



ΔΙΑΤΜΗΜΑΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ  
ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

**Διπλωματική Εργασία**

**ΔΙΑΔΙΑΚΑΣΙΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΑ  
ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε.**

του

**ΤΣΙΑΤΣΙΑΡΗ ΑΘ. ΗΛΙΑ**

(mbx 17046)

**Ιανουάριος 2019**

## Αφιέρωση

*Η διπλωματική αυτή εργασία είναι αφιερωμένη στον αγαπημένο μου πατέρα που έφυγε*

*από την ζωή τον Αύγουστο 2018.*

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ένα από τα πλέον σημαντικά τμήματα στις σύγχρονες επιχειρήσεις είναι το Τμήμα Προμηθειών, καθώς ο εφοδιασμός και η τροφοδοσία, αποτελούν μεγάλο μέρος των τρεχόντων εξόδων και βασική προτεραιότητα της επιχείρησης. Αυτό συμβαίνει, διότι έστω και μικρές καθυστερήσεις στην προμήθεια υλικών και υπηρεσιών, πλήττουν όχι μόνο την κερδοφορία αλλά και την αξιοπιστία της επιχείρησης. Κατά συνέπεια, είναι απαραίτητη η άρτια οργάνωση και λειτουργία του Τμήματος Προμηθειών, μέσω διαδικασιών που αναλύονται εμπειριστατωμένα στην πολιτική της επιχείρησης.

Βασικός σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η καταγραφή και ανάλυση των διαδικασιών που ακολουθούνται από το Τμήμα Προμηθειών του Ομίλου Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε., σε συνάρτηση με την γραπτή πολιτική της επιχείρησης, καθώς και ο τρόπος οργάνωσης, λειτουργίας και αλληλεπίδρασης του τμήματος αυτού με τα υπόλοιπα τμήματα της εταιρείας.

Η εργασία χωρίζεται σε δύο μέρη, όπου στο πρώτο περιέχεται η πληροφόρηση για την σημασία των προμηθειών στο σύνολο της εφοδιαστικής αλυσίδας του Ομίλου και η περιγραφή των διαδικασιών προμηθειών και διαπραγματεύσεων. Στο δεύτερο μέρος, με την μορφή παρατήματος, οι εφαρμογές διεκπεραίωσης προμηθειών, μέσω του λογισμικού ERP προγράμματος της SAP.

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### ΔΙΑΔΙΑΚΑΣΙΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΑ

#### ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε.

ΑΦΙΕΡΩΣΗ.....	II
ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	III
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ.....	IV
ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ – ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ.....	VI
<b>1. ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ</b>	
1.1. ΟΡΙΣΜΟΣ.....	1
1.2. ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ.....	2
1.3. ΟΡΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ.....	4
1.4. ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ.....	5
1.5. Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ.....	6
1.6. Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ.....	8
1.7. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ & ΣΤΑΔΙΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΟΥ ΚΥΚΛΟΥ.....	9
1.8. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ.....	12
1.9. ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ.....	13
1.10. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ.....	15
1.11. ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΣΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ.....	17
1.12. ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ.....	18
<b>2. Ο ΟΜΙΛΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε.</b>	
2.1. ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.....	21
2.2. ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ.....	24
2.3. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ.....	26

### **3. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΟΜΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΟΜΙΛΟΥ ΕΛΠΕ.**

3.1. ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ.....	28
3.2. ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ / ΣΤΟΧΟΙ & ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ.....	31

### **4. ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΟΜΙΛΟΥ ΕΛΠΕ**

4.1. ΦΑΣΗ 1η THE NOTIFICATION HASE.....	33
4.1.1. PURCHASE REQUISITION or GENERAL PURPOSE REQUISITION ΓΙΑ ΥΛΙΚΑ.....	33
4.1.2. PURCHASE REQUISITION or GENERAL PURPOSE REQUISITION ΓΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.....	34
4.2. ΦΑΣΗ 2η ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ (REQUEST FOR PROPOSAL).....	35
4.2.1. ΛΗΨΗ και ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ (BID EVALUATION).....	38
4.2.2. ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ (NEGOTIATIONS) - ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΑΤΖΕΝΤΑ.....	38
4.2.3. ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ ΑΓΟΡΑΣ (PURCHASE ORDER) - ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ / ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΑ (CONTRACT/ AGREEMENTS).....	42
4.3. ΦΑΣΗ 3η THE POST ORDERING PHASE Η ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΝΑΘΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ.....	43
4.4. ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ.....	44
<b>5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΕΙΣ.....</b>	<b>48</b>
<b>ΕΠΙΛΟΓΟΣ.....</b>	<b>49</b>
<b>ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....</b>	<b>50</b>

### **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

Υπόδειγμα Διαδικασιών Προμηθειών στο λογισμικό  
πρόγραμμα της SAP.

## ΛΙΣΤΑ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ – ΠΙΝΑΚΩΝ

### ΔΙΑΔΙΑΚΑΣΙΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε.

<b>Γράφημα 1:</b> Λειτουργικές δαπάνες επιχειρήσεων.....	6
<b>Γράφημα 2:</b> Αλυσίδα Αξίας.....	7
<b>Γράφημα 3:</b> Επιχείρηση και εξωτερικό περιβάλλον.....	8
<b>Γράφημα 4:</b> Προμηθευτικός κύκλος.....	11
<b>Γράφημα 5:</b> Σχέση του τμήματος προμηθειών με τα λοιπά τμήματα της επιχείρησης.....	14
<b>Γράφημα 6:</b> SWOT ανάλυση.....	18
<b>Γράφημα 7:</b> Τα επτά στάδια της στρατηγικής προμηθειών.....	19
<b>Γράφημα 8:</b> Οργανωτική Δομή της Διεύθυνσης Προμηθειών.....	30
<b>Γράφημα 9:</b> Αξιολόγηση Απόδοσης Προμηθευτών.....	46
<b>Πίνακας 1:</b> Τι είναι και τι δεν είναι στρατηγική προμήθεια.....	15
<b>Πίνακας 2:</b> Kraljic Matrix.....	16

# 1. ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ

## 1.1 ΟΡΙΣΜΟΣ

Εάν συντρέξουμε στην παγκόσμια βιβλιογραφία, οι ορισμοί για την Εφοδιαστική Αλυσίδα είναι αμέτρητοι έχοντας σημαντική διαφορά στην ετυμολογία κυρίως ανάλογα με την χρονική περίοδο.

Σύμφωνα με την Nagurney (2006) η εφοδιαστική αλυσίδα είναι ένα σύστημα από οργανισμούς, ανθρώπους, δραστηριότητες, πληροφορίες και πόρους τα οποία εμπλέκονται στην μεταφορά ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας από τον προμηθευτή στον πελάτη. Οι δραστηριότητες της εφοδιαστικής αλυσίδας μετατρέπουν τους φυσικούς πόρους και τα εξαρτήματα σε τελικό προϊόν το οποίο παραδίδεται στον τελικό καταναλωτή. Στα εξελιγμένα συστήματα, τα χρησιμοποιημένα προϊόντα μπορούν να ξαναενταχθούν στην εφοδιαστική αλυσίδα σε οποιοδήποτε σημείο όπου η υπολειμματική αξία είναι ανακυκλώσιμη.

Η διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδα είναι ο συστηματικός, στρατηγικός συντονισμός των παραδοσιακών λειτουργιών σε όλο το φάσμα της εφοδιαστικής αλυσίδας της επιχείρησης με σκοπό την βελτίωση της μακροχρόνιας απόδοσης του κάθε μέρους της ξεχωριστά αλλά και της αλυσίδας στο σύνολό της (Mentzer, et. al. 2001).

Σύμφωνα με την Ελληνική Εταιρεία Logistics, η Διαχείριση της Εφοδιαστικής Αλυσίδας αναφέρεται στο σχεδιασμό και τη διαχείριση όλων των ενεργειών-δραστηριοτήτων που σχετίζονται με τις διαδικασίες προμήθειας, την παραγωγή-μεταποίηση και όλες τις συνεργασίες με όλους τους εταίρους του καναλιού εφοδιασμού, που μπορεί να είναι πελάτες. Κατ' ουσία, η Διαχείριση Εφοδιαστικής Αλυσίδας ενοποιεί και ολοκληρώνει το σχεδιασμό, τις προμήθειες, την παραγωγή, την αποθήκευση, τη μεταφορά και τις πωλήσεις τόσο μέσα στις επιχειρήσεις όσο και μεταξύ αυτών. Ο αντικειμενικός λοιπόν σκοπός της Διαχείρισης της Εφοδιαστικής Αλυσίδας είναι η αύξηση της συνολικής κερδοφορίας κατά μήκος της αλυσίδας που συνεπάγεται την αύξηση της κερδοφορίας όλων των εταίρων της. Αυτό επιτυγχάνεται με την κατανόηση και ικανοποίηση των πελατειακών αναγκών στον απαιτούμενο χρόνο, και με την προσφορά προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας και ανταγωνιστικού κόστους. Για την επίτευξη των παραπάνω στόχων, απαραίτητα χαρακτηριστικά των εφοδιαστικών

αλυσίδων που ανταγωνίζονται μέσα στο σύγχρονο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον είναι η ευελιξία και η ταχεία προσαρμοστικότητα τους στις δυναμικά μεταβαλλόμενες συνθήκες<sup>1</sup>.

## **1.2 ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΑΝΑΔΡΟΜΗ**

Με το πέρασμα των δεκαετιών υπήρξε σημαντική εξέλιξη στην διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας. Τον τελευταίο αιώνα έχουν γίνει τρεις επαναστάσεις (Monczka, et.al., 2009), οι οποίες εξετάζονται λαμβάνοντας υπόψη το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον.

### **1η Επανάσταση (1910-1920) Η εφοδιαστική αλυσίδα της Ford.**

Η πρώτη μεγάλη επανάσταση έλαβε χώρα από την αυτοκινητοβιομηχανία Ford Motor Company οι οποίοι δημιούργησαν μια σφιχτά συνδεδεμένη αλυσίδα. Η Ford Motor Company είχε στην κυριότητά της κάθε κομμάτι της αλυσίδας, από την ξυλιά μέχρι τον σιδηρόδρομο. Έτσι η Ford μπορούσε να ελέγχει και να διευθύνει το ταξίδι των υλικών από το ορυχείο του σιδηρομεταλλεύματος έως το τελικό προϊόν (αυτοκίνητο) μέσα σε 81 ώρες. Παρόλα αυτά η Ford δεν μπορούσε να διαχειριστεί μεγάλη γκάμα προϊόντων και ούτε να καταστεί μακροπρόθεσμα βιώσιμη. Από την άλλη μεριά η General Motors, κατάλαβε της ανάγκες της αγοράς προσφέροντας μεγαλύτερη γκάμα μοντέλων και χρωμάτων αυτοκινήτων. Το σχήμα αυτό της Ford, χρειαζόταν πολύ χρόνο για την συγκέντρωση των απαραίτητων πρώτων υλών και κατά συνέπεια έπρεπε να κρατάει μεγάλη αποθέματα.

### **2η Επανάσταση (1960-1960) Η εφοδιαστική αλυσίδα της Toyota.**

Προς το τέλος της πρώτης επανάστασης η κατασκευαστική βιομηχανία είδε πολλές αλλαγές, συμπεριλαμβανομένης και της τάσης προς την μεγάλη γκάμα των προϊόντων. Οι βιομηχανίες, για να ανταπεξέλθουν σε αυτές τις αλλαγές έπρεπε να αναδιαρθρώσουν την εφοδιαστική τους αλυσίδα ώστε να είναι ευέλικτες και αποτελεσματικές. Η εφοδιαστική αλυσίδα έπρεπε να διαχειρίζεται μεγαλύτερη γκάμα προϊόντων χωρίς να κρατούν μεγάλα αποθέματα. Η Toyota Motor Company αφουγκράστηκε τις ανάγκες της αγοράς εγκαινιάζοντας την δεύτερη επανάσταση.

---

<sup>1</sup> [www.logistics.org.gr](http://www.logistics.org.gr)



Εφάρμοσε ιδέες οι οποίες επέτρεπαν το τελικό στάδιο συναρμολόγησης και κατασκευής καθώς και τα στρατηγικής σημασίας στάδια να γίνονται εσωτερικά (in house). Ο μεγαλύτερος όγκος των εξαρτημάτων προμηθεύονταν από ένα μεγάλο αριθμό προμηθευτών που ήταν μέρος του συστήματος Keiretsu. Το Keiretsu αναφέρεται σε ένα σύνολο εταιρειών με συνδεδεμένες επαγγελματικές σχέσεις και μετοχικά μερίδια. Η Toyota είχε μακροχρόνιες σχέσεις με όλους τους προμηθευτές της, οι οποίοι βρίσκονταν πολύ κοντά στο εργοστάσιό συναρμολόγησής της. Κατά συνέπεια ο χρόνος συγκέντρωσης των πρώτων υλών, οι οποίες συνήθως διαρκούσαν πολλές ώρες, είχαν μειωθεί σε μερικά λεπτά. Ο συνδυασμός της γρήγορης συγκέντρωσης υλικών και οι μακροχρόνιες σχέσεις με τους προμηθευτές ήταν το βασικό χαρακτηριστικό το οποίο ώθησε την δεύτερη επανάσταση. Ήταν ένα μακρύ ταξίδι από την αυστηρά καθετοποιημένη Ford στο απλό σύστημα παραγωγής (lean production system ή just in time) το οποίο καθιέρωσε η Toyota. Το σύστημα της Toyota, το οποίο περιλάμβανε σφιχτές σχέσεις, αντιμετώπισε κάποια προβλήματα στα τέλη του αιώνα. Σταδιακά, όταν η Toyota και άλλες Ιαπωνικές εταιρείες προσπάθησαν να ανοίξουν εργοστάσια συναρμολόγησης σε διάφορα μέρη του κόσμου, συνειδητοποίησαν ότι θα έπρεπε να πάρουν μαζί και τους προμηθευτές τους. Επίσης, ανακάλυψαν ότι κάποιοι προμηθευτές του συστήματος Keiretsu είχαν γίνει αυτάρεσκοι και δεν είχαν πια χαμηλό κόστος. Με την έλευση της ηλεκτρονικής ανταλλαγής δεδομένων η οποία διευκόλυνε την ανταλλαγή στοιχείων μεταξύ εταιρειών, ήταν δυνατό για μια εταιρεία να αλληλοεπιδρά με τους προμηθευτές της χωρίς την πίεση του να έχει το εργοστάσιό τους κοντά στον προμηθευτή. Επί του πρακτέου, η εφοδιαστική αλυσίδα είχε ορισμένες δυσκαμψίες, όπως οι σταθερές συνεργασίες με τους προμηθευτές, οι οποίες μακροχρόνια καταντούσαν παθητικές. Αυτό με την σειρά του οδήγησε στην τρίτη επανάσταση με αιχμή του δόρατος την Dell Computers, η οποία προσέφερε στους πελάτες της την πολυτέλεια παραμετροποίησης με χαλαρές σχέσεις στο δίκτυο των προμηθευτών.

### **3η Επανάσταση (1995-2000) Η εφοδιαστική αλυσίδα της Dell.**

Με την πρόοδο της τεχνολογίας της πληροφορίας (Information Technology), η Dell Computers επέτρεψε στους πελάτες της να παραμετροποιούν τους υπολογιστές τους. Οι πελάτες της μπορούσαν να φτιάχνουν τον υπολογιστή τους στα μέτρα τους και να παρακολουθούν την κατάσταση της παραγγελίας τους κατά την διάρκεια της παραγωγής αλλά και κατά την αποστολή τους στα κέντρα διανομής. Σε αντίθεση με την εφοδιαστική αλυσίδα της Toyota, η Dell δεν πίστευε στις μακροχρόνιες σχέσεις με τους προμηθευτές της. Η θεωρία της Dell ήταν η συνεργασία με παγκόσμιας κλάσης προμηθευτές οι οποίοι

θα διατηρούσαν την τεχνολογία τους και την στρατηγική κόστους στα αντίστοιχα πεδία δραστηριοποίησής τους. Η Dell διατηρούσε σχέσεις μέσου χρόνου με τους προμηθευτές της, όπου οι προμηθευτές βρίσκονταν συνέχεια υπό έλεγχο. Στην Dell ενεργοποιούνταν οι παραγγελίες στους προμηθευτές της κατόπιν των παραγγελιών από τους πελάτες της και όχι κατόπιν πρόβλεψης. Αυτό βοήθησε την Dell στην σημαντική μείωση αποθεμάτων, επιτρέποντάς τους να μπορούν να αντιδρούν σε οποιαδήποτε αλλαγή της αγοράς.

Εφόσον βρισκόταν σε ηλεκτρονική διασύνδεση με τους προμηθευτές της και δεδομένου ότι δεν είχε ακαμψία στην εφοδιαστική αλυσίδα, η Dell δεν έβλεπε κανένα πλεονέκτημα να βρίσκονται οι προμηθευτές της κοντά στις εγκαταστάσεις της. Κατ' ουσίαν, σχετικά με την ποικιλία των προϊόντων, οι εταιρείες είχαν εξελιχθεί από ένα προϊόν σε γκάμα προϊόντων και στη συνέχεια στην παραμετροποίηση του προϊόντος στα μέτρα του πελάτη. Ομοίως, σχετικά με τη ιδιόκτητη αλυσίδα, οι εταιρείες εξελίχθηκαν από κάθετη ολοκλήρωση σε μακροχρόνιες συνεργασίες με τους προμηθευτές και από τις μακροχρόνιες συνεργασίες σε χαλαρές σχέσεις.

Η πρόοδος στην τεχνολογία της πληροφορίας πυροδότησαν την Τρίτη επανάσταση η οποία ακόμα να καθορίζεται.

Οι τρεις μεγάλες επαναστάσεις πυροδοτήθηκαν, εκτός των άλλων από την δυναμική της οικονομίας και της αγοράς. Οι ραγδαίες εξελίξεις της πληροφορικής, η αλλαγή της οικονομικής πολιτικής και παρόμοιοι παράγοντες κέντρισαν την ανάπτυξη και την εξάπλωση. Αυτό πίεσε τις εταιρείες να βρουν καλύτερους και αποτελεσματικότερους τρόπος στην διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας.

### **1.3 ΟΡΙΣΜΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ**

Ως λειτουργία των «προμηθειών» ορίζεται η συστηματική διαδικασία λήψης απόφασης για τον προσδιορισμό και επιλογή της ποιότητας, της ποσότητας, της τιμής, του χρόνου και της πηγής αγοράς για την προμήθεια ενός αντικείμενου-υλικού-προϊόντος-εμπορεύματος ή υπηρεσίας, με εφαρμογή κανόνων διασφάλισης ότι το παραλαμβανόμενο είδος ανταποκρίνεται πλήρως στις απαιτούμενες προδιαγραφές.

## **1.4 ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ**

Ο όρος «αγορά» γενικά αναφέρεται στην ουσιαστική πράξη της αγοράς των υλικών και εκείνων των δραστηριοτήτων που σχετίζονται με την αγοραστική διαδικασία.

Ο όρος «προμήθειες» έχει μια ευρύτερη έννοια που περιλαμβάνει τις αγορές, τις μετακινήσεις υλικών, την αποθήκευση τους και την ενδοεπιχειρησιακή (εσωτερική) παραλαβή τους.

## **1.5 Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ**

Στην πλειονότητα των επιχειρήσεων το τμήμα προμηθειών είχε κατώτερη θέση και αξία παίζοντας υποστηρικτικό ρόλο. Οι αγορές γίνονταν από προσωπικό το οποίο δεν ήταν κατάλληλα εκπαιδευμένο ενώ η κύρια αντίληψη των αγοραστών ήταν μόνο πως θα φέρουν τα υλικά στις εγκαταστάσεις της εκάστοτε εταιρείας με το χαμηλότερο δυνατό κόστος αγοράς και μεταφοράς.

Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα τις συνεχείς συγκρούσεις μεταξύ των προμηθευτών και των αγοραστών, την συχνή εναλλαγή προμηθευτών άρα και της ποιότητας, την περιορισμένη επικοινωνία ώστε να μην υπάρχει στενή συνεργασία μεταξύ της επιχείρησης και του προμηθευτή και τέλος ανύπαρκτος σχεδιασμός και ανάπτυξη γιατί κανείς από τους προμηθευτές δεν θα είχε το οικονομικό περιθώριο να επενδύσει κάτω από αυτές τις συνθήκες.

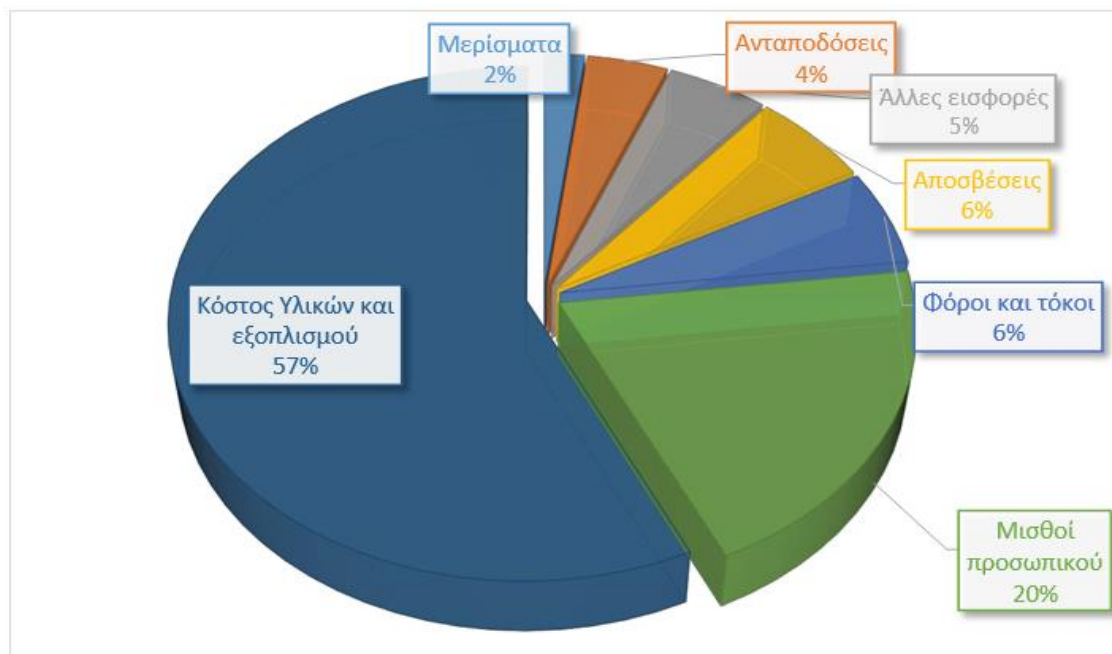
Η Νέα προσέγγιση ορίζει ότι μεγαλύτερη σημασία από την διαπραγμάτευση της τιμής έχει το κτίσιμο μακροπρόθεσμων δεσμών με τους προμηθευτές μέσω στρατηγικών συμμαχιών.

Αρκεί η διαπίστωση ότι στον βιομηχανικό κλάδο το ποσοστό της αγοράς σε σχέση με την πώληση είναι 55% κατά μέσο όρο για να τονίσει την σημαντικότητα των προμηθειών.

Αυτό σημαίνει ότι για κάθε ένα ευρώ κέρδους, περισσότερο από το μισό επιστρέφει στους προμηθευτές (Monczka, et.al., 2009). Είναι πολύ εύκολο να καταλάβει κανείς την κλίμακα της οικονομίας η οποία μπορεί να επιτευχθεί από τις αγορές με την υλοποίηση διαφορετικών στρατηγικών προμήθειας.

Λίγο νωρίτερα ο Dobbler (1996), αποτύπωσε τα ποσά τα οποία δαπανά μία επιχείρηση για τις λειτουργίες της φθάνοντας στο συμπέρασμα ότι το 57% δαπανάται στην αγορά υλικών και εξοπλισμού.

Γράφημα 1: Λειτουργικές δαπάνες επιχειρήσεων (Dobbler 1996).



Ένα μονοδιάστατο αλλά αντικειμενικό παράδειγμα το οποίο τονίζει την σημαντικότητα των αγορών είναι το ακόλουθο:

Μία επιχείρηση πούλησε μέσα σε τρεις μήνες εμπορεύματα αξίας 1.000.000€ για τα οποία είχε κόστος αγοράς 550.000€ (55% επί των πωλήσεων) και μεικτό κέρδος 100.000€ (10%)

<b>Πωλήσεις</b>	<b>1.000.000 €</b>
Κόστος παραγωγής (30% επί των πωλήσεων)	300.000 €
Κόστος αγοράς υλικών και υπηρεσιών (55% επί των πωλήσεων)	550.000 €
<b>Συνολικό κόστος</b>	<b>850.000 €</b>
<b>Μεικτό Κέρδος επί των πωλήσεων 10%</b>	<b>100.000 €</b>

Κάνουμε την παραδοχή ότι οι πωλήσεις και οι τιμές πώλησης παραμένουν οι ίδιες αλλά το τμήμα προμηθειών ύστερα από διαπραγματεύσεις ή αλλαγή προμηθευτή κατόπιν νέας αξιολόγησης καταφέρνει και μειώνει το κόστος αγοράς κατά 5%.

<b>Πωλήσεις</b>	<b>1.000.000 €</b>
Κόστος παραγωγής (30% επί των πωλήσεων)	300.000 €
Κόστος αγοράς υλικών και υπηρεσιών (50 % επί των πωλήσεων)	500.000 €
Συνολικό κόστος	800.000 €
Μεικτό Κέρδος επί των πωλήσεων 20 %	200.000 €

Η νέα εικόνα η οποία διαμορφώθηκε μας δείχνει ότι με μείωση της τάξης του 5% στην τιμή αγοράς το μεικτό κέρδος αυξήθηκε κατά 10 %.

Το γεγονός ότι οι προμήθειες μπορούν να προσφέρουν άμεσα κέρδος στην επιχείρηση απεικονίζεται ξεκάθαρα και στην αλυσίδα αξίας του Michael Porter (1985). Στο διάγραμμα της αλυσίδας αξίας παρουσιάζει τις αλυσιδωτές δραστηριότητες της επιχείρησης από την απόκτηση της πρώτης ύλης έως την διάθεσή της στον τελικό καταναλωτή. Όπως φαίνεται και στο σχήμα οι προμήθειες είναι υποστηρικτική λειτουργία αλλά έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν άμεσα αξία στην επιχείρηση.

Γράφημα 2: Αλυσίδα Αξίας (Porter 1985).

## Αλυσίδα Αξίας



## 1.6 Η ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Σε όλο το φάσμα λειτουργιών Επιχειρηματικής Δραστηριότητας, αυτή των Προμηθειών παρουσιάζει ιδιαίτερη κρισιμότητα.

Κάθε επιχείρηση, κατά την διάρκεια του κύκλου ζωής της, συμπεριφέρεται σαν αγοραστής και σαν πωλητής.

Στο παρακάτω σχήμα I, η επιχείρηση αγοράζει πρώτες ύλες από τους προμηθευτές της, τις υποβάλλει σε βιομηχανοποίηση και τις μετατρέπει μέσω της παραγωγικής διαδικασίας σε τελικό προϊόν το οποίο διαθέτει στους αγοραστές για βιομηχανοποίηση, μεταποίηση ή τελική κατανάλωση.

Και οι δύο πλευρές, δηλαδή του αγοραστή και του πωλητή, πρέπει να μελετώνται διεξοδικά για την επίτευξη των καλύτερων αποτελεσμάτων.

Η λειτουργία των Προμηθειών, παρουσιάζει πολλές ομοιότητες με την λειτουργία του Μάρκετινγκ. Σε λειτουργικό επίπεδο, η “Διαχείριση των Προμηθευτών” είναι παρόμοια με την “Διαχείριση των Πελατών” ενώ υπάρχουν αναλογίες σε όλα τα επί μέρους καθήκοντα των δύο λειτουργιών. Η εμπορική δραστηριότητα θεωρείται επιτυχημένη, όταν λειτουργεί αποτελεσματικά τόσο στην πώληση όσο και στην αγορά. Παρά ταύτα μέχρι σήμερα η λειτουργία των Προμηθειών δεν έχει αξιολογηθεί από τις διοικήσεις στον βαθμό που έχει αξιολογηθεί αυτή του μάρκετινγκ, ενώ αρκετές φορές απορροφάται στις άλλες λειτουργίες της Επιχειρηματικής Δραστηριότητας.



Γράφημα 3: Επιχείρηση και εξωτερικό περιβάλλον.

## 1.7 ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ & ΣΤΑΔΙΑ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΟΥ ΚΥΚΛΟΥ

Με κριτήριο το αντικείμενο ενδιαφέροντος και τον προορισμό χρήσης διακρίνουμε δύο είδη προμηθειών:

Προμήθειες Υλικών για Μεταπώληση και

Προμήθειες για Κατανάλωση ή Μετατροπή- Μεταποίηση

Οι προμήθειες για μεταπώληση πραγματοποιούνται για εμπορικούς σκοπούς. Οι έμποροι διαπιστώνουν τις ανάγκες των πελατών, αγοράζουν σε μια τιμή, προσθέτουν κέρδος και στην συνέχεια πωλούν προσφέροντας ποιότητα και εξυπηρέτηση. Κάθε τμήμα είναι μονάδα κόστους και κέρδους. Τα διευθυντικά στελέχη θεωρούνται υπεύθυνα για τα κέρδη και τις ζημιές και πρέπει να αποφασίζουν τί επιθυμούν οι πελάτες τους έτσι ώστε να αγοράζουν ότι ζητείται, σε τιμές που επιτρέπουν μεταπώληση με κέρδη.

Οι υπεύθυνοι προμηθειών που αγοράζουν υλικά για εσωτερική κατανάλωση ή μετατροπή - μεταποίηση μέσα σε μία επιχείρηση ονομάζονται "**Βιομηχανικοί Αγοραστές**". Αντιμετωπίζουν διαφορετικές προκλήσεις από τους "**Εμπορικούς Αγοραστές**". Οι προκλήσεις ξεπερνούν τις ακριβείς ανάγκες μιας επιχείρησης και επεκτείνονται στο πως οι προμηθευτικές διαδικασίες σχετίζονται με διαδικασίες και προγράμματα πωλήσεων και παραγωγής και πως πρέπει να επιλέγονται προμηθευτές με στόχο τη διαρκή και συμφέρουσα συνεργασία και γενικά πως να συντονίζονται οι προσπάθειες του τμήματός τους με αυτές των άλλων τμημάτων της επιχείρησης.

Οι επιχειρησιακές προμήθειες ταξινομούνται σε τρεις κατηγορίες ανάλογα με το αγοραζόμενο είδος: **Υλικά, Κεφαλαιουχικό Εξοπλισμό, Υπηρεσίες**. Παρακάτω γίνεται η σχετική ανάλυση για το καθένα είδος ξεχωριστά.

### Υλικά

Στην πρώτη κατηγορία περιλαμβάνονται όλα τα υλικά που αναλύσκονται κατά τη διαδικασία παραγωγής και δεν ενσωματώνονται στα τελικά προϊόντα. Τα αναλώσιμα υλικά συντήρησης καθώς και τα εξαρτήματα κεφαλαιουχικού εξοπλισμού συμπεριλαμβάνονται σ'αυτήν την κατηγορία. Η κατηγορία "**υλικά**" συχνά χαρακτηρίζεται από το στοιχείο της επαναληπτικότητας, οι αγορές δηλαδή γίνονται σε

συνεχή βάση και είναι απαραίτητος ο πλήρης συντονισμός τους με το πρόγραμμα παραγωγής και συντήρησης.

### **Κεφαλαιουχικός εξοπλισμός**

Η δεύτερη κατηγορία, "**κεφαλαιουχικός εξοπλισμός**" αναφέρεται σε μηχανήματα και στις κτιριακές εγκαταστάσεις κυρίως. Η δαπάνη κεφαλαίων της επιχείρησης για την απόκτησή τους συχνά αποτελεί επένδυση σημαντικής αξίας. Εάν η αγορά του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού γίνει προσεκτικά μετά από μελέτη και η χρησιμοποίησή του γίνει αποτελεσματικά δηλαδή με αποφυγή ύπαρξης αργούσας παραγωγικής δυναμικότητας, τότε ο κεφαλαιουχικός εξοπλισμός αποφέρει κέρδη στην επιχείρηση. Η κατηγορία "**κεφαλαιουχικός εξοπλισμός**" χαρακτηρίζεται συνήθως από το στοιχείο της τεχνικής πολυπλοκότητας, της υψηλής αξίας και της μονιμότητας, με αποτέλεσμα να δίδεται ιδιαίτερο βάρος στη μελέτη των αρχικών απαιτήσεων.

### **Υπηρεσίες**

Η τρίτη κατηγορία, οι "**υπηρεσίες**" είναι εισροές η παρουσία των οποίων είναι πρωταρχικής σπουδαιότητας για τη σωστή λειτουργία της επιχείρησης. Παραδείγματα υπηρεσιών είναι οι εργολαβίες, οι υπηρεσίες συντήρησης και επισκευής μηχανολογικού εξοπλισμού, οι υπηρεσίες μεταφοράς, εστίασης φύλαξης κλπ.

Κάθε αγορά στο επιχειρησιακό περιβάλλον ακολουθεί γενικά τέσσερις φάσεις. Μπορούμε να φανταστούμε τις φάσεις αυτές σαν ομάδες ενεργειών οι οποίες εξελίσσονται κατά μήκος της περιφέρειας ενός κύκλου. Έναυσμα της σειράς ενεργειών είναι η διαπίστωση από κάποιους χρήστες ότι απαιτείται κάποια αγορά εντός ευθέτου χρονικού διαστήματος. Η σειρά των ενεργειών περατούται με την παραλαβή από το χρήστη του αγορασθέντος υλικού ή υπηρεσίας (Σχήμα II Προμηθευτικού Κύκλου). Οι φάσεις που διακρίνονται κατά τη διάρκεια του αγοραστικού κύκλου είναι οι εξής:

**1. Προσδιορισμός της Ανάγκης:** Περιλαμβάνει τις ενέργειες όπως, έκδοση των αιτήσεων αγοράς, το σχεδιασμό των προδιαγραφών, εκτιμήσεις τιμών και χρόνων αγοράς και προγραμματισμό οικονομικών πόρων και αγοραστικών ενεργειών.

**2. Έρευνα Πηγών Προμήθειας:** Περιλαμβάνει ενέργειες όπως, συνεντεύξεις με προμηθευτές, ανασκόπηση και εμπλουτισμό καταλόγων προμηθευτών, επισκέψεις σε



κλαδικές εκθέσεις, έρευνα σχετικής βιβλιογραφίας και του διαδικτύου, επαφές με εταιρείες με συναφή αντικείμενο ανά τον κόσμο.

**3. Επιλογή Προμηθειών:** Περιλαμβάνει ενέργειες όπως, επιλογή μεθόδων αξιολόγησης προμηθευτών, διεκπεραίωση μειοδοτικών διαγωνισμών, διαπραγματεύσεις με προμηθευτές, αναθέσεις, κατάρτιση συμβάσεων με προμηθευτές.

