

[Начальная страница](#) ← [Отчеты](#) \ [Маркетинговая акция](#)

## Сравнение продаж двух периодов

Отчёт «Сравнение продаж двух периодов» предназначен для анализа продаж компании за два периода времени — текущий период отчета и предыдущий период сравнения. Отчет может быть использован для оценки эффективности проведения маркетинговой акции. Отчёт вызывается из раздела «Отчеты» → группа «Отчеты» → «Сравнение продаж двух периодов».

Так же отчет доступен в документе «[Маркетинговая акция](#)».

← → ☆ **Сравнение двух периодов. Номенклатура** 📄 🖨️ 🔍 🔗 ⋮ ✕

Период сравнения: 17.11.2020 - 17.12.2020   
 Период отчета: 16.10.2020 - 16.11.2020   
 Процент погрешности роста: 5,00   
 Процент стремительного роста: 30,00   
 Фирма: ЗАО "Продукты на дом"

Склад:   
 Номенклатура:   
 Вид номенклатуры:   
 Категория номенклатуры:

Сформировать
 Настройки... Найти...

 0 Σ Еще ▾

### Продажи. Сравнение двух периодов. Номенклатура

Параметры: Период сравнения: 17.11.2020 - 17.12.2020  
 Период отчета: 16.10.2020 - 16.11.2020  
 Процент погрешности роста: 5,00  
 Процент стремительного роста: 30,00  
 Отбор: Фирма Равно "ЗАО "Продукты на дом""

### Выручка. Номенклатура

Фирма	Количество			Выручка			Прибыль
Склад	Количество	Разница	Дина	Сумма	Разница	Дина	Сумма
Номенклатура	Период	Изменение	мика	Период	Изменение	мика	Период
	Период	Изменение,		Период	Изменение,		Период
	сравнения	%		сравнения	%		сравнения:
ЗАО "Продукты на дом"	1 088,56	999,56	▲▲	37 212,14	9 336,86	▲▲	-42 12:
	89	1 123,10		27 875,28	33,50		7 63:
Главный склад (Магазин "Продукты")		-5	▼▼		-3 400	▼▼	

В настройках отчета обязательно выбираются два сравниваемых периода: текущий и прошлый период. Отчет строится по регистру «Продажи». Пользователь может задать отбор по фирме, складу, номенклатуре, виду номенклатуры, категории номенклатуры, а так же по большому количеству параметров, которые можно добавить в расширенных настройках отчета.

Информации об объемах продаж выводится как в количественном, так и в суммовом выражении. Количественные характеристики выводятся в базовых единицах измерения, а стоимостные показатели отчёта выводятся в валюте управленческого учёта. Помимо объёма продаж по фирме в целом и по каждому товару, вошедшему в отчёт, выводится динамика изменения продаж — различие в продажах выводятся как в количественном/суммовом выражении, так и в процентном.

Выручка за сравниваемые периоды по выбранному варианту отчета выводится как в виде диаграммы, так и в табличном виде.

Структура информации в отчете соответствует параметрам, заданным в диалоговом окне кнопки «**Настройка**».

В меню кнопки «**Варианты отчета**» могут быть выбраны следующие predefined варианты:

- «Сравнение двух периодов. **Категория**»;
- «Сравнение двух периодов. **Категория прибыль после уплаты НДС**»;
- «Сравнение двух периодов. **Номенклатура**»;
- «Сравнение двух периодов. **Номенклатура прибыль после уплаты НДС**»;
- «Сравнение двух периодов. **Склад**»;
- «Сравнение двух периодов. **Склад прибыль после уплаты НДС**».

При сравнении показателей по умолчанию выводятся показатели «**Количество**», «**Выручка**», «**Прибыль**», «**Маржа**» (считается в процентах по формуле:  $\text{Прибыль} / \text{Сумма продаж}$ ), «**Доля в процентах от общего количества продаж**» (считается как  $\text{количество продаж} * 100 / \text{общее количество продаж}$ ), «**Доля в процентах от общей суммы продаж**» (считается как  $\text{сумма продаж} * 100 / \text{общая сумма продаж}$ ), «**Доля в процентах от общей прибыли продаж**» (считается как  $\text{прибыль продаж} * 100 / \text{общая прибыль продаж}$ ).

