**Техническое задание**

**на модификацию системы отчетности в компании дистрибуции электронных компонентов**

# Термины

CustInvoiceJour - справочник клиентских накладных

CustInvoiceTrans- справочник строк клиентских накладных

InventTrans – проводки по номенклатуре

InventSettlement – сопоставления по номенклатуре

InventTable – справочник номенклатуры.

InventItemGroup – справочник номенклатурных групп.

VendInvoceJoural – справочник накладных поставщика

VendInvoiceTrans – справочник строк накладных поставщика

symProducers – справочник производителей номенклатуры (брендов)

MurkupTrans – справочник строк накладных расходов по поступлению товара

CustTable - справочник клиентов.

CustGroup – справочник групп клиентов.

CustTrans - проводки по клиенту.

CustSettlement – сопоставления по клиенту

symHolding- справочник клиентских холдингов

EmplTable – справочник сотрудников

MarkupTrans – справочник строк накладных расходов.

LedgerJournalTable – справочник бухгалтерских журналов

LedgerJournalTrans – проводки по бухгалтерским журналам

ExchRates – справочник курсов валют

Документ-основание для построения отчета по отгрузке – **Накладная клиента.**

**Код накладной** - уникальный идентификатор документа, присвоенный системой – *Накладная* - поле *InvoiceId* в справочнике накладных и в справочнике строк накладных клиента.

**Код документа** - уникальный идентификатор документа, присвоенный системой – документ ГК, поле *LedgerVoucher* в справочнике накладных.

**Курс накладной** – поле *ExchRate* в справочнике накладных

**Финансовая выручка** – выручка по отгрузке, сумма накладной, поле *InvoiceAmount* для валютной суммы накладной и *InvoiceAmountMST-* в основной валюте.

**Комиссионные** – сумма комиссионных, в справочнике строк накладной, код номенклатуры (поле *ItemId*) H0000001, сумма полей (*LineAmount + TaxAmount)* для валюты накладной и (*LineAmountMST + TaxAmountMST)* – для основной валюты по строкам клиентской накладной.

**Транспортные расходы** – величина начисленных транспортных услуг, в справочнике строк накладной, код номенклатуры (поле *ItemId*) H0000002, сумма полей (*LineAmount + TaxAmount)* для валюты накладной и (*LineAmountMST + TaxAmountMST)* – для основной валюты по строкам клиентской накладной.

**Торговая выручка** – выручка по отгрузке за вычетом услуг, входящих в состав накладной (номенклатура с типом *Услуга,* поле в *ItemType* справочнике номенклатуры), равняется сумме значений полей (*LineAmount + TaxAmount)* для валюты накладной и (*LineAmountMST + TaxAmountMST)* – для основной валюты по строкам клиентской накладной.

**Скидка** – величина скидки, предоставленная по накладной. В валюте накладной поле *SumLineDisc*,  *SumLineDiscMST* – в основной валюте в справочнике накладных и строк накладных клиента

**Вид скидки (% скидки)** – размер скидки в процентном значении, поле *DiscPercent* в справочнике строк накладных клиента.

**Скидка суммой** – скидка заданная суммой, поле *DiscAmount* в справочнике строк накладных клиента.

**Себестоимость финансовая** – стоимость отгруженного клиентам товара, входящего в состав накладной, включая номенклатуру с типом *Услуга.* В расчет маржи принимается итоговая величина себестоимости из складских проводок по номенклатуре, поле *CostAmountPosted.* При отображении данного значения в табличке, нужно брать его по модулю.

**Себестоимость торговая** – стоимость отгруженной клиентам номенклатуры с типом *Номенклатура* (поле в *ItemType* справочнике номенклатуры). Включает в себя инвойсовую стоимость номенклатуры, а также стоимость дополнительных услуг, связанных с приобретением товара: финансовые, логистические услуги, таможенные пошлины. В расчет маржи принимается итоговая величина себестоимости из складских проводок по номенклатуре, поле *CostAmountPosted.* При отображении данного значения в табличке, нужно брать его по модулю.