**4. Διεκπεραίωση Παραγγελίας:** Περιλαμβάνει ενέργειες όπως, παρακολούθηση συμβάσεων, επιτάχυνση παραγγελιών, παραλαβή, επιθεώρηση, αποθήκευση, λογιστική τακτοποίηση. Ο αγοραστικός κύκλος προσφέρει ένα νοητικό πλαίσιο για την περιγραφή ενεργειών που περιλαμβάνονται στην διαδικασία αγορών. Δεν σημαίνει ότι οι ενέργειες που εκτελούνται κατά τη διάρκεια μίας αγοράς είναι πάντα οι ίδιες ή συμβαίνουν πάντοτε κατά μία συγκεκριμένη σειρά.



Γράφημα 4: Προμηθευτικός κύκλος.

## 1.8 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Ο ρόλος και οι αρμοδιότητες των προμηθειών έχουν ευρεία γκάμα η οποία αυξάνεται ή περιορίζεται ανάλογα με την σύσταση και την οργάνωση της εκάστοτε επιχείρησης. Ο κεντρικός όμως πυρήνας των αρμοδιοτήτων των προμηθειών είναι ο ακόλουθος:

- Παρακολούθηση της διεθνούς και εγχώριας αγοράς και την διερεύνηση για την εξεύρεση νέων πηγών προμήθειας σύμφωνα με την εταιρική στρατηγική προμηθειών
- Διαχείριση των σχέσεων με τους υφιστάμενους προμηθευτές
- Σχεδιασμός και υλοποίηση της στρατηγικής των προμηθειών
- Σύνταξη και τήρηση του προϋπολογισμού αγορών
- Βελτιστοποίηση της αποτελεσματικότητας του τμήματος ακολουθώντας τις νέες τάσεις και υιοθετώντας τη νέα τεχνολογία
- Τήρηση αρχείου των προμηθευτών με όλα τα απαραίτητα για την αξιολόγησή τους στοιχεία
- Συλλογή προσφορών, αξιολόγηση και επιλογή προμηθευτών
- Διαχείριση των σχέσεων με τα άλλα τμήματα της επιχείρησης
- Σύνταξη αναφορών με χρήση στατιστικών και απολογιστικών στοιχείων
- Παρακολούθηση του ύψους των αποθεμάτων
- Έγκαιρη αναπλήρωσή αποθεμάτων τηρώντας τον προϋπολογισμό αγορών
- Έλεγχος και διαπραγμάτευση των όρων των συμβολαίων με τους προμηθευτές
- Διευθέτηση της μεταφοράς των εμπορευμάτων (ναύλωση πλοίων, οδική μεταφορά, συνδυαστική μεταφορά κλπ)
- Παρακολούθηση στο σύνολό της διαδικασία την εκτέλεση και παραλαβή της παραγγελίας και επίλυση οποιουδήποτε θέματος προκύψει (π.χ. καθυστερήσεις, ζημιές, ποιοτικά προβλήματα, διεκδίκηση αποζημιώσεων από τον προμηθευτή κλπ)

Η προμήθεια υλικών ή υπηρεσιών έχει ως αντικειμενικό σκοπό το παρακάτω τετράπτυχο:

ΤΙΜΗ	ΠΟΙΟΤΗΤΑ	ΧΡΟΝΟΣ	ΕΦΟΔΙΑΣΤΙΚΗ ΡΟΗ
------	----------	--------	-----------------

Οι κύριοι στόχοι είναι:

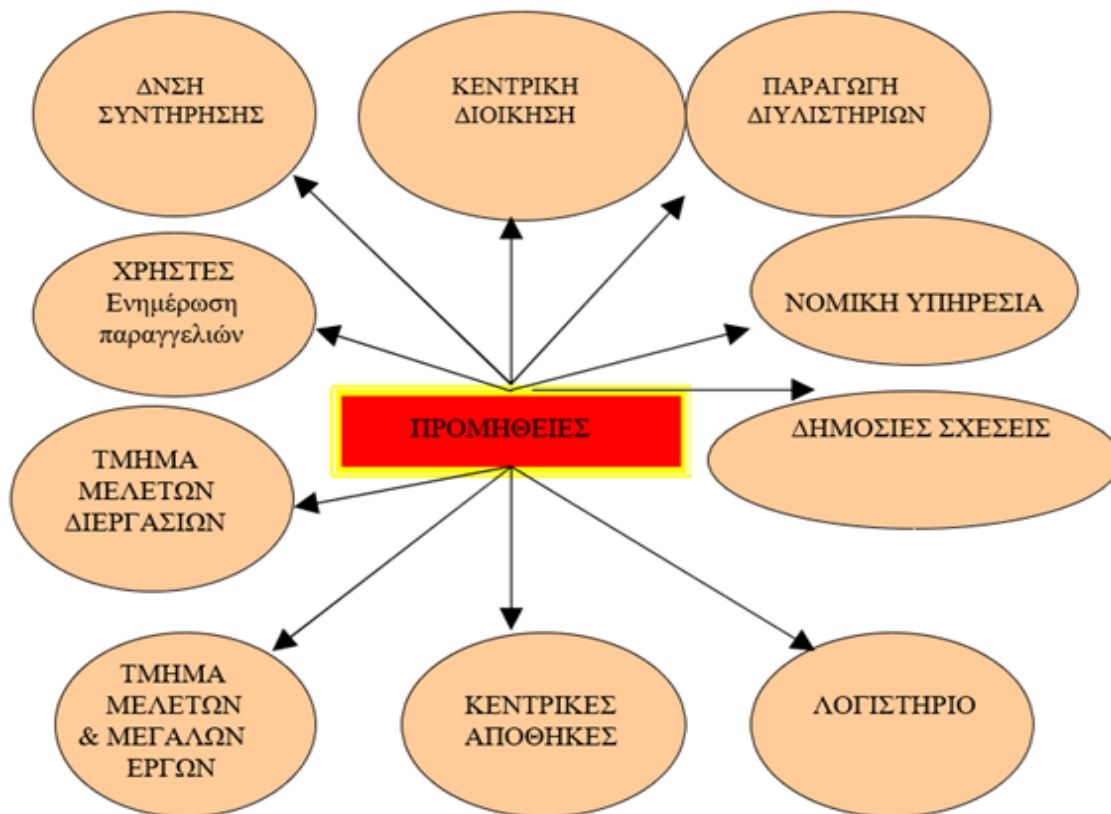
- Σωστή ποιότητα.
- Σωστή ποσότητα.
- Στο σωστό χρόνο.
- Από τη σωστή πηγή.
- Στην καλύτερη δυνατή τιμή.

Όποιος ασχολείται στον χώρο των προμηθειών προκειμένου να επιτύχει τα παραπάνω θα πρέπει να διαθέτει:

- Οικονομικές γνώσεις.
- Τεχνικές γνώσεις.
- Επικοινωνιακές ικανότητες (εντός της επιχ/σης αλλά και εκτός π.χ. με τους προμηθευτές).
- Γνώση του κανονισμού προμηθειών.

## **1.9 ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ**

Στο Γράφημα 5 που ακολουθεί φαίνεται η άρρηκτη σχέση του τμήματος προμηθειών με τα λοιπά τμήματα της επιχείρησης.



Γράφημα 5: Σχέση του τμήματος προμηθειών με τα λοιπά τμήματα της επιχείρησης

Επιγραμματικά αναφέρεται η σχέση της διεύθυνσης προμηθειών με τα τμήματα Συντήρησης και Μελετών, Παραγωγής και Οικονομικών Υπηρεσιών.

Συντήρηση & Μελετών: Οι Μηχανικοί “προδιαγράφουν” τεχνικά τα ζητούμενα υλικά και υπηρεσίες, για τα οποία καλείται το αρμόδιο τμήμα προμηθειών να διεκπεραιώσει. Οι προδιαγραφές μπορεί να επηρεάσουν τον χρόνο παράδοσης, τη επιλογή προμηθευτή αλλά και το κόστος αγοράς. Επίσης, οι προμήθειες οφείλουν να ενημερώνουν, για τα νέα προϊόντα τα οποία εντοπίζουν κατά την έρευνα αγοράς.

Παραγωγή: Κύρια απαίτηση η συνεχής λειτουργία των Παραγωγικών Μονάδων. Ζητούνται μικροί χρόνοι παραδόσεων και έρευνας αγοράς, με αποτέλεσμα, μείωση των προμηθευτών και αύξηση του κόστους προμήθειας.

Οικονομικές υπηρεσίες: Η σχέση με τις οικονομικές υπηρεσίες του ομίλου, αφενός αφορά την κοστολογική τήρηση των αγορών και αφετέρου την πληρωμή των

προμηθευτών, ανάλογα με τις εκάστοτε συμφωνίες αγοράς. Ο σχεδιασμός και τήρηση του προϋπολογισμού αγορών είναι πολύ σημαντική για την εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης. Οποιοσδήποτε αλλαγές θα πρέπει να αναφέρονται άμεσα στο χρηματοοικονομικό για να εξεταστούν όλες οι εναλλακτικές λύσεις.

## 1.10 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ

Οι προμήθειες είναι η καρδιά της εφοδιαστικής αλυσίδας. Οι αγορές θα πρέπει να είναι στρατηγικές για την επίτευξη μιας αποτελεσματικής εφοδιαστικής αλυσίδας (Quayle, 2006).

Τα στελέχη το τμήματος προμηθειών πρέπει να παίρνουν αποφάσεις για τον τύπο της πηγής που θα επιλέξουν για τα υλικά τα οποία χρειάζονται. Για να έχουν ένα οδηγό που θα τους καθοδηγεί στις επιλογές τους βοηθώντας τους να επιτύχουν μακροπρόθεσμα συνέπεια στην απόδοση, πρέπει να αναπτύξουν στρατηγικές προμήθειας οι οποίες αποτελούν ένα συνεκτικό στρατηγικό πλαίσιο που θα τους βοηθήσει να δώσουν απαντήσεις στις ακόλουθες ερωτήσεις: (Završnik, 1998, p.6).

- Παραγωγή ή αγορά;
- Χρηματοδοτική μίσθωση (lease) ή αγορά;
- Πόσους προμηθευτές;
- Αγορές από την εγχώρια αγορά ή το εξωτερικό;
- Εθνικές ή διεθνείς αγορές;
- Προμήθεια από διανομείς ή κατασκευαστές;

Τα στελέχη των προμηθειών θα πρέπει να επιλέξουν προσεκτικά και να αξιολογήσουν τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα όλων των εναλλακτικών πριν φθάσουν σε ασφαλή συμπεράσματα.

Στην προσπάθεια αναγνώρισης τι είναι και τι δεν είναι στρατηγική προμήθειας, το πανεπιστήμιο του Michigan κάνει μία προσέγγιση η οποία φαίνεται στον πίνακα 1.

Πίνακας 1: Τι είναι και τι δεν είναι στρατηγική προμήθειας (Michigan University)<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> <http://ast.umich.edu/pdfs/What-is-strategic-sourcing-102811.pdf>

<b>Είναι στρατηγική προμήθειας</b>	<b>Δεν είναι στρατηγική προμήθειας</b>
Επικέντρωση στο συνολικό κόστος απόκτησης, ενσωματώνοντας τις ανάγκες των πελατών, τους στόχους της επιχείρησης και τις συνθήκες της αγοράς.	Επικέντρωση μόνο στο κόστος.
Απόκτηση του καλύτερου προϊόντος στην καλύτερη τιμή.	Απόκτηση του φθηνότερου προϊόντος ή υπηρεσίας.
Καθοδήγηση από μία αυστηρή και συνεργατική προσέγγιση.	Δραστηριότητες σκοπού (ad-hoc) που αφορούν μόνο την αγορά.
Απευθύνεται σε όλους τους μοχλούς για εξοικονόμηση πόρων.	Επικεντρώνεται στο “γδύσιμο” των προμηθευτών.
Αποφάσεις βασισμένες στην ανάλυση των γεγονότων και την νοημοσύνη της αγοράς.	Αποφάσεις οι οποίες στηρίζονται σε απόψεις, αδικαιολόγητες προτιμήσεις ή εφησυχασμό.
Μία συνεχής διαδικασία.	Ένα έργο ή μια εφάπαξ απόφαση.

Για να απλουστευθεί η χάραξη στρατηγικής προμηθειών κατά τον Kraljic (1983) πρέπει να δημιουργηθεί χαρτοφυλάκιο αγορών. Ο Kraljic (1983) δημιούργησε έναν πίνακα στον οποίο κατηγοριοποιεί τα υλικά προς αγορά και τις υπηρεσίες σε δύο διαστάσεις: το αντίκτυπο στην κερδοφορία και ρίσκο της προμήθειας.

Πίνακας 2: Kraljic Matrix.

Υψηλή ↑ Επίπτωση στο κέρδος ↓ Χαμηλή	<b>Είδη Μόχλευσης (Leverage Items)</b> Υψηλή επίπτωση στα κέρδη Μικρός προμηθευτικός κίνδυνος	<b>Στρατηγικά Είδη (Strategic Items)</b> Υψηλή επίπτωση στα κέρδη Υψηλός προμηθευτικός κίνδυνος
	<b>Μη κρίσιμα Είδη (Noncritical Items)</b> Μικρή επίπτωση στα κέρδη Μεγάλος προμηθευτικός κίνδυνος	<b>Είδη ανάσχεσης (Bottleneck Items)</b> Μικρή επίπτωση στα κέρδη Μεγάλος προμηθευτικός κίνδυνος
	Χαμηλός Προμηθευτικός κίνδυνος ↑ ↓ Υψηλός	

Κάθε προϊόντική κατηγορία απαιτεί διαφορετικό χειρισμό προς τους προμηθευτές.

Τα είδη μόχλευσης επιτρέπουν στον αγοραστή να εκμεταλλευτεί την αγοραστική του δύναμη μέσω διαγωνισμών, τιμής στόχου και αντικατάστασης προϊόντων.

Τα μη κρίσιμα είδη είναι χαμηλής αξίας, τοποθετούνται παραγγελίες συχνά και για αυτό έχουν υψηλό κόστος συναλλαγής. Για αυτά τα υλικά η στρατηγική εστιάζει στην μείωση του κόστους των συναλλαγών με λύσεις όπως οι ηλεκτρονικές αγορές.

Τα είδη ανάσχεσης δημιουργούν σημαντικά προβλήματα και κινδύνους για αυτό θα πρέπει να διαχειρίζονται με στρατηγικές εξασφάλισης της ποσότητας, έλεγχο των προμηθευτών, αποθέματα ασφαλείας και εφεδρικά σχέδια. Σε κάποιες περιπτώσεις θα πρέπει να υπάρχουν εναλλακτικοί προμηθευτές ή προϊόντα.

Τέλος, για τα στρατηγικά είδη χρειάζεται να ακολουθηθεί συνεργατική στρατηγική μεταξύ του αγοραστή και του προμηθευτή.

Η κεντρική ιδέα του μοντέλου Kraljick είναι η ελαχιστοποίηση του προμηθευτικού ρίσκου και η εκμετάλλευση στο έπακρο της αγοραστικής δύναμης.

## **1.11 ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT ΣΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΩΝ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ**

Στο συνεχές μεταβαλλόμενο περιβάλλον των προμηθειών και κυρίως λόγω της παγκοσμιοποίησης και της ηλεκτρονικής διάχυσης των πληροφοριών σε οποιοδήποτε σημείο του γης μέσα σε μερικά δευτερόλεπτα, η σωστή πρόβλεψη και εκτίμηση είναι επιτακτική ανάγκη για την βιωσιμότητα της αγοράς. Η SWOT ανάλυση παραδοσιακά χρησιμοποιείται από τις επιχειρήσεις για να αναλύσουν το εσωτερικό περιβάλλον (δυνάμεις, αδυναμίες) και το εξωτερικό περιβάλλον (ευκαιρίες, απειλές). Στο διάγραμμα 4 έχει γίνει προσομοίωση της SWOT ανάλυσης στο περιβάλλον των προμηθειών αναλύοντας τις δυνάμεις, τις αδυναμίες, τις ευκαιρίες και τις απειλές.

Γράφημα 6: SWOT ανάλυση.

<b>S</b> <b>Strengths – Δυνάμεις</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Αγοραστική Δύναμη</li><li>•Διαπραγματευτική Ικανότητα</li><li>•Κυκλοφοριακή Ταχύτητα</li><li>•Εκπαιδευμένα και Έμπειρα στελέχη</li><li>•Διαδικασίες Προμήθειας</li><li>•Σχεδιασμός και Πρόβλεψη ζήτησης (Planning)</li><li>•Ηθική και εντιμότητα</li></ul>	<b>W</b> <b>Weaknesses – Αδυναμίες</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Αδυναμία εφαρμογής της αγοραστικής δύναμης</li><li>•Χαμηλή οικονομική ρευστότητα</li><li>•Χαμηλή εκμετάλευση της τεχνολογίας</li><li>•Υψηλό εργατικό κόστος</li><li>•Αδυναμία κάθετης ή οριζόντιας ολοκλήρωσης</li></ul>
<b>O</b> <b>Opportunities – Ευκαιρίες</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•ERP, MRP, WMS συστήματα</li><li>•Εργολαβίες (outsourcing)</li><li>•Στρατηγικές συμμαχίες με τους προμηθευτές</li><li>•Ανταγωνισμός μεταξύ των προμηθευτών</li><li>•Εύρεση εναλλακτικών προϊόντων</li><li>•Κάθετη ολοκλήρωση με σύναψη συμφωνιών με τους προμηθευτές</li><li>•Ελλείψεις αγαθών στην αγορά</li></ul>	<b>T</b> <b>Threats – Απειλές</b> <ul style="list-style-type: none"><li>•Έλλειψη ή μικρός αριθμός προμηθευτών</li><li>•Έλλειψη ανταγωνισμού μεταξύ προμηθευτών</li><li>•Ανεπαρκείς προμηθευτές</li><li>•Μεγάλες αυξομειώσεις στην τιμές των αγαθών</li><li>•Παλαίωση υλικών</li><li>•Ανταγωνισμός</li></ul>

## 1.12 ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ

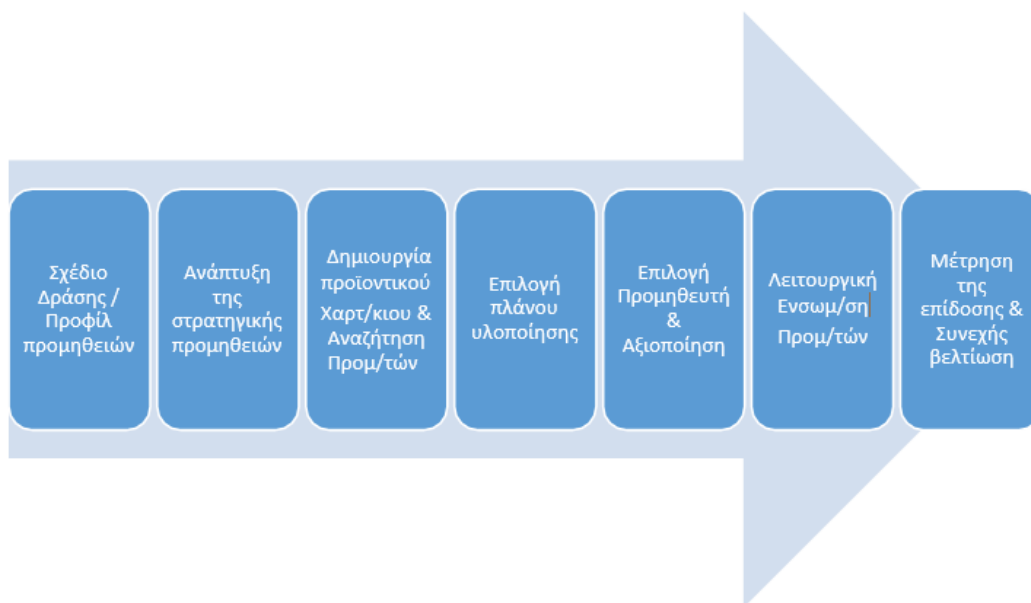
Έχοντας εντοπίσει τις δυνάμεις, τις ευκαιρίες, τις αδυναμίες και τις απειλές και έχοντας χαράξει την στρατηγική προμηθειών θα πρέπει να αποφασισθεί και ο τρόπος υλοποίησης. *Ο Suz Tzu είχε πει ότι στρατηγική χωρίς τακτική είναι η πιο αργή διαδρομή για τη νίκη ενώ η τακτική χωρίς στρατηγική είναι ο θόρυβος πριν την ήττα.*

Η υλοποίησης της στρατηγικής προμήθειών αποτελείται από επτά στάδια (Stegner, 2009) τα οποία εμφανίζονται στο γράφημα 7<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> <http://supplychain.broad.msu.edu/files/2011/09/stegner.pdf>



Γράφημα 7: Τα επτά στάδια της στρατηγικής προμηθειών (Stegner, 2009).



Το πρώτο στάδιο είναι η δημιουργία του σχεδίου δράσης στο οποίο γίνεται λεπτομερής καταγραφή του προϋπολογισμού αγορών, επισκόπηση της βιομηχανίας και της δυναμικής της αγοράς.

Στο δεύτερο στάδιο γίνεται ανασκόπηση της τρέχουσας στρατηγικής, ανάλυση άλλων πιθανών στρατηγικών και η ολοκλήρωση του σχεδίου δράσης.

Στο τρίτο στάδιο γίνεται η δημιουργία του χαρτοφυλακίου αγορών με τον διαχωρισμό των υλικών σε κατηγορίες (Kraljic 1983), έρευνα αγορά για ανεύρεση νέων προμηθευτών και η κατηγοριοποίησή τους ανάλογα με το αν είναι δυνατή ή όχι η συνεργασία καθώς και σε ποια προϊόντική κατηγορία.

Στο τέταρτο στάδιο οριστικοποιείται το πλάνο δράσης (τακτική) το οποίο θα ακολουθηθεί για την υλοποίηση της στρατηγικής, αποφασίζονται τα κριτήρια επιλογής προμηθευτών και στην συνέχεια γίνεται η αξιολόγησή τους.

Στο πέμπτο στάδιο γίνεται η επιλογή των προμηθευτών και η αξιοποίηση όλων των δυνατοτήτων τους.

Στο έκτο στάδιο γίνεται η λειτουργική ενσωμάτωση των προμηθευτών στην επιχείρηση, η οριστικοποίηση των συμβολαίων και η εκτέλεση του σχεδίου δράσης.

Στο έβδομο και τελευταίο στάδιο, γίνεται η συνεχής μέτρηση της απόδοσης (benchmark) και αξιολόγηση του σχεδίου δράσης για να υπάρξουν διορθωτικές κινήσεις εφόσον κριθεί απαραίτητο.

## **2. Ο ΟΜΙΛΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε.**

### **2.1 ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ**

Τα ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ (ΕΛΠΕ) ιδρύθηκαν το 1958 και αποτελούν έναν από τους κορυφαίους Ομίλους στον τομέα της ενέργειας στη Νοτιοανατολική Ευρώπη, με δραστηριότητες σε 7 χώρες. Οι μετοχές τους διαπραγματεύονται στο Χρηματιστήριο Αθηνών (ATHEX: ELPE) και στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου (LSE: HLPD) <sup>4</sup>.

#### **1955-1970**

Το 1955 με απόφαση της τότε κυβέρνησης, υπογράφεται η σύμβαση κατασκευής του διυλιστηρίου Ασπροπύργου, του πρώτου διυλιστηρίου πετρελαίου στην Ελλάδα. Η κατασκευή άρχισε το 1956 και δυο χρόνια αργότερα, το 1958, εγκαινιάζεται το νέο διυλιστήριο στον Ασπρόπυργο. Οκτώ χρόνια αργότερα, το 1966, ο ελληνικής καταγωγής Τομ Πάππας, εγκαινιάζει το διυλιστήριο της ESSO PAPPAS στη Δυτική Θεσσαλονίκη<sup>5</sup>.

#### **1971-1980**

Ιδρύεται η ΔΗΜΟΣΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ Α.Ε. (Δ.Ε.Π.) και εξαγοράζεται από το Ελληνικό Δημόσιο η ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΑ ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΥ Α.Ε. (ΕΛ.Δ.Α.). Το Δημόσιο ελέγχει πλήρως τη διύλιση, διάθεση και εμπορία διυλισμένων προϊόντων. Ο Όμιλος Ιωάννη Λάτση εγκαινιάζει το διυλιστήριο της ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ στην Ελευσίνα <sup>6</sup>.

#### **1981-1990**

Το Δημόσιο εξαγοράζει τον όμιλο εταιρειών ESSO που μετονομάζεται σε ΕΚΟ. Ιδρύεται η ΔΕΠ-ΕΚΥ για την άσκηση των δικαιωμάτων του Δημοσίου στην έρευνα και εκμετάλλευση υδρογονανθράκων. Ιδρύεται η Δημόσια Επιχείρηση Παροχής Αερίου Α.Ε.

---

<sup>4</sup> <https://www.helpe.gr/investor-relations/key-data/short-description/>

<sup>5</sup> <https://www.helpe.gr/the-group/from-past-to-present/>

<sup>6</sup> <https://www.helpe.gr/the-group/from-past-to-present/>

(Δ.Ε.Π.Α.). Η Δ.Ε.Π. αναλαμβάνει για λογαριασμό του Ελληνικού Δημοσίου τη διύλιση και διάθεση διυλισμένων προϊόντων στην εσωτερική αγορά και αποκτά τις μετοχές της ΕΛ.Δ.Α. και της Δ.Ε.Π.Α. Η ΕΛ.Δ.Α. ιδρύει την εταιρεία μελετών ΑΣΠΡΟΦΟΣ, αρχικά μαζί με τη Foster Wheeler Italiana S.r.l., και την εμπορική Εταιρεία ΕΛΔΑ-Ε. Η εμπορική ΕΚΟ ιδρύει συμμετοχικά την ΕΚΟΤΑ-ΚΩ <sup>7</sup>.

### **1991-1997**

Απελευθερώνεται η αγορά πετρελαίου και η Δ.Ε.Π. αναλαμβάνει τη διύλιση και διάθεση προϊόντων για δικό της λογαριασμό μέσω των διυλιστηρίων ΕΛ.Δ.Α. και ΕΚΟ. Η Δ.Ε.Π. αποκτά τις μετοχές του ομίλου ΕΚΟ. Η εμπορική ΕΚΟ ιδρύει συμμετοχικά την ΕΚΟ GEORGIA και την ΕΚΟΛΙΝΑ. Η ΕΛΔΑ-Ε αναπτύσσεται στην εσωτερική αγορά. Δ.Ε.Π. και ΕΛ.Δ.Α. συμμετέχουν στην ίδρυση της V.P.I., βιομηχανίας παραγωγής ρητίνης πολυαιθυλενίου στο Βόλο. Η ΔΕΠ-ΕΚΥ προχωρά σε εκχωρήσεις στη Δυτική Ελλάδα με συμμετοχή της στις κοινοπραξίες έρευνας TRITON και ENTERPRISE <sup>8</sup>.

### **1998-2008**

Συγχώνευση των θυγατρικών του Ομίλου ΔΕΠ και μετονομασία σε ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ. Εισαγωγή στα Χρηματιστήρια Αθηνών και Λονδίνου. Κατά τα επόμενα χρόνια ο Όμιλος ΕΛ.ΠΕ. ιδρύει ή συμμετέχει σε θυγατρικές εταιρείες όπως η ΕΛ.ΠΕΤ. ΒΑΛΚΑΝΙΚΗ ΑΕ, μέσω της οποίας αποκτά το διυλιστήριο ΟΚΤΑ στα Σκόπια, η ΕΛ.ΠΕ. - ΠΟΣΕΙΔΩΝ Ν.Ε., η GLOBAL Albania, η HELLENIC PETROLEUM CYPRUS, η ΕΚΟ

Serbia AD, η Jugopetrol AD και η ΕΚΟ Bulgaria EAD, για την επέκταση των εμπορικών δραστηριοτήτων του Ομίλου σε Αλβανία, Κύπρο, Σερβία, Μαυροβούνιο και Βουλγαρία αντίστοιχα. Το Ελληνικό Δημόσιο διαθέτει με δημόσια εγγραφή δεύτερο πακέτο μετοχών της ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε. Συγχωνεύεται στην ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε. η εταιρεία ΠΕΤΡΟΛΑ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Β.Ε., μέσω της οποίας ο Όμιλος αποκτά το διυλιστήριο Ελευσίνας.

---

<sup>7</sup> <https://www.helpe.gr/the-group/from-past-to-present/>

<sup>8</sup> <https://www.helpe.gr/the-group/from-past-to-present/>

Στα επόμενα χρόνια ακολουθούν κι άλλες συστάσεις θυγατρικών εταιρειών, όπως η ΕΝΕΡΓΕΙΑΚΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ Α.Ε., με σκοπό τη δραστηριοποίηση του Ομίλου στον τομέα παραγωγής και εμπορίας ηλεκτρικής ενέργειας, μέσω της κατασκευής και λειτουργίας εργοστασίου (CCGT) ισχύος 390 MW στη Θεσσαλονίκη, η ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ – ΑΠΟΛΛΩΝ Ν.Ε. και η ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ ΑΝΑΝΕΩΣΙΜΕΣ ΠΗΓΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Α.Ε., με σκοπό την παραγωγή, διάθεση και εμπορία ανανεώσιμων πηγών ενέργειας. Επίσης, αναπτύσσεται κοινοπραξία της ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε. (20%) με τις εταιρείες WOODSIDE ENERGY της Αυστραλίας (45%) και REPSOL YPF της Ισπανίας (35%), για έρευνα και παραγωγή υδρογονανθράκων σε περιοχές της Λιβύης. Στοχεύοντας στην περαιτέρω ισχυροποίηση του Ομίλου στον τομέα παραγωγής και εμπορίας ηλεκτρικής ενέργειας, σημαντικό βήμα αποτελεί η συνεργασία με την ιταλική EDISON SpA., με την οποία συστήνεται η κοινοπραξία ELPEDISON.

Στον τομέα Έρευνας και Παραγωγής Υδρογονανθράκων υπογράφονται δυο συμβάσεις παραχωρήσεων στις περιοχές West Obayed και Mesaha, στην Αίγυπτο.

Πραγματοποιείται σημαντική εμπορική συμφωνία μεταξύ της ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε. και της INEOS CHLORVINYLS, μια από τις μεγαλύτερες εταιρίες παραγωγής χλωρίου-αλκαλικών στην Ευρώπη, για διανομή ρητινών στην Ελλάδα.

Επίσης, μεταβιβάζονται τα δικαιώματα έρευνας και παραγωγής υδρογονανθράκων στη Λιβύη στον Γάλλο-Βελγικό ενεργειακό όμιλο GDF Suez.

Πραγματοποιείται η εξαγορά του 100% της Opet Aygaz Bulgaria EAD στη Βουλγαρία, ενισχύοντας έτσι το χαρτοφυλάκιο του Ομίλου στη Ν.Α. Ευρώπη <sup>9</sup>.

### **2009-2013**

Με στόχο την ενδυνάμωση της θέσης του Ομίλου στην εγχώρια αγορά πετρελαιοειδών και την περαιτέρω ανάπτυξη της λιανικής εμπορίας, η BP HELLAS μεταβιβάζει τα εμπορικά δικαιώματά της στην Ελλάδα στα ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ, συμπεριλαμβανομένων του δικτύου πρατηρίων καυσίμων, αποθηκευτικών χώρων, καθώς και εμπορικών και βιομηχανικών πελατών.

---

<sup>9</sup> <https://www.help.e.gr/the-group/from-past-to-present/>

Ολοκληρώνονται οι εργασίες ανέγερσης νέων μονάδων στο διυλιστήριο της Θεσσαλονίκης.

Με στόχο τη διασπορά τεχνικών και επενδυτικών κινδύνων αποφασίζεται η πώληση μέρους των δικαιωμάτων έρευνας και παραγωγής υδρογονανθράκων στην περιοχή West Obayed στη Δυτική Έρημο της Αιγύπτου, στην εταιρεία VEGAS OIL & GAS S.A. Σκοπός της κοινοπραξίας (VEGAS 70% - ΕΛΠΕ 30%) είναι η συνέχιση των ερευνητικών εργασιών στην περιοχή.

Τίθεται σε εμπορική λειτουργία και δεύτερη μονάδα ηλεκτροπαραγωγής (CCGT) στη Θίεβη Βοιωτίας, δυναμικότητας 420 MW από την ELPEDISON ENERΓΕΙΑΚΗ. Η υλοποίηση αυτής της επένδυσης, ενισχύει σημαντικά το σύστημα της Νοτίου Ελλάδας με αξιόπιστη και περιβαλλοντικά φιλική ηλεκτρική ενέργεια.

Ο Όμιλος, στο πλαίσιο αναδιάρθρωσης της στρατηγικής του, αποχωρεί από την αγορά της Γεωργίας, με την πώληση του συνόλου της συμμετοχής του στην HELLENIC PETROLEUM Georgia Ltd.

Ολοκληρώνεται η μεγαλύτερη ιδιωτική βιομηχανική επένδυση στην Ελλάδα, που αφορά στον εκσυγχρονισμό και την αναβάθμιση του διυλιστηρίου Ελευσίνας. Μετά την επιτυχή έναρξη της εμπορικής του λειτουργίας, το νέο διυλιστήριο υποστηρίζει ουσιαστικά την κερδοφορία του Ομίλου, ενώ παράλληλα προσφέρει πολλαπλά οφέλη για το περιβάλλον, την απασχόληση και την εθνική οικονομία.

Ολοκληρώνεται με επιτυχία η πρώτη έκδοση Ευρώ-ομολόγου στην ιστορία του Ομίλου, ύψους €500 εκ., επιβεβαιώνοντας την εμπιστοσύνη των διεθνών κεφαλαιαγορών στις προοπτικές και τη στρατηγική του <sup>10</sup>.

## **2.2 ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ**

Ο τομέας διύλισης αποτελεί την κύρια δραστηριότητα, αντιπροσωπεύοντας περίπου 75% του συνολικού ενεργητικού του Ομίλου. Ο Όμιλος διαθέτει τα τρία από τα τέσσερα διυλιστήρια που λειτουργούν στην Ελλάδα (Ασπρόπυργος, Ελευσίνα, Θεσσαλονίκη), με συνολική δυναμικότητα 340 kbrd, κατέχοντας μερίδιο περίπου 65% της ελληνικής αγοράς στον τομέα του χονδρικού εμπορίου πετρελαιοειδών.

---

<sup>10</sup> <https://www.helpe.gr/the-group/from-past-to-present/>

Ο Όμιλος, την πενταετία 2007-2012 υλοποίησε ένα επενδυτικό πρόγραμμα ύψους €3 δις περίπου, στο πλαίσιο του οποίου εντάσσεται και η ολοκλήρωση της μεγαλύτερης ιδιωτικής βιομηχανικής επένδυσης στην Ελλάδα, που αφορά τον εκσυγχρονισμό και την αναβάθμιση του διυλιστηρίου Ελευσίνας. Το 2013 ήταν η πρώτη πλήρης χρονιά εμπορικής λειτουργίας του αναβαθμισμένου διυλιστηρίου της Ελευσίνας, το οποίο αφού ολοκλήρωσε επιτυχώς τη διαδικασία αριστοποίησης, είχε σημαντική συνεισφορά στην κερδοφορία του Ομίλου και την αύξηση των εξαγωγών του.

