себестоимость продаж этот отчет сделать нельзя, там просто нет информации в разрезе поставщиков.
	2. Месяц закрыл и все равно результаты разные

Может конечно что-то не так с настройками, но я не пойму в чем дело (Может подключитесь сами посмотрите.)

1. Третье что я увидел – это когда включаешь отбор по подразделению! Результат у меня получился оч маленький.

Мне кажется что-то не так с отбором поступлений. Давайте уточним этот момент.

Нам все равно на какое подразделение товар поступал важно другое кто его продал, то есть если товар поступил на подразделение «1», а продали его в подразделении «2»

То и в отчет о продажах он должен попасть в подразделение номер «2».

Еще именно поэтому и столбец с поступлением здесь ни к чему (не понятно, что в него записывать)

* 1. По отборам посмотреть надо, честно говоря не помню уже как отбирает.
	2. Ну как то надо проверять, потому что отбор не верно работает, продано больше чем в отчете (Повторю не важно куда товар поступал, важно кто продал)
1. Еще каким-то образом просочилась продажа поступлений, по которым не было, я желтым ее выделил в таблице (Я проверил по движению товара поступлений в выбранный период не было не на один склад).
	1. Если есть продажа, значит есть документ реализации. То, что вы продаете товар, который не поступал, это косяк понятно в базе, а не в отчете. Откуда оно «просочилось» можно увидеть, нажав правую кнопку мыши на этой строке, и выбрав там расшифровку по регистратору. Покажет документы откуда цифры взялись.
	2. Вы меня неправильно поняли, товар есть и продажа есть но действует отбор по дате поступления и в эти даты товар не поступал (соответственно в отчет он не должен попасть).