Для структурирования себестоимости необходимо из расходной проводки подняться в приходную проводку, и на основании связи накладной и справочника накладных расходов разделить итоговую себестоимость на составляющие. *Данный алгоритм может быть применен только по отношению к проводкам по номенклатуре, прошедших процедуру закрытия склада.*

Ищем приход:

Из клиентской накладной находим связь со строками клиентской накладной по коду накладной (поле *InvoiceId*). Для каждой строчки клиентской накладной находим связь с накладной поставщика. Для этого в таблице сопоставлений по номенклатуре находим строку с соответствующим номером лота (поле *InventTransId*). Находим связь данной расходной строки с приходной строкой через код сопоставленной проводки (поле *SettleTransId*). По номеру лота (поле *InventTransId*) данной приходной проводки находим данную проводку в проводках по номенклатуре. Убеждаемся в том, что это закупка (поле *TransType =* Закупка).

Если же *TransType <>* Закупка (например, *Спецификация*) и вид операции (поле *Direction*) Приход, то вышеописанная цепочка продолжается до тех пора, пока не будет найдена закупка товара (поле *TransType =* Закупка): берется номер лота (поле *InventTransId*), в таблице сопоставлений по номенклатуре находим строку с соответствующим номером лота (поле *InventTransId*). Находим связь данной расходной строки с приходной строкой через код сопоставленной проводки (поле *SettleTransId*). По номеру лота (поле *InventTransId*) данной приходной проводки находим данную проводку в проводках по номенклатуре. Данный алгоритм выполняется до тех пор (цикл), пока не будет идентифицирована закупка (поле *TransType =* Закупка). Если Закупка не будет найдена, то структуризация себестоимости невозможна.

Структурируем себестоимость:

1. Выделяем инвойсовую стоимость товара:
	* В найденной ранее приходной проводке запоминаем код накладной поставщика (поле *InvoiceId*), по этому полю находим накладную в справочнике накладных поставщика и в справочнике строк накладных поставщика.
	* В строках накладной поставщика находим нужную номенклатуру по номеру лота (поле *InventTransId*).
	* Инвойсовая стоимость товара будет равна сумме полей (*LineAmount+TaxAmount*) в строках накладной поставщика.
	* В случае, если валюта накладной поставщика (поле *CurrencyCode*) отличная от основной валюты (рубль, RUR), то необходимо конвертировать полученную в предыдущем пункте валютную величину в рубль по курсу накладной, поле *ExchRate* в справочнике накладных поставщика:

$P\_{RUR}=P\_{curr}\*(\frac{ExchRate }{100})$ , где

*Prur –* стоимость номенклатуры в рублях

 *Pcurr -* стоимость номенклатуры в валюте накладной

 *ExchRate –* курс валюты, зафиксированный в накладной.

1. Находим накладные расходы по поступлению товара.
	* Связываем ранее найденную приходную строку со справочником накладных расходов по коду записи: поле *RecId* в справочнике строк накладных поставщика и поле *TransRecId* в справочнике строк накладных расходов по поступлению товара.
	* Суммируем величины накладных расходов в зависимости от кода накладных расходов (поле *MarkupCode*) по следующим значениям: Финансовые услуги = ФинУсл + ФУ

Транспортные расходы = все остальные

* Величина накладного расхода берется из поля *Posted* с противоположным знаком.
* В случае, если валюта накладного расхода отличная от основной валюты (поле *CurrencyCode*), то нужно пересчитать по курсу на дату проводки (поле *TransDate*)

$TC\_{i, RUR}=TC\_{i, Curr}\*(\frac{ExchRate }{100})$, где

 *TCi,rur* – величина накладного расхода в рублях

*TCi,Curr –* величина накладного расхода в валюте

*ExchRate* – значение курса из справочника курса валют, с учетом даты курса и кода валюты. Если курс на дату не указан, то принимается ближайший курс на дату ранее даты проводки.