Ο Όμιλος κατέχει ηγετική θέση στην εγχώρια εμπορία, μέσω των θυγατρικών του ΕΚΟ και ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΥΣΙΜΑ (πρώην BP Hellas). Οι δυο εταιρείες δραστηριοποιούνται στην εγχώρια λιανική εμπορία μέσω δικτύου περίπου 1.700 πρατηρίων, καθώς και στις πωλήσεις υγραερίου, βιομηχανικών, αεροπορικών, ναυτιλιακών καυσίμων και λιπαντικών.

Επιπλέον, ο Όμιλος δραστηριοποιείται στις αγορές της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Διαθέτει το μοναδικό διυλιστήριο της Π.Γ.Δ.Μ. στα Σκόπια και μέσω ενός δικτύου 287 πρατηρίων συνολικά, κατέχει σημαντική θέση στην εμπορία καυσίμων σε Κύπρο, Βουλγαρία, Σερβία και Μαυροβούνιο.

Ο Όμιλος κατέχει δικαιώματα έρευνας υδρογονανθράκων στην Ελλάδα και το Μαυροβούνιο, ενώ οι τρέχουσες δραστηριότητές του επικεντρώνονται σε έρευνες στις περιοχές West Obayed και Mesaha της Αιγύπτου (συμμετοχή 30% ανά περιοχή). Ο Όμιλος συμμετέχει ως διαχειριστής (operator) σε διεθνή κοινοπραξία πετρελαϊκών εταιρειών (συμμετοχή 33%) η οποία έχει επιλεγεί από το ΥΠΕΚΑ ως ο πρώτος προτιμητέος προσφέρων για την απόκτηση δικαιωμάτων έρευνας και παραγωγής στο Δυτικό Πατραϊκό κόλπο, ενώ στις 14 Μαΐου 2014 υπεγράφη η σύμβαση παραχώρησης με το Ελληνικό Δημόσιο. Ήδη έχουν ξεκινήσει οι αρχικές γεωλογικές μελέτες στην περιοχή.

Ο Όμιλος διαθέτει το μοναδικό καθετοποιημένο συγκρότημα παραγωγής πετροχημικών στην Ελλάδα, με κύρια προϊόντα το πολυπροπυλένιο και παράγωγά του, η παραγωγή του οποίου γίνεται σύμφωνα με τα πρότυπα Basel. Το μερίδιο της εγχώριας αγοράς υπερβαίνει το 50% ενώ οι εξαγωγές, κυρίως στην Τουρκία, την Ιταλία και την Ιβηρική χερσόνησο, αντιπροσωπεύουν ποσοστό περίπου 50%-60% των πωλήσεων.

Ο Όμιλος δραστηριοποιείται επίσης στους τομείς ηλεκτρικής ενέργειας και φυσικού αερίου. Μέσω της ELPEDISON, κοινοπραξία με την ιταλική EDISON, ήδη

λειτουργεί δύο μονάδες συνδυασμένου κύκλου στη Θεσσαλονίκη και τη Θίβη Βοιωτίας, συνολικής ισχύος 810 MW. Επιπλέον, τα ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε. δραστηριοποιούνται στον κλάδο των ανανεώσιμων πηγών ενέργειας, με χαρτοφυλάκιο άνω των 100 MW σε διάφορα στάδια ανάπτυξης.

Ο Όμιλος συμμετέχει κατά 35% στη Δημόσια Επιχείρηση Αερίου Α.Ε. (ΔΕΠΑ), που αποτελεί τον κύριο εισαγωγέα και πάροχο φυσικού αερίου στην Ελλάδα. Η ΔΕΠΑ κατέχει το 100% του ΔΕΣΦΑ, ιδιοκτήτη και διαχειριστή του ελληνικού δικτύου φυσικού αερίου, καθώς και το 51% των τοπικών εταιρειών διανομής και παροχής αερίου (ΕΠΑ).

Ο ΔΕΣΦΑ βρίσκεται σε διαδικασία πώλησης στην εταιρεία SOCAR του Αζερμπαϊτζάν, καθώς στις 21 Δεκεμβρίου 2013 υπεγράφη συμφωνία πώλησης των μετοχών (Share Purchase Agreement) ύψους €400εκ. για το 66% των μετοχών, ενώ η ολοκλήρωση της συναλλαγής υπόκειται στην έγκριση των αρμόδιων ρυθμιστικών αρχών ενέργειας και ανταγωνισμού σε Ελλάδα και Ευρωπαϊκή Ένωση.

## **2.3 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ**

Στο κομμάτι της στρατηγικής του ομίλου των ΕΛΠΕ, έχουμε διαφορετική ίσως προσέγγιση. Λόγω του υψηλού δανεισμού και το επερχόμενο κόστος του, οι μέτοχοι μαζί με τον εκτελεστικό διευθυντή έχουν από κοινού συναποφασίσει να εφαρμόσουν τα εργαλεία της ουσιαστικής μόχλευσης επενδύσεων, να εμψυχήσουν την εστίαση τους σε προγράμματα μετασχηματισμού καθώς επίσης στην απομόχλευση και στην περαιτέρω μείωση του κόστους δανεισμού με απώτερο στόχο φυσικά την μεγιστοποίηση της αξίας του χαρτοφυλακίου του Ομίλου ( τέθηκε ως στόχος η εξοικονόμηση περί τα 50 εκ. Ευρώ για το 2015-2016). Τέλος σημαντικός στρατηγικός στόχος είναι και το ανθρώπινο δυναμικό και η αξιοποίηση του ως πάγια αξία για την εταιρεία και τον όμιλο. Στην γενική συνέλευση χαρακτηρίστηκε εκ νέου το διυλιστήριο ως τον ακρογωνιαίο λίθο του ομίλου και ως είναι λογικό η πραγματοποίηση περαιτέρω επενδύσεων για την λειτουργική βελτίωση του και την συνεχή αύξηση της παραγωγής του.

Στο πλαίσιο της χρηματοοικονομικής στρατηγικής, έχει τεθεί ως στόχος η εξοικονόμηση αρκετών κεφαλαίων προς αποπληρωμή τόκων ομολογιακών δανείων κα. Επίσης, η αύξηση της κερδοφορίας καθώς και η βελτίωση των ταμειακών ροών, που σήμερα προβληματίζουν τα διευθυντικά στελέχη του ομίλου, αποτελούν αναπόσπαστοι στόχοι για την στρατηγική ολοκλήρωση του σχεδίου του Ομίλου. Σε συνέχεια της



θετικότερης πορείας την νέας διοίκησης είναι η χρονιά ρεκόρ για το 2017 όπου ο όμιλος κατέγραψε πρωτοφανή αποτελέσματα για κέρδη, πωλήσεις και εξαγωγές. Σημαντικότατο λόγο και αιτία σε αυτή την εξυγίανση και την αντιμετώπιση των επιρροών από την γενικότερη οικονομική κρίση στην χώρα, ήταν η επιτυχημένη εφαρμογή του «Μεσοπρόθεσμου Προγράμματος Σταθεροποίησης της περιόδου 2015-17» καθώς επίσης και η αντιμετώπιση για το κορυφαίο ζήτημα της ασφαλούς εργασίας της αποτελεσματικής εκμετάλλευσης των παραγωγικών εγκαταστάσεων μετά και το τραγικό δυστύχημα της 8ης Μαΐου 2015 στον Ασπρόπυργο, καθώς επίσης και τα οξυμένα χρηματοοικονομικά προβλήματα που είχαν συσσωρευτεί στον Όμιλο. Το Μεσοπρόθεσμο πρόγραμμα σταθεροποίησης αποτελεί κομμάτι και μέρος ενός ευρύτερου πενταετούς πλάνου που έχει δημιουργηθεί και εφαρμόζεται από τα εκτελεστικά στελέχη του ομίλου. Το πρόγραμμα ονομάζεται «Πενταετές πρόγραμμα βιώσιμης ανάπτυξης του Ομίλου 2017-2021» και εμπεριέχει τις αναγκαίες προσαρμογές στο πλαίσιο των ραγδαίων παγκόσμιων τεχνοοικονομικών αλλαγών που συντελούνται και της διαχείρισης των κινδύνων της κλιματικής αλλαγής. Επίσης, το πρόγραμμα διακατέχεται και από τους διαχρονικά στρατηγικούς στόχους των ΕΛΠΕ δηλαδή της βελτίωσης της διεθνούς ανταγωνιστικότητας, της εξωστρέφειας, της ενίσχυσης της θέσης του Ομίλου στην εσωτερική αγορά και της αύξησης των εξαγωγών, οι οποίοι ανασχεδιάστηκαν και προσαρμόστηκαν στο πλαίσιο των πολιτικών, των κατευθύνσεων και των επιλογών που επιβάλλουν, τον Ενεργειακό Μετασχηματισμό στο πλαίσιο του οδικού χάρτη της ΕΕ για την κλιματική αλλαγή, καθώς και τον Ψηφιακό Μετασχηματισμό στο πλαίσιο των αναδυόμενων συνθηκών της μεταψηφιακής εποχής και στη Βιώσιμη Ανάπτυξη στο πλαίσιο των 17 στόχων των Ηνωμένων Εθνών. Τέλος, κεντρικός στόχος του Πενταετούς Προγράμματος παραμένουν τα ισχυρά οικονομικά αποτελέσματα και η υψηλή μερισματική απόδοση, υπογραμμίζοντας την διατήρηση υψηλής κερδοφορίας όλη την περίοδο 2017-21, με συντηρητικές παραδοχές και μειωμένα περιθώρια κατά 27% από το 2018 και εξής, με EBITDA, περί τα 834 εκατ. Ευρώ<sup>11</sup>, την μείωση του δανεισμού και των υποχρεώσεων κατά 150 εκ. ευρώ, την μείωση κατά 50% του χρηματοοικονομικού κόστους, έως το 2021 αλλά και συνεχή καταβολή και σταδιακή αύξηση, του ποσού των μερισμάτων, με στόχο το 50% των λειτουργικών ταμειακών ροών<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> <https://www.helpe.gr/media-center/press-releases/news-apotelesmata-d-trimhnoy-etoys-2017>

<sup>12</sup> <http://www.vradini.gr/ελπε-οι-στρατηγικές-προτεραιότητες-τ/>

### **3. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΟΜΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΟΜΙΛΟΥ ΕΛΠΕ.**

#### **3.1 ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ.**

Οι προμηθευτικές δραστηριότητες της εταιρίας αφορούν:

- 1.** Την πρώτη ύλη (αργό πετρέλαιο) και τις ενδιάμεσες ύλες (ημιεπεξεργασμένα προϊόντα) για την παραγωγή των τελικών προϊόντων
- 2.** Όλα τα υλικά, ανταλλακτικά, πρόσθετα, καταλύτες κ.λπ., καθώς επίσης υπηρεσίες/ εργολαβίες για τη λειτουργία και συντήρηση των βιομηχανικών εγκαταστάσεων
- 3.** Τις ανάγκες του προσωπικού της εταιρίας σε ποικίλα είδη και υπηρεσίες

Κύρια αρμοδιότητα της Διεύθυνσης Προμηθειών (ΔΠ) αποτελεί η αγορά υλικών και υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν τις γενικές και ειδικές ανάγκες των Διυλιστηρίων/Πετροχημικών εργοστασίων ενώ με την πρώτη δραστηριότητα ασχολείται ξεχωριστός κλάδος της εταιρίας, και ειδικότερα η Διεύθυνση Εφοδιασμού και Μεταφορών .

Η ΔΠ υπάγεται στον Κλάδο Διοικητικών Υπηρεσιών της εταιρίας και έχει κύριο αντικείμενό της όλα τα θέματα προμηθειών υλικών και υπηρεσιών, καθώς και την ανάθεση Συμβάσεων εκτέλεσης έργων. Ο ρόλος της ΔΠ θεωρείται υποστηρικτικός, εφόσον σκοπός της είναι να εξασφαλίσει τα κατάλληλα υλικά και υπηρεσίες, που «υποστηρίζουν» τις διάφορες λειτουργίες της Επιχείρησης.

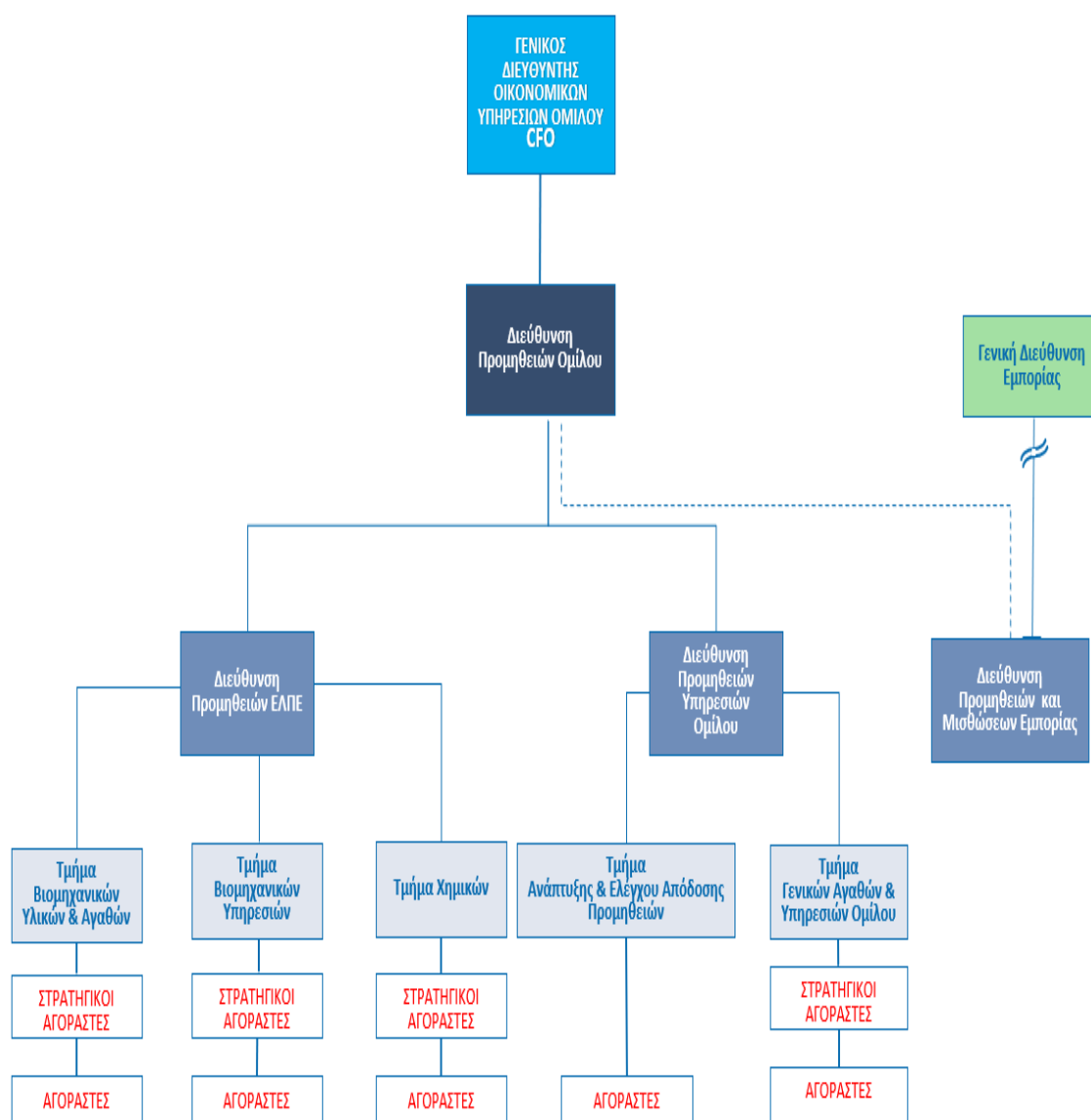
Η ΔΠ έχει το ειδικό προνόμιο να έχει το μεγαλύτερο αριθμό «εσωτερικών πελατών» αν ληφθεί υπόψη ότι κάθε Τμήμα της Επιχείρησης χρειάζεται μονίμως κάποιο υλικό ή μηχάνημα ή νέα τεχνολογία για να μπορέσει να λειτουργήσει. Οι εσωτερικοί αυτοί πελάτες ενημερώνουν την ΔΠ και τα επιμέρους τμήματά της, για τις ανάγκες τους μέσα από συγκεκριμένες οργανωτικές δομές και εκείνη επικοινωνεί με την αγορά ακολουθώντας καθορισμένες τακτικές για την εξασφάλιση των αιτουμένων υλικών και υπηρεσιών. Βασικό στοιχείο είναι η εξυπηρέτηση των εσωτερικών της πελατών και η εφαρμογή πολιτικής που να είναι σεβαστή και αποδεκτή από την αγορά. Η ΔΠ για να

μπορέσει να ανταποκριθεί στον ρόλο της, γνωρίζει ακριβώς, τι περιμένουν από αυτή τόσο οι εσωτερικοί όσο και οι εξωτερικοί πελάτες.

Η οργανωτική δομή της ΔΠ έχει σχέση με την φύση των υλικών και υπηρεσιών που αγοράζει και τμηματοποιείται βάση αυτών. Στο παρακάτω σχήμα IV, απεικονίζεται ενδεικτικό οργανόγραμμα της ΔΠ. Παρατηρούμε ότι η ΔΠ βρίσκεται υπό την ευθύνη του Αναπληρωτή CEO και Διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών Ομίλου (CFO), όπου και αναφέρεται ο Ανώτερος Διευθυντής Προμηθειών Ομίλου. Στον Ανώτερο Διευθυντή Προμηθειών Ομίλου αναφέρονται ο Διευθυντής Προμηθειών ΕΛΠΕ, ο Διευθυντής Προμηθειών & Υπηρεσιών Ομίλου και ο Διευθυντής Προμηθειών και Μισθώσεων Εμπορίας. Στον Διευθυντή Προμηθειών ΕΛΠΕ αναφέρονται οι επικεφαλής των τμημάτων, Βιομηχανικών Υλικών & Αγαθών, Βιομηχανικών Υπηρεσιών και Χημικών. Στον Διευθυντή Προμηθειών & Υπηρεσιών Ομίλου αναφέρονται οι επικεφαλής των τμημάτων Ανάπτυξης & Ελέγχου Απόδοσης Προμηθειών και Γενικών Αγαθών & Υπηρεσιών Ομίλου, ενώ τέλος, στην βάση του οργανογράμματος, βρίσκονται οι Στρατηγικοί Αγοραστές και Αγοραστές, οι οποίοι αναφέρονται στον εκάστοτε επικεφαλής.

Το προσωπικό της Διεύθυνσης είναι μοιρασμένο, σύμφωνα με την παρακάτω κατανομή των τεσσάρων κλάδων που λειτουργούν στην Αθήνα και του ενός που λειτουργεί στη Θεσσαλονίκη. Πιο συγκεκριμένα, 29 άτομα δραστηριοποιούνται στα τέσσερα τμήματα της Αθήνας και 9 στη Θεσσαλονίκη. Τα άτομα των τμημάτων της Αθήνας έχουν προέλθει από τις αντίστοιχες υπηρεσίες Προμηθειών των ΕΛ.ΔΑ. και ΔΕΠ-ΕΚΥ και αυτοί της Θεσσαλονίκης από την πρώην ΕΚΟ. Από τα τέσσερα τμήματα της Αθήνας, τα τρία εκτελούν πλήρως διαδικασίες Προμηθειών - όπως και αυτό της ΒΕΘ, ενώ αυτό του Τμήματος Ανάπτυξης και Ελέγχου Απόδοσης έχει ρόλο ανάπτυξης και εφαρμογών μηχανογραφικών συστημάτων, ώστε το έργο της Διεύθυνσης να βελτιώνεται σε θέματα αυτοματοποίησης και μοντέρνων μεθόδων επικοινωνίας.

Η οργανωτική δομή της ΔΠ καθορίζεται από το οργανόγραμμα της Επιχείρησης, τον Κανονισμό Προμηθειών, τις Μόνιμες Εταιρικές Οδηγίες και τα Εγχειρίδια Διαδικασιών.



Γράφημα 8: Οργανωτική Δομή της Διεύθυνσης Προμηθειών.

## 3.2 ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ / ΣΤΟΧΟΙ & ΕΙΔΙΚΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ

Τα στελέχη προμηθειών, μιας σύγχρονης ΔΠ, πρέπει να γνωρίζουν και να είναι σε θέση να καλύπτουν βασικούς στόχους και ειδικές απαιτήσεις κάθε αγοράς.

Τέτοιοι στόχοι και απαιτήσεις είναι:

### Γενικοί Στόχοι:

- Μέριμνα για την προμήθεια υλικών και υπηρεσιών.
- Διασφάλιση συνεχούς ροής υλικών και υπηρεσιών.
- Αγορά υλικών και υπηρεσιών στην βέλτιστη τιμή.
- Συμμετοχή στην προσπάθεια εξασφάλισης της ποιότητας.
- Εφαρμογή «αγοραστικών τακτικών» σεβαστών στην αγορά.
- Συμμετοχή στην προσπάθεια αναπλήρωσης αποθεμάτων “just in time”.
- Διατήρηση άριστων σχέσεων με τους εξωτερικούς συνεργάτες.
- Μεσολάβηση, ως συνδετικός κρίκος μεταξύ χρηστών διαφορετικών Τμημάτων.
- Ενημέρωση των εμπλεκόμενων τμημάτων για την εξέλιξη μιας αγοράς και τις νέες τεχνολογίες.
- Μελέτη των λειτουργικών διαδικασιών με σκοπό την βελτίωση αυτών.
- Ανταπόκριση στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς.
- Απόκτηση ιδιαίτερων “Skills”, όπως επικοινωνιακές ικανότητες και ανεπτυγμένες ικανότητες διαπραγματεύσεων με τους προμηθευτές.

### Ειδικές Απαιτήσεις:

- Αξιολόγηση προμηθευτών.
- Έρευνα και επιλογή, βάση κριτηρίων και προϋποθέσεων, των καταλληλότερων προμηθευτών ανά αγορά.
- Συμμετοχή σε υλοποίηση μεγάλων έργων (Projects).
- Συμμετοχή στην εκτίμηση του κόστους υλικών και υπηρεσιών.
- Συλλογή στοιχείων από τον ανταγωνισμό.
- Διεκπεραίωση διαπραγματεύσεων με τους προμηθευτές για την καλύτερη και τελική προσφορά (Best and Final Offer).
- Σύναψη μακροχρόνιων και συμφερούσών συνεργασιών.

- Παρατήρηση και διερεύνηση της αγοράς προμηθειών.
- Έρευνα για τις τιμές και το κόστος.
- Ανάλυση ποιότητας και οικονομική αξιολόγηση των προσφορών.
- Ολοκλήρωση διαγωνισμών και συμβάσεων.
- Ανάθεση των αγορών στους μειοδότες προμηθευτές.
- Έκδοση εντολών αγοράς (Purchase Order).

## **4. ΒΑΣΙΚΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΟΜΙΛΟΥ**

### **ΕΛΠΕ**

Οι διαδικασίες προμηθειών χωρίζονται σε τρεις βασικές φάσεις (The Three Basic Procurement Procedures) και με τον διαχωρισμό αυτό ο αγοραστής καλείται να οργανώσει τις απαιτούμενες διαδικασίες, ανάλογα με την πολυπλοκότητα και την φύση των αγορών που εκτελεί.

#### **4.1 ΦΑΣΗ 1<sup>η</sup> THE NOTIFICATION PHASE.**

Σε αυτή την φάση ο αγοραστής πληροφορείται μέσω του συστήματος SAP τις αιτήσεις αγορών και την φύση των υλικών και υπηρεσιών που ζητούνται μέσω αυτών.

##### **4.1.1. PURCHASE REQUISITION or GENERAL PURPOSE REQUISITION ΓΙΑ ΥΛΙΚΑ.**

Εκδίδεται από τα ενδιαφερόμενα τμήματα (π.χ. Συντήρησης, Παραγωγής), για την αναπλήρωση κυρίως του αποθεματικού υλικού ή για την αγορά τεχνικής φύσεως υλικών και ανταλλακτικών συγκεκριμένων προδιαγραφών.

Οι αιτήσεις αυτές, δημιουργούνται στο πρόγραμμα SAP και είναι σε μορφή που δίνουν τα ακόλουθα στοιχεία :

- Αριθμό αίτησης.
- Ημερομηνία έκδοσης.
- Αιτούμενη ποσότητα ανά είδος.
- Περιγραφή υλικού.
- Προηγούμενος Προμηθευτής.
- Κωδικός Αριθμός Υλικού.
- Ημερομηνία εξάντλησης υπάρχοντος αποθέματος ( + απόθεμα ασφαλείας).
- Επιθυμητή ημερομηνία παράδοσης. Επιθυμητή ημερομηνία παράδοσης.
- Τόπος παράδοσης.
- Ειδικές απαιτήσεις, συσκευασία.
- Κέντρο Κόστους (Budget).
- Τμήματα που χρησιμοποιούν το υλικό.
- Στοιχεία διακίνησης αποθέματος (BILLS OF MATERIALS)

Για αιτήσεις που χρησιμοποιούνται κυρίως για την αγορά τεχνικής φύσεως υλικών και ανταλλακτικών συγκεκριμένων προδιαγραφών, τα οποία χρησιμοποιούνται για την λειτουργία μηχανημάτων, συστημάτων κλπ., οι αιτήσεις πρέπει να συμπεριλαμβάνουν επιπροσθέτως τα παρακάτω στοιχεία:

- Ειδικά σχέδια.
- Τεχνικά χαρακτηριστικά εξοπλισμού, Τεχνική περιγραφή.
- Προτεινόμενες Πηγές Αγορών.
- Οποιοδήποτε επιπρόσθετο τεχνικό ή μη στοιχείο που μπορεί να βοηθήσει στη εξειδικευμένη αγορά.

Οι Αιτήσεις που καλύπτουν αγορές συγκεκριμένων υλικών από συγκεκριμένους Προμηθευτές είναι γνωστές ως MRO (Maintenance Repair and Operating), βρίσκονται σε κίνηση μεταξύ Αγοραστή και Χρηστών και χρησιμοποιούνται κυρίως για την συντήρηση μηχανημάτων, αποκατάσταση ζημιών και ειδικών αναγκών λειτουργίας των συστημάτων. Επίσης είναι γνωστές και ως «Buy Lists or Blanket requisitions» για το λόγο ότι μία σειρά ανταλλακτικών και υλικών γενικά αναφέρονται σε μορφή λίστας.

Ο Αγοραστής γνωρίζει ότι τέτοιες αιτήσεις παράγονται αυτόματα από το σύστημα και τις αναγνωρίζει σαν Materials Requirement Planning ( MRP).

#### **4.1.2. PURCHASE REQUISITION or GENERAL PURPOSE REQUISITION ΓΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ.**

Εκδίδεται από τα ενδιαφερόμενα τμήματα (π.χ. Συντήρησης, Παραγωγής), για την παροχή διαφόρων υπηρεσιών ή έργου, για την κάλυψη ειδικών αναγκών της Επιχείρησης.

Οι αιτήσεις αυτές, δημιουργούνται στο πρόγραμμα SAP και δίνουν στους αγοραστές τα παρακάτω βασικά στοιχεία :

- Αριθμός Αίτησης.
- Ημερομηνία έκδοσης.
- Τεχνικά χαρακτηριστικά Περιγραφή, Ειδικά σχέδια .
- Οποιοδήποτε επιπρόσθετο τεχνικό ή μη στοιχείο που μπορεί να βοηθήσει στη εξειδικευμένη αγορά.



- Να περιγράφουν αναλυτικά την χρήση για την οποία προορίζεται η αγορά.
- Να αναφέρει αιτούμενο χρόνο παράδοσης του έργου ή της υπηρεσίας.
- Προτεινόμενες πηγές αγορών.

Τα πιο πάνω είναι τα ελάχιστα στοιχεία που θα πρέπει να αναφέρονται σε τέτοιες εξειδικευμένες περιπτώσεις αγορών.

Ανάλογα με το ύψος των αγορών, η ΔΠ σε συνεργασία με το ενδιαφερόμενο τμήμα χρηστών, μπορεί να ορίσει ειδική ομάδα εργασίας (Επιτροπή) για να θέσει την στρατηγική και την αξιολόγηση των τεχνικοοικονομικών προσφορών, με κύριους συντονιστές που ορίζονται βάση του Κανονισμού Προμηθειών.

## **4.2 ΦΑΣΗ 2<sup>η</sup> ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ (REQUEST FOR PROPOSAL).**

Η ΔΠ παραλαμβάνει τις αιτήσεις αγορών τις οποίες επεξεργάζεται.

Σε περίπτωση που υπάρχουν ιστορικά στοιχεία προηγούμενης προμήθειας τότε:

- Γίνεται σύγκριση προδιαγραφών. Γίνεται σύγκριση προδιαγραφών.
- Ποσοτήτων.
- Τυχόν προβλημάτων στην χρήση.
- Πηγές προμήθειας.
- Τιμές.
- Χρόνοι παράδοσης.
- Στοιχεία αξιολόγησης του προμηθευτή (προηγούμενου).
- Και γενικά οτιδήποτε ενημερωτικό στοιχείο υπάρχει το οποίο έχει σχέση με την συγκεκριμένη αγορά.

Στην συνέχεια ο Αγοραστής, ανάλογα με τα διαθέσιμα χρονικά περιθώρια προχωρά είτε αν απαιτείται σε διαδικασία περαιτέρω έρευνας είτε σε διαγωνισμό.

Οι χρήστες κατά την σύνταξη της αίτησης αγοράς έχουν ως μία από τις επιλογές, για τον ανάδοχο του έργου ή των υπηρεσιών, την δυνατότητα εισήγησης ανάθεσης και όχι διαγωνισμό. Συνήθως επιλέγεται ανάθεση όταν τα ιστορικά στοιχεία συνηγορούν στον προηγούμενο Προμηθευτή ή όταν πρόκειται για μοναδικό προμηθευτή "Sole Vendor".

Αυτή η διαδικασία δεν είναι η ιδεατή και θα πρέπει να συνοδεύεται από σαφή τεκμηρίωση.

Οι ενέργειες που εφαρμόζονται στη επιλογή διαγωνισμού και προμηθευτών, περιγράφονται ακολούθως

Βασικό στοιχείο πριν την ανάπτυξη οποιαδήποτε στρατηγική, είναι να καθοριστούν οι απαιτήσεις της συγκεκριμένης αγοράς από την χρήση την οποία καλείται να καλύψει ένα υλικό ή μία υπηρεσία. Ο Αγοραστής συνεργάζεται με τους εμπλεκόμενες Χρήστες για την επιλογή του κατάλληλου προμηθευτή/ών που φαίνεται να ανταποκρίνεται/ονται στις απαιτήσεις μιας αγοράς.

Η επιλογή του κατάλληλου προμηθευτή/ών είναι πολύπλοκη διαδικασία και απασχολεί ιδιαίτερα τους Αγοραστές και τους Χρήστες, οι οποίοι καταφεύγουν σε διάφορες λύσεις (εγκεκριμένοι πίνακες προμηθευτών, διαδίκτυο κτλ), προκειμένου να καταλήξουν σε ένα ικανοποιητικό αποτέλεσμα.

Τα βασικά κριτήρια επιλογής ενός Προμηθευτή δημιουργούνται στα πρώτα στάδια σχεδιασμού μιας αγοράς και είναι:

- Η δυνατότητα που έχει σε υλικοτεχνικές υποδομές και προσωπικό για να ανταποκριθεί στην αιτούμενη αγορά.
- Να καλύψει την ποσότητα που του ζητείται.
- Να παραδώσει την συμφωνηθείσα ποσότητα στον συγκεκριμένο χρόνο.
- Να προσφέρει τις ανάλογες υπηρεσίες.
- Να ολοκληρώσει την υπηρεσία ή το έργο στον συγκεκριμένο χρόνο.

Τα πιο πάνω είναι στοιχειώδη βασικά κριτήρια για την επιλογή ενός προμηθευτή, τα οποία όμως δεν είναι τα μόνα στην όλη διαδικασία. Ο καθορισμός των σωστών κριτηρίων είναι λοιπόν το πρώτο στοιχείο που χρειάζεται να γίνει σε αυτή την περίπτωση και σίγουρα ο Αγοραστής δεν μπορεί να λειτουργήσει σωστά χωρίς την υποστήριξη των χρηστών και γενικά την λήψη στοιχείων από τους γνώστες της συγκεκριμένης αγοράς.

Όταν ο Αγοραστής καταλήξει στους υποψήφιους ανάδοχους προμηθευτές, τους ενημερώνει επίσημα για το ενδιαφέρον της Εταιρείας να συλλέξει προσφορές.

Η ενημέρωση γίνεται με το έντυπο Πρόσκλησης ενδιαφέροντος για Προσφορά ή Όρων Δημοπράτησης (Request for Quotation or Proposal) με το οποίο ο Αγοραστής δίνει όλα τα απαραίτητα στοιχεία στους ενδιαφερόμενους προκειμένου να τους οδηγήσει στην δημιουργία της κατάλληλης τεχνικοοικονομικής προσφοράς. Ανάλογα για τον αν πρόκειται για προμήθεια υλικού ή υπηρεσίας, ο αγοραστής συντάσσει τα αντίστοιχα τεύχη του διαγωνισμού. Ενδεικτικά:

Για προμήθεια υλικών, τα τεύχη πρέπει να συμπεριλαμβάνουν:

- Την φόρμα RFQ από το SAP, στην οποία θα πρέπει να αναφέρεται ο χρόνος παράδοσης, ο τόπος παράδοσης με την αντίστοιχη κωδικοποίηση των Incoterms, οι ποσότητες ανά υλικό, ο υπεύθυνος μηχανικός με τα στοιχεία επικοινωνίας για τυχόν τεχνικές διευκρινίσεις που μπορεί να προκύψουν από τους προμηθευτές, οι όροι και προϋποθέσεις που θέτει η εταιρεία.
- Τεχνική Περιγραφή, σχέδια, οποιαδήποτε τεχνική πληροφορία που θα μπορεί να βοηθήσει στην σύνταξη, όσο το δυνατόν ακριβέστερων και πληρέστερων τεχνικοοικονομικών προσφορών.
- Στοιχεία μεταφορικής εταιρείας.

Για προμήθεια υπηρεσιών, τα τεύχη πρέπει να συμπεριλαμβάνουν:

- Το έντυπο των όρων δημοπράτησης.
- Τεχνική περιγραφή των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- Κανονισμό ασφαλείας της εκάστοτης Βιομηχανικής Εγκατάστασης.
- Σχέδιο σύμβασης υπηρεσιών.
- Επιστολή μη συμμετοχής.
- Περιβαλλοντική πολιτική της εταιρείας.