Общая прибыль продаж считается как общая прибыль по всем магазинам из отбора без учета фирм, складов, товаров за указанные в настройках отчета периоды.

При сравнении показателей после уплаты НДС по умолчанию выводятся показатели «**Количество**», «**Выручка после уплаты НДС**», «**Прибыль после уплаты НДС**», «**Маржа**», «**Доля в процентах от общего количества продаж**», «**Доля в процентах от общей суммы продаж**», «**Доля в процентах от общей прибыли продаж**».

Пользователь может убрать или добавить показатели.

Реквизиты отчета:

- «**Период отчета**» — задается период, который является основным для сравнения. Если документ вызывается из документа «Маркетинговая акция», значение реквизита заполняется временем проведения акции;
- «**Период сравнения**» — задается период, по которому сравниваются продажи и полученная прибыль. Если документ вызывается из документа «Маркетинговая акция», значение реквизита рассчитывается, как предыдущий период равный количеству дней проведения акции с датой окончания равной дате начала акции минус 1 день;
- «**Процент погрешности роста**» — задается процент изменения показателя отчета (количество, сумма выручки, полученная прибыль), ниже которого динамика изменения будет считаться статистической погрешностью и в строке отчета показатель динамики будет показываться прочерком («—»);
- «**Процент стремительного роста**» — задается процент изменения показателя отчета

(количество, сумма выручки, полученная прибыль), выше которого динамика изменения будет считаться «стремительным ростом» и в строке отчета показатель динамики будет показываться пиктограммой ▲ ▲, при росте продаж за отчетный период, или пиктограммой ▼ ▼, если за отчетный период продано меньше, чем за период сравнения. Если процент изменения показателя будет укладываться в диапазон «**Процент погрешности роста**»:«**Процент стремительного роста**», динамика изменения будет показываться пиктограммой ▲ или ▼ соответственно;

- «**Фирма**» — задается фирма, по которой будет формироваться отчет;
- «**Склад**» — из справочника «**Склады**» выбирается склад, по номенклатуре которого будет формироваться отчет;
- «**Номенклатура**» — указывается номенклатура, по которой будет формироваться отчет;
- «**Вид номенклатуры**» — в справочника **Виды номенклатуры**» выбирается вид номенклатуры, по которой будет формироваться отчет;
- «**Категория номенклатуры**» — в справочника «**Категории номенклатуры**» указывается вид номенклатуры, по которой будет формироваться отчет.

По умолчанию отбор данных для отчета осуществляется по заданным параметрам отчета. При необходимости критерии отбора могут быть изменены в расширенных настройках отчета («Настройки» - вид «Расширенный»).

При нажатии кнопки «**Добавить отбор**» на экран выводится форма для выбора поля отчета, по которому будет осуществляться отбор данных. Затем в форме настроек для выбранного реквизита можно задать условие отбора и, при необходимости, значение отбора.

Например, используя эту возможность можно в отчете задать отбор:

— товаров продажи, которых по выручке упали более чем на 20%;

— товаров заданного бренда, поступивших от одного или нескольких поставщиков (контрагент задается в группе «Договор поставщика», бренд задается в группе «Номенклатура»).

From:  
<https://wiki.ilexx.ru/> - Штрих-М: Документация

Permanent link:  
[https://wiki.ilexx.ru/doku.php?id=tp7:%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%D1%8B:%D1%81%D1%80%D0%B2%D0%BD\\_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B6&rev=1614170357](https://wiki.ilexx.ru/doku.php?id=tp7:%D0%BE%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%D1%8B:%D1%81%D1%80%D0%B2%D0%BD_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B6&rev=1614170357)

Last update: 2021/02/24 15:39