**Маржа торговая (торговая наценка)** – разница между торговой выручкой и себестоимостью отгруженного товара. Себестоимость по каждой номенклатуре в накладной берется из проводок по номенклатуре, на основании связки по коду проводки *InventTransId*.

Формула расчета Торговой маржи 1:

М = Сумма по строке (поле *LineAmount* для валюты накладной и *LineAmountMST* для основной валюты) по номенклатуре с типом *номенклатура* (поле в *ItemType* справочнике номенклатуры), входящей в состав накладной – себестоимость номенклатуры с типом *номенклатура* (поле в *ItemType* справочнике номенклатуры), входящей в состав накладной.

Формула расчета Торговой маржи 2:

М = Торговая выручка (поле *LineAmount + TaxAmount* для валюты накладной и *LineAmountMST + TaxAmountMST* для основной валюты) – себестоимость номенклатуры с типом *номенклатура* (поле в *ItemType* справочнике номенклатуры), входящей в состав накладной.

**Маржа финансовая (финансовая наценка)** – разница между финансовой выручкой (суммой накладной) и себестоимостью номенклатуры, входящей в состав накладной.

Формула расчета Финансовой маржи 1:

М = Сумма накладной (поле *SalesBalance*) – себестоимость номенклатуры, входящей в состав накладной.

Формула расчета Финансовой маржи 2:

М = Сумма накладной (поле *InvoiceAmount*) – себестоимость номенклатуры, входящей в состав накладной.

Формулы расчета Маржи 1 и 2 применяются в зависимости от даты документа, по которому рассчитывается выручка. Для документов, дата формирования которых больше или равна дате <*тут указать дату*> применяется формула 2.

$\%Мт= \frac{Мт.накл}{\sum\_{}^{}Торг.выручки}\*100$ , где

Мт – маржа торговая

$\sum\_{}^{}Торг.выручки$ - сумма торговой выручки по накладной

$\%Мф= \frac{Мфин.накл}{\sum\_{}^{}Фин.выручки}\*100$, где

Мфин.накл – финансовая маржа по накладной

$\sum\_{}^{}Фин.выручки$ - сумма финансовой выручки по накладной

**Рентабельность** – показатель, отображающий доходность компании, от каждой вложенной денежной единицы в прямые затраты на товар.

$$\%R\_{торг}=\frac{М\_{торг}}{с/с\_{торг}}$$

$$\%R\_{фин}=\frac{М\_{фин}}{с/с\_{фин}}$$

**Выручка по оплате** – сумма поступивших денежных средств за отгруженный товар.

Данные выбираются из проводок по бухгалтерским журналам:

**Для б/н платежей:**

*AccountType* – тип проводки, отбор по типу «Клиент»

*AccountNum –* код клиента

*CurrencyCode –* код валюты

*ExchRate –* курс валюты

*Dimension [1] –* код отдела

*Dimension [3] –* цель, отбор по Оплата Клиента «ОплКлнт», по коду 101 и 102

*PostingProfile –* профиль разноски

*Voucher –* код документа ГК

*PaymentStatus –* статус платежа, отбор по значению «Получено»

*OffsetAccount –* банковский счет

*TransDate –* дата проводки

*RContractAccountDebit –* номер договора

*symNum –* номер заказа

*AmountCurCredit –* сумма поступлений денежных средств от клиента

*AmountCurDebit –* сумма возвращаемых денежных средств клиенту. В отчете данная сумма должна отображаться со знаком «-» и выделяться красным шрифтом.

Признак разноски журнала (да/нет) отбирается из справочника бухгалтерских журналов, по связке номера журнала (поле *JournalNum*), параметр Разнесено (поле *Posted*) в значении *Да*.

