

Opis parametrów w raportach

PC-Market i Konsola Kupca

Analiza tygodniowa

Wersja programu w oparciu o którą dokonano opisu

7.3.117.293



© 2013 Insoft sp. z o.o.

31-227 Kraków

ul.Jasna 3a

tel.(012) 415-23-72

e-mail: market@insoft.com.pl

<http://www.insoft.com.pl>

Raport Analiza tygodniowa

I. Słownik pojęć

Na początku dokumentu wprowadzono słownik pojęć. Zawiera on definicje i objaśnienia terminów do których będzie następować odwołanie w dalszej części opracowania.

Na potrzeby dokumentów zakupu oraz dokumentów sprzedaży wprowadzono następujące pojęcia:

1. Cena podstawowa (CenaPoRab z tabeli PozDok) – należy ją rozumieć, jako wartość netto towaru. W celu lepszego zobrazowania posłużymy się przykładem:

Założmy, że zarejestrowaliśmy dostawę zewnętrzną dokumentem PZ. Cena podstawowa dla każdego towaru na tym dokumencie to wartość wyliczona jako iloczyn ilości towaru i jego ceny netto. Cena podstawowa w przypadku większości dokumentów jest wyświetlana w kolumnie **Wartość netto**. Bazując na poniższym przykładzie cena podstawowa dla 10 sztuk napoju „Al grape 1.5L” wynosi 10,80, a dla 3 sztuk napoju „AL. pomar 1.5l” wynosi 3,24. W analogiczny sposób cena podstawowa funkcjonuje na pozostałych typach dokumentów.

LP	Nazwa	Ilość	Cena bez rab	Cena netto	VAT %	Wartość netto	Cena det	Marża	VAT w cenie det	Wartość det	Rabat %	Akt. c. ew	Akt. c
1	AL grape 1.5L	10,000	1,08	1,08	23 %	10,80	1,65	24,07	3,10	16,50	0,00	1,08	
2	Al pomar 1.5l	3,000	1,08	1,08	23 %	3,24	1,65	24,07	0,93	4,95	0,00	1,08	
3	AL grape 2L	4,000	1,08	1,08	23 %	4,32	1,65	24,07	1,24	6,60	0,00	1,08	
4	Almondo luz cuk	200,000	11,89	11,89	23 %	2 378,00	18,14	24,05	678,00	3 628,00	0,00	11,89	
5	Ambasador	30,000	7,30	7,30	8 %	219,00	9,77	23,97	21,60	293,10	0,00	7,30	
6	Alpejka śnieżka	20,000	8,34	8,34	8 %	166,80	11,15	23,74	16,60	223,00	0,00	8,34	
7	Andruty Kakao 280g Olza	30,000	3,13	3,13	23 %	93,90	4,58	18,85	25,80	137,40	0,00	3,13	
8	Ser Żółty Salami	15,000	9,72	9,72	8 %	145,80	12,91	22,94	14,40	193,65	0,00	9,72	
9	Ser Żółty Gouda	20,000	9,63	9,63	8 %	192,60	12,84	23,47	19,00	256,80	0,00	9,63	
10	Mleko 2% worek 0 9L	5,000	0,76	0,76	ZWV	3,80	0,87	14,47	0,00	4,35	0,00	0,76	
11	Margaryna Rama 250g kubek	45,000	1,47	1,47	8 %	66,15	1,89	19,05	6,30	85,05	0,00	1,47	
12	Jogurt Velute Danon 150g leś	10,000	0,77	0,77	8 %	7,70	0,60	-27,27	0,40	6,00	0,00	0,77	
13	Jogurt Natural Danon 150g	5,000	5,00	5,00	8 %	25,00	6,48	20,00	2,40	32,40	0,00	5,00	
14	Serki Petit Danon 50g	25,000	0,49	0,49	8 %	12,25	0,63	18,37	1,25	15,75	0,00	0,49	
15	Margaryna Kama 400g	30,000	1,97	1,97	8 %	59,10	2,53	18,78	5,70	75,90	0,00	1,97	
Razem:		452				3 388,46		794,27	796,72	4 979,45			

2. Cena zakupu (CenaMag z tabeli PozDok) – pojęcie ceny zakupu jest nieco skomplikowane stąd na początku znajduje się krótkie wprowadzenie do tego tematu:

W momencie dodawania towaru na dokument wraz z pozycją są zapisywane ceny w różnych poziomach. Ceny te są niewidoczne dla użytkownika, natomiast są wykorzystywane do potrzeb raportowych. Jedną z nich jest „CenaMag” z której korzysta raport analiza tygodniowa. Teraz możemy przejść do zdefiniowania ceny zakupu. Cena zakupu funkcjonuje niemal identycznie jak cena podstawowa, a więc zgodnie z tym co podpowiada nam intuicja

jest ona wyliczana jako: ilość towaru * cena. Ceną w tym przypadku jest właśnie niewidoczna dla użytkownika „CenaMag”. Cena zakupu może podlegać zmianom i wynika z tego, jak wygląda aktualna cena magazynowa lub cena wyliczona przez ceny FIFO.

Zapisywanie różnych poziomów cen na dodawanym pozycji dokumentu jest celowym zabiegiem i wynika z tego, że cena w kartotece towaru może ulegać wielokrotnym zmianom stąd nie jest wiarygodną informacją. Aby lepiej zobrazować tą kwestię posłużymy się przykładem:

Założmy, że 2 października otrzymaliśmy dostawę 50 butelek wody „Aqua 2L” od naszego dostawcy (firmy AR Firma Handlowa s.c.). Dostawę odnotowaliśmy za pomocą dokumentu PZ. Przyjmijmy, że cena zakupu 1 butelki wody „Aqua 2L” wynosi 2,06 zł zatem całkowita cena zakupu to 103 zł.

Kolejna dostawa nastąpiła 16 października, jednak wcześniej okazało się, że dostawca podniósł cenę wody i sprzedaje nam ją nie po 2,06 zł za butelkę, a po 2,20 zł. Cena zakupu za dostawę z 16 października (również 50 butelek) wyniosła już nie 103 zł, a 110 zł.

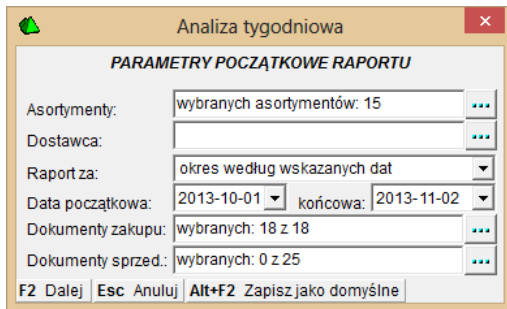
Jeżeli na koniec października chcielibyśmy zobaczyć ile kosztowała nas dostawa wody z przed podwyżki to wygenerujemy raport analiza tygodniowa na dzień 2 października. Jeżeli teraz raport odwoływałby się do karty towaru i pobierał z niej cenę (pamiętajmy, że w międzyczasie cena uległa zwiększeniu z 2,06 zł na 2,20 zł) wówczas w efekcie zobaczylibyśmy niewłaściwą (nieprawdziwą) wartość. Za dostawę 2 października zapłaciliśmy przecież „po staremu”, a więc 103 zł. Zapisując cenę na pozycji dokumentu (w naszym przykładzie jest to dokument PZ, ale zasada ta dotyczy wszystkich dokumentów zakupu) jest ona traktowana „historycznie”, a więc jako faktyczna cena zakupu, która obowiązywała w momencie sporządzania dokumentu i to do niej odwołuje się raport. Cena w karcie towaru może się zmieniać stąd nie stanowi wiarygodnej informacji.