Για προμήθεια κατασκευής έργου (εργολαβία), τα τεύχη πρέπει να συμπεριλαμβάνουν:

- Όρους Δημοπράτησης.
- Ειδική Συγγραφή Υποχρεώσεων (Ε.Σ.Υ.)
- Γενική Συγγραφή Υποχρεώσεων (Γ.Σ.Υ.)
- Κανονισμός Ασφάλειας για ΕΡΓΟΛΑΒΟΥΣ.
- Ειδικούς Όρους.
- Γενικούς Όρους Τιμολογίου.
- Σχέδιο Σύμβασης.

- Υποχρεώσεις και ευθύνες ΕΡΓΟΛΑΒΟΥ σχετικά με την εργατική και ασφαλιστική νομοθεσία.
- Τεχνική Περιγραφή.
- Ζήτηση χρονοδιαγράμματος κατασκευής του έργου, το οποίο τυγχάνει της σχετικής έγκρισης από την Υπηρεσία.
- Εταιρική Κοινωνική Υπευθυνότητα / Βιώσιμη Ανάπτυξη.
- Περιβαλλοντική πολιτική της εταιρείας.

Όσο πιο αναλυτικά παρουσιασθούν οι ανάγκες του Αγοραστή τόσο πιο πολύ θα εξασφαλίσουμε την συλλογή κατάλληλων προσφορών.

#### **4.2.1. ΛΗΨΗ και ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ (BID EVALUATION)**

Η λήψη προσφορών και η αξιολόγηση αυτών είναι η αμέσως επόμενη ενέργεια σε αυτή την φάση. Η διαδικασία ανοίγματος και αξιολόγησης των προσφορών είναι ιδιαίτερα σημαντική και περιγράφεται πλήρως στα αντίστοιχα άρθρα του Κανονισμού Προμηθειών, χωρίζεται σε δύο στάδια, τεχνική και οικονομική αξιολόγηση, όπου η τεχνική προηγείται της οικονομικής αξιολόγησης.

#### **4.2.2. ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ (NEGOTIATIONS) - ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΑΤΖΕΝΤΑ**

Η αξιολόγηση των προσφορών οδηγεί στο τέλος, σε επιλογή προμηθευτή. Ο Αγοραστής καλείται να διαπραγματευθεί τους όρους της προσφοράς με σκοπό να βελτιώσει το τίμημα, αλλά και για να συμφωνήσει με τον μειοδότη προμηθευτή όλους τους παράγοντες υλοποίησης της αγοράς με το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

Οι παρακάτω οδηγίες βοηθούν, στη δημιουργία κατάλληλης διαπραγματευτικής ατζέντας για κάθε περίπτωση αγοράς, που διευκολύνει την πορεία των διαπραγματεύσεων και συντελεί στην ελαχιστοποίηση παρερμηνειών ή ελλείψεων.

#### **Τι είναι διαπραγματευτική ατζέντα και τι ρόλο παίζει;**

Είναι το «εργαλείο» που καθορίζει :

- Τα θέματα που θα συζητηθούν.

- Την σειρά που θα εξετασθούν.
- Το χρόνο για την εξέταση κάθε θέματος.
- Ποιος θα λάβει μέρος στις διαπραγματεύσεις.
- Ο ρόλος και η αρμοδιότητα του κάθε μέλους.
- Ο τόπος που θα γίνει η διαπραγμάτευση.
- Η ημερομηνία και η διάρκεια.
- Η διαδικασία καταγραφής των συζητήσεων.
- Το "κλείσιμο" της διαπραγμάτευσης.

### **Ποιος δημιουργεί την διαπραγματευτική ατζέντα;**

Ο Κανονισμός Προμηθειών περιγράφει, ποιος εξουσιοδοτείται, για λογαριασμό της εταιρείας, να πραγματοποιεί διαπραγματεύσεις, ανάλογα με το ύψος της αγοράς.

### **Πως προετοιμάζεται ο Αγοραστής σύμφωνα με τα αιτούμενα της ατζέντας;**

Η Διαπραγματευτική Ομάδα ή ο Αγοραστής συνήθως ορίζουν τα θέματα και οργανώνουν την ατζέντα.

Ο Αγοραστής στέλνει την πρόσκληση διαπραγμάτευσης στον Προμηθευτή, με προτεραιότητα θεμάτων που θα εξετασθούν. Ο Προμηθευτής οφείλει να επιβεβαιώσει τηλεφωνικά ή γραπτά την αποδοχή αυτής.

Ο Αγοραστής έχοντας την προγραμματισμένη ατζέντα δηλ. τα θέματα που πρόκειται να συζητηθούν στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων προετοιμάζεται ανάλογα. Η προετοιμασία απαιτεί προσεκτική και λεπτομερή διερεύνηση των θεμάτων διαπραγμάτευσης.

Ορισμένες κλασικές τακτικές οργάνωσης είναι:

- Εξέταση των στόχων που έχουν τεθεί ( meeting the targets) σε σχέση με τις πιθανές θέσεις του Προμηθευτή.
- Καταγραφή νέων πιθανών δεδομένων που προτίθεται να προβληθούν στον Προμηθευτή.
- Πιθανά σενάρια κινδύνου (αδυναμίες πχ χρόνοι παράδοσης, ειδικές απαιτήσεις χρηστών).
- Εναλλακτικές προτάσεις.

- Υποστηρικτικά στοιχεία.
- Χειρισμοί πιθανών αντιπαραθέσεων/αιφνιδιασμών.
- Άλλα στοιχεία τα οποία μπορεί να προκύπτουν από την διαδικασία συλλογής και αξιολόγησης των προσφορών σε σχέση με συνθήκες που επηρεάζουν την συγκεκριμένη αγορά τόσο από το εσωτερικό περιβάλλον της Εταιρείας όσο και από εξωγενείς απρόβλεπτους παράγοντες.

Οδηγίες συμπεριφοράς ως προς την παρουσίαση επιχειρημάτων:

- Να αποφεύγεται η υπερβολή.
- Η λογική τεκμηρίωση πρέπει να είναι το κυρίαρχο στοιχείο.
- Μην επιδιώκετε να επιβάλλετε την άποψη σας σε κάποιον που είναι αρνητικός.
- Μη ζητάτε άμεσα αιτιολόγηση.

Ο χειρισμός υποχωρήσεων κατά διάρκεια της διαπραγματεύσεως:

- Στόχος μας πρέπει να είναι να υποχωρήσουμε σε θέματα που δεν είναι σημαντικά σε σχέση με αυτά που είναι.
- Δεν δείχνουμε άμεσα ότι συμφωνήσαμε.
- Όταν αποφασίσουμε να κινηθούμε, το κάνουμε προσεκτικά και με αργούς ρυθμούς.
- Πρέπει να εκφράζεται η ικανοποίηση για τις υποχωρήσεις του Προμηθευτή.
- Ο συμβιβασμός είναι αναγκαίος σε περιπτώσεις εκείνες που έχουμε εξαντλήσει τα περιθώρια εξεύρεσης άλλης λύσης.

### **Ο ρόλος των μελών της διαπραγματευτικής ομάδας**

Ο Προμηθευτής ενημερώνεται από τον Αγοραστή για τα μέλη που θα συμμετάσχουν στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων και οφείλει να απαντήσει με την επιβεβαίωση αποδοχής της ατζέντας για την δική του Ομάδα με κάθε δυνατή λεπτομέρεια. Είναι εύλογο ότι θα πρέπει να υπάρχει σχετική ισότητα των μελών δηλ. η εκπροσώπηση γίνεται σε επίπεδο απλών υπευθύνων, διευθυντικών στελεχών κλπ. Η οργάνωση και ο συντονισμός της διαπραγματεύσεως γίνεται πάντοτε από τον Αγοραστή εκτός και αν συντρέχουν ειδικοί λόγοι.

Στο κεφάλαιο «Διεξαγωγή Διαπραγμάτευσης» του Κανονισμού Προμηθειών, βρίσκονται σαφείς οδηγίες για τους ρόλους και τις αρμοδιότητες των Ομάδων διαπραγμάτευσης.

### **Οι προϋποθέσεις της αποτελεσματικής Ομάδας.**

Η Ομάδα για να είναι αποτελεσματική θα πρέπει να είναι σε θέση να έχει τις πιο κάτω προϋποθέσεις:

- Να έχει ενημερωθεί με κάθε δυνατή λεπτομέρεια για τους σκοπούς της διαπραγμάτευσης.
- Να αντιλαμβάνεται τις ανάγκες και να συνεργάζεται προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι.
- Κάθε μέλος της ομάδας να αισθάνεται τις ευθύνες του και να ενεργεί σύμφωνα με τους καθορισμένους στόχους και να συνεργάζεται για να βρεθούν λύσεις σε θέματα όπου υπάρχει διαφωνία μεταξύ των μελών.

Η Ομάδα πρέπει να προετοιμασθεί πριν προχωρήσει στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων. Αρχικά ενημερώνεται για όλα τα στοιχεία που έχουν προκύψει κατά την διάρκεια της προετοιμασίας και εντοπίζει τα σημεία ανάγκης προσωπικής εμπλοκής και ιδιαίτερης ενημέρωσης. Αποτέλεσμα της προετοιμασίας είναι η **χάραξη Στρατηγικής** που έχει αποφασισθεί ότι θα εφαρμοσθεί κατά την διαπραγμάτευση.

Η Ομάδα συγκαλείτε σε εύλογο χρονικό διάστημα πριν από την ορισθείσα ημέρα διαπραγμάτευσης και ορίζει τον ρόλο κάθε μέλους. Παράλληλα προετοιμάζεται να εξετάσει πιθανές αντίθετες απόψεις και προτάσεις, με ιδιαίτερα σενάρια ώστε να είναι σίγουροι για τις κινήσεις σε διαφορετικές περιπτώσεις.

### **Η ατζέντα αναφέρει τον τόπο της διαπραγμάτευσης.**

Ο χώρος διαπραγματεύσεων είναι τις περισσότερες φορές τα Γραφεία της ΕΛΠΕ εκτός αν ειδικοί λόγοι συνηγορούν για την μετάβαση στους χώρους του Προμηθευτή.

Βασικό στοιχείο, που επίσης θα πρέπει να αναφέρεται στην διαπραγματευτική ατζέντα είναι η ημερομηνία και η διάρκεια της διαπραγμάτευσης.

### **Η Διαπραγματευτική Ατζέντα στα πλαίσια τηλεφωνικής επικοινωνίας.**

Οι Αγοραστές σε καθημερινή βάση επικοινωνούν με τους συνεργάτες Προμηθευτές προκειμένου να επιτύχουν συμφωνία για υλικά και υπηρεσίες που καλύπτουν ανάγκες της Εταιρείας. Για αυτές τις περιπτώσεις ο Αγοραστής πρέπει να χρησιμοποιεί μια απλή ατζέντα για να εξοικονομήσει χρόνο, να πετύχει καλύτερη επικοινωνία και να αποφύγει απρόοπτα προβλήματα.

Ορισμένες σημαντικά σημεία της τηλεφωνικής διαπραγμάτευσης είναι:

- Ετοιμασία σύντομης ατζέντας με θέματα υπό συζήτηση.
- Αποστολή με email των θεμάτων υπό συζήτηση και της ώρας συνομιλίας με επιβεβαίωση αποδοχής ή τροποποίησης αυτών, από τον προμηθευτή.
- Ο φάκελος της συγκεκριμένης αγοράς πρέπει να είναι πλήρης ενημερωμένος και έτοιμος για «χρήση» στην συζήτηση, αν χρειαστεί.
- Προσοχή στην διαφορά της ώρας, αν πρόκειται για Προμηθευτή εκτός Ελλάδας.
- Αργή και ξεκάθαρη ομιλία κατά την διάρκεια της διαπραγμάτευσης.
- Ανακεφαλαίωση των συμφωνηθέντων στο τελείωμα της συζήτησης, με όσο το δυνατόν εγγραφή επιβεβαίωση.

#### **4.2.3. ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ ΑΓΟΡΑΣ (PURCHASE ORDER) - ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ / ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΑ (CONTRACT/ AGREEMENTS)**

Ο Αγοραστής μόλις ολοκληρώσει ο διαπραγματευτικός κύκλος μπορεί πλέον να προχωρήσει σε ανάθεση παραγγελίας στον επιλεγέντα Προμηθευτή.

Η ανάθεση γίνεται με την έκδοση της **Εντολής Αγοράς (Purchase Order)** ή εάν πρόκειται για επείγουσα ανάθεση, με υπογεγραμμένη **Πρόθεση Ανάθεσης (Letter of Intent)**.

Για αγορές υλικών και υπηρεσιών υψηλής σημασίας, ακολουθεί η υπογραφή συμβάσεως για την πλήρη κάλυψη των συμφωνηθέντων.

Οι Εντολές Αγοράς εκδίδονται μέσω του προγράμματος SAP και φέρουν στοιχεία τα οποία είναι απαραίτητα όχι μόνο στην ΔΠ αλλά και στους εμπλεκόμενους με την συγκεκριμένη αγορά. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι αυτό το έντυπο είναι απαραίτητο εργαλείο που χρησιμεύει για την παρακολούθηση της εκτέλεσης της συμφωνηθείσας αγοράς.



### 4.3 ΦΑΣΗ 3<sup>η</sup> THE POST ORDERING PHASE Η ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΝΑΘΕΣΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ.

Η ανάθεση της παραγγελίας ορίζει την δέσμευση του Προμηθευτή να ολοκληρώσει την προμήθεια που του έχει ανατεθεί μέσα σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Ο Αγοραστής σε αυτή την «Μετασυμβατική» περίοδο έχει την ευθύνη παρακολούθησης εκτέλεσης δηλαδή **“Follow up”**.

Δύο είναι τα βασικά στοιχεία που μας απασχολούν σε αυτή τη φάση:

- **1ο Η τήρηση των προδιαγραφών ( ποιοτικό αποτέλεσμα).**

και

- **2ο Η τήρηση του χρονοδιαγράμματος των παραδόσεων ( The delivery time).**

Η διασφάλιση των δύο αυτών παραγόντων γίνεται με την συνεχή παρακολούθηση της εξέλιξης της παραγγελίας.

Είναι ευνόητο ότι εφόσον ο Αγοραστής δεν διαθέτει εξειδικευμένες γνώσεις για ορισμένες κατηγορίες προμηθειών θα χρειασθεί να συνεργασθεί με αρμόδιους μέσα στην Επιχείρηση ή ακόμη να καταφύγει στην χρήση εξωτερικών συνεργατών.

Η παραλαβή των υλικών γίνεται είτε από τους αρμόδιους Διαχειριστές των Κεντρικών Αποθηκών ή αν πρόκειται για ειδικές αγορές υλικών και υπηρεσίες από τα αρμόδια τμήματα που έχουν ζητήσει τη συγκεκριμένη αγορά. Η «φύση της αγοράς» καθορίζει την διαδικασία παραλαβής.

Συνοπτικά, μετά την τοποθέτηση της παραγγελίας και έως την παραλαβή της υλοποιούνται οι παρακάτω ενέργειες από τα στελέχη της ΔΠ:

- Έλεγχος των συμβολαίων αγοράς.
- Καταχώρηση την παραγγελία στο σύστημα της εταιρείας για ενημέρωση όλων των εμπλεκόμενων μελών (παραγωγή, πωλήσεις, αποθήκη).
- Παρακολούθηση της εξέλιξης της παραγγελίας με συχνή επικοινωνία με τον προμηθευτή.

- Τακτοποίηση της πληρωμής της παραγγελίας σε συνεργασία με το λογιστήριο.
- Εύρεση της βέλτιστης μεταφορικής λύσης αντλώντας στοιχεία από το εγκεκριμένο αρχείο προμηθευτών και συγχρόνως διενεργώντας έρευνα αγοράς για νέους συνεργάτες.
- Ασφάλιση των εμπορευμάτων σε συμφωνίες αγορών οι οποίες δεν την περιλαμβάνουν.
- Τακτοποίηση όλων των τελωνειακών θεμάτων στις παραγγελίες του εξωτερικού.
- Με την παραλαβή της παραγγελίας ο αγοραστής ελέγχει την ποιότητα των παραληφθέντων υλικών και συντάσσει έντυπο ποιοτικού ελέγχου σε συνεργασία με τον υπεύθυνο της αποθήκης και της παραγωγής. Σε περίπτωση όπου η ποιότητα των υλικών παρεκκλίνει από την παραγγελθείσα πρέπει να συντάξει διαμαρτυρία προς τον προμηθευτή ζητώντας την αντίστοιχη αποζημίωση.
- Ο αγοραστής ενημερώνει την αξιολόγηση του προμηθευτή σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία από την πρόσφατη παραλαβή.

#### **4.4 ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ**

Στις αγορές, η δραστηριότητα, η οποία κατά μία έννοια υπογραμμίζει την επίτευξη όλων των στόχων μιας καλής αγοράς είναι η επιλογή του προμηθευτή. Ακόμα και όταν ένας αγοραστής έχει αποφανθεί ποιο είναι το κατάλληλο προϊόν το οποίο χρειάζεται η επιχείρηση, η επιτυχία του θα εξαρτάται τελικά από το πόσο σωστά έχει γίνει η επιλογή του προμηθευτή.

Ο αγοραστής θα πρέπει να διασφαλίσει ότι ο προμηθευτής θα παρέχει τα αγαθά, τα οποία συμμορφώνονται με τις απαιτούμενες προδιαγραφές. Εάν ο προμηθευτής δεν στείλει τα υλικά έγκαιρα ή τα υλικά που στείλει δεν πληρούν τις προδιαγραφές, η αγορά δεν θα χαρακτηριστεί επιτυχημένη εξαιτίας της λάθος επιλογής του προμηθευτή. Για αυτό η σημασία της σωστής αξιολόγησης και κατά συνέπεια της σωστής επιλογή προμηθευτή είναι αυταπόδεικτη. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο η αξιολόγηση των προμηθευτών παίζει σημαντικό ρόλο στη διοίκηση προμηθειών.

Η αξιολόγηση περιλαμβάνει τον καθορισμό των κριτηρίων αξιολόγησης, τη συνεχή παρακολούθηση και ποσοτικοποίηση της απόδοσης των Προμηθευτών, το σχεδιασμό και την υλοποίηση επιλεγμένων ενεργειών βελτίωσης. Επιπλέον, η τήρηση αρχείου

αξιολόγησης επιτρέπει στον Όμιλο μελλοντικά, τη συνεργασία με τους πλέον αποτελεσματικούς Προμηθευτές.

Η αξιολόγηση της απόδοσης των Προμηθευτών είναι μια συνεχής διαδικασία που αρχίζει με την υπογραφή της Σύμβασης και συνεχίζεται σε όλη τη διάρκεια της σχέσης συνεργασίας με τον Προμηθευτή.

Η αξιολόγηση των Προμηθευτών του Ομίλου περιλαμβάνει:

- Την προ-αξιολόγηση και ένταξη Προμηθευτή στη λίστα ενεργών Προμηθευτών
- Την αξιολόγηση εργολάβων και Συμβάσεων σε ετήσια βάση.
- Την αξιολόγηση Προμηθευτών Υλικών
- Τη διαδικασία Αποκλεισμού Προμηθευτών
- Πολιτικές Βιώσιμης Ανάπτυξης

Η αξιολόγηση περιλαμβάνει 3 επιμέρους βήματα:

## **1. Προετοιμασία αξιολόγησης.**

### **α. Προσδιορισμός των δεικτών αξιολόγησης.**

Ο Προμηθευτής αξιολογείται, όχι μόνο για τη συμμόρφωσή του σε σχέση με τους όρους της Σύμβασης αλλά και για την απόδοσή του σε τομείς που θεωρούνται σημαντικοί για το κόστος, την ποιότητα Υπηρεσιών και την βιώσιμη ανάπτυξη.

### **β. Στοχοθέτηση.**

Για κάθε δείκτη αξιολόγησης ορίζεται ένας στόχος απόδοσης, που να οδηγεί σε βελτίωση της απόδοσης. Οι στόχοι απόδοσης πρέπει να αντικατοπτρίζουν την επιθυμητή απόδοση από τον Προμηθευτή αλλά και να λαμβάνουν υπόψη την παρούσα απόδοση και τη δυνατότητα βελτίωσης που είναι εφικτή. Επίσης, οι στόχοι θα ανανεώνονται περιοδικά.

## **2. Παρακολούθηση απόδοσης**

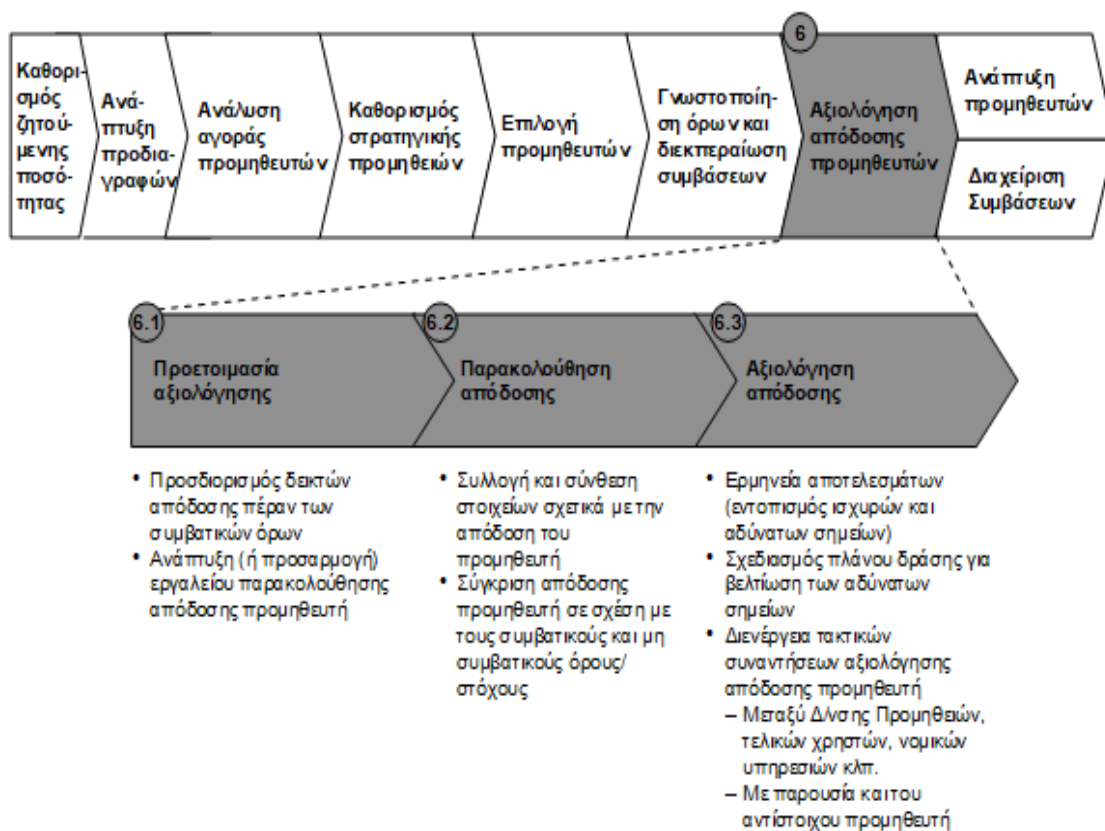
Η παρακολούθηση της απόδοσης γίνεται με συνεργασία του Αγοραστή και του Χρήστη. Οι Χρήστες παρέχουν τα απαραίτητα ποσοτικά και ποιοτικά στοιχεία, καθώς

έχουν την άμεση επαφή και συνεργασία με τους Προμηθευτές. Ο Αγοραστής συγκρίνει και επεξεργάζεται τα στοιχεία αυτά και παράλληλα συγκρίνει την απόδοση των Προμηθευτών με ιστορικά στοιχεία και με τους στόχους απόδοσης.

### 3. Αξιολόγηση απόδοσης

Τα στοιχεία απόδοσης ερμηνεύονται και εντοπίζονται τα ισχυρά και αδύνατα σημεία ανά Προμηθευτή. Για τα σημεία με περιθώριο βελτίωσης, εντοπίζονται οι προτεραιότητες και σχεδιάζεται πλάνο δράσης. Το πλάνο δράσης είναι δυνατό να συμπεριλαμβάνει τόσο ενέργειες για τον Προμηθευτή όσο και ενέργειες για τον Όμιλο.

#### ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ



Γράφημα 9: Αξιολόγηση Απόδοσης Προμηθευτών

## **5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ – ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΕΙΣ**

Σύμφωνα με τα όσα αναφέρθηκαν, όσον αφορά την εφαρμογή σύγχρονων διαχειριστικών μεθόδων, στις Διαδικασίες Προμήθειών, στην περίπτωση της Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε., μπορούμε να συμπεράνουμε τα εξής:

- 1** Οι Σύγχρονες Μέθοδοι Διοίκησης Προμηθειών εστιάζονται στην ολοκλήρωση των λειτουργικών διαδικασιών, τη μείωση του κόστους, την απλοποίηση και συντόμευση από πλευράς χρόνου της διαδικασίας προμηθειών και τη βελτίωση της ποιότητας. Εντούτοις, ορισμένα από αυτά δεν έχουν την ευελιξία, ώστε να εφαρμοστούν και στην περίπτωση της αγοράς υλικών και υπηρεσιών. Η έμφαση έχει δοθεί "στην ομαλή και συνεχή ροή αγορών που σχετίζονται με την παραγωγική διαδικασία", ενώ στην πράξη υπάρχουν και άλλοι -εξίσου σημαντικοί- παράγοντες που διασφαλίζουν την απρόσκοπτη λειτουργία της παραγωγής.
- 2** Η σημασία των Προμηθειών στη βιομηχανία εμφανίζεται υποβαθμισμένη στο σύνολό της, τη στιγμή που σε πολλές περιπτώσεις η έλλειψη κάποιου υλικού ή υπηρεσίας μπορεί να δημιουργήσει ουσιαστικά προβλήματα στην ομαλή λειτουργία της επιχείρησης.
- 3** Η Αλυσίδα Εφοδιασμού δεν μπορεί να εφαρμοστεί σε ολοκληρωμένη μορφή στις προμήθειες των υλικών και υπηρεσιών. Αυτό μπορεί να αποδοθεί στο γεγονός ότι επικεντρώνονται στη ροή των άμεσων υλικών και κατά συνέπεια έχουν περιορισμένη ευελιξία και δυνατότητα τροποποίησης. Παρόλα αυτά, ο στόχος της εφαρμογής τους, δηλαδή μείωση κόστους και χρόνου, μπορεί να επιτευχθεί και στα έμμεσα υλικά με τη χρήση εναλλακτικών εργαλείων. Πιο αναλυτικά:
  - i. Το JIT Προμηθειών μπορεί να εφαρμοστεί σε επαναλαμβανόμενες αγορές έμμεσων υλικών, των οποίων οι ανάγκες είναι εύκολο να προσδιοριστούν. Επιπλέον, υπάρχει μακροχρόνια σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης με τους προμηθευτές, οπότε οι επιθεωρήσεις των υλικών δεν είναι απαραίτητες, ενώ οι τιμές είναι προσυμφωνημένες.
  - ii. Η Αλυσίδα Εφοδιασμού δεν έχει πεδίο εφαρμογής στα έμμεσα υλικά, όπου η εταιρία είναι ο τελευταίος κρίκος της, δηλαδή ο πελάτης και όχι ο παραγωγός.

- iii. Οι Ηλεκτρονικές Εφαρμογές αποτελούν το πλέον εύχρηστο εργαλείο στη προμηθευτική διαδικασία των έμμεσων υλικών, ακριβώς επειδή έχουν την ευελιξία και τη δυνατότητα προσαρμογής στα περισσότερα από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους. Μειώνουν θεαματικά τους εσωτερικούς χρόνους της προμηθευτικής διαδικασίας και ουσιαστικά η διάρκεια της αγοράς τείνει να ταυτιστεί με τη διάρκεια κατασκευής και παράδοσης του υλικού. Πρόσθετα οφέλη είναι η μείωση του κόστους και η απελευθέρωση του προσωπικού από γραφειοκρατικές διαδικασίες. Το μοναδικό σημείο που δεν επιδέχεται ουσιαστικής βελτίωσης είναι ο χρόνος παράδοσης, δεδομένου ότι τα έμμεσα υλικά έχουν την ιδιομορφία ότι οι ανάγκες τους δεν μπορούν να προσδιοριστούν με μεγάλη ακρίβεια, ούτε ποσοτικά, ούτε χρονικά.
- iv. Αν και τα οφέλη των Ηλεκτρονικών Εφαρμογών είναι σημαντικά, οι βιομηχανικές επιχειρήσεις είναι επιφυλακτικές ως προς την πλήρη εφαρμογή τους. Πιθανοί λόγοι στους οποίους να οφείλεται αυτό, είναι:
  - a) Η συγκεχυμένη εικόνα για το εύρος της λειτουργικότητάς τους.
  - b) Το υψηλό ρίσκο που ενυπάρχει στην υλοποίηση ηλεκτρονικών εφαρμογών, δηλαδή ο συνδυασμός υψηλού κόστους, μεγάλου χρόνου υλοποίησης και αβεβαιότητας για το αποτέλεσμα.
  - c) Το υψηλό ποσοστό οργάνωσης που απαιτείται για την υλοποίησή του.
  - d) Η έλλειψη κάποιων αυτοματισμών που συμβαδίζουν με την ελληνική πραγματικότητα.

## ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Ολοκληρώνοντας την διπλωματική αυτή εργασία, μπορούμε να πούμε ότι οι Μέθοδοι Διοίκησης Προμηθειών συγκλίνουν σε ένα κοινό στόχο: την απλοποίηση των εσωτερικών λειτουργιών, με παράλληλη μείωση κόστους και χρόνου, καθώς και αμοιβαία οφέλη, τόσο για τις επιχειρήσεις που τα εφαρμόζουν, όσο και για τους τελικούς αποδέκτες (εσωτερικούς και εξωτερικούς πελάτες). Αυτός ο στόχος επιτυγχάνεται μέσα από τη ροή συνεχούς πληροφόρησης για ταχύτατη λήψη αποφάσεων και υλοποίηση διαδικασιών. Δεν είναι τυχαίο ότι η "άνθηση" των διοικητικών εργαλείων ξεκίνησε με τις πρώτες εφαρμογές της πληροφοριακής τεχνολογίας. Όσο αναπτύσσεται η τεχνολογία των πληροφοριών, τόσο τα εργαλεία αυτά βελτιώνονται.

Το περιβάλλον μέσα στο οποίο εξελίσσονται σήμερα οι επιχειρήσεις μεταβάλλεται και διαμορφώνεται με ιδιαίτερη ταχύτητα, δημιουργώντας νέες ευκαιρίες και προκλήσεις. Στην εποχή όπου η πληροφορία έχει εξέχουσα σημασία, για να μπορέσουν οι επιχειρήσεις να διατηρήσουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα, θα πρέπει να επικεντρωθούν σε συστήματα και τεχνικές που εξασφαλίζουν άμεση και έγκαιρη χρήση των πληροφοριών που υποστηρίζουν με συνέπεια και ευελιξία όλη την επιχειρηματική δραστηριότητα. Μέχρι στιγμής, φαίνεται ότι γίνονται βήματα, τα οποία εστιάζονται όμως σε βασικές λειτουργικές δραστηριότητες. Η επιτυχία της ολοκλήρωσης θα υπάρξει όταν τα σύγχρονα διοικητικά συστήματα θα είναι σε θέση να ανταποκρίνονται στις ειδικές ανάγκες της κάθε εταιρίας και το κόστος υλοποίησής τους δε θα αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα.

# ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

## Ξένη (βιβλία και άρθρα)

- Dobler, D.W. Burt, 1996, D.N.: Purchasing and Supply Management, McGraw Hill, New York
- Kraljic P., 1983, The Kraljic matrix. Harvard Business Review, 61
- Laios Lambros G., Moschuris Socrate J., The influence of enterprise type on the purchasing decision process, International Journal of Operations & Production Management, Vol 21, Issue 3, 2001
- Mentzer, J., DeWitt W., Keebler J., Min S., Nix N., Smith D., Zacharia Z., 2001, Defining Supply Chain Management. Journal of Business Logistics, Vol. 22, No. 2, pp. 1–25.
- Monczka, Handfield, Giunipero, Patterson, 2009, Purchasing and Supply Management, 4th ed. South-Western Cengage Learning, Mason, USA, p.7
- Nagurney, A., 2006, Supply Chain Network Economics: Dynamics of Prices, Flows, and Profits. Cheltenham, UK: Edward Elgar
- Porter, M. (1985), Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, Simon and Schuster , New York.
- P. Baily, D. Farmer, D. Jessop & D.Jones, '*Purchasing Principles & Management*', 8<sup>th</sup> edition, Financial Times Pitman Publishing, 1998
- The Chartered Institute of Purchasing Supply, (1998). Purchasing Policies and Procedures. The Chartered Institute of Purchasing Supply
- Quayle, M., 2006, Purchasing and Supply Chain Management: Strategies and Realities, IRM Press, University of Glamorgan, UK p. 21

## Διατριβές

- Završnik Bruno, The importance of selection and evaluation of the supplier in purchasing management, Maribor University



## Ελληνική (βιβλία και άρθρα)

- Ι. Τσούκας, 'Η Εφαρμογή Ηλεκτρονικού Εμπορίου στις Προμήθειες Υλικών- Ανταλλακτικών στα ΕΛ.ΠΕ.', Plant Management, τ. 168, Ιούνιος - Ιούλιος 2001
- Ε.Ι.Π. Σύγχρονη Διοίκηση Προμηθειών, Αθήνα : Εκδόσεις Παπαζήση, 1995.
- ΕΛΠΕ Α.Ε., Κανονισμός Προμηθειών (Αναθεωρ. 2017)
- ΕΛΠΕ Α.Ε., Ετήσιος Απολογισμός, 2014, 2015, 2016, 2017
- Λάιος, Λ. (2010). Διοίκηση Εφοδιασμού.
- Μ. Χατζής, 'Σύγχρονες Σχέσεις Αγοραστών - Προμηθευτών', Σύγχρονη Διοίκηση Προμηθειών, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 1995
- Π. Αθανασόπουλος, 'Οι Προμήθειες και η Διαχείριση Υλικών στο κατόφλι της τρίτης χιλιετηρίδας', Σύγχρονη Διοίκηση Προμηθειών, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα, 1995
- Σιφνιώτης, Κ. (1997). Logistics Management. Παπαζήση
- Στοιχεία από την 'ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε.'

## Ηλεκτρονικές Πηγές

- <http://ast.umich.edu/pdfs/What-is-strategic-sourcing-102811.pdf>
- <http://supplychain.broad.msu.edu/files/2011/09/stegner.pdf>
- <https://energypress.gr/news/elpe>
- <https://www.sap.com>
- <https://www.helpe.gr/>
- <https://www.logistics.org.gr>
- <http://www.vradini.gr/ελπε-οι-στρατηγικές-προτεραιότητες-τ/>

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ**

**Υπόδειγμα Διαδικασιών για το Σύστημα Προμηθειών της SAP.**

# Δημιουργία Αίτησης Αγοράς Κωδικοποιημένων Υλικών

## 1. Γενική Περιγραφή

Γενική Περιγραφή Διαδικασίας	
Με την διαδικασία αυτή δημιουργείται μία Αίτηση Αγοράς για κωδικοποιημένα υλικά.	