**Для наличных платежей:**

*AccountType* – тип проводки, отбор по типу «Касса»

*AccountNum –* название кассы

*CurrencyCode –* код валюты

*ExchRate –* курс валюты

*Dimension [1] –* код отдела

*Dimension [3] –* цель, отбор по Оплата Клиента «ОплКлнт», по коду 101 и 102

*PostingProfile –* профиль разноски

*Voucher –* код документа ГК

*PaymentStatus –* статус платежа, отбор по значению «Получено»

*OffsetAccount –* банковский счет

*TransDate –* дата проводки

*RContractAccountDebit –* номер договора

*symNum –* номер заказа

*AmountCurDebit –* сумма поступлений денежных средств от клиента

*AmountCurCredit –* сумма возвращаемых денежных средств клиенту. В отчете данная сумма должна отображаться со знаком «-» и выделяться красным шрифтом.

Признак разноски журнала (да/нет) отбирается из справочника бухгалтерских журналов, по связке номера журнала (поле *JournalNum*), параметр Разнесено (поле *Posted*) в значении *Да*.

В случае, если *CurrencyCode <> RUR,* тогда рублевый эквивалент суммы платежа рассчитывается по формуле:

$Сумма оплаты в рублях=Сумма оплаты в валюте\*(\frac{Курс валюты}{100})$ , где

Курс валюты – значение поля *ExchRate,* значение курса из справочника курса валют, с учетом даты курса и кода валюты. Если курс на дату не указан, то принимается ближайший курс на дату ранее даты проводки.

**Оплаченная реализация** – результат сопоставления отгрузки и оплаты.

**Оплаченная финансовая реализация –** результат сопоставления отгрузки и оплаты. Для расчета оплаченной финансовой реализации необходимо просуммировать все значения из справочника сопоставлений по клиенту, для которых существует накладная (поле *Invoice* не пустое для соответствующего документа ГК, поле *Voucher*) в проводках по клиенту.

**Оплаченная торговая реализация -** результат сопоставления отгрузки и оплаты. Для расчета оплаченной торговой реализации необходимо просуммировать все значения из справочника сопоставлений по клиенту, для которых существует накладная (поле *Invoice* не пустое для соответствующего документа ГК, поле *Voucher*) в проводках по клиенту. При расчете оплаченной торговой реализации, как суммарно по накладной, так и в разрезе конкретного периода, нужно учитывать тот факт, что торговая выручка ≤ финансовой выручке. Как следствие суммы оплат, сопоставленные с накладной, могут быть ≥ торговой выручки (но при этом, естественно, равны финансовой выручке).

Основная концепция заключается в том, что максимальная сумма оплат (∑опл.макс), принимаемых в расчет оплаченной торговой выручки, не может быть больше самой торговой выручки: ∑опл.макс = ∑Торг.выручки.

В случае, если сумма сопоставленных с накладной оплат больше, чем сумма торговой выручки, то сумма оплаченной торговой выручки равна величине торговой выручки.

При расчете оплаченной торговой реализации за период нужно учитывать суммы ранее поступивших и сопоставленных с отгрузкой накладной, учитывая вышеозвученное правило. Для этого будем применять следующую формулу:

∑оплаты за период = ∑опл.макс - ∑поступивших оплаты на дату + ∑последнего платежа

Если ∑оплаты за период ≥0, то принимается значение ∑оплаты за период, если же нет, то ∑оплаты за период=0

**Оплаченная маржа** – величина маржи, исходя из суммы поступивших и сопоставленных с отгрузкой денежных средств. Рассчитывается по формуле, ед.измерения - денежные:

$Оплаченная торговая маржа=Мт.накл. \* \frac{\sum\_{}^{}оплаты}{\sum\_{}^{}Торг.выручки}$ , где

Мт.накл – Торговая маржа по накладной, в денежных единицах

$\sum\_{}^{}Торг.выручки$ - сумма торговой выручки по накладной

$\sum\_{}^{}оплаты$ – сумма поступившей оплаты по накладной

Если сопоставленные суммы оплат с накладной больше, чем торговая выручка по накладной, то значение величины оплаты приравнивается к величине торговой выручки.