3. Cena sprzedaży (CenaPoRab z tabeli PozDok) – funkcjonuje analogicznie do ceny zakupu i jest zapisywana wraz z pozycją w momencie dodawania towaru do dokumentu.


Wszystkie powyższe ceny są cenami netto ponieważ raport Analiza tygodniowa generuje wyniki wyłącznie w oparciu o ceny netto. Tworząc raport system prawie zawsze odwoła się do jednej z nich. O tym, którą cenę pobierze decyduje typ dokumentu sprzedaży/zakupu. W dalszej części opracowania dokonano szczegółowego opisu poszczególnych typów dokumentów w odniesieniu do cen z jakich korzysta raport.

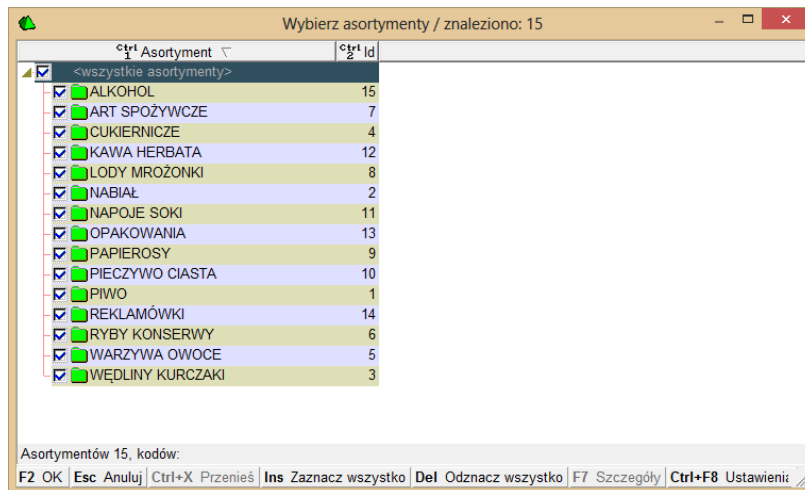
W słowniku scharakteryzowane zostały również niektóre parametry początkowe raportu Analiza tygodniowa. Są tutaj uwzględnione tylko te pozycje, które ze względu na swój charakter często powtarzają się w innych raportach.

Okno z parametrami początkowymi raportu Analiza tygodniowa zostało przedstawione na poniższym zrzucie.

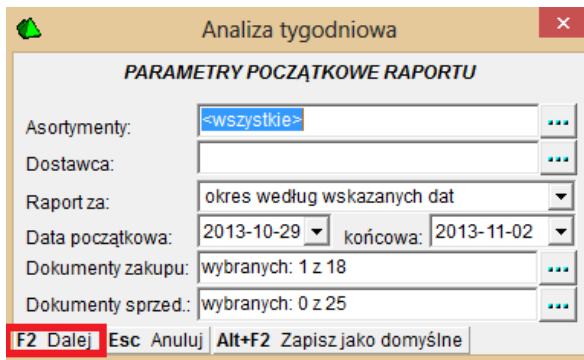


Parametry początkowe:

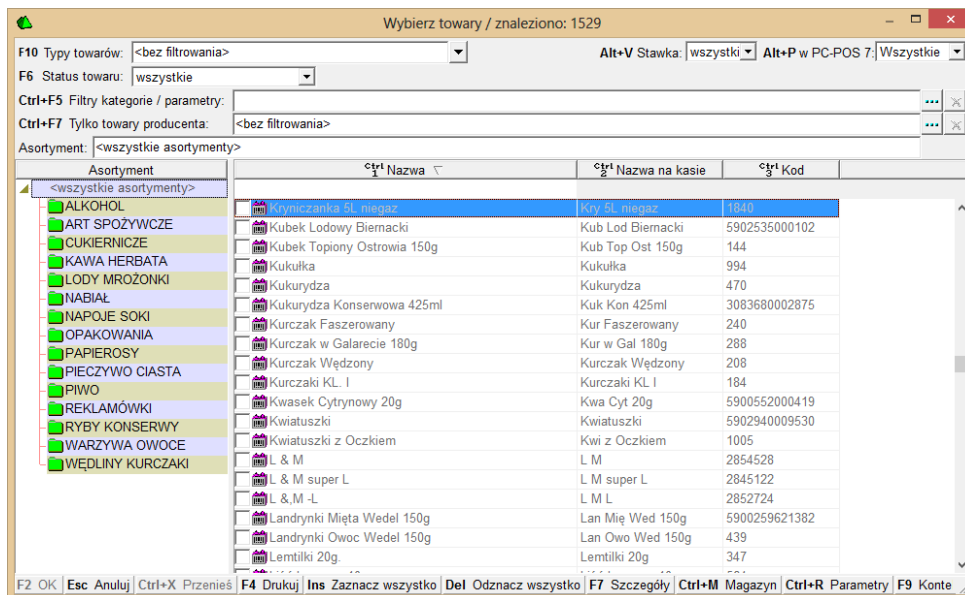
- Asortymenty - parametr ten pozwala określić, które asortymenty zostaną uwzględnione w raporcie. Na nieco dalszym etapie system pozwala również wskazać konkretne towary z wybranych asortymentów. Naciskając przycisk  przy pozycji **Asortymenty** pojawia się okno dialogowe analogiczne do poniższego zawierające listę asortymentów. Można w nim zarządzać asortymentami do raportu, a więc zaznaczyć te, które zostaną uwzględnione w raporcie bądź odznaczyć te, które nas nie interesują.



Nieco później odbywa się wybieranie towarów do raportu. Założmy, że zdefiniowaliśmy wszystkie parametry początkowe na filtrze i chcemy przejść do kolejnego etapu. W tym celu w oknie filtru wybieramy przycisk **F2 Dalej**.



W tym momencie pojawia się okno z możliwością wyboru konkretnych towarów, ale tylko w obrębie zaznaczonych uprzednio asortymentów. Przykładowy zrzut z oknem wyboru towarów znajduje się poniżej. Należy zaznaczyć co najmniej jeden towar, aby system pozwolił wygenerować raport.



- Dostawca - parametr ten jest przydatny wówczas, gdy chcemy przeanalizować wartość sprzedaży lub wartość zakupów pod kątem towarów pochodzących od jednego konkretnego dostawcy. Załóżmy, że chcemy dokonać analizy zakupu towaru o nazwie **Bryndza kubek 120g** za okres od 28-10-2013 do 02-11-2013. Wiemy, że towar ten dostarcza firma **Arand hurt art spożywczych**. Na filtrze raportu wybieramy więc tego dostawcę.

Analiza tygodniowa

PARAMETRY POZĄTKOWE RAPORTU

Asortymenty: <wszystkie> ...

Dostawca: **ARAND HURT ART SPOŻYWCZYCH** ...

Raport za: okres według wskazanych dat

Data początkowa: 2013-10-28 końcowa: 2013-11-02

Dokumenty zakupu: wybranych: 18 z 18 ...

