**Техническое задание отчета по продажам за период.**

1. **Основная задача данного отчета – это возможность получить исчерпывающую информацию по продажам и остаткам в реальных ценах в определенных разрезах.**
2. **Оставить возможность добавлять изменения и менять настройки отчёта.(пишем отчет на СКД)**

**Критерии отбора:**

1. **Период отбора. (Должна быть возможность выбрать период для отображения продаж и остатков).(Остатки выводим на текущую дату)**
2. **Выбрать склад и группу складов. (Что бы можно было посмотреть статистику по одному магазину и по сети в целом).**
3. **Выбрать номенклатуру(вид номенклатуры)**
4. **Выбрать артикул(номенклатуру, в том числе по артикулу)**

**Также необходимо, что бы в отчете отражалась следующая информация:**

1. **Номенклатура(Это вид номенклатуры, назвать тоже вид номенклатуры)**
2. **Пол(доп реквизит)**
3. **Состав(доп реквизит)**
4. **Артикул**
5. **Количество остатков, шт. (По выбранным складам)**
6. **Количество продаж, шт. (По выбранным складам)**
7. **Сумма остатков, руб. (в реальных ценах, с учетом дисконта и действующих акций, сезонного sale)(есть скидки на часть товаров, которые действуют без условий – дисконт,sale два вида, спеццена; для таких товаров должна быть взята цена именно с учетом скидки, а не по виду цен розничная)**
8. **Сумма продаж, руб. (в фактических ценах, с учетом дисконтных карт и всех скидок)(по чем продали то и берем)**

**Пример выгрузки результата.**



Группировка. (Проще говорят нужны группировки: Вид номенклатуры – Пол – Состав – Номенклатура(Артикул выводим))
Особенностью данного отчета является возможность группировать данные.
а. 1- Уровень- это номенклатура. Данная группировка необходима, что оперативно получить информацию по номенклатуре, без разбивки на пол и состав.



б. 2- Уровень- это пол. Цель данной группировки сделать наглядным распределение остатков и продаж в разрезе номенклатуре и пола.



в. 3- Уровень – это раскрытие состава. Основная задача показать цифры в разрезе номенклатуры, пола и состава.



г. 4 Уровень – расшифровка артикула.