$$Оплаченная финансовая маржа=Мфин.накл. \* \frac{\sum\_{}^{}оплаты}{\sum\_{}^{}Фин.выручки}$$

Мфин.накл – финансовая маржа по накладной

$\sum\_{}^{}Фин.выручки$ - сумма финансовой выручки по накладной

$\sum\_{}^{}оплаты$ – сумма поступившей оплаты по накладной

$\%Мт по опл= \frac{Мторг.опл}{\sum\_{}^{}Оплаченной Торг.выручки}\*100$ , где

Мторг.опл – оплаченная торговая маржа.

$\sum\_{}^{}Оплаченной Торг.выручки$ – сумма оплаченной торговой выручки по накладной

$\%Мф по опл= \frac{Мфин.опл}{\sum\_{}^{}Оплаченной Фин.выручки}\*100$, где

Мфин.опл – оплаченная финансовая маржа по накладной

$\sum\_{}^{}Оплаченной Фин.выручки$ – сумма оплаченной финансовой выручки по накладной

# Бизнес-требования

Создание отчета по выручке, позволяющего проанализировать эффективность деятельности компании в основных разрезах – клиент, менеджер, номенклатура.

## Перечень фильтров

### По офисам

### Клиентский фильтр: по холдингу, по клиенту (код/название, поля AccountNum и Name соответственно в справочнике клиентов), по типу клиента (группа клиентов поле *CustGroup* в справочнике клиентов), по отрасли клиента (поле *LineOfBusinessId* в справочнике клиентов. В фильтр выводить название отрасли из справочника отраслей *LineOfBusiness,* связь по полю *LineOfBusinessId*);

###  Фильтр по менеджерам: по ответственному за клиента, по администратору заказа;

### Фильтр по договорам: серии договоров, номера договоров.

### Фильтр по цели (финансовая аналитика Цель)

### Фильтр по номенклатуре: по номенклатуре, по номенклатурной группе, по производителю (бренду), ответственному за бренд.

### Фильтр по дате: год, квартал, месяц.

### Пересчет в валюты: кнопки, пересчитывающие показатели в различную валюту (RUR, USD, EUR).

## Валюта построения отчета

Исходной валютой построения отчета является российский рубль (RUR)

## Правила пересчета данных в другие валюты

### Пересчет показателей «По отгрузке»

### Пересчет выручки.

### Если валюта запроса *Рубль*, то к расчету принимаются поля *LineAmountMST + TaxAmountMST* (значения в основной валюте)

### Если валюта запроса отличная от *Рубля*, но равна валюте накладной, то к расчету принимаются поля *LineAmount + TaxAmount* (значения в валюте проводки)

### Если валюта запроса отличная от *Рубля*, и не равна валюте накладной, то к расчету принимаются поля *LineAmountMST + TaxAmountMST* , деленные на курс на дату проводки (поле ExchRate/100). Если курс на дату не указан, то принимается ближайший курс на дату ранее даты проводки.

### Пересчет себестоимости. Если валюта запроса отличная от рубля, то пересчет проходит по курсу на дату проводки: поле *CostAmountPosted/(ExchRate/100).* Если курс на дату не указан, то принимается ближайший курс на дату ранее даты проводки.

### Пересчет составляющих себестоимости.

### Пересчет инвойсовой части.

### В случае, если валюта накладной поставщика (поле *CurrencyCode*) отличная от основной валюты (рубль, RUR), то необходимо конвертировать валютную стоимость номенклатуры (*LineAmount+TaxAmount* в строках накладной поставщика) в рубль по курсу накладной, поле *ExchRate* в справочнике накладных поставщика:

$$Стоимость номенклатуры в рублях=Стоимость номенклатуры в валюте накладной\*(\frac{Значение курса из поля ExchRate }{100})$$