Dokumenty sprzed.: wybranych: 0 z 25 ...

F2 Dalej | Esc Anuluj | Alt+F2 Zapisz jako domyślne

Kiedy przejdziemy dalej, a więc naciśniemy przycisk **F2 Dalej** wyświetli się lista towarów, ale tylko tych, które należą do dostawcy **Arand hurt art. spożywczych** (co widać na poniższym zrzucie). System automatycznie wskazał naszego dostawcę w polu oznaczonym czerwoną ramką i wyświetlił tylko jego towary. Wybranie dostawcy oszczędza nasz czas w sytuacji gdy otrzymujemy wiele różnych towarów od wielu dostawców. Zamiast mozolnie przeszukiwać listę kilkuset (bądź nawet kilku tysięcy) towarów i szukać tych, które należą do danego dostawcy system robi to za nas.

W poniższym oknie możemy zaznaczyć towary w dowolnej konfiguracji, ale wybierzemy jeden z nich - **Bryndza kubek 120g** ponieważ tylko on nas interesuje.

Wybierz towary / znaleziono: 5

F10 Typy towarów: <bez filtrowania> Alt+V Stawka: wszystkie Alt+P w PC-POS 7: Wszystkie

F6 Status towaru: wszystkie

Ctrl+F5 Filtry kategorie / parametry: <bez filtrowania>

Ctrl+F7 Tylko towary producenta: <bez filtrowania>

Ctrl+F2 Tylko towary dostawcy: **ARAND HURT ART SPOŻYWCZYCH**

Asortyment: <wszystkie asortymenty>

Asortyment	Ctrl Nazwa	Ctrl Nazwa na kasie	Ctrl Kod
<wszystkie asortymenty>			
ALCOHOL	AL grape 1.5L	AL grape 15L	5900835950226
ART SPOŻYWCZE	Bajadera	Bajadera	987
CUKIERNICZE	Baleron Prasowany z Indyka	Bal Pra z Indyka	238
KAWA HERBATA	Bombonierka 120g.	Bombonierka 120g	375
LODY MROZONKI	Bryndza kubek 120g	Bry kub 120g	126
NABIAŁ			

Wskazówka: Dostawca wybrany w oknie z parametrami początkowymi raportu nie ma nic wspólnego z dostawcą znajdującym się w nagłówku niektórych dokumentów zakupu. Podczas tworzenia raportu system nie przeszukuje tego pola. W celu lepszego zobrazowania posłużymy się przykładem:

*Na poniższym zrzucie znajduje się dokument PZ na którym jako dostawca widnieje **AR Firma Handlowa sc**. Na dokumencie tym jest **Bryndza kubek 120g** (pierwsza pozycja na liście). Produkt ten trafi do raportu chociaż dostawca w nagłówku to **AR Firma Handlowa sc**. Raport przeszukuje bowiem pozycje dokumentów pod kątem towaru wybranego w parametrach początkowych. Dostawca w nagłówku nie ma żadnego wpływu na wyniki raportu.*

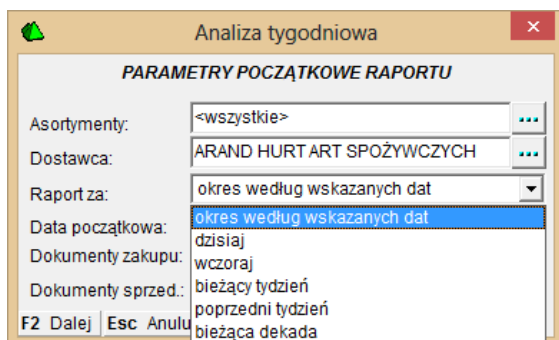
LP	Nazwa	Ilość	Cena bez rab	Cena netto	VAT %	Wartość netto	Cena det	Marża	VAT w cenie d	Wartość det	Rabat %	Akt. c. ew	Akt. c. det
1	Bryndza kubek 120g	5,000	1,00	1,00	8 %	5,00	1,28	19,00	0,45	6,40	0,00	1,00	1,28
2	Bombonierka Upominek 251g	2,000	4,92	4,92	23 %	9,84	7,80	28,86	2,92	15,60	0,00	4,92	7,80
3	Biszkopt z Owocami	1,000	6,73	6,73	8 %	6,73	9,71	33,58	0,72	9,71	0,00	6,73	9,71
4	Baleron Hetmański	1,000	9,59	9,59	8 %	9,59	12,33	19,08	0,91	12,33	0,00	9,59	12,33
5	Aqua 2L	6,000	2,06	2,06	8 %	12,36	2,76	24,27	1,20	16,56	0,00	2,06	2,76

- Raport oraz Data początkowa – końcowa – oba parametry są ze sobą powiązane i pozwalają zdefiniować ramy czasowe za jakie raport wygeneruje wartość sprzedaży/zakupów.

System pozwala definiować kryteria czasowe na 2 sposoby:

- Jeżeli interesuje nas zadanie niestandardowych kryteriów czasowych, na przykład chcemy wygenerować raport za pół lub półtora miesiąca, wówczas w polu **Raport za** należy wybrać opcję **okres według wskazanych dat**, a następnie w polu **Data początkowa** i **końcowa** trzeba wprowadzić własny zakres dat. Naciskając kontrolkę przy pierwszym polu zostanie wyświetlony kalendarz z którego wybieramy datę początkową raportu (przykładowy zrzut znajduje się poniżej). Analogicznej czynności należy dokonać dla daty końcowej.

- b) W parametrach początkowych znajduje się również lista predefiniowanych zakresów czasowych. Po rozwinięciu listy w polu **Raport za** mamy do wyboru jedną z kilku pozycji.



Analiza tygodniowa

PARAMETRY POZĄTKOWE RAPORTU

Asortymenty: <wszystkie> ...

Dostawca: ARAND HURT ART SPOŻYWCZYCH ...

Raport za: okres według wskazanych dat

Data początkowa: dzisiaj

Dokumenty zakupu: wczoraj

Dokumenty sprzed.: bieżący tydzień

F2 Dalej | Esc Anulu bieżący tydzień

poprzedni tydzień

bieżąca dekada

Jeżeli na liście wybierzemy **poprzedni tydzień** wówczas pola **Data początkowa** oraz **końcowa** staną się niedostępne do edycji (co widać na poniższym zrzucie), a system wyświetli w nich tylko zakres czasowy jaki zostanie użyty w raporcie.

Poniższy zrzut pochodzi z 29 października 2013 więc jeżeli wybraliśmy **poprzedni tydzień** system powinien pokazać zakres od 21.10.2013 do 27.10.2013 co też uczynił.



Analiza tygodniowa

PARAMETRY POZĄTKOWE RAPORTU

Asortymenty: <wszystkie> ...

Dostawca: ARAND HURT ART SPOŻYWCZYCH ...

Raport za: poprzedni tydzień

Data początkowa: 2013-10-21 końcowa: 2013-10-27

Dokumenty zakupu: wybranych: 18 z 18 ...

Dokumenty sprzed.: wybranych: 0 z 25 ...

F2 Dalej | Esc Anuluj | Alt+F2 Zapisz jako domyślne

Jeżeli teraz wybralibyśmy inny zakres, na przykład **bieżący miesiąc** raport pokaże inny zakres dat. Dzięki temu zawsze wiemy za jaki okres zostanie generowany raport.



