



## Управление закупками

Решение проблем растущего бизнеса с помощью  
Symbioz ERPМ

## Содержание

1. Введение
2. Описание процесса закупки товара
3. Планирование обеспечения
4. Подача заявок на закупку
5. Запрос цены у поставщика (Request for Quotation)
6. Планирование поставок
7. Подбор поставщиков

## 1. Введение

**Закупка товаров** (запасов) предприятием – наиболее проблемный этап схемы обеспечения материальными ресурсами. Чтобы максимально сократить издержки при хранении ТМЦ, но при этом гарантировать обеспеченность материалами производственного или торгового процесса, необходимо часть закупок ТМЦ осуществлять адресно (надо -> купили), а часть – для восполнения запасов, которые можно оперативно использовать, снижая зависимость от возможных задержек поставок (надо -> берем с запаса на складе -> покупаем -> восполняем запас). В описанном процессе **слабым звеном чаще всего является именно закупка товаров, работ, услуг**. Процесс закупки товаров желательно детально описать и систематизировать, по возможности упростить и автоматизировать, рекомендовать/навязать исполнителям четкие правила игры (регламент), организовать эффективную схему контроля.

## 2. Описание процесса закупки товара

Большинство действий (этапов), которые осуществляются при закупке товарно-материальных ценностей, однотипны:

- Для начала рассчитывают потребность в ТМЦ для обеспечения производственного процесса или на проведение неких работ, например, на проведение ремонтных работ, проводимых собственными силами (планирование обеспечения);
- Планирование совокупной потребности в закупке запасов (товаров, сырья, материалов, оборудования) для каждого отдельного заказчика (для промышленных предприятий чаще в качестве заказчиков выступают подразделения самого предприятия, но в более широком смысле, особенно для торговых предприятий, заявка может быть направлена на удовлетворение потребности и внешних заказчиков – покупателей);
- Комплексное планирование поставок (закупок) в целом по предприятию;
- Подбор поставщиков, тендерные процедуры;
- Поставка ТМЦ (оформление, контроль соблюдения условий поставки, оприходование на учет, ...);

- Проверка качества поступивших товаров (комиссионное при приемке или в ходе проведения дополнительной проверки, испытаний, сертификации, которая может проводиться как предприятием самостоятельно, так и внешними сертифицирующими организациями).

### 3. Планирование обеспечения

Определяем какие ТМЦ и в каких объемах нам нужны. Для этого необходимо обдумать заранее, что мы будем делать (изготавливать, производить или продавать) и какая потребность в материалах для нас будет достаточна. Иногда это довольно тяжело сделать. Во многих случаях эта проблема решается за счет создания текущего оборачиваемого запаса – небольшого запаса постоянно используемых товаров, которые мы всегда имеем в наличии. Главное не делать этот запас очень большим.

### 4. Подача заявок на закупку

Много чего из того, что необходимо предприятию для полноценного функционирования может отсутствовать на предприятии, а значит должно быть закуплено. При оформлении заказов такие запасы лучше выделять в отдельные заявки на закупку по которым будет планироваться и осуществляться закупка.

**Заявка на закупку также крайне важна для оценки эффективности организации и проведения закупок (сравнения плана и факта поставок).**

В пределах организационной структуры предприятий, заявки на закупку обычно подают подразделения, играющие в процессе закупок роль заказчиков.

Для того, чтобы создать заявку на закупку необходимо:

**Закупки – Закупка – Заявки на закупку – Создать – Заполнить поля – Продукция - Добавить**

Утверждение заявки

Черновик | Одобрено | Подтвержден | Отклонено

Request Reference Источник документа  
PR00024

Запрошено  
Administrator

На утверждение  
Administrator

Описание  
Базовая комплектация

Дата создания  
20.09.2017

Тип комплектования  
Склад Киев: Receipts

Продукция

Товар/Услуга	Описание	Кол-во	Ед. изм. продукции	Счет аналитики	Дата заказа	Количество в КП или в Заказе закупок	Статус закупки	
[1] Ноутбук ASUS	[Ноутбук ASUS ] 1	7.00	шт.		20.09.2017	0.00	Не закуплено	

Добавить

Рис 1. Создание заявки на закупку

Создать: Продукция для закупки

Товар/Услуга  
[1] Ноутбук ASUS

Описание  
[Ноутбук ASUS] 1

Коль-во  
7.00 шт.