### В случае, если валюта накладной не равна валюте запроса, то конвертируем валютную стоимость номенклатуры (*LineAmount+TaxAmount* в строках накладной поставщика) в рубль по курсу накладной, поле *ExchRate* в справочнике накладных поставщика, затем полученную рублевую сумму делим на курс валюты запроса на дату проводки из справочника курсов валют. Если курс на дату не указан, то принимается ближайший курс на дату ранее даты проводки:

$Стоимость номенклатуры в валюте запроса=(Стоимость номенклатуры в валюте накладной\*\left(\frac{Значение курса из поля ExchRate }{100}\right))/(\frac{Курс валюты из справочника курсов валют}{100})$,

### Пересчет накладных расходов.

### В случае, если валюта накладного расхода отличная от основной валюты (поле *CurrencyCode*), то нужно пересчитать по курсу на дату проводки (поле *TransDate*)

$Стоимость накладного расхода в рублях=Стоимость накладного расхода в валюте\*(\frac{ExchRate }{100})$, где

*ExchRate* – значение курса из справочника курса валют, с учетом даты курса и кода валюты. Если курс на дату не указан, то принимается ближайший курс на дату ранее даты проводки.

### В случае, если валюта накладного расхода отличная от основной валюты (поле *CurrencyCode*), то нужно пересчитать по курсу на дату проводки (поле *TransDate*) в основную валюту, а затем конвертировать в валюту запроса по курсу на дату проводки

$Стоимость накладного расхода в валюте запроса=(Стоимость накладного расхода в валюте\*\left(\frac{ExchRate }{100}\right))/(\frac{ExchRate }{100})$, где

*ExchRate* – значение курса из справочника курса валют, с учетом даты курса и кода валюты. Если курс на дату не указан, то принимается ближайший курс на дату ранее даты проводки.

### Пересчет маржи. Пересчет происходит с учетом расчета предыдущих пунктов.

* Формула расчета Торговой маржи 1: М = Сумма по строке по номенклатуре с типом *номенклатура* (поле в *ItemType* справочнике номенклатуры), входящей в состав накладной – себестоимость номенклатуры с типом *номенклатура* (поле в *ItemType* справочнике номенклатуры), входящей в состав накладной.
* Формула расчета Торговой маржи 2: М = Торговая выручка – себестоимость номенклатуры с типом *номенклатура* (поле в *ItemType* справочнике номенклатуры), входящей в состав накладной.
* Маржа финансовая (финансовая наценка) – разница между финансовой выручкой (суммой накладной) и себестоимостью номенклатуры, входящей в состав накладной.
* Формула расчета Финансовой маржи: М = Торговая маржа – себестоимость номенклатуры с типом *Услуга* (поле в *ItemType* справочнике номенклатуры), входящей в состав накладной.
* Формулы расчета Маржи 1 и 2 применяются в зависимости от даты документа, по которому рассчитывается выручка. Для документов, дата формирования которых больше или равна дате <*тут указать дату*> применяется формула 2.

### Пересчет показателей «По оплате».

### Пересчет выручки.

* В случае, если валюта запроса *Рубль,* тогда рублевый эквивалент суммы платежа рассчитывается по формуле:

$Сумма оплаты в рублях=Сумма оплаты в валюте\*(\frac{Курс валюты}{100})$ , где

Курс валюты – значение поля *ExchRate.*

* В случае, если валюта запроса не равна валюте платежа, то сначала сумма платежа пересчитывается в рубли по курсу на дату проводки, а затем пересчитывается в валюту запроса по курсу на дату проводки. Если курс на дату не указан, то принимается ближайший курс на дату ранее даты проводки:

$$Выручка по опл.в валюте запроса=(Выручка в валюте платежа\*\left(\frac{ExchRate }{100}\right))/(\frac{ExchRate }{100})$$

### Пересчет оплаченной реализации, маржи.

Пересчет данных показателей происходит на основании пересчета предыдущих пунктов, на основании алгоритма прописанного в разделе про расчет оплаченной реализации, маржи в основной валюте.