Analiza tygodniowa

PARAMETRY POZĄTKOWE RAPORTU

Asortymenty: <wszystkie> ...

Dostawca: ARAND HURT ART SPOŻYWCZYCH ...

Raport za: bieżący miesiąc

Data początkowa: 2013-10-01 końcowa: 2013-10-31

Dokumenty zakupu: wybranych: 18 z 18 ...

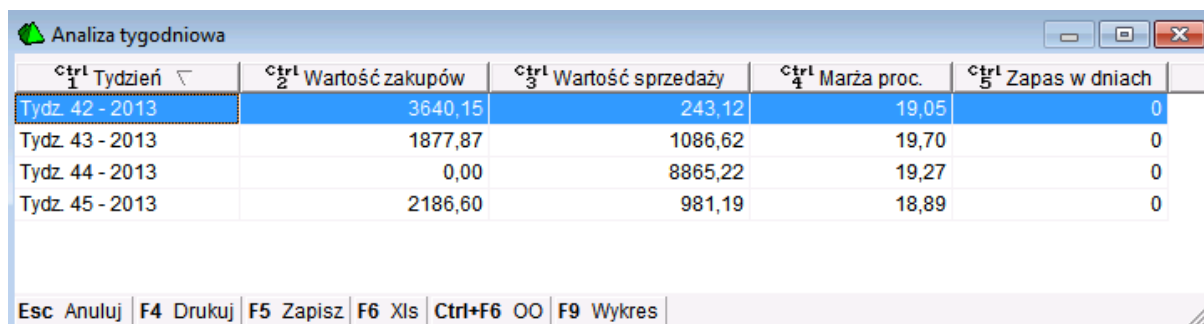
Dokumenty sprzed.: wybranych: 0 z 25 ...

F2 Dalej | Esc Anuluj | Alt+F2 Zapisz jako domyślne

Dokumenty zakupu i dokumenty sprzedaży z parametrów początkowych raportu zostały opisane w poniższym rozdziale.

II. Wyniki i interpretacja raportu

Po zdefiniowaniu i zatwierdzeniu parametrów początkowych system rozpocznie generowanie raportu. Po zakończeniu tej operacji pojawi się okno z wynikami, które będzie miało formę zbliżoną do tej na poniższym zrzucie.



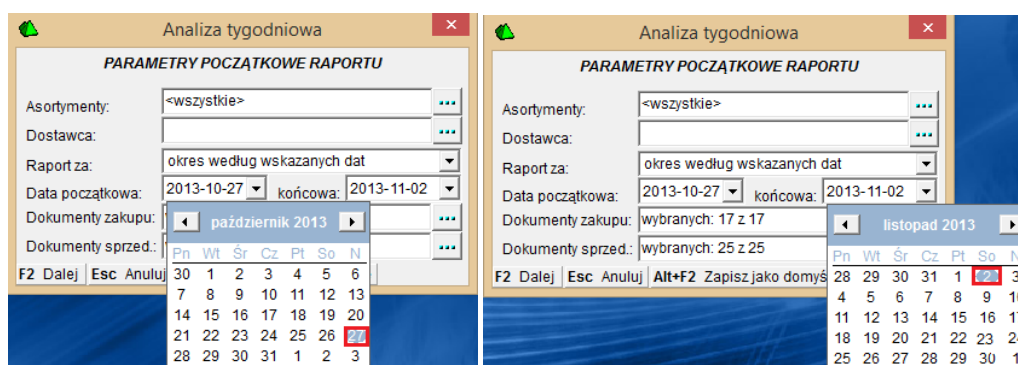
Ctrl 1 Tydzień	Ctrl 2 Wartość zakupów	Ctrl 3 Wartość sprzedaży	Ctrl 4 Marża proc.	Ctrl 5 Zapas w dniach
Tydz. 42 - 2013	3640,15	243,12	19,05	0
Tydz. 43 - 2013	1877,87	1086,62	19,70	0
Tydz. 44 - 2013	0,00	8865,22	19,27	0
Tydz. 45 - 2013	2186,60	981,19	18,89	0

Opis kolumn raportu

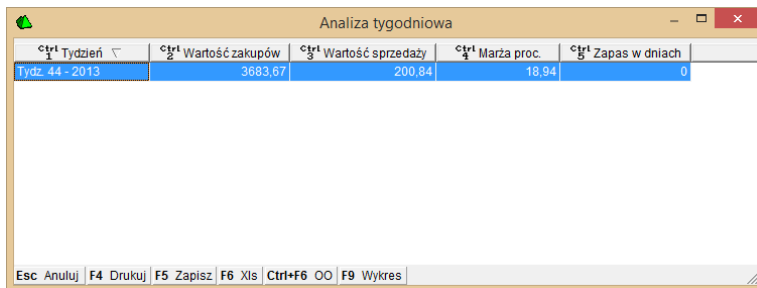
1. Opis wyników w kolumnie **Tydzień**

Liczba pozycji w tej kolumnie zależy od daty początkowej i końcowej zadanej w parametrach początkowych raportu. Jako jeden pełny tydzień traktowany jest przedział czasowy rozpoczynający się od niedzieli a kończący na sobocie. Jeżeli zatem chcemy wygenerować raport za pełny tydzień wówczas na filtrze raportu należy zaznaczyć zakres od niedzieli do soboty. Przykład:

Założmy, że chcemy wygenerować raport za 44 tydzień roku. W tym celu na filtrze należy zdefiniować zakres dat, jak poniżej (a więc od niedzieli 2013-10-27 do soboty 2013-11-02).



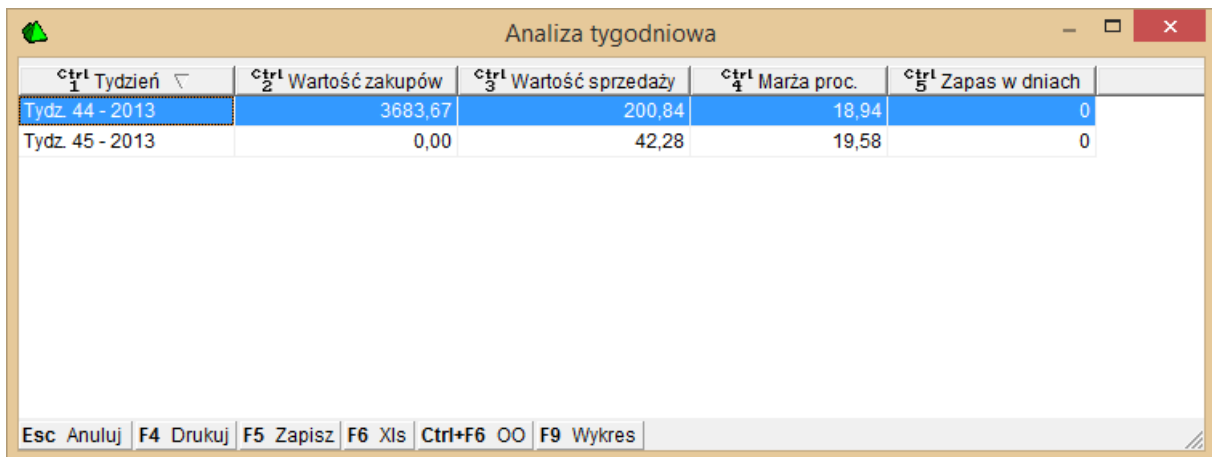
W efekcie zostanie wygenerowany raport za jeden pełny tydzień co widać na poniższym zrzucie.