Счет аналитики

Дата заказа  
20.09.2017

Заказ снабжения

Сохранить и закрыть Сохранить и создать или Отказаться

*Рис.2 Создание продукции для закупки*

Разберем стадии, по которой проходит заявка. Заявка на закупку попадает в «Черновик». После утверждения она попадает в стадию «Одобрено»

### 5. **Запрос цены у поставщика (Request for Quotation)**

После формирования заявки на закупку, необходимо запросить цены у поставщика. Для этого необходимо:

**Позиции заявок на закупку – Выбрать необходимую заявку – Еще – Создать запрос цен**

Еще ▾ 1-5 из 5

Группировать по Товар/услуга Запрошено Назначено Статус закупки Запрос


<input type="checkbox"/>	Запрос о закупке	Request state	Запрошено	Назначено	Дата	Сумма	Статус закупки	Товар/Услуга	Описание	Кол-во	Ед. изм. продукции	Счет аналитики
<input type="checkbox"/>	PR00003	Подтвержден	Литовченко Василь Петрович		08.08.2017		Не закуплено	[1] Ноутбук ASUS	[Ноутбук ASUS] 1	1.00	шт.	
<input type="checkbox"/>	PR00013	Одобрено	Administrator	Литовченко Василь Петрович	21.08.2017	0.00	Не закуплено	[3] Ноутбук HP	[Ноутбук HP] 3	1.00	шт.	
<input type="checkbox"/>	PR00014	Одобрено	Administrator	Administrator	20.08.2017	4'900.00	Confirmed	Зерно	Зерно	4'900.00	Тонна	[AA111] Зерно
<input type="checkbox"/>	PR00022	Одобрено	Administrator	Administrator	20.09.2017	10.00	Done	[1] Ноутбук ASUS	[Ноутбук ASUS] 1	5.00	шт.	
<input checked="" type="checkbox"/>	PR00024	Одобрено	Administrator	Administrator	20.09.2017	0.00	Не закуплено	[1] Ноутбук ASUS	[Ноутбук ASUS] 1	7.00	шт.	

Контекстное меню (открыто над PR00003):

- Поделиться
- Встроить
- Экспорт
- Удалить
- Создать запрос цен**

Рис. 3 Создание запроса цены у поставщика

Создать запрос цен ✕



### Существующее КП для Обновления

Заказ на закупку

---

### Детали нового КП:

Поставщик  
Shipman

Заявка на закупку	Продукция	Description	Количество для закупки	Ед.изм.	
PR00024	[1] Ноутбук ASUS	[Ноутбук ASUS ] 1	7.00	шт.	✕

*Рис. 4 Формирование запроса цен*

Если вы что-либо закупаете для нужд компании или для торговой деятельности, то наверняка, вы хотите получить самое выгодное предложение от поставщиков, если вы хотите улучшить свою конкурентоспособность, снизить текущие расходы или увеличить маржу. Однако поиск и отбор хороших предложений поставщиков обычно занимает много времени службы закупок и часто приводит к сильному росту ее штата. К счастью, есть несколько способов сделать этот процесс проще. Один из них — это так называемый тендер (**Call for bids**), в Odoo работа в тендерах поддерживается в том числе при помощи Request For Quotation (RFQ или *запрос цен*) - запросов цен, который является логическим продолжением тендера.

Одним из преимуществ использования RFQ и проведения тендеров (**Call for bids**), является конкуренция, создаваемая между поставщиками. Вы четко формулируете свои потребности, рассылаете их поставщикам и каждый из них должен представить лучшие цены (или услуги), чтобы победить других.



Другим преимуществом является то, что этот метод позволяет вам составить список поставщиков, которые предоставили интересные предложения, даже если сейчас вам эти предложения не совсем подходят. Это "запасные" поставщики. Если отобранный поставщик не сможет выполнить ваш заказ, у вас уже будет список альтернативных поставщиков, с которыми вы можете быстро связаться по поводу закупки. Этим частично решается проблема поиска поставщиков.

RFQ - документированный запрос организации, заинтересованной в приобретении товаров или услуг, к определённой или неопределённой группе поставщиков с целью определения возможных закупочных цен.

RFQ обычно включает больше чем запрос цены на товар или услугу: часто от поставщиков требуется представить также информацию об условиях платежа, уровень качества товара или объём контракта. Чтобы получить корректные расценки, в RFQ часто включают спецификации товаров или услуг, чтобы удостовериться, что все поставщики предлагают цену для того же товара или услуги. Как правило, поставщики должны ответить на запрос в установленную дату и время. Ценовые предложения могут обсуждаться (часто разъясняют технические возможности или отмечают ошибки в предложении).