## Графики в отчете

### Общий лист.

* График тип гистограмма с линией, где столбцы – сумма выручки и маржи в денежном выражении, линия - % маржи, % рентабельности. График 2 видов – по отгрузке и по оплаченным KPI. Детализация по умолчанию – месяц, количество отображаемых периодов – 10.
* График по предоставленным скидкам. Тип гистограмма. Каждый столбец - % предоставленной скидки.
* График по марже. Тип – waterfall. Составляющие – выручка, скидки, себестоимость товара (с разложением на составляющие), маржа.

### Данные по клиентам

* График типа Scatter Chart, показатели: выручка, маржа, с граничными значениями.
* Топ клиентов по выручке, марже. Тип графика Heat Chart.
* Статистика по заказам: количество созданных, кол-во отгруженных, средняя сумма накладной, среднее количество строк в отгруженных накладных, количество отгруженных строк накладных.

### Данные про МП.

* График типа Scatter Chart, показатели: выручка, маржа, с граничными значениями. Критерий - МП.
* График по динамике KPI по МП, тип Scatter Chart,сравнение текущего отчетного периода и аналогичного периода прошлого года.
* Топ по выручке, марже. Тип графика Heat Chart. Разрез: МП.
* График по транспортным услугам, тип: гистограмма.

### Данные про номенклатуру.

* График типа Scatter Chart, показатели: выручка, маржа, с граничными значениями. Критерий - бренд.
* График по динамике KPI по брендам, тип Scatter Chart,сравнение текущего отчетного периода и аналогичного периода прошлого года.
* Топ по выручке, марже. Тип графика Heat Chart. Критерии: Бренд, номенклатурная группа, номенклатура.

### ABC - анализ

Таблица АВС-анализа строится по аналитике клиент, менеджер, бренд, номенклатурная группа, номенклатура по следующим показателям (для построения можно выбрать только один из перечня ниже):

* Выручка по оплате (поступление ДС)
* Выручка финансовая
* Выручка торговая
* Маржа финансовая по отгрузке, в абсолютном значении
* Маржа торговая по отгрузке, в абсолютном значении
* Маржа финансовая по отгрузке, в %
* Маржа торговая по отгрузке, в %
* Рентабельность финансовая по отгрузке, в %
* Рентабельность торговая по отгрузке, в %
* Маржа финансовая по оплате, в абсолютном значении (недоступно для уровня *номенклатура*)
* Маржа торговая по оплате, в абсолютном значении (недоступно для уровня *номенклатура*)
* Маржа финансовая по оплате, в % (недоступно для уровня *номенклатура*)
* Маржа торговая по оплате, в % (недоступно для уровня *номенклатура*)
* Количество (доступно только для уровня *номенклатура*)
* Себестоимость общая
* Инвойсовая стоимость
* ТЗР
* ФУ

Доли ABC анализа: 80/15/5

Принцип построение ABC анализа. Для каждой строки отчета рассчитывается удельный вес (%, разрядность 2 знака, по убыванию) в общем массиве по заданному показателю. Затем происходит определение категории нарастающим итогом:

(0;80] – категория А

(80;95] – категория В

(95;100] – категория С

(х;у] – категория N

X – значение не включается в интервал

У – значение включается в интервал

### Мастер отчетов. Перечень разрезов (аналитик) и измерений на основе которых строится табличная часть, с основными фильтрами (офис, холдинг, клиент, номенклатура МП, валюта отображения). Тип таблицы – Pivot Table, с возможностью изменения иерархических уровней через перетаскивание аналитик в таблице.