## 2. Σκοπός

Σκοπός της διαδικασίας είναι η δημιουργία Αίτησης Αγοράς για κωδικοποιημένα υλικά.

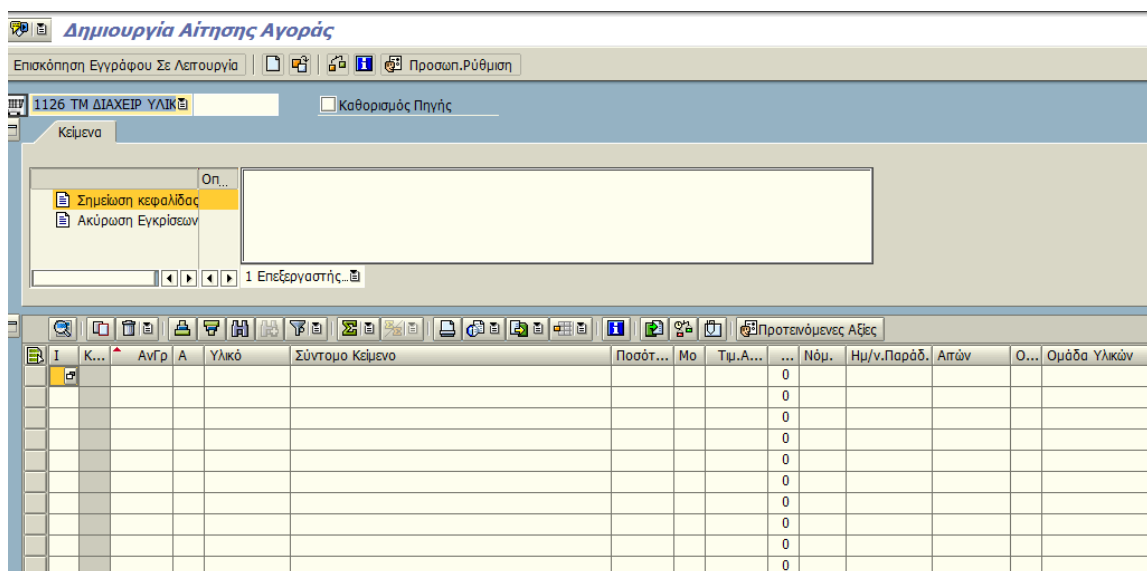
## 3. Ενεργοποίηση της κίνησης

Standard SAP	
Από Μενού	Εφοδιαστική->Διαχείριση Υλικών->Προμήθειες->Αίτηση->Δημιουργία
Με κωδικό κίνησης	ME51N

The screenshot shows the SAP Easy Access interface. The top bar includes the SAP logo and navigation options like 'Μενού', 'Επεξεργασία', 'Προτιμήσεις', 'Επιπρόσθετες λειτουργίες', 'Σύστημα', and 'Βοήθεια'. Below the top bar, there is a search bar and a toolbar with icons for 'Αλλα μενού', 'Δημιουργία ρόλου', 'Αντιστοίχιση χρηστών', and 'Τεκμηρίωση'. The main content area is divided into two parts: a left-hand navigation tree and a right-hand main display. The navigation tree shows 'Προτιμήσεις' expanded to 'Ρόλος MM\_REQUISITIONER', which is further expanded to 'Δημιουργία / Αλλαγή Αίτησης Αγοράς'. Under this, there are three options: 'ME51N - Δημιουργία', 'ME52N - Αλλαγή', and 'ME53N - Εμφάνιση Αίτησης Αγοράς'. The main display area features the EPT logo (a blue circle with a white cross and horizontal lines) and the text 'ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ' in large, bold, blue letters. Below the text, there are three images: a large image of an industrial refinery at sunset, and two smaller images of industrial storage tanks and a refinery tower. The bottom status bar shows 'EPT (1) (600) ELPEPAP OVR'.

#### 4. Αναλυτική περιγραφή κίνησης

4.1. Στην οθόνη “Δημιουργία Αίτησης Αγοράς” εισάγονται τα παρακάτω στοιχεία:









### Κωδικοποιημένο Υλικό

Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ.	Τιμές	Σχόλια
Τμήμα	Τύπος Αίτησης	Υπ		Εισάγετε ως τύπο Αίτησης το Τμήμα στο οποίο ανήκετε αν δεν έρθει αυτόματα συμπληρωμένο
Α	Κατηγορία χαρακτηρισμού λογαριασμού (Account Category)	Υπ		Μένει κενό υποδηλώνοντας ότι δεν πρόκειται για υπηρεσία αλλά για κωδικοποιημένο υλικό.
Υλικό	Κωδικός Υλικού	Υπ.		Στο πεδίο αυτό καταχωρείται ο κωδικός του υλικού.
Ποσότητα	Ζητούμενη Ποσότητα	Υπ.		Ορίζει την ποσότητα που ο αιτών θέλει να προμηθευτεί.
Ημερομηνία Παράδοσης	Ημερομηνία Παράδοσης	Υπ.		Ημερομηνία, που ο Αιτών, χρειάζεται τα υλικά της Αίτησης.
Αιτών	Αιτών	Υπ.		Το όνομα του χρήστη που δημιουργεί την Αίτηση Αγοράς
















Εγκατάσταση	Εγκατάσταση	Υπ.		Εισάγετε την εγκατάσταση παραλαβής
Αποθ.Χώρος	Αποθηκευτικός Χώρος	Πρ		Αποθηκευτικός Χώρος στον οποίο θα παραληφθούν τα υλικά.


**Δημιουργία Αίτησης Αγοράς**

Επισκόπηση Εγγράφου Σε Λειτουργία       Προσωπ.Ρύθμιση


1126 ΤΜ ΔΙΑΧΕΙΡ ΥΛ...  Καθορισμός Πηγής

Κεφάλαιο Αγοράς

               Προτεινόμενες Αξίες

I	Κ...	Αντρ	A	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Ποσότη...	Μο	Τιμ..Α...	...	Νόμ.	Ημ/ν.Παράδ.	Απο	
		10		100055106	BEARING, LINK-BELT, HUDSON	10	EA	638,64		1	EUR	02.05.2014	
										0			
										0			
										0			
										0			
										0			
										0			
										0			

Μετά την συμπλήρωση των παραπάνω στοιχείων θα εμφανιστεί το παρακάτω μήνυμα , το οποίο σημαίνει ότι θα χρειαστεί να μεταβείτε στην Οθόνη **Δεδομένα Πελάτη**.

 Παρακαλώ επεξεργαστήτε την οθόνη Προμηθευτών πριν την αποθήκευση!

#### 4.2. Υποοθόνη ‘Δεδομένα Πελάτη’

Είδος 1 [ 10 ] 100055106 , BEARING,LINK-BELT,HUD...

Υπεύθ. 100 Γραμματεία Προμ  1126  Να μην εγκρίνει η Αποθήκη

ΤΜΗΜΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΥΛΙΚΟΥ ΒΕΑ

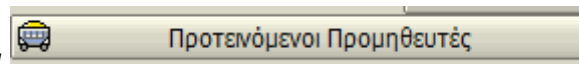
Ειδικού Χειρισμού Προϋπολογισμός 6.386,40

Long Delivery Προηγ. Αίτηση  Σύμβαση

Τεχ/Οικ. Αξολ. Χωριστά Ημ Πραγ Αποσφ

Ο χρήστης χρειάζεται να επεξεργαστεί την οθόνη Προτεινόμενοι Προμηθευτές.

Αυτό επιτυγχάνεται με την λειτουργία



### Οθόνη Προτεινόμενων Προμηθευτών



## Δημιουργία Αίτησης Αγοράς

Κατηγορία Υλικού / Υπηρεσίας

- Επιλέξτε:  Βιομηχ. Υλικά  
 Βιομηχ. Υπηρεσίες  
 Γεν. Υλικά & Υπηρεσ.  
 Χημικά Εργαστάσια

Υποχρεωτική  
Επιλογή

- Τυπική  
 Επείγουσα  
 Μερικό Shutdown  
 Γενικό Shutdown

- Διαγωνισμός  
 Ανάθεση  
 Έγινε

- Κανονισμός Προμηθειών  
 Κανονισμός Έργων

Περίληψη :

[Empty text field]

Απών  Τμηματάρχης  Έλεγχος Αποθεμάτων  Έλεγχος Προϊή/σμού  Τμ. Προμηθειών  Αρμ. Δευθυντής  Αρμ. Κλαδάρχης  Δευθύνω...

Προμηθ.	Περιγραφή	Αν.Γραμμή	Τμ. Διοκ. Λογ.	Τμ. Προμηθειών
			<input type="checkbox"/> Εκτός προϋπολογισμού	<input type="checkbox"/> Κατάτμηση
			<input type="checkbox"/> Μη αποδοχή Αίτησης	
			<input type="checkbox"/> Αναθεώρηση	
			<input type="checkbox"/> Διόρθωση	




Περιγραφή	Είδος	Υπεύθυνος για τη συμπλήρωση	Λειτουργία
<b>Πεδία που συμπληρώνονται από τους Αιτούντες</b>			
Κατηγορία Υλικού / Υπηρεσία	Radiobutton	Αιτών	Καθορίζει την Ομάδα Προμηθειών
Τυπική / Επείγουσα / Μερικό Shutdown / Γενικό Shutdown	Radiobutton	Αιτών	Ενδεικτική σε όλες τις περιπτώσεις πλην του Γενικού Shutdown κατά το οποίο καθορίζει την στρατηγική έγκρισης

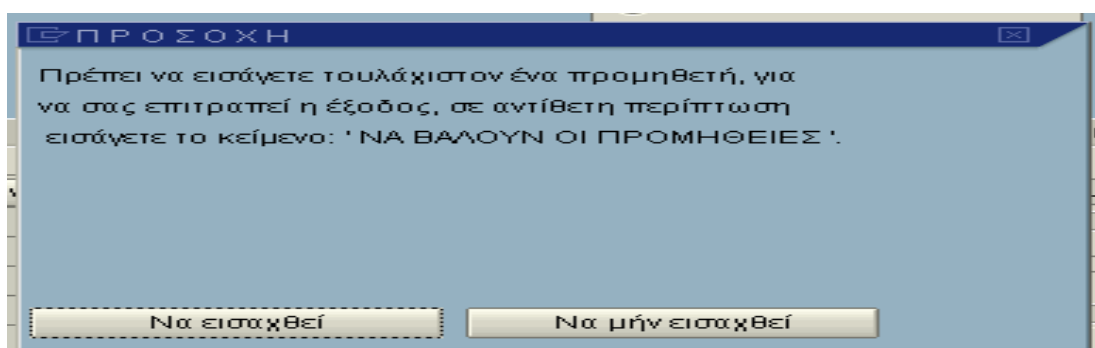
Διαγωνισμός / Ανάθεση / Έγινε	Radiobutton	Αιτών / Τμηματάρχης Προμηθειών	Καθορίζει την στρατηγική έγκρισης
Κανονισμός Προμηθειών/ Κανονισμός Έργων /	Radiobutton	Αυτόματα συμπληρωμένο	Η λειτουργία του είναι πληροφοριακή και δεν επιδέχεται αλλαγής
Περίληψη	Ελεύθερο Κείμενο	Αιτών	Εμφανίζεται σε αναφορές οπότε θα πρέπει να συμπληρώνεται με την σωστή περιγραφή
<b>Πεδία που συμπληρώνονται από τους εγκρίνοντας</b>			
Εκτός Προϋπολογισμού	Δείκτης	Αρμόδιος ελεγκτής Προϋπολογισμού	Καθορίζει την στρατηγική έγκρισης
Κατάτμηση	Δείκτης	Τμήμα Προμηθειών	Αλλάζει την διαδικασία έγκρισης η οποία ξαναρχίζει
Μη αποδοχή Αίτησης	Δείκτης	Αρμόδιος Εγκρίνων	Συνοδεύεται από ελεύθερο κείμενο για να υποδείξει ο Εγκρίνων τον λόγο απόρριψης της Αίτησης
Αναθεώρηση	Δείκτης	Αρμόδιος Εγκρίνων	Συνοδεύεται από ελεύθερο κείμενο για να υποδείξει ο Εγκρίνων τον λόγο αναθεώρησης της Αίτησης. Ενεργοποιώντας τον δείκτη αυτόν ακυρώνονται όλες οι εγκρίσεις και ξεκινάει από την αρχή.
Διόρθωση	Δείκτης	Αρμόδιος Εγκρίνων	Συνοδεύεται από ελεύθερο κείμενο για να υποδείξει ο Εγκρίνων τον λόγο διόρθωσης της Αίτησης.



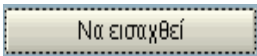

			Ενεργοποιώντας τον δείκτη αυτόν ακυρώνονται όλες οι εγκρίσεις και ξεκινάει από την αρχή.
<b>Πεδία που συμπληρώνονται από Αιτούντες και Εγκρίνοντες</b>			
Προμηθευτής	Πεδίο Προμηθευτή	Αιτών και εγκρίνοντες	Συμπληρώνεται στην περίπτωση που ο προμηθευτής είναι κωδικοποιημένος.
Περιγραφή	Πεδίο Περιγραφής Κειμένου	Αιτών και εγκρίνοντες	Συμπληρώνεται στην περίπτωση που ο προμηθευτής δεν είναι κωδικοποιημένος.
Αν. Γραμμή	Κείμενο για Παραπομπή σε αναλυτική γραμμή	Αιτών και εγκρίνοντες	Στο κείμενο αυτό συμπληρώνονται οι αναλυτικές γραμμές τις οποίες αφορά ο συγκεκριμένος προτεινόμενος προμηθευτής

Για να συνεχίσει ο χρήστης την καταχώρηση της Αίτησης Αγοράς θα πρέπει να επιλέξει το  στο πάνω μέρος της οθόνης του.

Σε περίπτωση που ο χρήστης δεν γνωρίζει τον προμηθευτή γυρνώντας πίσω στην κεντρική οθόνη της Αίτησης Αγοράς λαμβάνει μήνυμα για να βάλουν οι προμηθείες τους αντίστοιχους προμηθευτές.



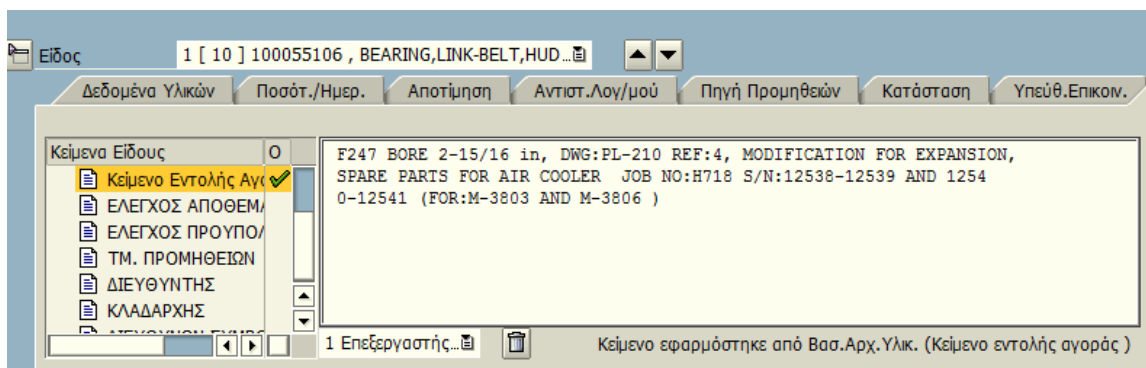
Εάν ο χρήστης επιθυμεί να εισάγει το μήνυμα «ΝΑ ΒΑΛΟΥΝ ΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ»


τότε επιλέγει , αλλιώς επιλέγει την λειτουργία 

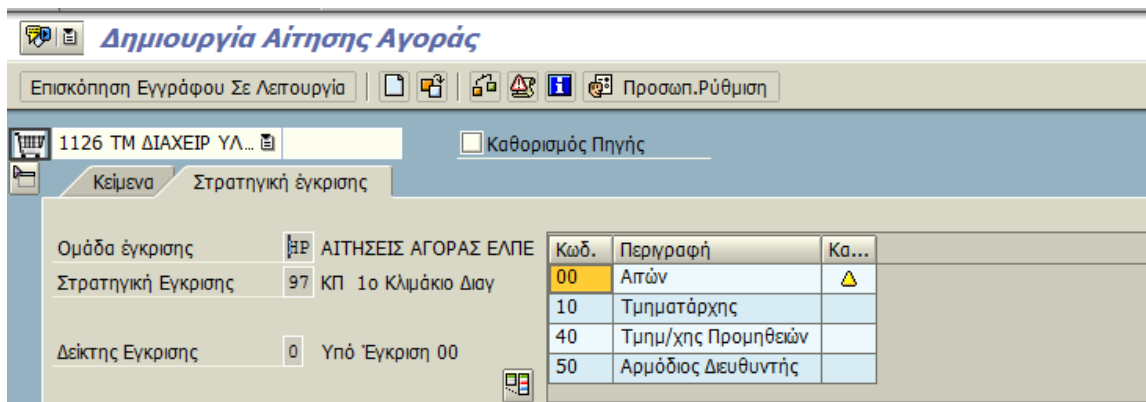
και θα πρέπει να συμπληρώσει το κείμενο ή κωδικοποιημένους προμηθευτές κατά προτίμηση.


### 4.3. Υπό-οθόνη 'Κείμενα'


Στην υπό-οθόνη αυτή εισάγονται περιγραφές και παρατηρήσεις.



Ο χρήστης πριν αποθηκεύσει την Αίτηση Αγοράς θα πρέπει να επιλέξει το «Έλεγχο»  με σκοπό να ενεργοποιηθεί η κατάλληλη Στρατηγική Έγκρισης.



Μετά τον Έλεγχο επιλέγοντας  θα αποθηκευτεί η Αίτηση Αγοράς και θα έχει ολοκληρωθεί η διαδικασία της δημιουργίας με την έκδοση του παρακάτω μηνύματος.

 Δημιουργημένος αριθμός αίτησης αγοράς 1126006006

# Δημιουργία Αίτησης Αγοράς

## 1. Γενική Περιγραφή

### Γενική Περιγραφή Διαδικασίας

Με την διαδικασία αυτή δημιουργείται μία Αίτηση Αγοράς με χρέωση σε κέντρο κόστους

## 2. Σκοπός

Σκοπός της διαδικασίας είναι η δημιουργία Αίτησης Αγοράς με χρέωση σε κέντρο κόστους.

## 3. Ενεργοποίηση της κίνησης

Standard SAP	
Από Μενού	Εφοδιαστική->Διαχείριση Υλικών->Προμήθειες->Αίτηση->Δημιουργία
Με κωδικό κίνησης	ME51N

The screenshot shows the SAP Easy Access interface for the role MM\_REQUISITIONER. The left sidebar contains a navigation tree with the following structure:

- Προτιμήσεις
- Ρόλος MM\_REQUISITIONER
  - Δημιουργία / Αλλαγή Αίτησης Αγοράς
    - Y\_ERD\_36000062 - Αναλυτική Κατάσταση Αιτήσεων Αγοράς
    - ME51N - Δημιουργία
    - ME52N - Αλλαγή
    - ME53N - Εμφάνιση Αίτησης Αγοράς

The main content area displays a banner for ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ (ELLENIKA PETROLIA) with the text "Οθόνη Σύνδεσης Εύκολης Πρόσβασης SAP" (SAP Easy Access Login Screen). The banner includes images of an industrial refinery and a city skyline at night. The SAP logo is visible in the bottom left corner, and the user information "EQA (1) 600 | elpeqa | OVR" is shown in the bottom right corner.

## 4. Αναλυτική περιγραφή κίνησης

### Δημιουργία Αίτησης Αγοράς

Στην οθόνη εισάγονται τα παρακάτω στοιχεία:

Δημιουργία Αίτησης Αγοράς

Επισκόπηση Εγγράφου Σε Λειτουργία

0010 Δ/ΝΣΗ ΕΣ/ΚΟΥ

Καθορισμός Πηγής

Κείμενα

Σημείωση κεφαλίδας

Ακύρωση Εγκρίσεων

1 Επεξεργαστής...

Προτεινόμενες Αξίες

Κ... Αν... Α Ι Υλκό Σύντομο Κείμενο Ποσού... Μονάδα Ημ/ν Εκδσα Τιμ.Αποτίμ Νόμ. Ημ.παρ. Ημ/ν.Παράδ. Ομ.Υλικών

Είδος 1 Νέα Αναλυτική Γραμμή

Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ.	Τιμές	Σχόλια
Τμήμα	Τύπος Αίτησης	Υπ		Εισάγετε ως τύπο Αίτησης το Τμήμα στο οποίο ανήκετε αν δεν έρθει αυτόματα συμπληρωμένο
Α	Κατηγορία χαρακτηρισμού λογαριασμού (Account Category)	Υπ	<b>Κ</b>	Η τιμή Κ υποδηλώνει ότι πρόκειται να χρεωθεί κάποιο κέντρο κόστους.
Ποσότητα	Ζητούμενη Ποσότητα	Υπ.		Ορίζει την ποσότητα που ο αιτών θέλει να προμηθευτεί.
Ημερομηνία Παράδοσης	Ημερομηνία Παράδοσης	Υπ.		Ημερομηνία, που ο Αιτών, χρειάζεται τα υλικά της Αίτησης.
Αιτών	Αιτών	Υπ.		Το όνομα του χρήστη που δημιουργεί την Αίτηση Αγοράς
Εγκατάσταση	Εγκατάσταση	Υπ.		Εισάγετε την εγκατάσταση παραλαβής
Ομάδα υλικού	Ομάδα υλικού	Υπ		Ομαδοποίηση των αιτούμενων υπηρεσιών/υλικών

Ομάδα προμηθ.	Ομάδα προμηθειών	Υπ	Εφόσον ζητηθεί συμπληρώνεται η τιμή 100. Η σωστή ομάδα προμηθειών θα προσδιοριστεί στην οθόνη «Προτεινόμενοι προμηθευτές»
---------------	------------------	----	---

Μετά την συμπλήρωση των παραπάνω στοιχείων θα εμφανιστεί το παρακάτω μήνυμα , το οποίο σημαίνει ότι θα χρειαστεί να μεταβείτε στην Οθόνη **Δεδομένα Πελάτη**.

**Υπό-οθόνη ‘Αντιστ. Λογ/μού’**

Δεδομένου ότι η αίτηση θα χρεωθεί σε κέντρο κόστους απαιτείται η καταχώριση των αντίστοιχων πεδίων:

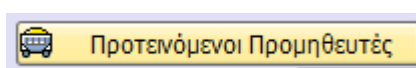
Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ.	Τιμές	Σχόλια
Λογαριασμός Γ/Λ	Λογαριασμός Γενικής Λογιστικής	Υπ		Ο λογαριασμός εξόδου που θα χρεωθεί για τη συγκεκριμένη προμήθεια
Κέντρο κόστους	Κέντρο κόστους	Υπ		Το κέντρο κόστους που θα χρεωθεί για τη συγκεκριμένη προμήθεια

### Υπό-οθόνη 'Δεδομένα Πελάτη'

Θα πρέπει να ενεργοποιηθεί ο δείκτης «Να μην περάσει από αποθήκη».

Ο χρήστης χρειάζεται να επεξεργαστεί την οθόνη Προτεινόμενοι Προμηθευτές.

Αυτό επιτυγχάνεται με την λειτουργία



## Οθόνη Προτεινόμενων Προμηθευτών


Περιγραφή	Είδος	Υπεύθυνος για τη συμπλήρωση	Λειτουργία
<b>Πεδία που συμπληρώνονται από τους Αιτούντες</b>			
Κατηγορία Υλικού / Υπηρεσία	Radiobutton	Αιτών	Καθορίζει την Ομάδα Προμηθειών
Τυπική / Επείγουσα / Μερικό Shutdown / Γενικό Shutdown	Radiobutton	Αιτών	Ενδεικτική σε όλες τις περιπτώσεις πλην του Γενικού Shutdown κατά το οποίο καθορίζει την στρατηγική έγκρισης
Διαγωνισμός / Ανάθεση / Έγινε	Radiobutton	Αιτών / Τμηματάρχης	Καθορίζει την στρατηγική

		Προμηθειών	έγκρισης
Κανονισμός Προμηθειών/ Κανονισμός Έργων /	Radiobutton	Αυτόματα συμπληρωμένο	Η λειτουργία του είναι πληροφοριακή και δεν επιδέχεται αλλαγής
Περίληψη	Ελεύθερο Κείμενο	Αιτών	Εμφανίζεται σε αναφορές οπότε θα πρέπει να συμπληρώνεται με την σωστή περιγραφή
<b>Πεδία που συμπληρώνονται από τους εγκρίνοντες</b>			
Εκτός Προϋπολογισμού	Δείκτης	Αρμόδιος ελεγκτής Προϋπολογισμού	Καθορίζει την στρατηγική έγκρισης
Κατάτμηση	Δείκτης	Τμήμα Προμηθειών	Αλλάζει την διαδικασία έγκρισης η οποία ξεναρχίζει
Μη αποδοχή Αίτησης	Δείκτης	Αρμόδιος Εγκρίνων	Συνοδεύεται από ελεύθερο κείμενο για να υποδείξει ο Εγκρίνων τον λόγο απόρριψης της Αίτησης
Αναθεώρηση	Δείκτης	Αρμόδιος Εγκρίνων	Συνοδεύεται από ελεύθερο κείμενο για να υποδείξει ο Εγκρίνων τον λόγο αναθεώρησης της Αίτησης.

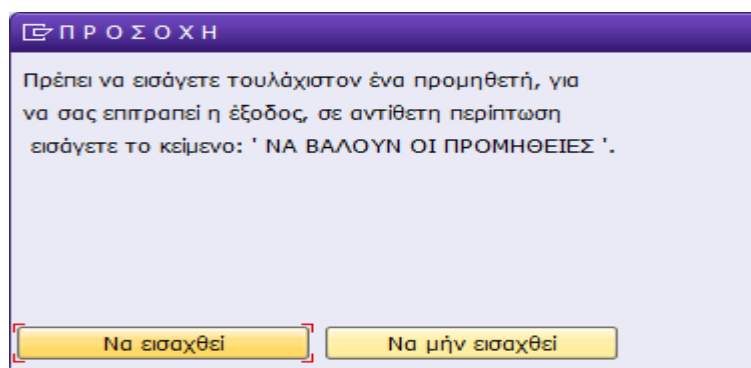


			Ενεργοποιώντας τον δείκτη αυτόν ακυρώνονται όλες οι εγκρίσεις και ξεκινάνε από την αρχή.
Διόρθωση	Δείκτης	Αρμόδιος Εγκρίνων	Συνοδεύεται από ελεύθερο κείμενο για να υποδείξει ο Εγκρίνων τον λόγο διόρθωσης της Αίτησης. Ενεργοποιώντας τον δείκτη αυτόν ακυρώνονται όλες οι εγκρίσεις και ξεκινάνε από την αρχή.
<b>Πεδία που συμπληρώνονται από Αιτούντες και Εγκρίνοντες</b>			
Προμηθευτής	Πεδίο Προμηθευτή	Αιτών και εγκρίνοντες	Συμπληρώνεται στην περίπτωση που ο προμηθευτής είναι κωδικοποιημένος.
Περιγραφή	Πεδίο Περιγραφής Κειμένου	Αιτών και εγκρίνοντες	Συμπληρώνεται στην περίπτωση που ο προμηθευτής δεν είναι κωδικοποιημένος.
Αν. Γραμμή	Κείμενο για Παραπομπή σε αναλυτική γραμμή	Αιτών και εγκρίνοντες	Στο κείμενο αυτό συμπληρώνονται οι αναλυτικές γραμμές τις οποίες αφορά ο

			συγκεκριμένος προτεινόμενος προμηθευτής
--	--	--	---

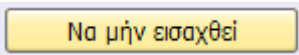
Για να συνεχίσει ο χρήστης την καταχώρηση της Αίτησης Αγοράς θα πρέπει να επιλέξει το  στο πάνω μέρος της οθόνης του.


Σε περίπτωση που ο χρήστης δεν γνωρίζει τον προμηθευτή γυρνώντας πίσω στην κεντρική οθόνη της Αίτησης Αγοράς λαμβάνει μήνυμα για να βάλουν οι προμήθειες τους αντίστοιχους προμηθευτές.



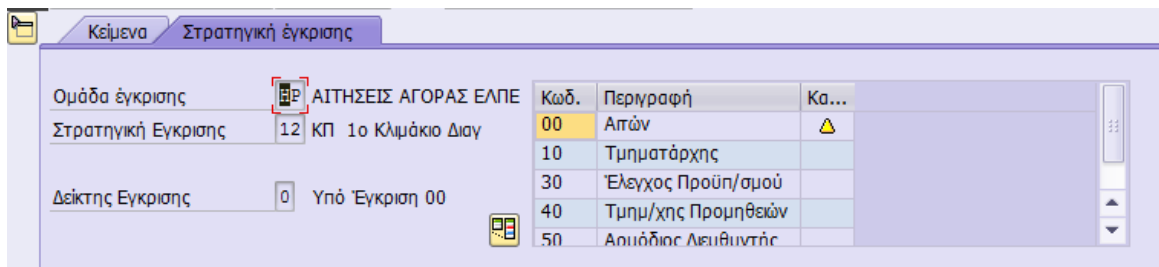
Εάν ο χρήστης επιθυμεί να εισάγει το μήνυμα «ΝΑ ΒΑΛΟΥΝ ΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ»


τότε επιλέγει , αλλιώς επιλέγει την λειτουργία

 και θα πρέπει να συμπληρώσει το κείμενο ή κωδικοποιημένους προμηθευτές κατά προτίμηση.

Ο χρήστης πριν αποθηκεύσει την Αίτηση Αγοράς θα πρέπει να επιλέξει  «Έλεγχο» με σκοπό να

ενεργοποιηθεί η κατάλληλη Στρατηγική Έγκρισης.

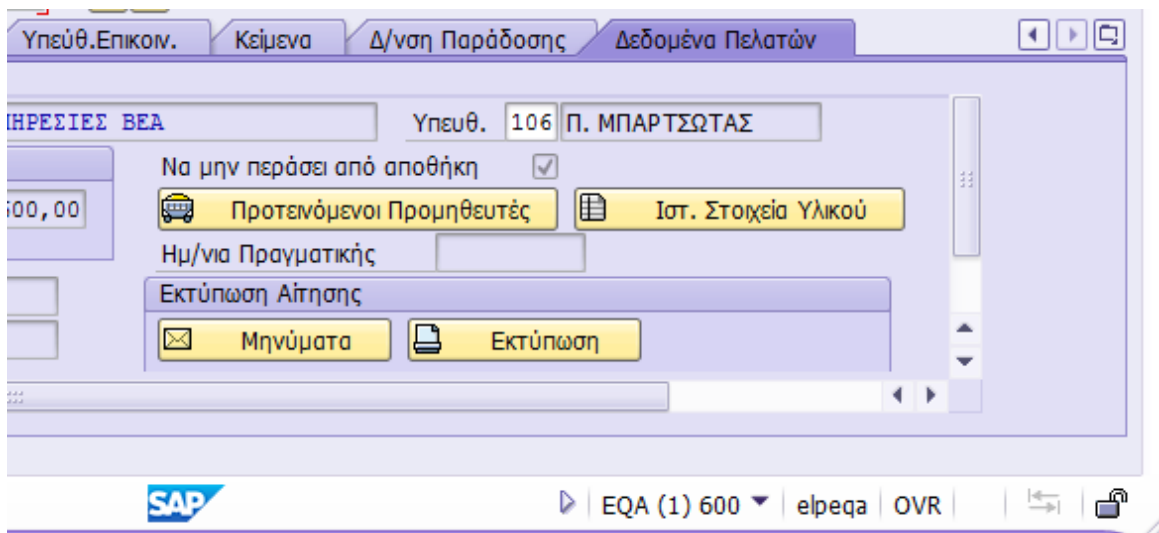


Μετά τον Έλεγχο επιλέγοντας  και με δεδομένο ότι δε θα παρουσιαστούν λάθη θα αποθηκευτεί η Αίτηση Αγοράς και θα έχει ολοκληρωθεί η διαδικασία της δημιουργίας με την έκδοση του παρακάτω μηνύματος.

Δημιουργημένος αριθμός αίτησης αγοράς 1235120326

### Εκτύπωση αίτησης

Η αίτηση μπορεί να εκτυπωθεί μέσω της οθόνης ‘Δεδομένα πελατών’



επιλέγοντας:  Εκτύπωση και στο αναδυόμενο παράθυρο



# Δημιουργία RFQ/ Ζήτηση Προσφοράς με αναφορά σε Αίτηση Αγοράς

## 1. Γενική Περιγραφή

Γενική Περιγραφή Διαδικασίας	
Με την διαδικασία αυτή δημιουργείται RFQ/ Ζήτηση Προσφοράς με αναφορά σε Αίτηση Αγοράς.	

## 2. Σκοπός

Σκοπός της διαδικασίας είναι η δημιουργία RFQ/ Ζήτηση Προσφοράς με αναφορά σε κάποια Αίτηση Αγοράς.

## 3. Ενεργοποίηση της κίνησης

Standard SAP	
Από Μενού	Εφοδιαστική->Διαχείριση Υλικών->Προμήθειες->RFQ/Προσφορά->Αίτηση για Προσφορά->Δημιουργία
Με κωδικό κίνησης	ME41

The screenshot shows the SAP Easy Access interface. The left-hand menu is expanded to show the path: **Μενού SAP** > **Εφοδιαστική** > **Διαχείριση Υλικών** > **Προμήθειες** > **RFQ/Προσφορά** > **Αίτηση για Προσφορά** > **ME41 - Δημιουργία**. The main window displays the 'ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ' logo and several images of industrial facilities.

#### 4. Αναλυτική περιγραφή κίνησης

4.1. Στην οθόνη “ Δημιουργία RFQ: Αρχική Οθόνη ” εισάγονται τα παρακάτω στοιχεία:

Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ.	Τιμές	Σχόλια
Τύπος RFQ	Τύπος RFQ	Υπ	AN	Εμφανίζεται αυτόματα
Κλειδί Γλώσσας	Γλώσσα	Υπ		Γλώσσα η οποία θα εκτυπωθούν τα διάφορα κείμενα της αίτησης για προσφορά στον προμηθευτή
Ημερομηνία RFQ	Ημερομηνία RFQ	Υπ		Ημερομηνία δημιουργίας RFQ
Προθεσμία Προσφοράς	Ημερομηνία Προσφοράς	Υπ		Ημερομηνία προθεσμίας καταβολής της προσφοράς από τον προμηθευτή
RFQ	Αριθμός RFQ	Πρ		Γίνεται συντήρηση σε περίπτωση εξωτερικής αρίθμησης Αίτησης προσφοράς
Οργανισμός Προμηθειών	Οργανισμός Προμηθειών	Υπ	1000	Οργανισμός Προμηθειών στον οποίο ανήκει ο χρήστης.