Ctrl 1 Tydzień ▾	Ctrl 2 Wartość zakupów	Ctrl 3 Wartość sprzedaży	Ctrl 4 Marża proc.	Ctrl 5 Zapas w dniach
Tydz. 44 - 2013	3683,67	200,84	18,94	0

Esc Anuluj | F4 Drukuj | F5 Zapisz | F6 Xls | Ctrl+F6 OO | F9 Wykres

Jeżeli teraz datę końcową przesunęlibyśmy o 1 dzień do przodu, a więc na 2013-11-03 wówczas raport pokaże wyniki za tydzień 44 oraz za kolejny tydzień 45 (niedziela 3 listopada zaczęła bowiem kolejny tydzień).



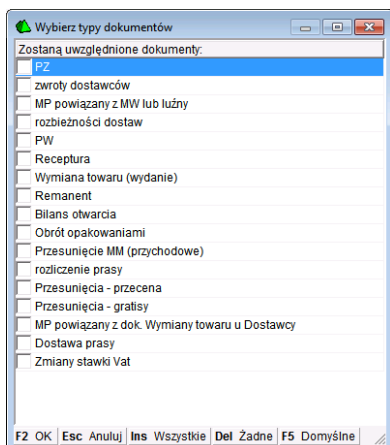
Ctrl 1 Tydzień ▾	Ctrl 2 Wartość zakupów	Ctrl 3 Wartość sprzedaży	Ctrl 4 Marża proc.	Ctrl 5 Zapas w dniach
Tydz. 44 - 2013	3683,67	200,84	18,94	0
Tydz. 45 - 2013	0,00	42,28	19,58	0

Esc Anuluj | F4 Drukuj | F5 Zapisz | F6 Xls | Ctrl+F6 OO | F9 Wykres

2. Opis wyników w kolumnie **Wartość zakupów**

Wynik w tej kolumnie zależy od parametrów początkowych nałożonych na: asortymenty, dostawców, od wybranej daty początkowej i końcowej dla raportu oraz zaznaczonych dokumentów zakupu. Wszystkie parametry poza dokumentami zakupu zostały opisane w słowniku. W tym rozdziale zostaną więc tylko przybliżone poszczególne typy dokumentów zakupu.

Lista dokumentów zakupowych możliwych do zaznaczenia w parametrach początkowych znajduje się na poniższym zrzucie:



W kolejnych podpunktach (a więc od 2.1. do 2.17. włącznie) znajduje się opis poszczególnych typów dokumentów zakupu. Aby ułatwić czytelnikowi zapoznanie się z nimi każdy podpunkt skonstruowano w analogiczny sposób:

- 📄 Na samym początku znajduje się informacja z jakiego typu dokumentu raport czerpie dane.
- 🔍 Następnie opisano warunki, jakie muszą być spełnione, aby dokument trafił do raportu. W przypadku dokumentów zakupu warunki są ze zbieżne i w większości przypadków różnią się zaznaczeniem na filtrze odpowiedniego typu dokumentu. Oczywiście dla niektórych dokumentów występują pewne odstępstwa lub wyjątki, ale zostały one odpowiednio zakomunikowane w tekście.
- 🏷️ Na końcu znajduje się informacja, która z cen jest pobierana do raportu (zgodnie z opisem zawartym w słowniku system pobierze jedną z 3 cen: cenę podstawową, cenę zakupu lub cenę sprzedaży).

2.1. PZ

- 📄 Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **PZ** (Dostawa).
- 🔍 Dokument **PZ** trafi do raportu jeżeli:
 - W parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty zakupu** zaznaczono **PZ**.
 - **Data** w nagłówku dokumentu **PZ** (zielona ramka poniżej) należy do przedziału wyznaczonego przez datę początkową i końcową zadaną w parametrach początkowych raportu.



- Do raportu pobierana jest **Cena podstawowa*** Należy pamiętać, że do raportu trafią tylko te pozycje dokumentu, które spełnią kryteria nałożone w parametrach początkowych.

Jeżeli generowalibyśmy raport dla dokumentu PZ z uwzględnieniem wszystkich towarów wówczas z poniższego dokumentu do raportu powinna trafić łączna kwota w wysokości 42,20.

LP	Nazwa	Ilość	Cena bez rab	Cena netto	VAT %	Wartość netto	Cena det	Marża	VAT w cenie d	Wartość det	Rabat %	Akt. c. ew	Akt. c. det
1	Caro cz Box Dł.	10,000	1,96	1,96	23 %	19,60	2,87	18,88	5,40	28,70	0,00	1,96	2,87
2	Golden American	2,000	2,80	2,80	23 %	5,60	4,10	18,93	1,54	8,20	0,00	2,80	4,10
3	Wódka Wyborowa	1,000	17,00	17,00	23 %	17,00	26,00	24,35	4,86	26,00	0,00	17,00	26,00
Razem:		13				42,20	8,90	11,80		62,90			




2.2. Zwroty dostawców

- Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Zwrot do dostawcy**.
- Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt 2.1.) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **zwroty dostawców**.
- Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu PZ (punkt 2.1.) przy czym ma ona znak przeciwny niż na dokumencie zwrotu. Poniżej znajdują się bardziej szczegółowe wyjaśnienia dlaczego tak jest:




Jeżeli na dokumencie zwrotu znajduje się towar o łącznej wartości 60 zł to w raporcie wartość ta zostanie uwzględniona ze znakiem „minus” -60 zł. System ujmuje ją w taki sposób, ponieważ zwrócenie towaru dostawcy pomniejsza rzeczywistą wartość zakupu. Jeżeli na przykład otrzymamy dostawę udokumentowaną PZ na kwotę 100 zł, a następnie do dokumentu PZ wystawimy zwrot na kwotę 60 zł, wówczas rzeczywista wartość zakupu wyniesie $100\text{ zł} - 60\text{ zł} = 40\text{ zł}$. Zwrot traktowany jest ze znakiem minus, ponieważ jak widać pomniejsza on wartość zakupionych towarów (jest to pewien rodzaj „korekty”).

* Cena podstawowa została zdefiniowana w słowniku (na początku dokumentu) w punkcie numer 1.




2.3. MP powiązany z MW lub luźny

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **MP**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **MP powiązany z MW lub luźny**.
-  Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)).




2.4. Rozbieżności dostaw

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Rozbieżność z dostawy**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Rozbieżności dostaw**.
-  Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)).




2.5. PW

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **PW** (Przychód wewnętrzny).
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **PW**.
-  Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)).

2.6. Receptura

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Dokument receptury**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Receptura**.
-  Do raportu pobierana jest **Cena zakupu** *.

2.7. Wymiana towaru (wydanie)

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Wymiana towaru u dostawcy**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Wymiana towaru (wydanie)**.
-  Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) przy czym ma ona znak przeciwny niż na dokumencie wymiany towaru u dostawcy.