### Перечень аналитик сводной таблички

* Офис
* Ответственный за клиента
* Администратор заказа
* Заказ
* Документ
* Холдинг
* Клиент
* Номенклатура (отображение кода номенклатуры + название + год + приемка)
* Номенклатурная группа
* Бренд
* Ответственный за бренд

### Перечень показателей сводной таблички

* Выручка по оплате (поступление ДС)
* Выручка финансовая
* Выручка торговая
* Маржа финансовая по отгрузке, в абсолютном значении
* Маржа торговая по отгрузке, в абсолютном значении
* Маржа финансовая по отгрузке, в %
* Маржа торговая по отгрузке, в %
* Рентабельность финансовая по отгрузке, в %
* Рентабельность торговая по отгрузке, в %
* Маржа финансовая по оплате, в абсолютном значении (недоступно для уровня *номенклатура*)
* Маржа торговая по оплате, в абсолютном значении (недоступно для уровня *номенклатура*)
* Маржа финансовая по оплате, в % (недоступно для уровня *номенклатура*)
* Маржа торговая по оплате, в % (недоступно для уровня *номенклатура*)
* Количество (доступно только для уровня *номенклатура*)
* Себестоимость общая
* Инвойсовая стоимость
* ТЗР
* ФУ
* Себестоимость услуг доставки в заказе

Заложить возможность смены способа отображения данных отчета – с таблицы на график. Графики типа: bar chart, line chart, pie chart, scatter chart (для графика данного вида не более 2 показателей, например, выручка в абсолютном значении и маржа в %).

### Статистика (клиент-номенклатура и номенклатура клиент) строится в виде таблицы – Pivot Table, с возможностью изменения иерархических уровней через перетаскивание аналитик в таблице. Перечень разрезов (аналитик) и измерений на основе которых строится табличная часть, с основными фильтрами (офис, холдинг, клиент, номенклатура МП, валюта отображения).

### Перечень аналитик сводной таблички

* Офис
* Администратор заказа
* Холдинг
* Клиент
* Номенклатура (отображение кода номенклатуры + название + год + приемка)
* Номенклатурная группа
* Бренд
* Ответственный за бренд

### Перечень показателей сводной таблички

* Выручка финансовая
* Выручка торговая
* Маржа финансовая по отгрузке, в абсолютном значении
* Маржа торговая по отгрузке, в абсолютном значении
* Маржа финансовая по отгрузке, в %
* Маржа торговая по отгрузке, в %
* Рентабельность финансовая по отгрузке, в %
* Рентабельность торговая по отгрузке, в %
* Количество
* Себестоимость общая
* Инвойсовая стоимость
* ТЗР
* ФУ
* Себестоимость услуг доставки в заказе

### Отличительной особенностью данного отчета от отчета, получаемого на основании мастера отчетов, является возможность задать три интервала сравнения показателей (месяц, год). Заложить возможность смены способа отображения данных отчета – с таблицы на график. Графики типа: bar chart, line chart, pie chart, scatter chart с динамикой KPI в пределах заданных интервалов сравнения.

## Периодичность обновления данных.

Данные обновляются ежедневно в 19.30.

## Экспорт данных.

Необходимо предусмотреть экспорт отчетных форм в MS Excel.

# Требования к системе

Формы табличных отчетов см. файл «Формы отчета по реализации v2.xlsx»

# Пользователи

Пользователями данного отчета являются сотрудники финансового (причастные к составлению управленческой отчетности) и коммерческого отделов (начальники отделов продаж, руководители департаментов и направлений, коммерческий директор), руководство холдинга, бренд менеджеры.

#  Необходимые настройки.

Настроить отображение информации исходя из уровня прав доступа:

* Видны все данные: руководство холдинга (генеральный директор, финансовый директор, коммерческий директор)
* Данные про выручку по отгрузке (общие данные, клиент, МП): руководители отделов продаж, только по своему офису
* Данные про выручку по отгрузке (номенклатура): бренд-менеджеры.
* Данные про транспортные услуги: руководители отделов продаж, только по своему офису

# Тестирование

Тестирование и выверка результатов проводится сотрудниками ИТ-отдела.

# Разработка пользовательской документации

Необходимо создать инструкцию по пользованию данным отчетом.