

**Доработка отчета «Динамика продаж»**

Менеджеры используют отчет «Динамика продаж»

**Суть данного отчета:** отражение данных по тем клиентам, у которых была сделана реализация.

**Задача.**  **Доработать данный отчет таким образом, чтобы отражалась информация вообще по всем контрагентам, независимо от того – была у них реализация или нет.**

*У тех контрагентов, у которых не было выручки, соответственно, Выручка отразится равная нулю.*

Единственное условие: контрагент не должен быть помечен на удаление (то есть такой отчет нужен по всем контрагентам, исключая помеченных на удаление).

*Для удобства тестирования данный отчет сохранен с теми настройками, с которыми менеджеры его используют сейчас в учете (вариант отчета):*