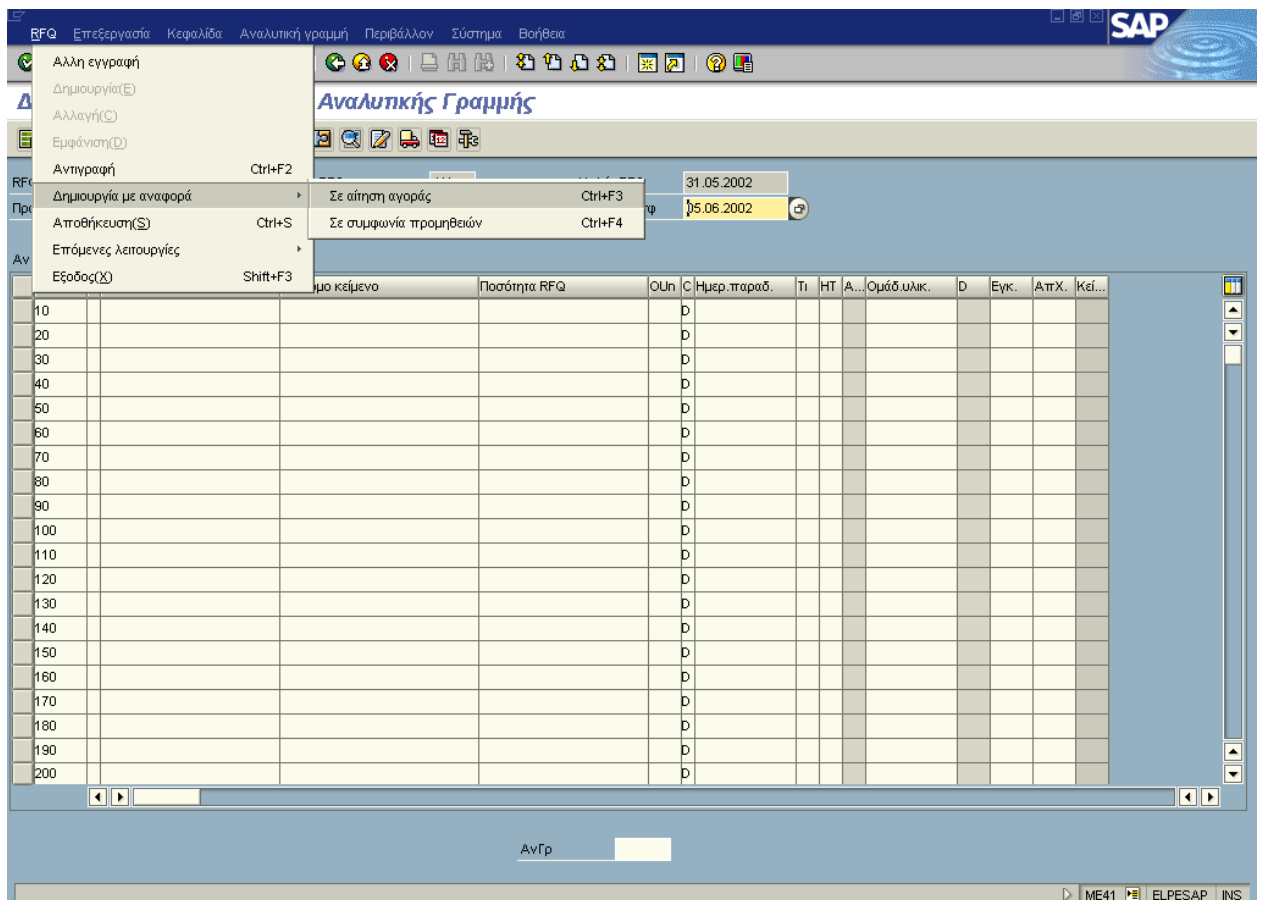
Ομάδα Προμηθειών	Ομάδα Προμηθειών	Υπ		Ομάδα Προμηθειών στην οποία ανήκει ο χρήστης.
------------------	------------------	----	--	---

#### 4.2. <Press Enter>

Επιλέγοντας Enter εμφανίζεται η οθόνη της “Επισκόπησης Αναλυτικών Γραμμών”.

4.3. Η δημιουργία RFQ/ Ζήτησης Προσφοράς θα γίνεται σε αναφορά κάποιας αίτησης αγοράς. Αυτό θα γίνεται με τον ακόλουθο τρόπο.

Από το μενού επιλέγουμε: RFQ -> Δημιουργία με αναφορά -> Σε αίτηση αγοράς.



Αμέσως εμφανίζεται το “παράθυρο” επιλογής της αίτησης.

Στο παράθυρο “Επιλογή Αιτήσεων Αγοράς ” θα πρέπει να συμπληρώνονται τα εξής :

RFQ Επεξεργασία Κεφαλίδα Αναλυτική γραμμή Περιβάλλον Σύστημα Βοήθεια

**Δημιουργ RFQ : Επισκόπηση Αναλυτικής Γραμμής**

RFQ: [ ] Τύπος RFQ: AN Ημ/νια RFQ: 31.05.2002  
 Προμηθευτής: [ ] Προβ.πρoσηφ: 05.06.2002

Αν. γραμμές RFQ: [ ] Επιλογή Αιτήσεων Αγοράς

ΑνΓρ	Αίτηση αγοράς	Αριθμός RFQ	ΟΛη	C	Ημερ. παραδ.	Τι	HT	A...	Ομάδ. υλικ.	D	Εγκ.	A.π.Χ.	Κεί...
10	Αίτηση αγοράς	1131000000			D								
20	Αιτούμ. αναλ. γρ.				D								
30	Χειριστ/Αγοραστ	111			D								
40	ΚΛΑΔ/ΔΙΕΥΘ/ΤΜΗΜ				D								
50	Υλικό				D								
60	Υλικό ΜΡΝ				D								
70	Εγκατάσταση				D								
80	Κατ. αν. γραμ.				D								
90	Κατ. χαρακ. λογ.				D								
100	Αρ. ανίχν. απαιτ.				D								
110	Προμηθ.εγκατ.				D								
120	<input checked="" type="checkbox"/> Αντιστοιχισμένο				D								
130	<input checked="" type="checkbox"/> Αποθηκ. υλικό				D								
140	<input checked="" type="checkbox"/> Μόνο ανοιχτές				D								
150					D								
160					D								
170					D								
180					D								
190					D								
200					D								

ΑνΓρ: [ ]

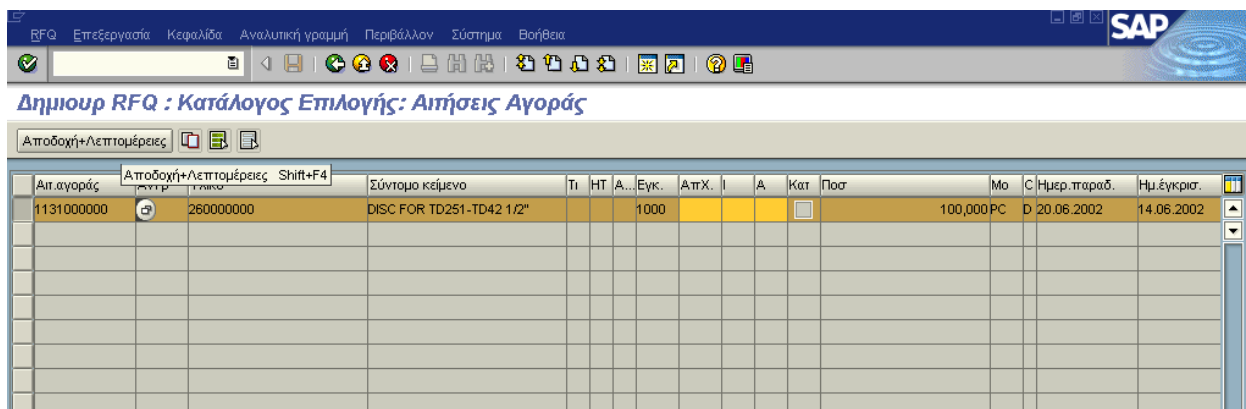
ME41 ELPESAP INS

Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ	Τιμές	Σχόλια
Αίτηση αγοράς	Αίτηση Αγοράς			Ανεύρεση βάση Αριθμού Αίτησης Αγοράς
Αιτού. Αναλ. Γρ.	Αριθμός Αναλυτικής Γραμμής			Ανεύρεση βάση Αριθμού Αναλυτικής Γραμμής Αίτησης Αγοράς
Ομάδα Προμηθειών	Ομάδα Προμηθειών			Ανεύρεση βάση Ομάδας Προμηθειών
Τύπος Εγγραφής	Τύπος Εγγραφής			Ανεύρεση βάση τύπου εγγραφής Αίτησης Αγοράς
Υλικό	Κωδικός Υλικού			Ανεύρεση βάση Κωδικού Υλικού
Εγκατάσταση	Εγκατάσταση			Ανεύρεση βάση Εγκατάστασης
Κατ. Αν. Γραμ.	Κατηγορία Αναλυτικών Γραμμών			Ανεύρεση βάση Κατηγορίας Αναλυτικών Γραμμών
Κατηγ. Χαρακ. Λογ.	Κατηγορία Λογιστικών Δαπανών			Ανεύρεση βάση Κατηγορίας Λογιστικών Δαπανών
Αρ. Ανίχν. Απαιτ.	Αριθμός Αναγνώρισης Απαιτήσεων			Ανεύρεση βάση Αριθμού Αναγνώρισης Απαιτήσεων (Ιδιος με τον αριθμό Αίτησης Αγοράς)
Προμηθ.Εγκατ.	Προμηθεύουσα Εγκατάσταση			Ανεύρεση βάση Προμηθεύουσας Εγκατάστασης

#### 4.4. <Press Enter>



**4.5.** Στην οθόνη “Δημιουργία RFQ : Κατάλογος Επιλογής : Αιτήσεις Αγοράς” ενεργούμε ως εξής:



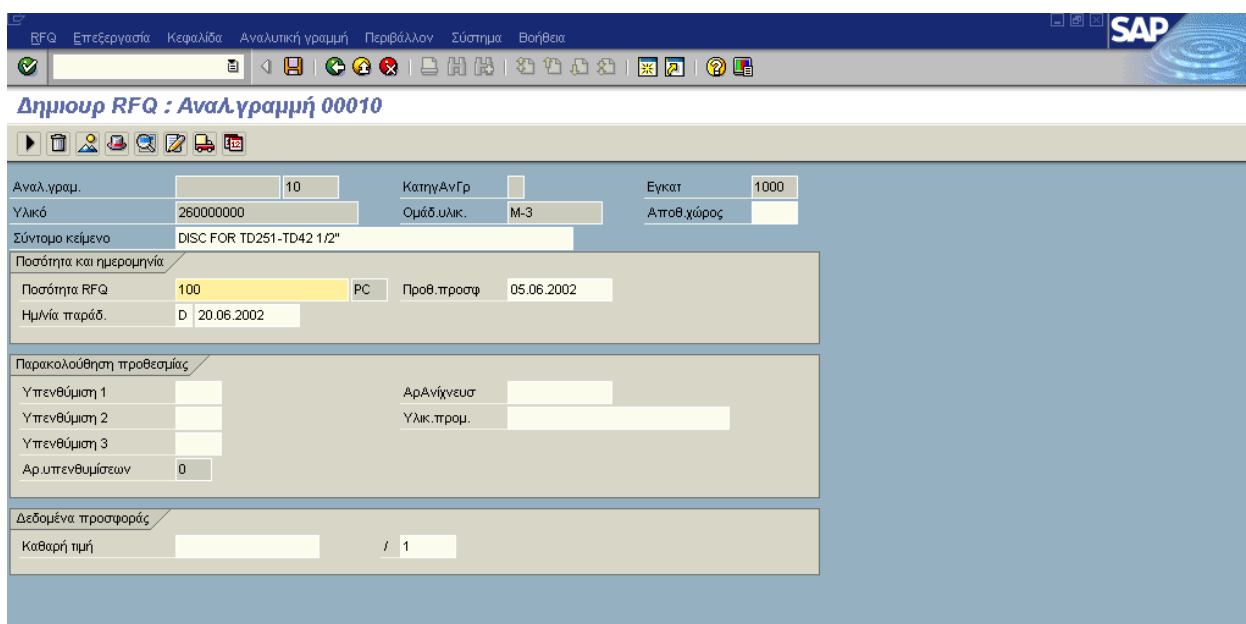
The screenshot shows the SAP RFQ selection screen. The title bar reads "Δημιουργ RFQ : Κατάλογος Επιλογής: Αιτήσεις Αγοράς". Below the title bar, there are several icons and a search field. The main area is a table with the following columns: Ait. αγοράς, Αποδοχή+Λεπτομέρειες (with a Shift+F4 tooltip), Σύντομο κείμενο, TI, HT, A..., Εγκ., ΑπΧ., I, A, Κατ, Ποσ, Mo, C, Ημερ. παραδ., and Ημ.έγκρισ. The first row of data is highlighted in yellow and contains the following values: 1131000000, 260000000, DISC FOR TD251-TD42 1/2", 1000, and 100,000 PC. The date of delivery is 20.06.2002 and the approval date is 14.06.2002.

Επιλέγουμε τις αναλυτικές γραμμές για τις οποίες θέλουμε να προχωρήσουμε σε Αίτηση Προσφοράς από τους προμηθευτές.

Κάνουμε κλικ στο “Αποδοχή και λεπτομέρειες” για να δούμε λεπτομέρειες ανά αναλυτική γραμμή του RFQ.

**4.6.** <Press Enter>

Επιλέγοντας “Αποδοχή και λεπτομέρειες” εμφανίζεται η οθόνη των Λεπτομερειών της Αναλυτικής Γραμμής 10 (δηλαδή της πρώτης γραμμής), και πατώντας συνεχόμενα Enter το σύστημα μας περνάει διαδοχικά από την οθόνη των λεπτομερειών για κάθε γραμμή που αποδεχτήκαμε από την αίτηση αγοράς.



The screenshot shows the SAP RFQ details screen for line item 10. The title bar reads "Δημιουργ RFQ : Αναλ.γραμμή 00010". The screen is divided into several sections:

- Header:** Αναλ. γραμ. 10, Κατηγ.ΑνΓρ, Εγκατ 1000, Υλικό 260000000, Ομάδ.υλικ. M-3, Αποθ.χώρος.
- Σύντομο κείμενο:** DISC FOR TD251-TD42 1/2"
- Ποσότητα και ημερομηνία:** Ποσότητα RFQ 100 PC, Προθ.προσφ 05.06.2002, Ημ/νία παραδ. D 20.06.2002
- Παρακολούθηση προθεσμιάς:** Υπενθύμιση 1, 2, 3, Αρ.υπενθυμίσεων 0, Αρ.Ανίχνευση, Υλικ.προμ.
- Δεδομένα προσφοράς:** Καθαρή τιμή / 1



Στην οθόνη “Δεδομένα Επικεφαλίδας” παρατηρήστε τα εξής:

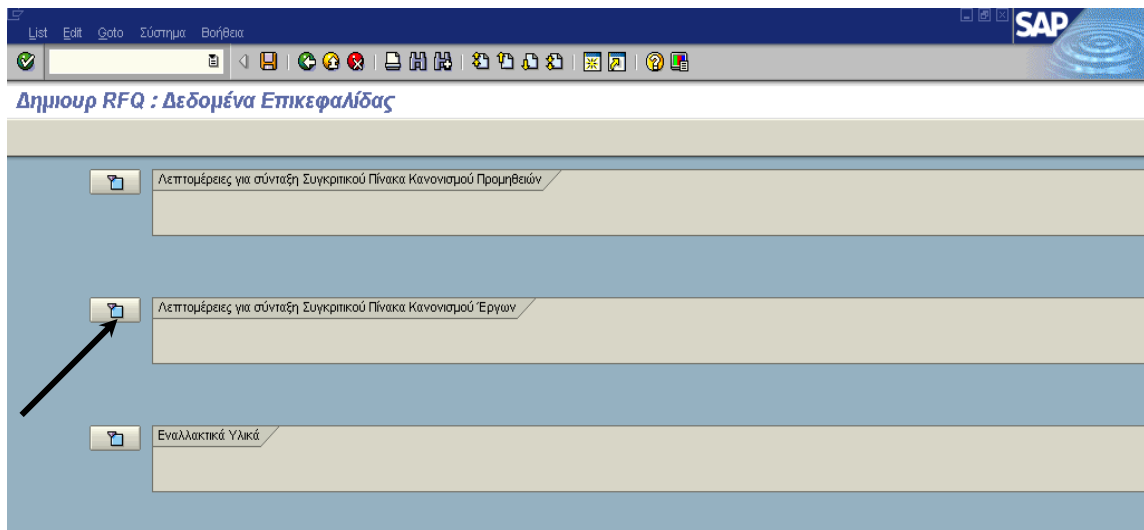
1. Εμφανίζεται αυτόματα ο Αριθμός Διαγωνισμού.
2. Το πεδίο “Λεπτομέρειες Συγκριτικού”, όπου στην περίπτωση των Έργων συντηρούμε σε αυτό το σημείο τους συντελεστές ομαλότητας για τον συγκριτικό πίνακα κανονισμού έργων.

The screenshot displays the SAP RFQ 'Δεδομένα Επικεφαλίδας' (RFQ Header Data) screen. The interface includes a menu bar at the top with options like 'RFQ', 'Επεξεργασία', 'Κεφαλίδα', 'Αναλυτική γραμμή', 'Περιβάλλον', 'Σύστημα', and 'Βοήθεια'. The main content area is divided into several sections:

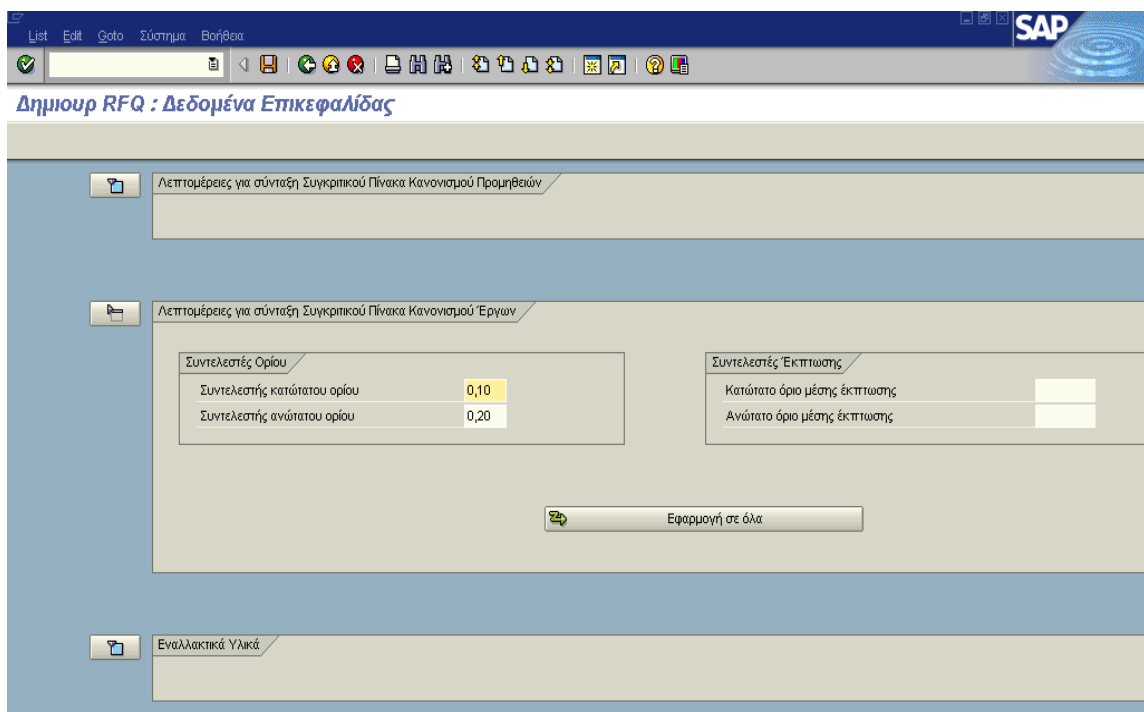
- Κωδ. εταιρίας:** 1000
- Ομάδα προμηθειών:** 111
- Τύπος RFQ:** AN
- Οργαν. προμηθειών:** 1000
- Προμηθευτής:** [Empty field]
- Διοχειριστικά πεδία:**
  - Ημερομηνία RFQ: 31.05.2002
  - Διάστ.Αναλ.Γραμ.: 10
  - Γλώσσα: EL
  - Διάστ.Δευτ.ΑνΓρ.: 1
  - Προθ.προσφ.: 05.06.2002
  - Εναρξη ισχύος: [Empty field]
  - Λήξη ισχύος: [Empty field]
  - Εγγύηση: [Empty field]
  - Δεσμ.Περίοδ.: [Empty field]
- Όροι παράδοσης και πληρωμής:** Καταλ.αξία: [Empty field]
- Δεδομένα αναφοράς:**
  - Η αναφορά σας: [Empty field]
  - Πωλητής: [Empty field]
  - Η αναφορά μας: [Empty field]
  - Τηλέφωνο: [Empty field]
- Στοιχεία Προσφοράς ΕΛ.Π.Ε.:**
  - Λεπτομέρειες Συγκριτικού: [Empty field]
  - Αρ. Διαγ/σμού: HPA0000174
  - Ημ/νία Αποσφράγισης: [Empty field]
  - Ημ/νία Λήξης Προσφ.: [Empty field]

Παρατήρηση: Τις Λεπτομέρειες για την σύνταξη Συγκριτικού Πίνακα Κανονισμού Προμηθειών και τα Εναλλακτικά Υλικά δεν τα συντηρούμε σε αυτό το σημείο αλλά κατά την Συντήρηση της Προσφοράς.

Εάν το RFQ αφορά Έργο τότε επιλέξτε “Λεπτομέρειες Συγκριτικού” και στην συνέχεια κάνετε κλικ με το ποντίκι στο εικονίδιο που εμφανίζεται στα αριστερά του αντίστοιχου τμήματος της οθόνης για να εμφανιστούν τα πεδία.



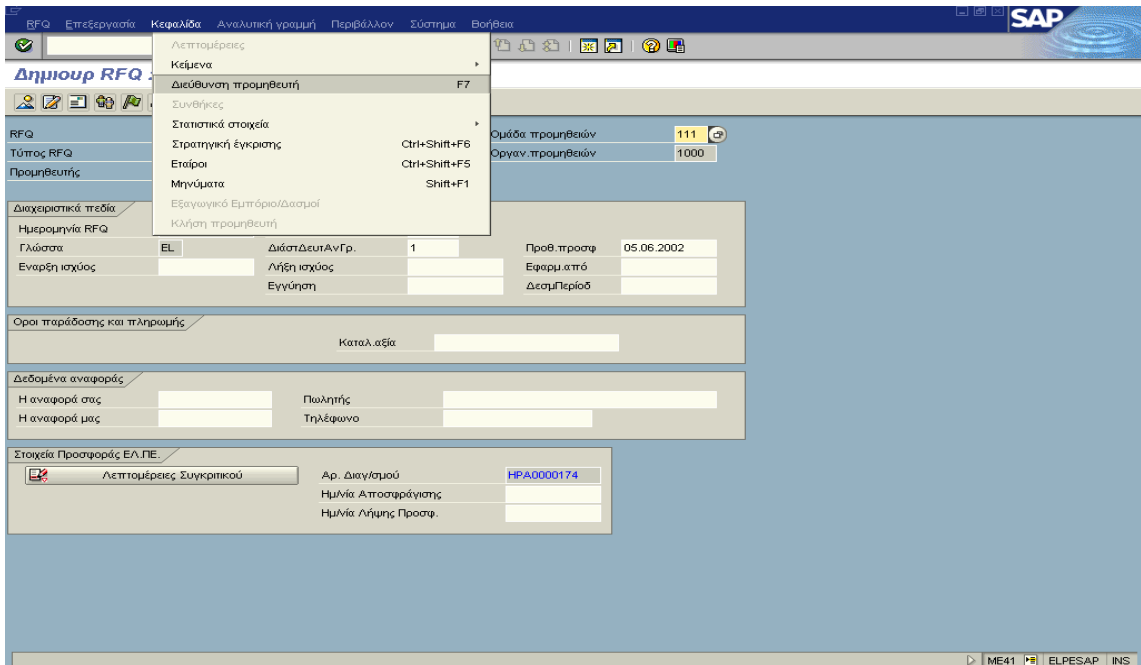
Καταχωρίστε στο σημείο αυτό τους “Συντελεστές Κατώτατου και Ανώτατου Ορίου” και το “Κατώτατο και Ανώτατο Όριο Μέσης Έκπτωσης” και στην συνέχεια επιλέξτε “Εφαρμογή σε Όλα”.



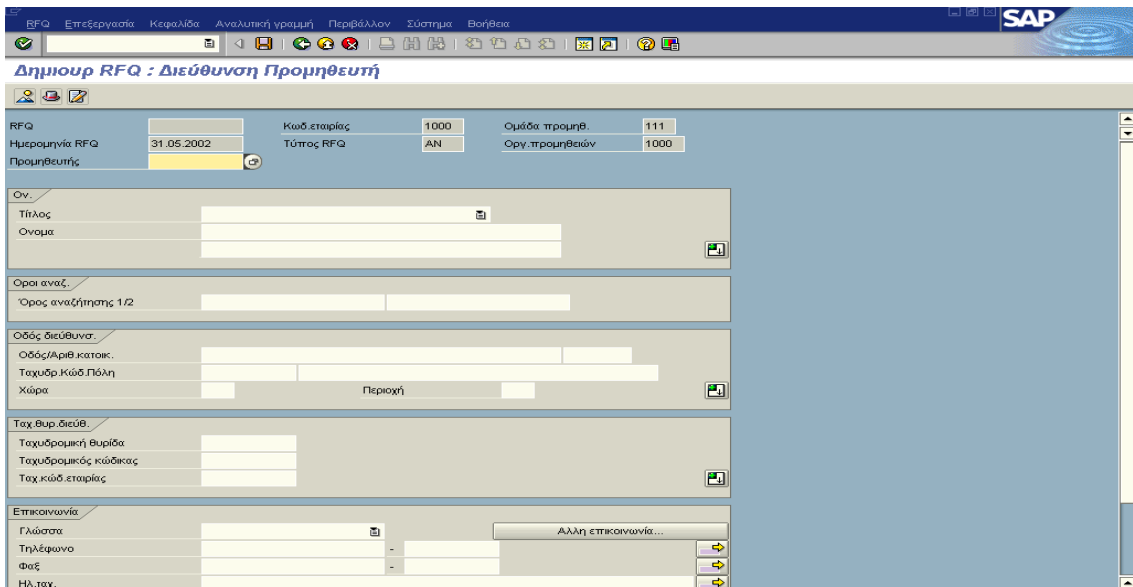
Για να επιστρέψουμε στην προηγούμενη οθόνη επιλέγουμε “Πίσω”.

Έχοντας πλέον καταλήξει στο για ποια είδη θα ζητήσουμε προσφορές, θα πρέπει σε αυτό το σημείο να καταχωρήσουμε και τους προμηθευτές από τους οποίους θα ζητήσουμε προσφορές.,

Στην οθόνη “Δημιουργία RFQ: Δεδομένα Επικεφαλίδας” από το μενού επιλέγουμε Κεφαλίδα -> Διεύθυνση προμηθευτή.



Στην οθόνη Δημιουργία RFQ : Διεύθυνση Προμηθευτή καταχωρούμε τα εξής πεδία :



Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ.	Τιμές	Σχόλια
Προμηθευτή	Κωδικός Προμηθευτή	Υπ		Εισάγουμε τον κωδικό του προμηθευτή που θέλουμε να στείλουμε αίτηση για προσφορά.

4.7. <Press Save>

4.8. Επαναλαμβάνουμε τόσες φορές όσοι οι προμηθευτές που θα κάνουμε αίτηση για

προσφορά. Όλες οι προσφορές αυτές θα πάρουν αυτόματα τον ίδιο Αριθμό Διαγωνισμού.

**4.9.** Η Αίτηση για Προσφορά (RFQ) σώζεται για κάθε προμηθευτή με διαφορετικό Αριθμό Αίτησης (Είτε η αρίθμηση είναι εσωτερική είτε εξωτερική).

**4.10.** Οι διαδικασίες για την Αίτηση προσφορών έχει ολοκληρωθεί.

# ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ ΚΕΙΜΕΝΩΝ ΣΤΟΝ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΟ ΠΙΝΑΚΑ

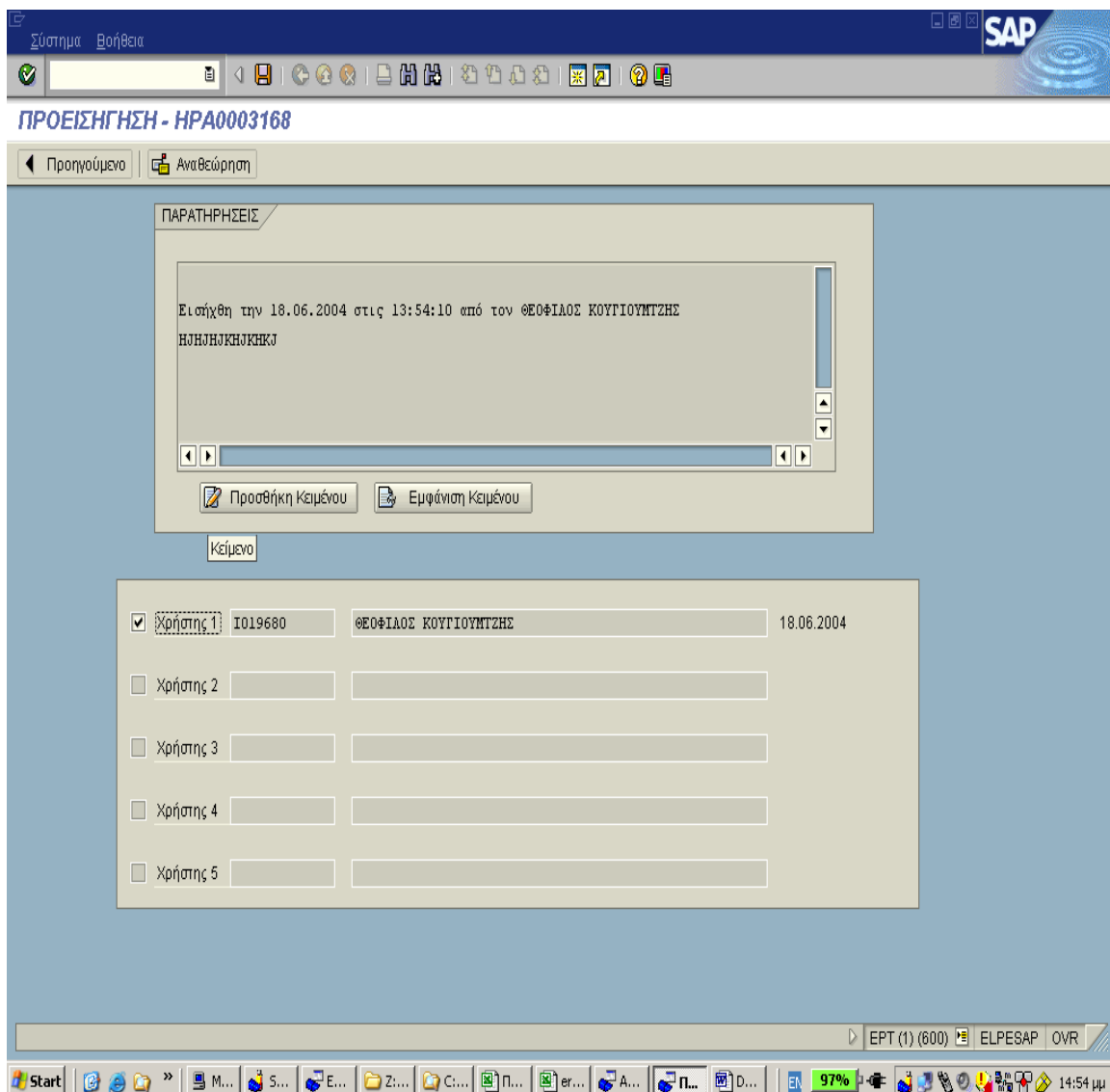
## 1. ΓΕΝΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

### Γενική Περιγραφή Διαδικασίας

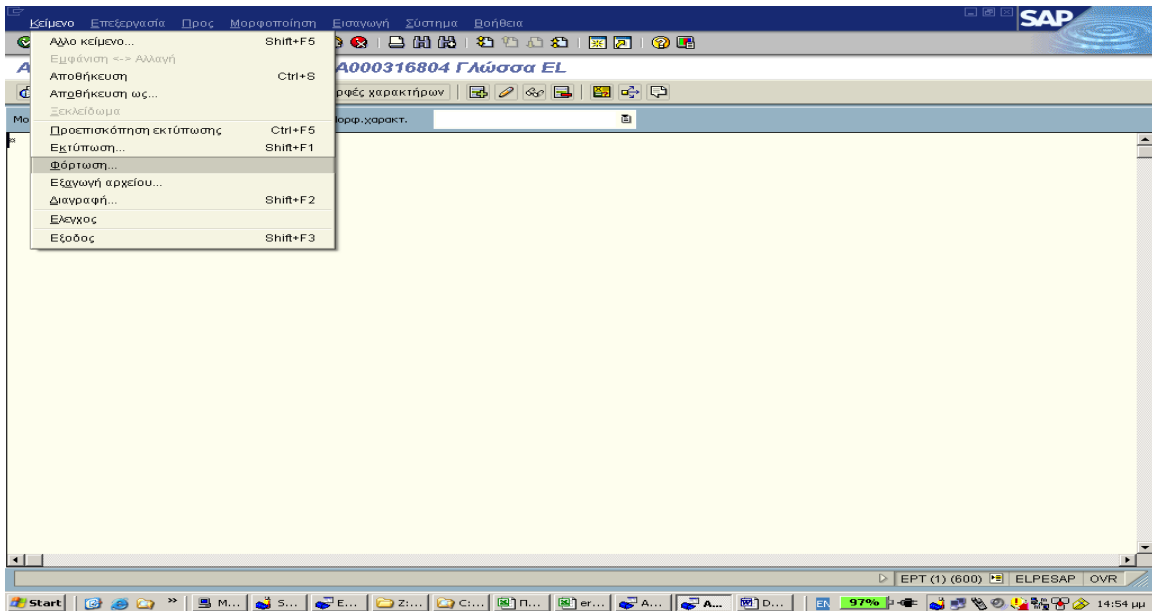
Με την διαδικασία αυτή εισάγονται κείμενα που προυπάρχουν σε ηλεκτρονική μορφή στον Συγκριτικό πίνακα.