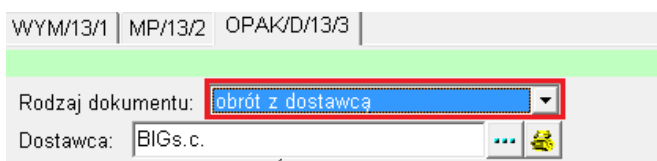
* Cena zakupu została zdefiniowana w słowniku (początek dokumentu) w punkcie numer 2.

Uzasadnienie jest identyczne jak w przypadku zwrotu do dostawcy. Tutaj również zachodzi operacja zwrotu towaru. Różnica polega tylko na tym, że jak wskazuje sama nazwa dokumentu zostaje on wymieniony na inny towar.

2.8. Obrót opakowaniami

- Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Obrót opakowaniami**.
- Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Obrót opakowaniami**.

Dodatkowo warto zauważyć, że do raportu trafią te dokumenty obrotu opakowaniami, które w nagłówku dokumentu w polu **Rodzaj dokumentu** mają wybraną wartość **obrót z dostawcą**. Jeżeli rodzaj dokumentu wskazywałby na obrót z odbiorcą system nie uwzględniłby go w raporcie jako koszt zakupu.



- Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)).

2.9. Przesunięcie MM (przychodowe)

- Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Przesunięcie MM**.
- Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Przesunięcie MM (przychodowe)**.
- Do raportu pobierana jest **Cena zakupu** *.

2.10. Dostawa prasy

- Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Dostawa prasy**.
- Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Dostawa prasy**.

* Cena zakupu została zdefiniowana w słowniku (początek dokumentu) w punkcie numer 2.

- 👉 Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)). Wyjątkowo w przypadku dostawy prasy jest ona pokazana w kolumnie **Wart zak net**, zamiast w kolumnie **Wartość netto** jak ma to miejsce przy pozostałych dokumentach.

📄 *Wskazówka: Jeżeli w parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty zakupu** zostaną jednocześnie zaznaczone pozycje: **dostawa prasy i rozliczenie prasy** wówczas wartość w raporcie zostanie wyliczona jako:*

Cena podstawowa (z dokumentu dostawy prasy) – **Cena zakupu** (z dokumentu rozliczenia prasy).

2.11. Przesunięcia – przecena

- 📄 Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Przesunięcie** (Przesunięcie z towaru na towar. Przecena).
- 📄 Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Przesunięcia - przecena**.
- 👉 Do raportu pobierana jest **Cena zakupu** *.

2.12. Przesunięcia – gratisy

- 📄 Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Przesunięcie – gratisy** (Przesunięcie z towaru na towar. Gratisy).
- 📄 Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Przesunięcia - gratisy**.
- 👉 Do raportu pobierana jest **Cena zakupu** *.

2.13. MP powiązany z dok. Wymiany towaru u Dostawcy

- 📄 Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **MP**.
- 📄 Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt [2.1.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **MP powiązany z dok. Wymiany towaru u Dostawcy**.

Dodatkowo w stopce dokumentu w polu **Wymiana** należy wskazać powiązany dokument wymiany towaru (czerwona ramka na poniższym zrzucie). Inaczej raport potraktuje takie MP,

* Cena zakupu została zdefiniowana w słowniku (początek dokumentu) w punkcie numer 2.

nie jak dokument powiązany z wymianą towaru, a jak zwykłe MP i nie zwróci dla tego typu dokumentu wartości.

Razem:		25	
Udzielono rabatu:	<input type="text" value="0,00"/>	Ctrl+F6	PO ... Ctrl+R
Wyliczenie podatku od wartości:	NETTO	...	Ctrl+K
Wymiana:	<input type="text" value="WYM/13/1"/>	...	Zamówienia: ... Alt+Z

Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu PZ (punkt 2.1.).

2.14. Rozliczenie prasy

Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Rozliczenie prasy**.

Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu PZ (punkt 2.1.) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty zakupu** należy wybrać **Rozliczenie prasy**.

Do raportu pobierana jest **Cena zakupu**.*

*Wskazówka: Jeżeli w parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty zakupu** zostaną jednocześnie zaznaczone pozycje: **dostawa prasy** i **rozliczenie prasy** wówczas wartość w raporcie zostanie wyliczona jako:*

Cena podstawowa (z dokumentu dostawy prasy) – **Cena zakupu** (z dokumentu rozliczenia prasy).

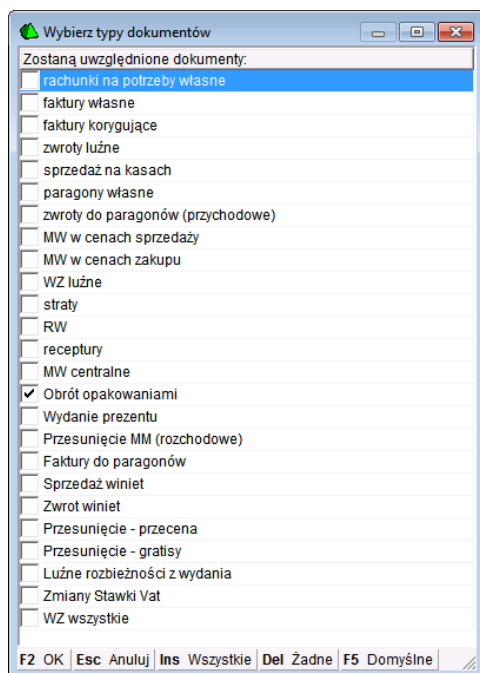
3. Opis wyników w kolumnie **Wartość sprzedaży**

Ctrl 1 Tydzień	Ctrl 2 Wartość zakupów	Ctrl 3 Wartość sprzedaży	Ctrl 4 Marża proc.	Ctrl 5 Zapas w dniach
Tydz. 42 - 2013	3640,15	243,12	19,05	0
Tydz. 43 - 2013	1877,87	1086,62	19,70	0
Tydz. 44 - 2013	0,00	8865,22	19,27	0
Tydz. 45 - 2013	2186,60	981,19	18,89	0




Esc Anuluj F4 Drukuj F5 Zapisz F6 Xls Ctrl+F6 OO F9 Wykres

Wynik w tej kolumnie zależy od parametrów początkowych nałożonych na: asortymenty, dostawców, od wybranej daty początkowej i końcowej dla raportu oraz zaznaczonych dokumentów sprzedaży. Wszystkie parametry poza dokumentami sprzedaży zostały opisane w słowniku. W tym rozdziale zostaną więc przybliżone tylko poszczególne typy dokumentów sprzedaży.



Lista dokumentów sprzedażowych możliwych do zaznaczenia w parametrach początkowych znajduje się na poniższym zrzucie:



W kolejnych podpunktach (a więc od 3.1. do 3.25. włącznie) znajduje się opis poszczególnych typów dokumentów sprzedaży. Aby ułatwić czytelnikowi zapoznanie się z nimi każdy podpunkt skonstruowano w analogiczny sposób:

-  Na samym początku znajduje się informacja z jakiego typu dokumentu raport czerpie dane.
-  Następnie opisano warunki, jakie muszą być spełnione, aby dokument trafił do raportu.
-  Na końcu znajduje się informacja, która z cen jest pobierana do raportu (zgodnie z opisem zawartym w słowniku system pobierze jedną z 3 cen: cenę podstawową, cenę zakupu lub cenę sprzedaży) .