После подтверждения запроса цены, заявка попадает в Заказы закупок.

The screenshot displays a procurement system interface for a confirmed purchase order. At the top, a navigation bar shows the status 'Покупка подтверждена' (Purchase confirmed) in a blue box, with other options like 'Отменить' (Cancel) and 'Получить счет' (Get invoice). The order title is 'Заказ на закупку PO00025'. Key details include the supplier 'Shipman', order date '20.09.2017 12:46:37', and delivery location 'Склад Киев: Receipts'. A table below lists the items, with one row for 'Ноутбук ASUS' (ASUS laptop) with a quantity of 7,000 units, a unit price of 12,000.00, and a total of 84,000.00. A red box highlights the '1 Счета' (1 Invoice) button in the top right corner.

Товар	Описание	Запланированная дата	Разнесение аналитики	Количество	Ед. изм. продукции	Цена единицы	Налоги	Подитог
[1] Ноутбук ASUS	[1] Ноутбук ASUS	20.09.2017		7.000	шт.	12'000.00		84'000.00

Рис. 5 Сформированная заявка на закупку

Далее необходимо завершения закупки необходимо:

### Счет – Оплата – Регистрация оплаты

После чего заявка переходит в статус «Выполнено».

## Получение товара

При подтверждении заказа Odoo автоматически формирует черновик перемещения на склад. Перейти в него можно нажав кнопку "Получение ТМЦ" в левом крайнем углу либо нажав кнопку "Отгрузки" в правом верхнем углу. При нажатии перед вами откроется входящий складской документ.

## Получение услуг

Если вы приобретаете услуги у своего поставщика, то Odoo не создает запись о получении услуг на основании Заявки на закупку. Проводку в учете о получении услуг делает другой документ: "Счет от поставщика", который можно сформировать на основании "Заказа закупок".

## Контроль выставления счетов

Ну и нельзя обойти стороной контроль выставления счетов в системе. Ведь нельзя же пропустить оплату для поставщика. Для того, чтобы проконтролировать выписку счетов поставщиком, Odoo предлагает 3 варианта, которые позволяют отделить заказы:

- Предварительная генерация счетов на основании заказов закупок;
- На основании позиций заказа;
- На основании поступающих грузов.

Контроль выставления счета задается во вкладке Заказа закупок "Поставки и счета фактуры"(Deliveries & Invoices)

## Значение по умолчанию

Как правило компании используют единую для всех счетов систему контроля выставления счетов. Типичную настройку можно задать в **Установки/Настройки/Закупки**:

## Выставление счетов

### Настройка счетов

Метод контроля счетов по умолчанию **Предварительно генерировать счета, основанные на заказах закупки**

## Заказ на закупку

### Особенности поставщика

- ✓ Управление прайс-листом по поставщику
- ✓ Оповещения по товарам или поставщикам

### Заказ на закупку

- ✓ Управление различными единицами измерения товаров
- ✓ Use 'Real Price' or 'Average' costing methods.
- ✓ Два уровня подтверждения — лимит требующий второго утверждения **5'000**
- ✓ Manage calls for bids
- ✓ Choose from several bids in a call for bids
- ✓ Несколько аналитических счетов в заказах закупки
- ✓ Аналитический учет закупок

## Расположение и склад

### Routes

- Manage dropshipping

*Рис. 6 Настройка системы контроля выставления счетов*

## 6. Планирование поставок

Заявки на закупку от разных подразделений предприятия могут иметь схожие позиции. Поэтому при планировании **намного удобнее и целесообразнее работать не с десятками или сотнями заявок на закупку товаров отдельных подразделений-заказчиков, а чем-то другим, агрегированным. В этих целях удобно применять план закупок (план поставок).** Именно план закупок (план поставок) будет этим агрегированным перечнем ТМЦ, которые должны быть закуплены предприятием или организацией в целом. Это позволит более рационально планировать затраты и контролировать выполнение бюджета.

## 7. Подбор поставщиков

Отсутствие контроля сроков подбора поставщиков может привести к тому, что обоснование задержки поставки ТМЦ будет постоянно списываться именно на проблемы в поиске поставщика. Поэтому желательно иметь четкие и эффективные механизмы анализа задержек при подборе поставщиков.

Будем рады ответить на все  
Ваши вопросы!

E-mail: [lead@simbioz.ua](mailto:lead@simbioz.ua)

[www.simbioz.ua](http://www.simbioz.ua)