## 2. ΒΗΜΑΤΑ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

### 2.1 Επιλέγουμε το εικονίδιο ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΚΕΙΜΕΝΟΥ

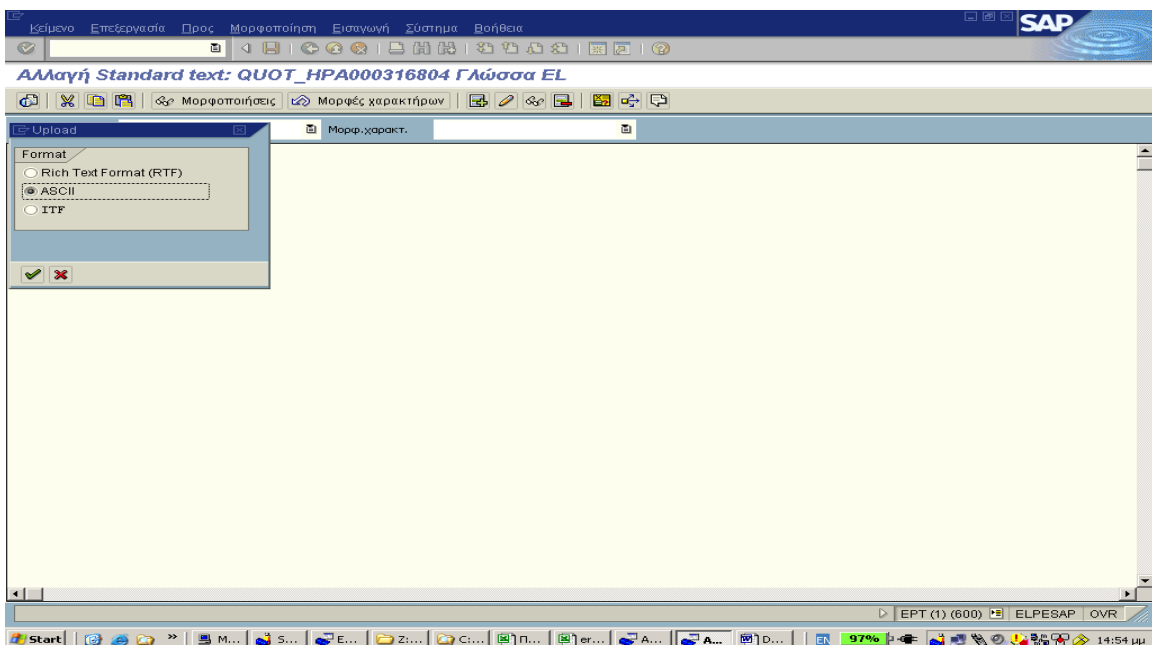


## 2.2 Επιλέγουμε ΚΕΙΜΕΝΟ → ΦΟΡΤΩΣΗ

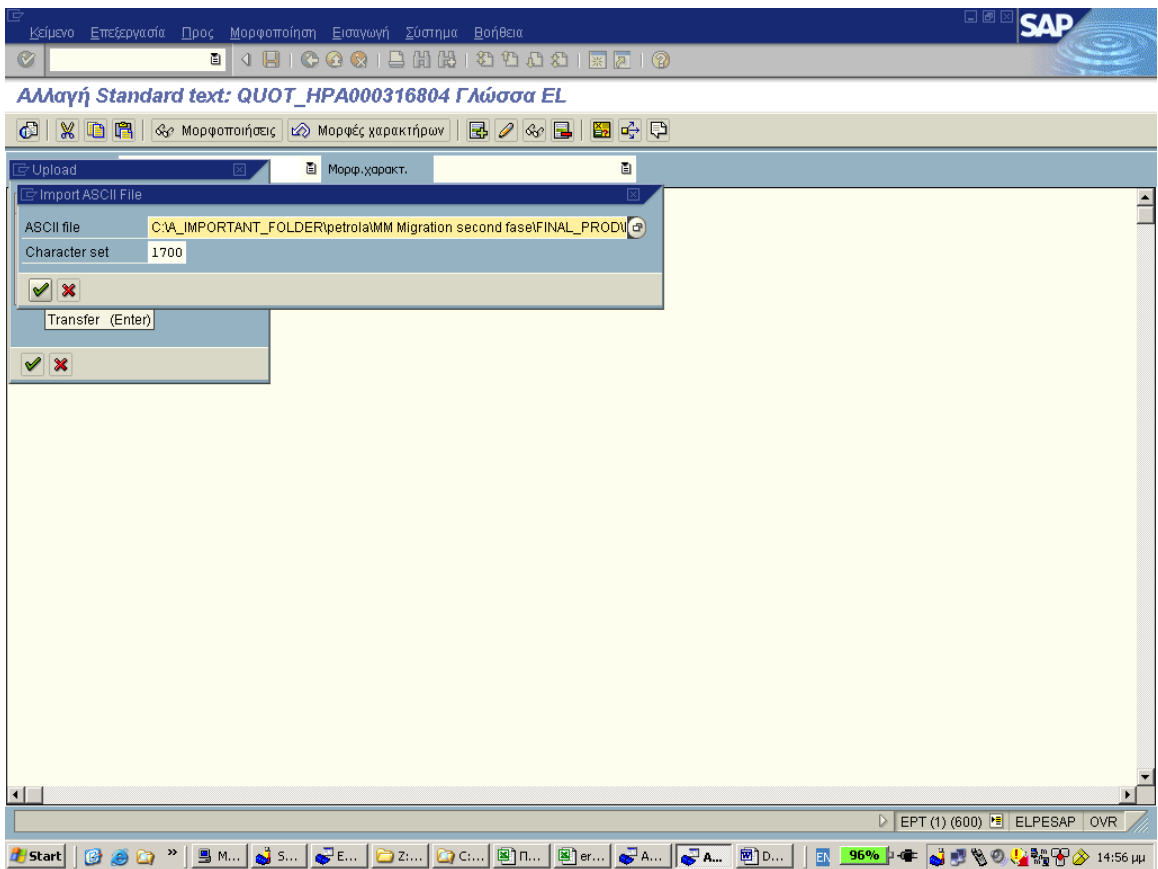
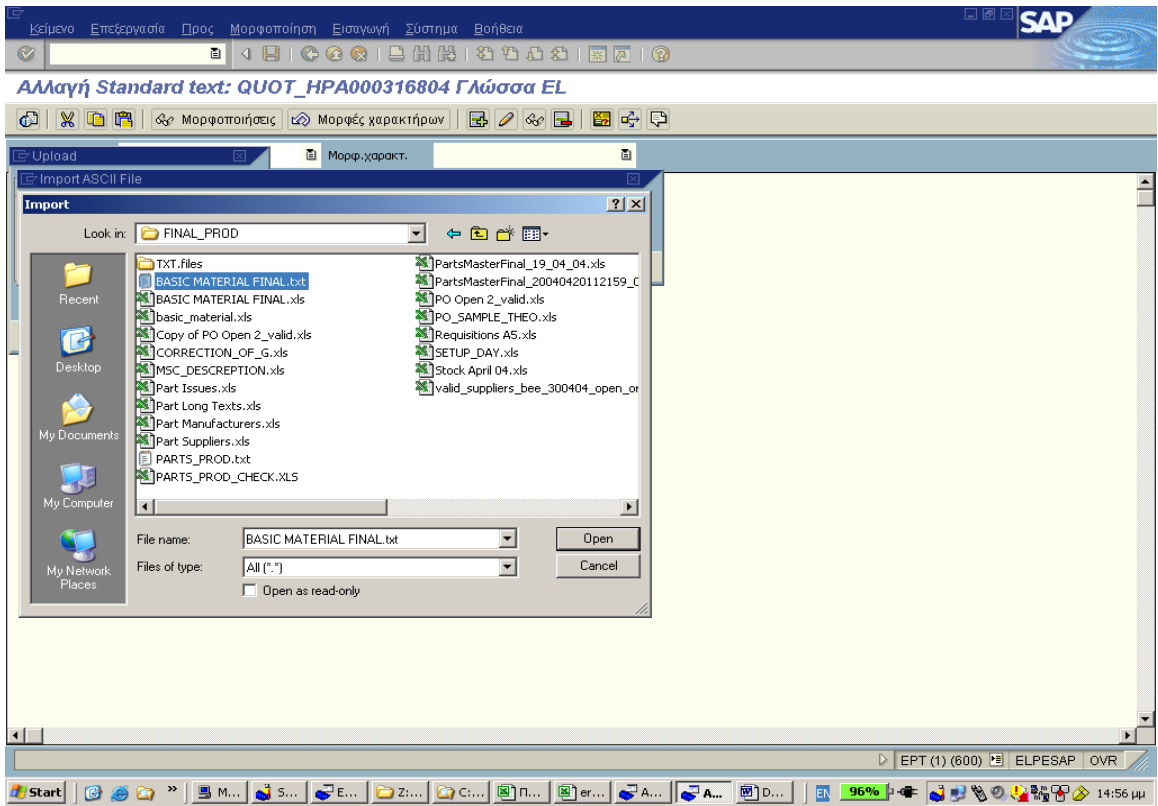


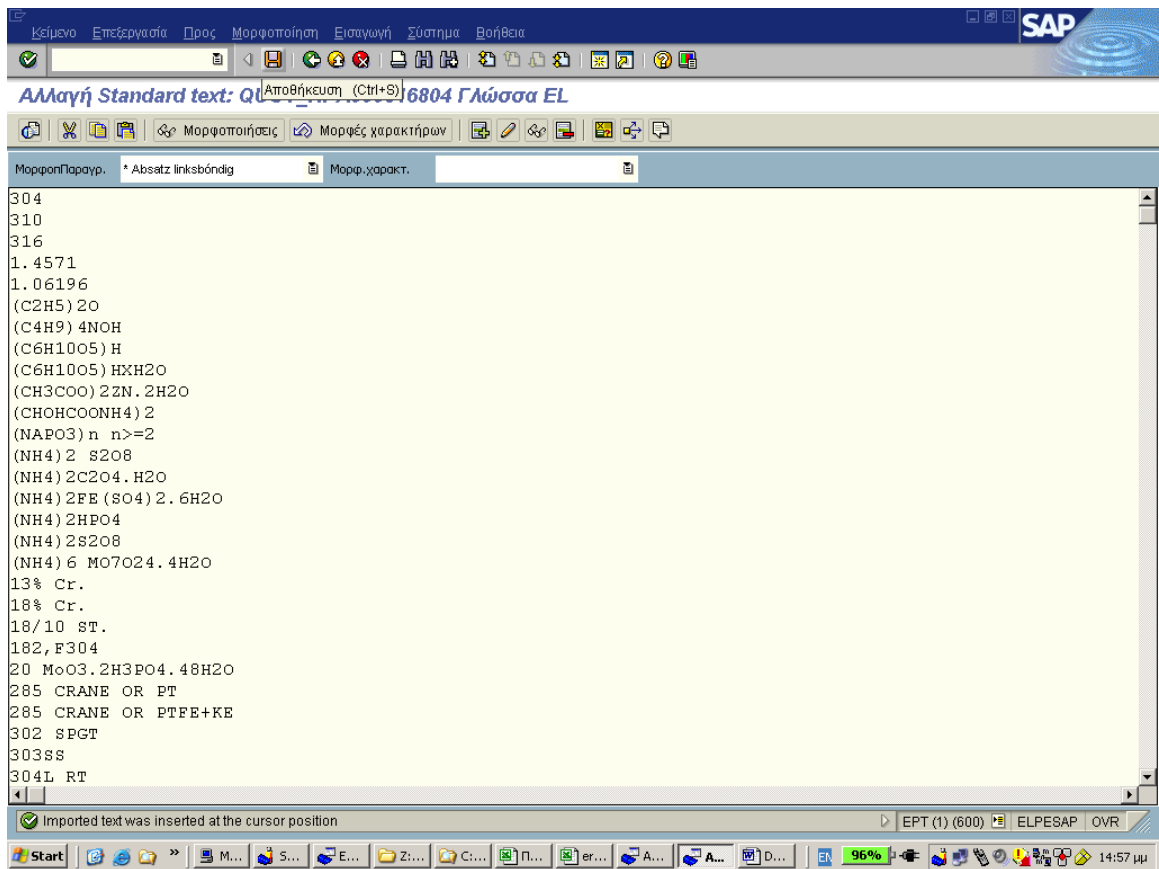
## 2.3 Επιλέγουμε η μορφή του αρχείου να είναι ASCII, δηλαδή να είναι σε format TXT.

Αν το αρχείο είναι σε άλλο format πρέπει να σωθεί σε format TXT πριν εκτελέσουμε το παραπάνω βήμα.









2.4 Επιλέγουμε το εικονίδιο αποθήκευση SAVE.

# Δημιουργία Εντολής Αγοράς

## 1. Γενική Περιγραφή

Γενική Περιγραφή Διαδικασίας	
Με την διαδικασία αυτή δημιουργείται μια Εντολή Αγοράς.	

## 2. Σκοπός

Σκοπός της διαδικασίας είναι η δημιουργία Εντολής Αγοράς.

## 3. Ενεργοποίηση της κίνησης

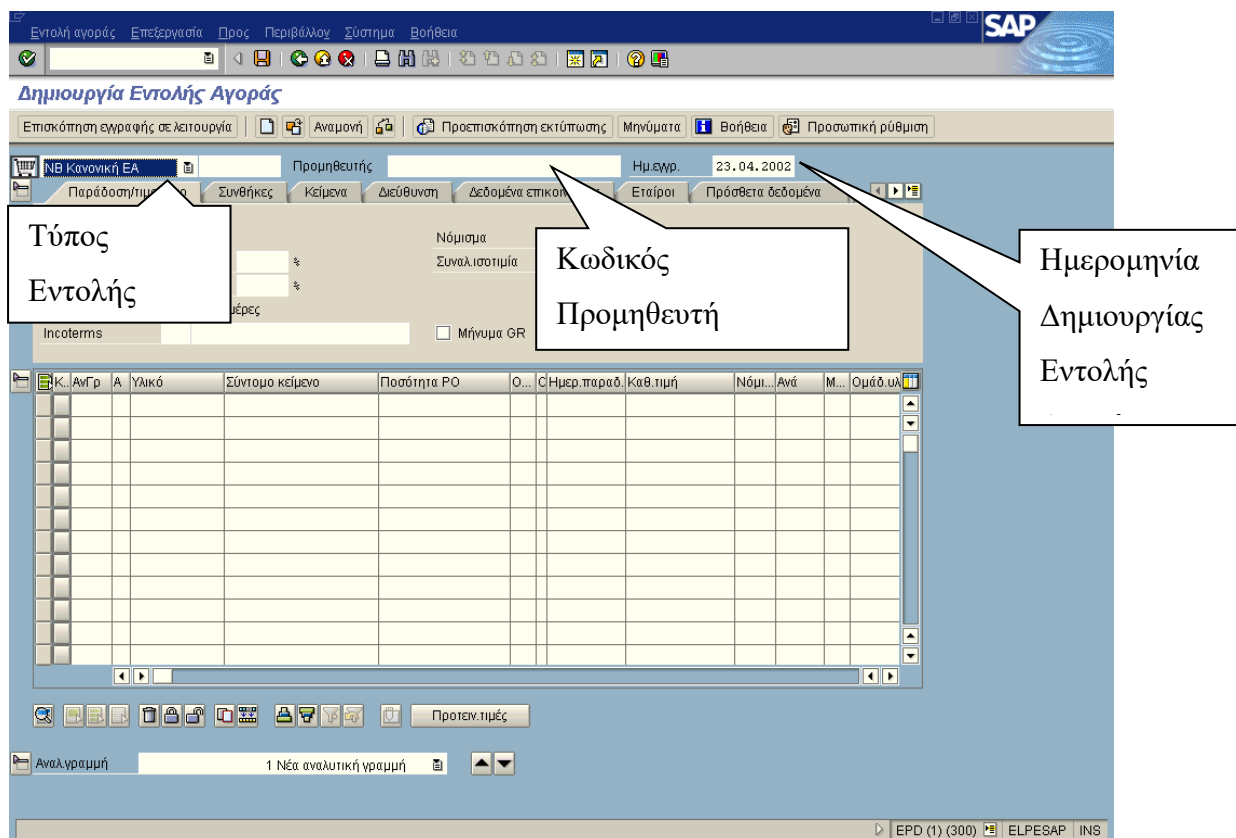
Standard SAP	
Από Μενού	Εφοδιαστική->Διαχείριση Υλικών->Προμήθειες->Εντολή Αγοράς->Δημιουργία->Προμηθευτής/Προμηθεύουσα Εγκατάσταση Γνωστά
Με κωδικό κίνησης	ME21N

The screenshot shows the SAP Easy Access interface. The top bar includes the SAP logo and navigation icons. Below it, the 'Εύκολη Πρόσβαση SAP' (Easy Access SAP) header is visible. The left pane displays a tree view of the SAP menu structure. The path to create a purchase order is highlighted: **Μενού SAP** > **Εφοδιαστική** > **Διαχείριση Υλικών** > **Προμήθειες** > **Εντολή Αγοράς** > **Δημιουργία** > **ME21N - Προμηθευτής/Προμηθεύουσα Εγκατάσταση Γνωστά**. The right pane shows the 'ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ' logo and several images of industrial facilities.

## 4. Αναλυτική περιγραφή κίνησης


### 4.1. Αρχική Οθόνη

Στην οθόνη “Δημιουργία Εντολής Αγοράς” εισάγονται τα παρακάτω στοιχεία:



Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ	Τιμές	Σχόλια
Τύπος εντολής	Τύπος εντολής	Υπ	Πίνακας 1	
Προμηθευτής	Κωδικός Προμηθευτή	Υπ	Επιλογή με F4	Εισάγεται ο κωδικός του προμηθευτή
Ημερ. Εντολής αγοράς	Ημερομηνία δημιουργίας εντολής αγοράς	Υπ/Αυτ		Εισάγεται αυτόματα η τρέχουσα ημερομηνία

Η επιλογή του Προμηθευτή γίνεται με σύνθετη αναζήτηση.

Δίπλα στο πεδίο του εμφανίζεται το κουμπί  το οποίο δηλώνει ότι υπάρχει εργαλείο αναζήτησης που μπορούμε να το καλέσουμε είτε πατώντας αυτό το κουμπί είτε πατώντας F4 στο πληκτρολόγιο.

Σε μια τέτοιου είδους αναζήτηση χρησιμοποιούμε συγκεκριμένα κριτήρια για να βρούμε αυτό που ψάχνουμε. Είναι προφανές ότι όσο περισσότερα κριτήρια θέλουμε να ικανοποιεί αυτό που αναζητούμε τόσο λιγότερα θα είναι και τα αποτελέσματα που θα προκύψουν. <Press Enter>

#### 4.2. Καρτέλες πληροφοριών σε επίπεδο επικεφαλίδας (αφορούν όλη την εντολή στο σύνολό της):

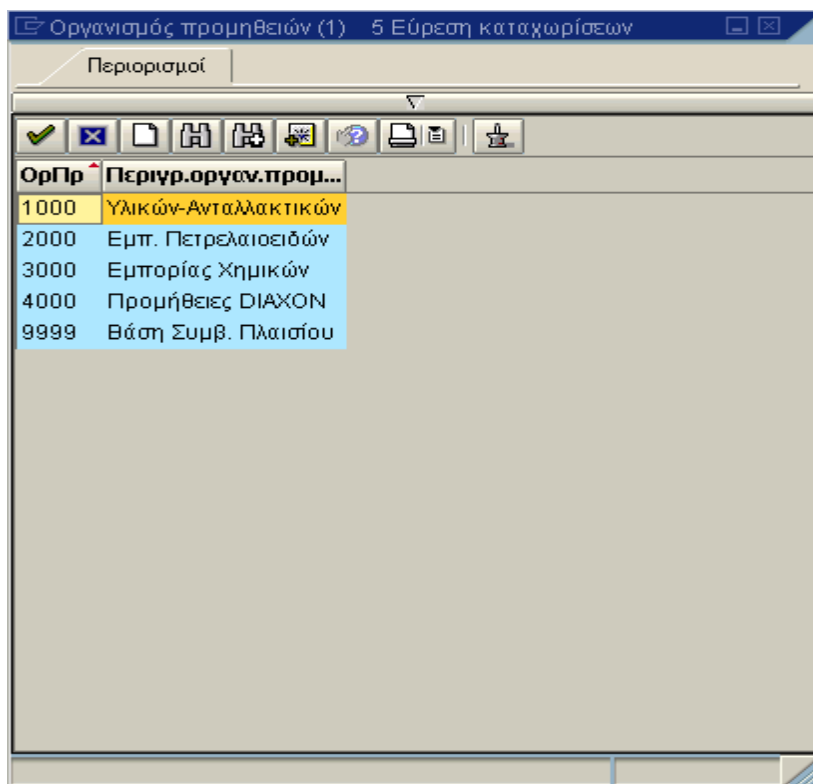
##### Οργανωτικά Δεδομένα

Οργανισμός Προμηθειών (στην ουσία Αρμόδια Διεύθυνση Προμηθειών)

Ομάδα Προμηθειών (Αγοραστής που χειρίζεται την εντολή αγοράς)

Κωδικός Εταιρείας

Η αναζήτηση των παραπάνω πεδίων είναι απλή, χωρίς κριτήρια. Για παράδειγμα στην περίπτωση του Οργανισμού Προμηθειών πατώντας το κουμπί αναζήτησης εμφανίζεται μια λίστα της παρακάτω μορφής.



Επιλέγουμε την τιμή που θέλουμε είτε με τα βελάκια στο πληκτρολόγιο και στην συνέχεια το 'ENTER' είτε κάνοντας διπλό κλικ με το ποντίκι.

### Παράδοση / Τιμολόγιο

Όροι Πληρωμής

Νόμισμα  
Εντολής Αγοράς

Κάνοντας κλικ εδώ κλειδώνουμε την ισοτιμία για το

Με αυτές τις επιλογές μπορούμε να διαμορφώσουμε έναν διαφορετικό τρόπο πληρωμής

Ισοτιμία με EURO

## Συνθήκες (σε επίπεδο κεφαλίδας)

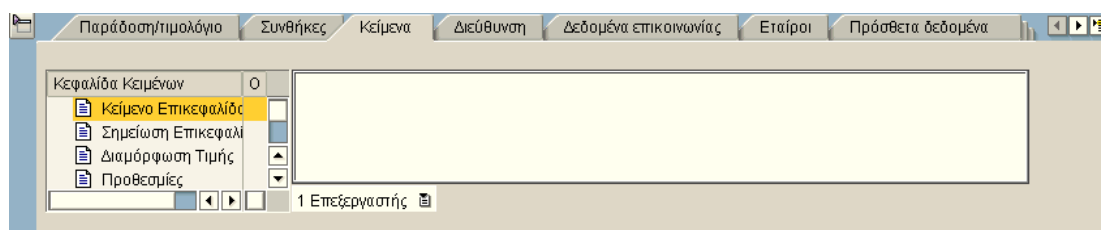
Εδσν	Ονομα	Ισοτιμία	Νόμ.	ανά	Μ...	ΜΚ	Τιμή συνθήκης	Νόμ.	Τιμή συνθήκης	Κωδ...
							0,00	EUR	0,00	
							0,00	EUR	0,00	
							0,00	EUR	0,00	

Καθορίζουν, για παράδειγμα, κατά τον υπολογισμό της τιμής, αν θα υπάρχει κάποια έκπτωση, επιβάρυνση ή άλλο στοιχείο που να επηρεάζει την τιμή, όπως έξοδα μεταφορών ή φόροι. Για κάθε τέτοιο στοιχείο υπάρχει ειδικός τύπος συνθήκης στο σύστημα και παρέχεται η δυνατότητα δημιουργίας νέων.

Πολλή προσοχή χρειάζεται στο γεγονός ότι οι συνθήκες στην κεφαλίδα αφορούν όλα τα υλικά.

**Προσοχή!!** Οι συνθήκες θα επηρεάσουν τις κινήσεις των λογαριασμών προβλέψεων κατά την παραλαβή και γι' αυτό έχουν ιδιαίτερη βαρύτητα.

## Κείμενα



Στον χώρο των κειμένων κεφαλίδας γράφουμε παρατηρήσεις και σχόλια που αφορούν στο σύνολο της εντολής.

Κάνοντας διπλό κλικ μέσα σε κάποιο από τα κείμενα εμφανίζεται ένας κειμενογράφος στον οποίο μπορούμε να 'φορτώσουμε' επιλεγμένα ήδη έτοιμα κείμενα.

## Διεύθυνση Προμηθευτή

Παράδοση/τιμολόγιο		Συνθήκες		Κείμενα		Διεύθυνση		Δεδομένα επικοινωνίας		Εταίροι		Πρόσθετα δεδομένα	
Οδός/Αριθ.κατοικ.	ΑΓΡΙΝΙΟΥ			3						Λεπτομ.διεύθ.			
Ταχυδρ.Κώδ.Πόλη	17778		ΤΑΥΡΟΣ										
Χώρα	GR	Ελλάδα											
Τηλέφωνο	0104836315		-										
Φαξ	0104817000		-										

## Δεδομένα Επικοινωνίας (με τον Προμηθευτή)

Παράδοση/τιμολόγιο		Συνθήκες		Κείμενα		Διεύθυνση		Δεδομένα επικοινωνίας		Εταίροι		Πρόσθετα δεδομένα	
Πωλητής				Η αναφορά σας									
Τηλέφωνο				Η αναφορά μας									
Γλώσσα	EL												

Στην περίπτωση που γνωρίζουμε συγκεκριμένα στοιχεία του προμηθευτή, δηλαδή ποιος είναι ο πωλητής του και το τηλέφωνό του τα εισάγουμε σε αυτή την οθόνη.

## Εταίροι (ρόλοι προμηθευτών)

Παράδοση/τιμολόγιο		Συνθήκες		Κείμενα		Διεύθυνση		Δεδομένα επικοινωνίας		Εταίροι		Πρόσθετα δεδομένα	
Α/ε... Ονομα	Αριθμός	Ονομα											
VN Προμηθευτής	5000000013	ΧΡΥΣΑΦΙΔΗΣ Μ.Γ. Α.Ε.											

Οι διαφορετικοί ρόλοι προμηθευτών μπορεί να είναι μεταφορείς, αντιπρόσωποι, αποστολείς τιμολογίων κλπ.

Στην πρώτη στήλη αναζητάμε τους επιτρεπόμενους ρόλους προμηθευτή για την συγκεκριμένη εντολή αγοράς και στην τρίτη εισάγουμε τον αντίστοιχο προμηθευτή.

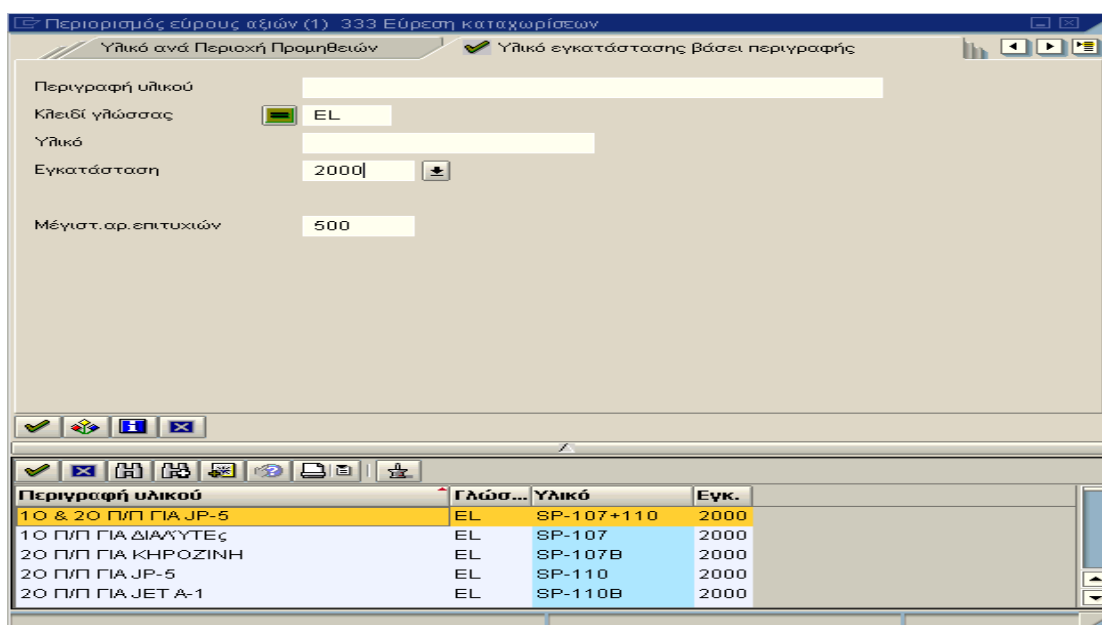
## Οργανωτικά στοιχεία





Υλικό	Κωδικός Υλικού	Υπ		
Σύντομο κείμενο	Περιγραφή Υλικού	Αυτ		
Ομάδα Υλ	Ομάδα Υλικών	Αυτ		
Ποσότητα ΡΟ	Ποσότητα Εντολής Αγοράς	Υπ		
OUN	Μονάδα Παραγγελίας (Order Unit)	Αυτ		
Καθαρή τιμή	Καθαρή τιμή ανά μονάδα			Εάν υπάρχει Αρχείο Πληροφοριών για το συγκεκριμένο υλικό και προμηθευτή η τιμή έρχεται αυτόματα αλλιώς συμπληρώνεται από τον χρήστη.
Ημερ.Παραδ.	Ημερομηνία Παράδοσης του Υλικού	Υπ		
Εγκ.	Εγκατάσταση	Υπ		
Αποθ.Χωρ.	Αποθηκευτικός Χώρος	Πρ.		
Αίτ.Αγοράς	Αίτηση Αγοράς	Πρ.		
Αναλ. Γραμμή	Αναλυτική Γραμμή Αίτησης	Πρ.		
RFQ	Προσφορά	Πρ.		
Αναλ. Γραμμή	Αναλυτική Γραμμή Προσφοράς	Πρ.		
Συμφωνία Προμηθειών	Συμφωνία Προμηθειών	Πρ./Υπ		
Αναλ. Γραμμή	Αναλυτική Γραμμή Συμφωνίας	Πρ./Υπ		

Τα υλικά μπορούμε να τα αναζητήσουμε με μια σύνθετη αναζήτηση βάσει κριτηρίων.



#### 4.4. Καρτέλες πληροφοριών σε επίπεδο αναλυτικής γραμμής (αφορούν μόνο την

συγκεκριμένη αναλυτική γραμμή που επεξεργαζόμαστε).

### Δεδομένα Υλικού

Ομάδα Υλικού στην οποία ανήκει το συγκεκριμένο υλικό

Αν κάνουμε κλικ εδώ, οι τιμές θα ενημερώσουν το αρχείο πληροφοριών

Αριθμός υλικού κατά τον Προμηθευτή

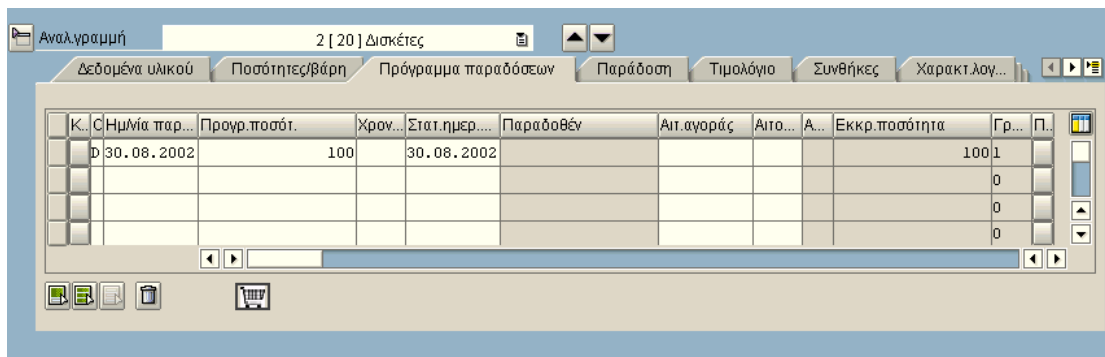
Αριθμός παρτίδας προμηθευτή εφόσον διαχειρίζεται το συγκεκριμένο υλικό σε παρτίδες

### Ποσότητες / Βάρη

Ποσ. παραγ.	100	PC	Μον. παραγγελ. <-> Μον. τιμ. παρ.	1	PC	<->	1	PC
Ποσ. Παρ. (ΜΟΔΑΠ)	0,000		Μον. παραγγελ. <-> Μον. αποθεμ.	0	PC	<->	0	
Καθαρό βάρος		/1 PC	Καθαρό βάρος	0,000		/	Είδος	
Μικτό βάρος		/1 PC	Μικτό βάρος	0,000		/	Είδος	
Όγκος		/1 PC	Όγκος	0,000		/	Είδος	

Σε αυτήν την οθόνη, αν δεν έχουν έρθει από το βασικό αρχείο υλικού, μπορούμε να εισάγουμε πληροφορίες σχετικές με τα βάρη και τους όγκους των υλικών που παραγγέλνουμε. Στην περίπτωση που κάποια από τις συνθήκες διαμόρφωσης τιμής είναι σχετική με βάρη θα επηρεαστεί η τιμή της.

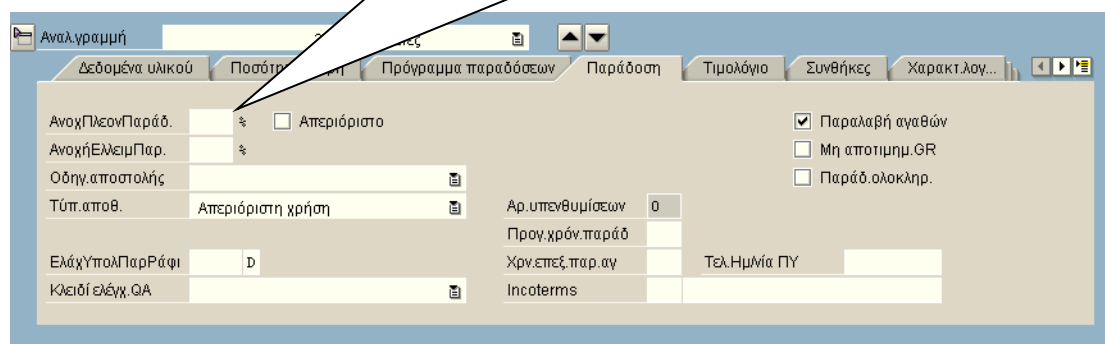
### Πρόγραμμα Παραδόσεων



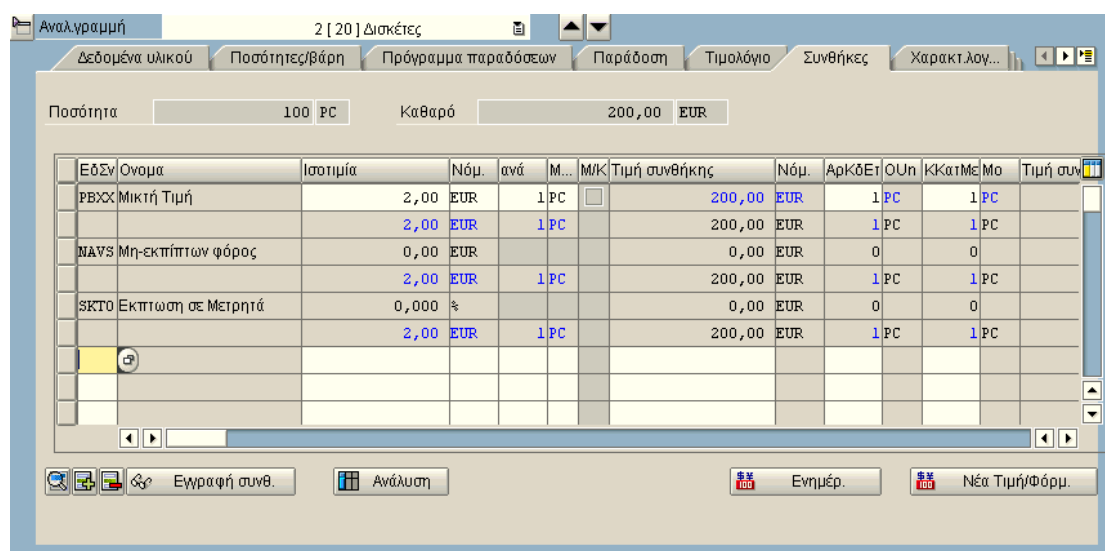
Στην οθόνη αυτή, αν θέλουμε εκ των προτέρων να ορίσουμε τις μερικές παραλαβές που θα κάνει ο προμηθευτής εισάγουμε σε κάθε ξεχωριστή γραμμή την ποσότητα και την ημερομηνία.