3.1. Rachunki na potrzeby własne

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Faktura VAT**.
-  Dokument **Faktura VAT** trafi do raportu jeżeli:
 - W parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty sprzedaży** zaznaczono **rachunki na potrzeby własne**.
 - **Data wystawienia** w nagłówku dokumentu **Faktura VAT** (zielona ramka poniżej) należy do przedziału wyznaczonego przez datę początkową i końcową zadaną w parametrach początkowych raportu.

FV/13/9 | PRZEGLĄDANIE: FAKTURA VAT nr FV/13/9

Odbiorca: B.K.S.
ODMOGILE, KRAKÓW
NIP: 678-10-03-314

Magazyn: Magazyn 01
Data wystawienia: 2013-10-29
Data sprzedaży: 2013-11-07
Termin płatności: 0 / 2013
Forma płatności: gotówka
Nr dokumentu: FV/13/9

Rodzaj rachunku: faktura VAT
Typ sprzedaży: **na potrzeby własne**
Poziom sprzedaży: ceny hurtowe

LP	Nazwa	Ilość	Cena brutto	VAT %	Wartość brutto	Rabat %	Marża netto
1	AL grape 1.5L	1,000	1,20	23 %	1,20	0,00	-0,10

- **Typ sprzedaży** w nagłówku dokumentu ma wartość **na potrzeby własne** (miejsce to zostało oznaczone niebieską ramką na powyższym zrzucie).

Do raportu pobierana jest **Cena sprzedaży*** Należy pamiętać, że do raportu trafią tylko te pozycje dokumentu, które spełnią kryteria nałożone w parametrach początkowych.

3.2. Faktury własne

Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Faktura VAT.**

Obowiązują analogiczne zasady, jak dla rachunków na potrzeby własne z 2 małymi różnicami:

- W parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy zaznaczyć **Faktury własne**.
- **Typ sprzedaży** w nagłówku dokumentu musi mieć wartość inną niż **na potrzeby własne**, a więc: **dla kontrahenta** lub **faktura ratalna**.

Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu Rachunki na potrzeby własne (punkt [3.1.](#)).

3.3. Faktury korygujące

Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Faktura korygująca.**

Obowiązują analogiczne zasady, jak dla rachunków na potrzeby własne z 2 małymi różnicami:

- W parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy zaznaczyć **Faktury korygujące**.
- W nagłówku faktury są 2 daty. Data, która stanowi kryterium do raportu to **Data wystawienia**.

Wartość do raportu wyliczana jest następująco:

* Cena sprzedaży została zdefiniowana w słowniku (początek dokumentu) w punkcie numer 3.


Faktura oryginał:	FV/13/15
Rodzaj faktury:	faktura VAT
Powód korekty:	

LP	Nazwa	Ilość	Cena brutto	VAT %	Cena po rab brutto	Wartość brutto	Rabat %
1	Aqua 2L	30,000	2,76	8 %	2,76	82,80	0,00
	po korekcie	5,000	3,24	8 %	4,32	21,60	0,00

Ilość przed korektą (czerwona ramka powyżej) * Cena – Cena sprzedaży (obliczana jako: Ilość po korekcie w zielonej ramce powyżej * CenaPoRab).


W raporcie zostanie uwzględniona jest wartość ze znakiem przeciwnym niż wynika to z powyższych obliczeń.

3.4. Zwroty luźne

 Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Zwrot od odbiorcy**.


 Dokument **Zwrot od odbiorcy** trafi do raportu, jeżeli:


- W parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty sprzedaży** zaznaczono **zwroty luźne**.
- **Data** w nagłówku dokumentu **Zwrot od odbiorcy** należy do przedziału wyznaczonego przez datę początkową i końcową zadaną w parametrach początkowych raportu.


 Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu Rachunki na potrzeby własne (punkt [3.1.](#)) przy czym ma ona znak przeciwny niż na dokumencie zwrotu od odbiorcy. Poniżej znajduje się wyjaśnienie dlaczego tak jest:


Wartość z dokumentu **Zwrot od odbiorcy** w raporcie Analiza tygodniowa jest uwzględniana ze znakiem przeciwnym ponieważ w sytuacji, kiedy klient zwraca nam towar zmniejsza się faktyczna kwota sprzedaży. Załóżmy, że dokumentem WZ rozchodowaliśmy towar na kwotę 1 100 zł. Jeżeli teraz odbiorca zwróci nam część zakupionego towaru np. na kwotę 500 zł, wówczas rzeczywista kwota sprzedaży zostanie wyliczona jako: $1\ 100 - 500 = 600$ zł.

3.5. Paragony własne


 Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Paragon fiskalny**.


 Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Paragony własne**.

 Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny Wartość z tabeli PozDok.

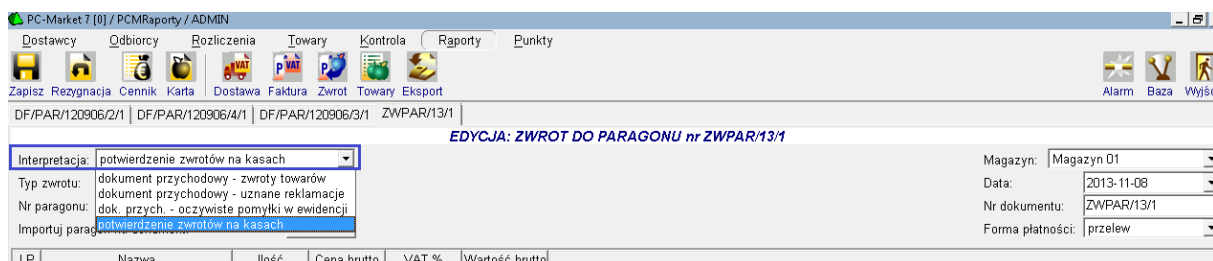
 Wskazówka: Jeżeli w parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty sprzedaży** zostaną jednocześnie zaznaczone pozycje: **paragony własne i faktury do paragonów** wówczas wartość w raporcie zostanie zdublowana. Raz raport pobierze wartość z paragonów, a dodatkowo powiększy ją o wartość z faktur do paragonów.

3.6. Zwroty do paragonów (przychodowe)


 Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Zwrot do paragonu**.

 Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt 3.4.) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Zwroty do paragonów (przychodowe)**.


Dodatkowo w nagłówku dokumentu pole **Interpretacja** musi zawierać wartość inną niż **potwierdzenie zwrotów na kasach**.



The screenshot shows the 'PC-Market 7' software interface. The main window title is 'PC-Market 7 [0] / PCMRaporty / ADMIN'. The menu bar includes 'Dostawy', 'Odbiorcy', 'Rozliczenia', 'Towary', 'Kontrola', 'Raporty', and 'Punkty'. The toolbar contains icons for 'Zapisz', 'Rezygnacja', 'Cennik', 'Karta', 'Dostawa', 'Faktura', 'Zwrot', 'Towary', and 'Eksport'. The document number is 'DF/PAR/120906/2/1 | DF/PAR/120906/4/1 | DF/PAR/120906/3/1 | ZWP/13/1'. The document title is 'EDYCJA: ZWROT DO PARAGONU nr ZWP/13/1'. The 'Interpretacja' field is set to 'potwierdzenie zwrotów na kasach'. The 'Typ zwrotu:' field is set to 'dokument przychodowy - zwroty towarów'. The 'Nr paragonu:' field is set to 'dok. przych. - oczyszczone pomyłki w ewidencji'. The 'Importuj parag.' field is set to 'potwierdzenie zwrotów na kasach'. The 'Magazyn:' field is set to 'Magazyn 01'. The 'Data:' field is set to '2013-11-08'. The 'Nr dokumentu:' field is set to 'ZWP/13/1'. The 'Forma płatności:' field is set to 'przelew'. The table below has columns: LP, Nazwa, Ilość, Cena brutto, VAT %, and Wartość brutto.


 Brana jest ta sama wartość co w przypadku paragonów własnych przy czym na ona znak przeciwny niż na dokumencie zwrotu do paragonu.


Uzasadnienie jest tutaj analogiczne jak w przypadku luźnych zwrotów (zwrotów od odbiorcy).


 Wskazówka: Jeżeli w parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty sprzedaży** zostaną jednocześnie zaznaczone pozycje: **paragony własne i zwroty do paragonów** wówczas wartość w raporcie zostanie wyliczona jako:


Suma wartości z kolumny Wartość z tabeli PozDok (z dokumentu paragon fiskalny) – Suma wartości z kolumny Wartość z tabeli PozDok (z dokumentu zwrot do paragonu).

3.7. MW w cenach sprzedaży

 Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **MW**.




 Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt 3.4.) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **MW w cenach sprzedaży**.


 Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu Rachunki na potrzeby własne (punkt 3.1.).

 **Wskazówka:** W stopce dokumentu MW znajduje się informacja, która pozwala zidentyfikować czy został on wystawiony w cenach zakupu czy też w cenach sprzedaży (miejsce to zostało oznaczone niebieską ramką na poniższym zrzucie). Raport Analiza tygodniowa posiada osobny parametr dla MW w cenach sprzedaży i dla MW w cenach zakupu stąd zaznaczenie na filtrze **MW w cenach sprzedaży** uwzględni w raporcie tylko te MW, które w stopce dokumentu polu **Dokument wystawiono** mają wartość **w cenach sprzedaży**.

Aktualny rabat:	0,00	Ctrl+F6	Razem netto:	208,01
Dokument wystawiono:	w cenach sprzedaży		Razem VAT:	25,69
			Razem brutto:	233,70



3.8. MW w cenach zakupu

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **MW**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **MW w cenach zakupu**.
-  Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny CenaDet z tabeli PozDok.


 **Wskazówka:** W stopce dokumentu MW znajduje się informacja, która pozwala zidentyfikować czy został on wystawiony w cenach zakupu czy też w cenach sprzedaży (miejsce to zostało oznaczone niebieską ramką na poniższym zrzucie). Raport Analiza tygodniowa posiada osobny parametr dla MW w cenach sprzedaży i dla MW w cenach zakupu stąd zaznaczenie na filtrze **MW w cenach zakupu** uwzględni w raporcie tylko te MW, które w stopce dokumentu polu **Dokument wystawiono** mają wartość **w cenach zakupu**.

Dokument wystawiono:	w cenach zakupu	Razem netto:	336,31
		Razem VAT:	68,08
		Razem brutto:	404,39

3.9. WZ luźne




-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **WZ**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **WZ luźne**.
Dodatkowo pole **Realizuje fakturę** w stopce dokumentu musi być puste. Inaczej WZ nie zostanie potraktowana jako WZ luźna i trafi do raportu po zaznaczeniu innej pozycji w parametrach początkowych.

Realizuje fakturę:	
--------------------	--




-  Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu Rachunki na potrzeby

własne (punkt [3.1.](#)).




3.10. Straty

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Dokument straty**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Straty**.
-  Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny CenaDet z tabeli PozDok.



3.11. RW

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Rozchód wewnętrzny**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **RW**.
-  Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny CenaDet z tabeli PozDok.

3.12. Receptury

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Dokument receptury**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Receptury**.
-  Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny CenaDet z tabeli PozDok dla pozycji rozchodowanych.

3.13. Obrót opakowaniami

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Obrót opakowaniami**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Obrót opakowaniami**.
Dodatkowo warto zauważyć, że do raportu trafią te dokumenty obrotu opakowaniami, które w nagłówku dokumentu w polu **Rodzaj dokumentu** mają wybraną wartość **obróć z odbiorcą**.

The screenshot shows a software interface with two input fields. The first field is labeled 'Rodzaj dokumentu:' and contains the text 'obróć z odbiorcą'. The second field is labeled 'Odbiorca:' and contains the text 'B.K.S.'. To the right of the second field are three small icons: a blue square with three dots, a yellow square with a gear, and a yellow square with a person icon.

- Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu Rachunki na potrzeby własne (punkt [3.1.](#)) przy czym ma ona znak przeciwny niż na dokumencie obrotu opakowaniami.

3.14. Wydanie prezentu

- Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **WP**.
- Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Wydanie prezentu**.
- Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu Rachunki na potrzeby własne (punkt [3.1.](#)).

3.15. Przesunięcie MM (rozchodowe)

- Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Przesunięcie MM**.
- Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Przesunięcie MM (rozchodowe)**.
- Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny CenaDet z tabeli PozDok.

3.16. Faktury do paragonów

- Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Faktura VAT**.
- Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Faktury do paragonów**.
- Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny Wartosc z tabeli PozDok.

*Wskazówka: Jeżeli w parametrach początkowych raportu w pozycji **Dokumenty sprzedaży** zostaną jednocześnie zaznaczone pozycje: **paragony własne** i **faktury do paragonów** wówczas wartość w raporcie zostanie zdublowana. Raz raport pobierze wartość z paragonów, a dodatkowo powiększy ją o wartość z faktur do paragonów.*




3.17. Sprzedaż winiet

Rozwiązanie branżowe.




3.18. Zwrot winiet

Rozwiązanie branżowe.




3.19. Przesunięcie – przecena


-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Przesunięcie** (Przesunięcie z towaru na towar. Przecena).
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Przesunięcie - przecena**.
-  Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny CenaDet z tabeli PozDok.

3.20. Przesunięcie – gratisy

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **Przesunięcie – gratisy** (Przesunięcie z towaru na towar. Gratisy).
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **Przesunięcie - gratisy**.
-  Brana jest **Cena sprzedaży** przy czym zamiast CenaPoRab z tabeli PozDok brana jest wartość z kolumny CenaDet z tabeli PozDok.

3.21. WZ wszystkie

-  Typ dokumentu z którego dane są pobierane do raportu: **WZ**.
-  Obowiązują analogiczne zasady, jak dla dokumentu Zwroty luźne (punkt [3.4.](#)) z tą drobną różnicą, że w pozycji **Dokumenty sprzedaży** należy wybrać **WZ wszystkie**.
W raporcie zostaną uwzględnione zarówno dokumenty WZ z pustym polem **Realizuje fakturę**, jak i dokumenty WZ mające w tym polu wpisany numer faktury.
-  Do raportu pobierana jest ta sama cena co w przypadku dokumentu Rachunki na potrzeby własne (punkt [3.1.](#)).

 *Wskazówka: Zaznaczając w dokumentach sprzedaży jednocześnie WZ luźne oraz WZ wszystkie, raport zachowa się w taki sam sposób, jakby zaznaczono tylko WZ wszystkie. WZ wszystkie uwzględni bowiem WZ luźne.*