### Παράδοση

Εδώ ορίζουμε τις ανοχές σε ποσότητες που θα αποδεχτούμε κατά την παραλαβή



### Συνθήκες



Ομοίως με την κεφαλίδα επιλέγουμε τις συνθήκες εκείνες που θα επηρεάσουν την

διαμόρφωση των τιμών. Είναι σημαντικό ότι εδώ οι συνθήκες αφορούν μόνο το συγκεκριμένο υλικό.

**Προσοχή!!** Οι συνθήκες θα επηρεάσουν τις κινήσεις των λογαριασμών προβλέψεων κατά την παραλαβή και γι' αυτό έχουν ιδιαίτερη βαρύτητα.

## Χαρακτηρισμός Λογαριασμού

Αναλ.γραμμή 2 [20] Δισκέτες

Ποσότητες/βάρη Πρόγραμμα παραδόσεων Παράδοση Τιμολόγιο Συνθήκες Χαρακτ.λογαριασμού Κείμε...

Κατ.Χαρ.Λογ Κ Κέντρο κόστς Κατανομή Μεμονωμένος χαρακτήρις Κωδ.Ετ. 1000 Ελληνικ

Σημ.εκφόρτωσης Παράλιπτης

Αρ.λογαριασ.Γ/Λ 6408250200

Επιχ.περιοχή

Περιοχή CO

Κέντρο κόστους 2617

Στην οθόνη αυτή εισάγουμε το κοστολογικό αντικείμενο που θα χρεωθεί με την αγορά του συγκεκριμένου υλικού. Αν πρόκειται για υλικό που θα εισαχθεί λογιστικά στην αποθήκη δεν χρειάζεται να βάλουμε τίποτα, αν όμως οδηγείται σε απευθείας ανάλωση είναι πάρα πολύ σημαντικό να είναι σωστά χαρακτηρισμένο. Είναι πολύ πιθανό ακόμα από την Αίτηση Αγοράς να έχουμε το σωστό κοστολογικό αντικείμενο, αλλά αν αυτό δεν συμβαίνει πρέπει οπωσδήποτε να έρθουμε σε επαφή με κάποιον αρμόδιο προκειμένου τα εν λόγω πεδία να πάρουν σωστές τιμές. Αν αυτό δεν γίνει σωστά θα έχουμε λογιστικά και κοστολογικά προβλήματα.

## Κείμενα

Αναλ.γραμμή 2 [20] Δισκέτες

Πρόγραμμα παραδόσεων Παράδοση Τιμολόγιο Συνθήκες Χαρακτ.λογαριασμού Κείμενα Διεύθυνση πα...

Κείμενα Είδους 0

- Κείμενο Υλικού
- Κείμενο Αρχείου Πλη
- Κείμενο Αρχείου Υλικ
- Παράδοση

θα θέλαμε να δώσετε ιδιαίτερη βαρύτητα σε αυτό το υλικό!!!

1 Επεξεργαστής

Με τον ίδιο τρόπο όπως και στην κεφαλίδα συμπληρώνουμε ειδικές παρατηρήσεις και

σημειώσεις, που όμως τώρα αφορούν το συγκεκριμένο υλικό.

## Διεύθυνση Παράδοσης

Αναλγραμμή 2 [ 20 ] Δισκέτες

Παράδοση Τιμολόγιο Συνθήκες Χαρακτ.λογαριασμού Κείμενα Διεύθυνση παράδοσης Επιβεβαιώσεις

Τίτλος  
Όνομα ΔΙΘΕΙ ΙΩΝΙΑ  
Refinery of Thessaloniki  
Οδός/Αριθ.κατοικ.  
Ταχυδρ.Κώδ.Πόλη THESSALONIKI  
Χώρα GR Ελλάδα

Λεπτομ. διεύθ.  
Διεύθυνση  
Προμηθ

Στην οθόνη αυτή συμπληρώνουμε συγκεκριμένα την διεύθυνση παράδοσης του υλικού.

## Επιβεβαιώσεις

Αναλγραμμή 2 [ 20 ] Δισκέτες

Τιμολόγιο Συνθήκες Χαρακτ.λογαριασμού Κείμενα Διεύθυνση παράδοσης Επιβεβαιώσεις Έλεγχος συνθ...

Ελεγχ.επιβεβ. Επιβ. παραγγελ.  Απαιτ.επιβεβ.

Επιλέγουμε τον τύπο  
Επιβεβαίωσης (0001)

Κάνοντας κλικ εδώ δηλώνουμε ότι η  
επιβεβαίωση είναι απαραίτητη για την  
συνέχεια της διαδικασίας. Ίσως αυτό να  
αποβεί χρονοβόρο.

## Δεδομένα Πελάτη

Αναλγραμμή 2 [ 20 ] Δισκέτες

Κείμενα Διεύθυνση παράδοσης Επιβεβαιώσεις Έλεγχος συνθήκης Δεδομένα πελάτη Εξωτερικές λεπτομέρειες

Στοιχεία Μεταφοράς

Σύμβαση Μεταφοράς Μεταφορέας  
Αναλυτική Γραμμή Περιγραφή Αν. Γρ. Δισκέτες

Lay Can Από LayCan Έως  
Ημερ. NOR Ημερ. B/L

Στην οθόνη αυτή εισάγουμε την σύμβαση μεταφοράς, εφόσον υπάρχει και την αναλυτική γραμμή της. Πρόκειται για μια χρήσιμη πληροφορία που θα βοηθήσει τις αναφορές

εκείνες που είναι σχετικές με τους μεταφορείς.

Όταν θα γίνει η πρώτη παραλαβή ή καταχώρηση τιμολογίου θα εμφανιστεί σε επίπεδο αναλυτικής γραμμής και άλλη μία οθόνη, η οποία θα ενημερώνεται αυτόματα.

Πρόκειται για την ‘Ιστορικά Στοιχεία Εντολής Αγοράς’.

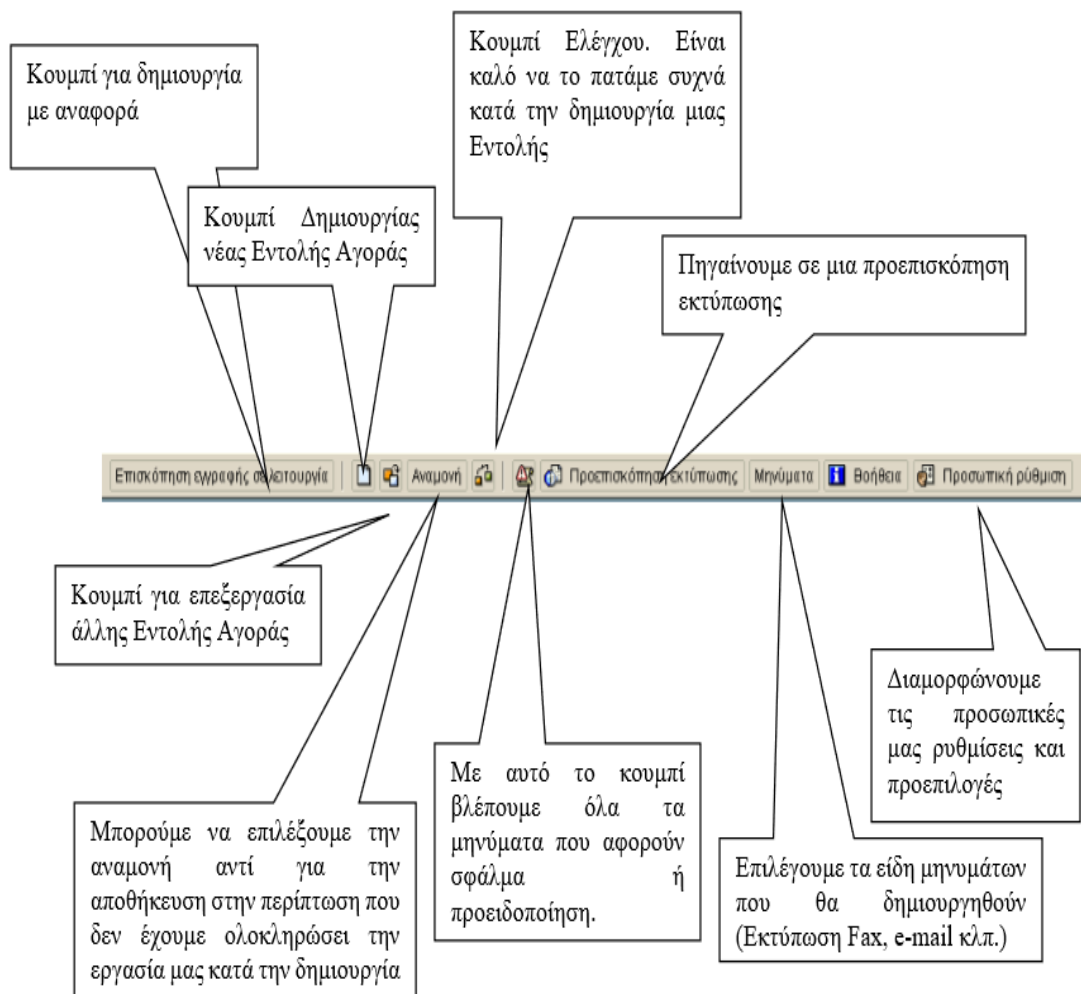
<Πατήστε Έλεγχο>

<Πατήστε SAVE>

Οι ενέργειες για τη δημιουργία Εντολής Αγοράς έχουν ολοκληρωθεί.

#### 4.5. Συμπληρωματικές Πληροφορίες για την δημιουργία της Εντολής Αγοράς.

Στο πάνω μέρος της οθόνης υπάρχει μια μπάρα επιλογών:



## Μηνύματα

The screenshot shows the SAP 'Εντολή αγοράς' (Purchase Order) screen. The 'Εξόδος' (Output) table is visible with the following data:

Κα...	Είδος	Μέσο	Λογ	Συμβολ	Γλ...	ΑΑ	Ημ...
	ZNEU	1	Εκτύπωση	5000000013	ΕΗ		

Callouts provide instructions for field selection:

- Επιλέγουμε πάντα ZNEU (Select ZNEU always)
- Επιλέγουμε το είδος του μηνύματος (Select the message type)
- Επιλέγουμε τον ρόλο του προμηθευτή για τον οποίο δημιουργούμε το μήνυμα (Select the supplier role for which we create the message)
- Επιλέγουμε την γλώσσα για με την οποία θα εκδοθεί το συγκεκριμένο (Select the language for which the specific message will be issued)
- Επιλέγουμε τον κωδικό του προμηθευτή για τον οποίον δημιουργούμε αυτό το μήνυμα (Select the supplier code for which we create this message)

## Επισκόπηση εγγραφής σε λειτουργία

Στην περίπτωση που θέλουμε να δημιουργήσουμε μια εντολή αγοράς με αναφορά σε κάποια προσφορά, αίτηση αγοράς ή άλλη παραγγελία χρησιμοποιούμε μια επιπλέον διαδικασία. Είναι πολύ σημαντικό εδώ να κάνουμε την παρατήρηση ότι στην παραγγελία ακόμα κι αν γράψουμε ακριβώς την ίδια πληροφορία με μια προσφορά προμηθευτή χάνουμε την ιστορικότητα της αλληλουχίας και τόσο με την συγκεκριμένη προσφορά όσο, ακόμα περισσότερο, με την σχετική Αίτηση Αγοράς.

The screenshot shows the SAP 'Εγγραφές προμηθειών' (Purchase Order History) screen. The 'Γενικές επιλογές' (General Selection) section shows 'Μέγιστος αριθμός επιτυχιών' (Maximum number of hits) set to 5000. The 'Επιλογές προγράμτος' (Program Selection) section shows various criteria for filtering purchase orders.

Callouts provide instructions for search criteria:

- Εκτέλεση της αναφοράς (Execute the reference)
- Βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων επιλέγουμε εκείνα τα έγγραφα που θέλουμε να αντιγράψουμε. (Based on specific criteria we select the documents we want to copy.)



Μετά την εκτέλεση της αναφοράς η εικόνα της οθόνης μας θα έχει την παρακάτω μορφή

The screenshot shows the SAP & MEPOANFR software interface. The title bar reads "Επισκόπ.εγγραφής" and "SAP&MEPOANFR". The main window displays a list of documents with columns for document number, description, and quantity. Callouts provide the following information:

- Αλλαγή διαμόρφωσης διάταξης πληροφορίας:** Points to the toolbar icons.
- Σχετικά έγγραφα που ικανοποιούν τα κριτήρια αναζήτησης:** Points to a folder icon in the document list.
- Αναλυτικές γραμμές εγγράφων. Πριν πατήσουμε το κουμπί αντιγραφής επιλέγουμε τις γραμμές που θέλουμε να αντιγράψουμε:** Points to gear icons in the document list.
- Κουμπί αντιγραφής. Πατώντας το υιοθετούμε όλες τις λεπτομέρειες από το εν λόγω έγγραφο.** Points to a copy icon in the document list.

Document Number	Description	Quantity
600000000		
600000001		
600000002		
10	Συν... Μηχανολογικού Εξοπλι...	50700...
600000003		
600000004		
600000005		
600000006		
600000007		
600000008		
600000009		
600000010		
600000011		
600000012		
10	26... DISC FOR TD251-TD42 1/2"	50000...
20	26... MAIN VALVE ASSY WITH FLOAT ...	50000...
30	Εναλλακτικό του 260000000	50000...
40	60... ΦΟΥΡΦΟΥΡΑΛΗ	50000...
50	26... DISC FOR TD251-TD42 1/2"	50000...
600000013		
600000014		
600000015		

# Δημιουργία Σύμβασης (με αναφορά σε Προσφορά)

## 1. Γενική Περιγραφή

Γενική Περιγραφή Διαδικασίας	
Με την διαδικασία αυτή δημιουργείται Σύμβαση με Προμηθευτή (με αναφορά σε Προσφορά.)	

## 2. Σκοπός

Σκοπός της διαδικασίας είναι η δημιουργία Σύμβαση με Προμηθευτή με αναφορά σε Προσφορά.

## 3. Ενεργοποίηση της κίνησης

Standard SAP	
Από Μενού	Εφοδιαστική-> Διαχείριση Υλικών-> Προμήθειες-> Συμφωνία Προμηθειών-> Σύμβαση-> Δημιουργία
Με κωδικό κίνησης	ME31K

**Βήμα 1ο:** Καταχωρήσετε τον κωδικό πρόσβασης ME31K ή κάνετε διπλό κλικ πάνω στην λειτουργία από το μενού.

## Παρατήρηση:

Η εμφάνιση του μενού που βλέπουμε παραπάνω είναι γενική και μπορεί να διαφέρει από αυτήν που θα βλέπει ο χρήστης κατά την διάρκεια της εκπαίδευσής του. Ο χρήστης θα πρέπει να έχει υπόψη του ότι για το δικό του Username θα εμφανίζονται στο μενού μόνο εκείνες οι λειτουργίες που είναι άμεσα συνδεδεμένες με τις αρμοδιότητες του και μόνο αυτές για τις οποίες θα έχει εξουσιοδότηση να χρησιμοποιεί και να βλέπει.

## 4. Αναλυτική περιγραφή κίνησης

4.1. Στην οθόνη “Δημιουργία Σύμβασης προμηθειών : Αρχική Οθόνη” εισάγονται τα παρακάτω στοιχεία:

**Βήμα 2°:** Καταχωρήσετε τον κωδικό του προμηθευτή ή επιλέξτε τον από τον πίνακα αναζήτησης (F4).

**Βήμα 3°:** Καταχωρήσετε τον τύπο της συμφωνίας ή επιλέξτε τον από τον πίνακα αναζήτησης (F4). Δείτε τον Πίνακα 1 για τις τιμές που σας αφορούν.

**Βήμα 4°:** Καταχωρήσετε την ημερομηνία δημιουργίας της συμφωνίας ή επιλέξτε την από τον πίνακα αναζήτησης (F4). (Το σύστημα εμφανίζει αυτόματα την σημερινή ημερομηνία)

**Βήμα 5°:** Αγοήσετε το πεδίο του κωδικού της συμφωνίας. Το σύστημα αυτόματα θα δώσει κωδικό στην συμφωνία όταν έχουμε ολοκληρώσει την διαδικασία δημιουργίας και την αποθηκεύσουμε.

**Βήμα 6°:** Καταχωρήσετε τον οργανισμό προμηθειών 1000.

**Βήμα 7°:** Καταχωρήσετε την ομάδα προμηθειών ή επιλέξτε την από τον πίνακα αναζήτησης (F4).

## Πίνακας Αναλυτικής Επεξήγησης Πεδίων:

Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ	Τιμές	Σχόλια
Προμηθευτής	Κωδικός Προμηθευτή	Υπ		
Τύπος Συμφωνίας	Τύπος Συμφωνίας	Υπ	<b>Πίνακας 1</b>	
Ημερομηνία συμφωνίας	Ημερομηνία Δημιουργίας Συμφωνίας	Υπ		
Οργανισμός Προμηθειών	Οργανισμός Προμηθειών	Υπ	<b>1000</b>	
Ομάδα Προμηθειών	Ομάδα Προμηθειών	Υπ		Ο κωδικός του Χειριστή /Αγοραστή
Κατήγ.Χαρακτ. Λογ/μού	Κατηγορία Χαρακτηρισμού Λογαριασμού	Πρ	<b>Πίνακας 2</b>	
Εγκατάσταση	Εγκατάσταση	Πρ	<b>Πίνακας 3</b>	
Αποθηκευτικός Χώρος	Αποθηκευτικός Χώρος	Πρ		
Ομάδα Υλικών	Ομάδα Υλικών	Πρ		
Υποδιάστ. Προμηθ.	Υποδιάστημα Προμηθευτή	Πρ		

**4.2.** Βήμα 9<sup>ο</sup> : Press Enter.

**4.3.** Στην οθόνη “Δημιουργία Σύμβασης: Δεδομένα Επικεφαλίδας” εισάγονται τα παρακάτω στοιχεία:

The screenshot shows the SAP 'Δημιουργία Σύμβασης: Δεδομένα Επικεφαλίδας' (Create Contract: Header Data) screen. The interface includes various input fields for contract details. Two callout boxes provide instructions:

- Βήμα 10<sup>ο</sup>:** Καταχωρήσετε την ημερομηνία λήξης της σύμβασης ή επιλέξτε την από τον πίνακα αναζήτησης (F4). (Step 10: Register the contract expiration date or select it from the search table (F4).)
- Βήμα 11<sup>ο</sup>:** Καταχωρήσετε την σωρευτική προγραμματισμένη αξία της σύμβασης. (Step 11: Register the cumulative programmed value of the contract.)

Arrows in the screenshot point from these callouts to the 'Λήξη ισχύος' (Expiration date) and 'Καταταξία' (Classification) fields respectively.

## Πίνακας Αναλυτικής Επεξήγησης Πεδίων:

Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ	Τιμές	Σχόλια
Λήξη Ισχύος	Λήξη Ισχύος Σύμβασης	Υπ		Κάθε συμβόλαιο όταν δημιουργείται έχει κάποια ημερομηνία λήξης.
Καταλ. αξία	Σωρευτική προγραμματισμένη αξία	Υπ		Συνολική αξία όλων των υλικών που αφορούν στην Σύμβαση

### Παρατήρηση:

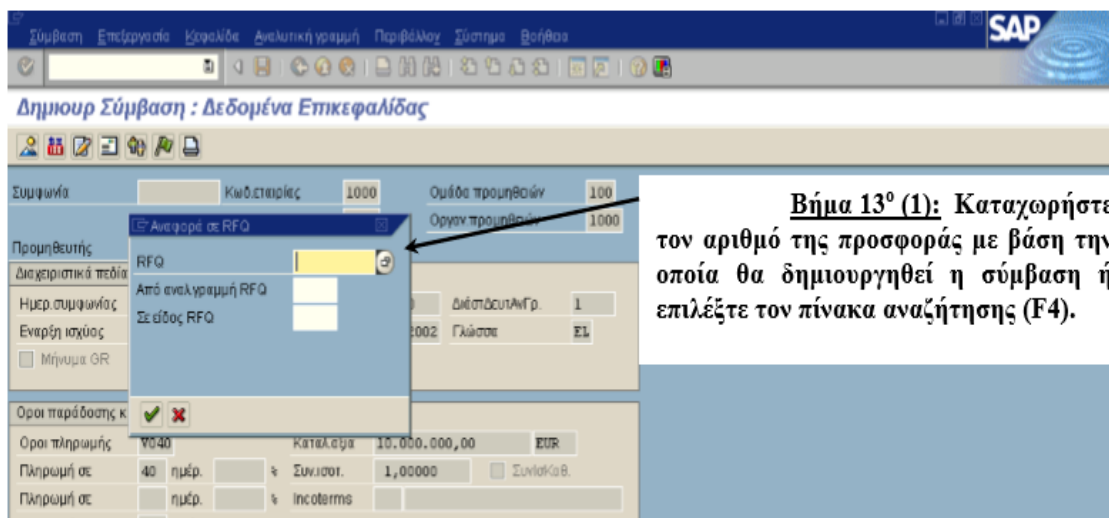
Σε αυτήν την οθόνη μπορούμε επίσης να καταχωρίσουμε και πληροφορίες που αφορούν στο σύνολο της Σύμβασης, όπως π.χ. όρους παράδοσης και πληρωμής ή δεδομένα αναφοράς. Τα πεδία αυτά δεν είναι υποχρεωτικά άρα μπορείτε να τα προσπεράσετε εάν δεν γνωρίζετε τι πρέπει να καταχωρήσετε σ' αυτά. Για να δείτε τις πιθανές τιμές που μπορεί να πάρει το κάθε πεδίο επιλέξτε πρώτα το πεδίο που σας ενδιαφέρει και ύστερα πατήστε το πλήκτρο F4.

4.4. Βήμα 12<sup>ο</sup> : Press Enter.

4.5. Από το μενού επιλέγουμε 'Δημιουργία Αναφοράς σε RFQ (Αίτηση Προσφοράς)'

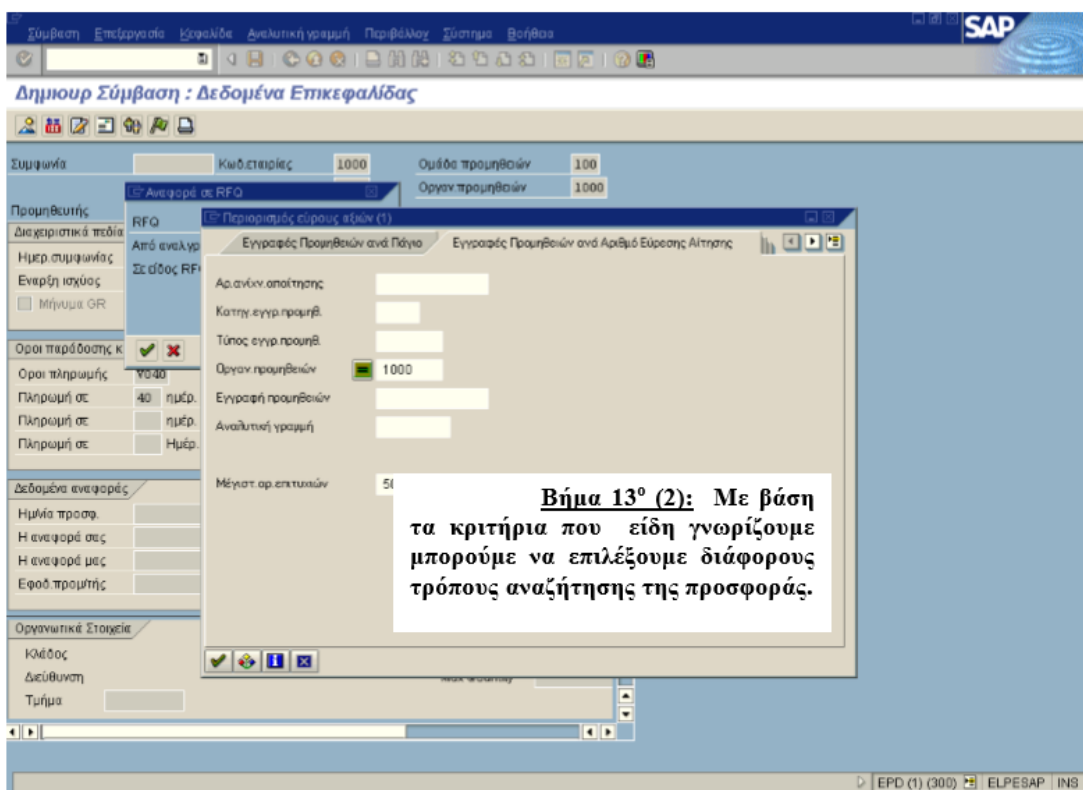
**Βήμα 13ο:** Επιλέξτε με το 'ποντίκι' από το μενού: Σύμβαση -> Δημιουργία με αναφορά -> Σε RFQ.

4.6. Στην συνέχεια εμφανίζεται το 'παράθυρο' επιλογής Αίτησης Προσφοράς.

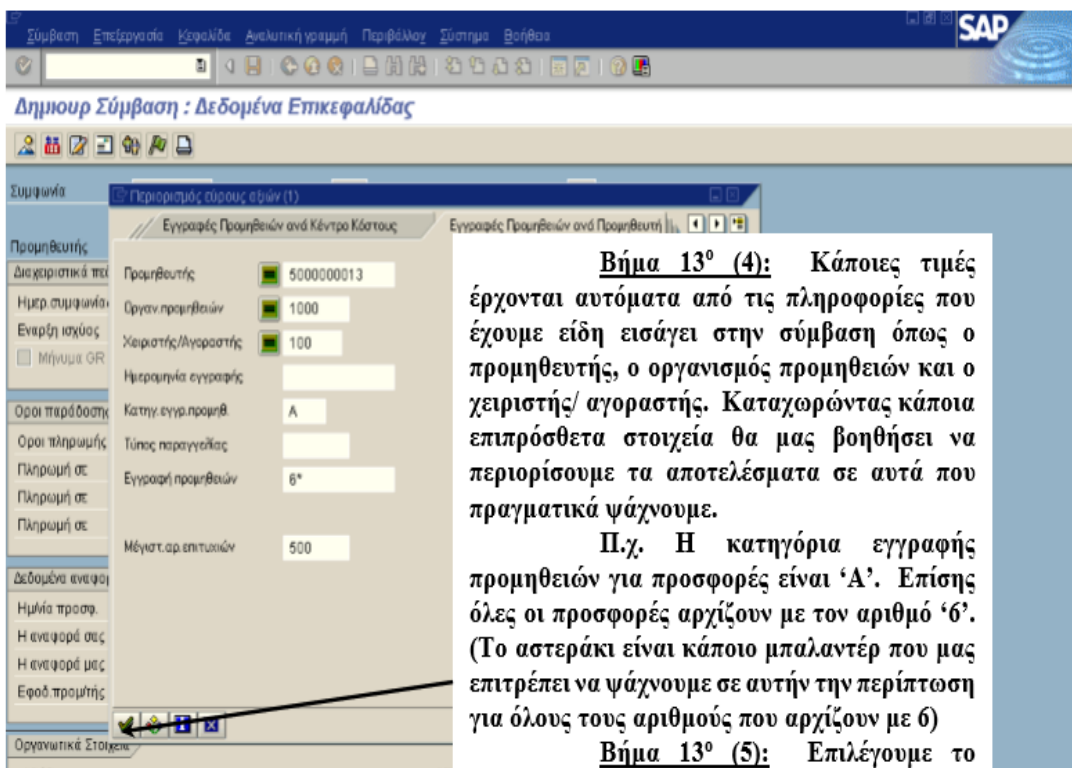
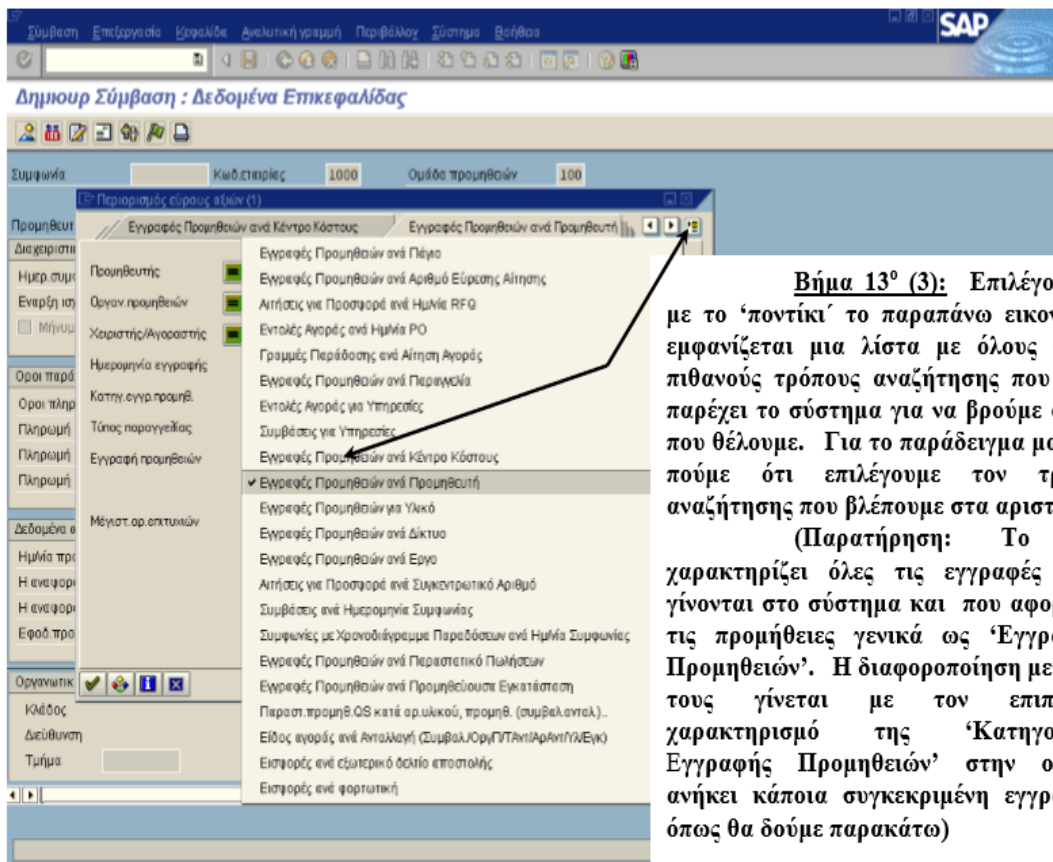


**Βήμα 13<sup>ο</sup> (1):** Καταχωρήστε τον αριθμό της προσφοράς με βάση την οποία θα δημιουργηθεί η σύμβαση ή επιλέξτε τον πίνακα αναζήτησης (F4).

4.7. Στην περίπτωση που δεν γνωρίζετε τον αριθμό προσφοράς και επιλέξετε F4 τότε εμφανίζεται ο παρακάτω πίνακας αναζήτησης.



**Βήμα 13<sup>ο</sup> (2):** Με βάση τα κριτήρια που είδη γνωρίζουμε μπορούμε να επιλέξουμε διάφορους τρόπους αναζήτησης της προσφοράς.





Σύμβαση Επεξεργασία Κεφαλίδα Αναλυτική γραμμή Παράβολο Σύστημα Βοήθεια

Δημιουργία Σύμβαση : Δεδομένα Επικεφαλίδας

Συμφωνία: Εγγραφές Προμηθειών ανά Κέντρο Κόστους

Προμηθευτής: 5000000013  
 Διακριτικό περ: 1000  
 Ημερ. συμφωνία: 19.04.2002  
 Εναρξη ισχύος: 19.04.2002

Οροι παράδοσης: 10  
 Οροι πληρωμής: 40

Δεδομένα αναφορ:

Ημερομηνία	Τυπ.Π	Εγγρ.προμ.	
18.04.2002	A	AN	6000000148
19.04.2002	A	AN	6000000151
19.04.2002	A	AN	6000000152
19.04.2002	A	AN	6000000154
19.04.2002	A	AN	6000000155
19.04.2002	A	AN	6000000156
19.04.2002	A	AN	6000000157
19.04.2002	A	AN	6000000158
19.04.2002	A	AN	6000000180
19.04.2002	A	AN	6000000161
19.04.2002	A	AN	6000000164
19.04.2002	A	AN	6000000165
19.04.2002	A	AN	6000000168
19.04.2002	A	AN	6000000173
19.04.2002	A	AN	6000000174
19.04.2002	A	AN	6000000182
19.04.2002	A	AN	6000000183
19.04.2002	A	AN	6000000184
19.04.2002	A	AN	6000000186
19.04.2002	A	AN	6000000187
19.04.2002	A	AN	6000000192

ΕΠΔ (1) (300) ELPESAP - INS

**Βήμα 13<sup>ο</sup> (6):** Με βάση τα κριτήρια αναζήτησης που επιλέξαμε, το σύστημα μας βγάζει κάποια αποτελέσματα. Για το παράδειγμα μας επιλέγουμε την προσφορά που βλέπουμε στα αριστερά με διπλό κλικ.

Σύμβαση Επεξεργασία Κεφαλίδα Αναλυτική γραμμή Παράβολο Σύστημα Βοήθεια

Δημιουργία Σύμβαση : Δεδομένα Επικεφαλίδας

Συμφωνία: Κωδ. κεντρίας 1000 Ομάδα προμηθειών 100  
 Τύπος συμφωνίας: 0001 Οργαν. προμηθειών 1000

Προμηθευτής: RFQ 6000000155

Από αναγραφή RFQ: 10  
 Στ. αίδος RFQ: 1.2002

Οροι παράδοσης: 10  
 Οροι πληρωμής: 40

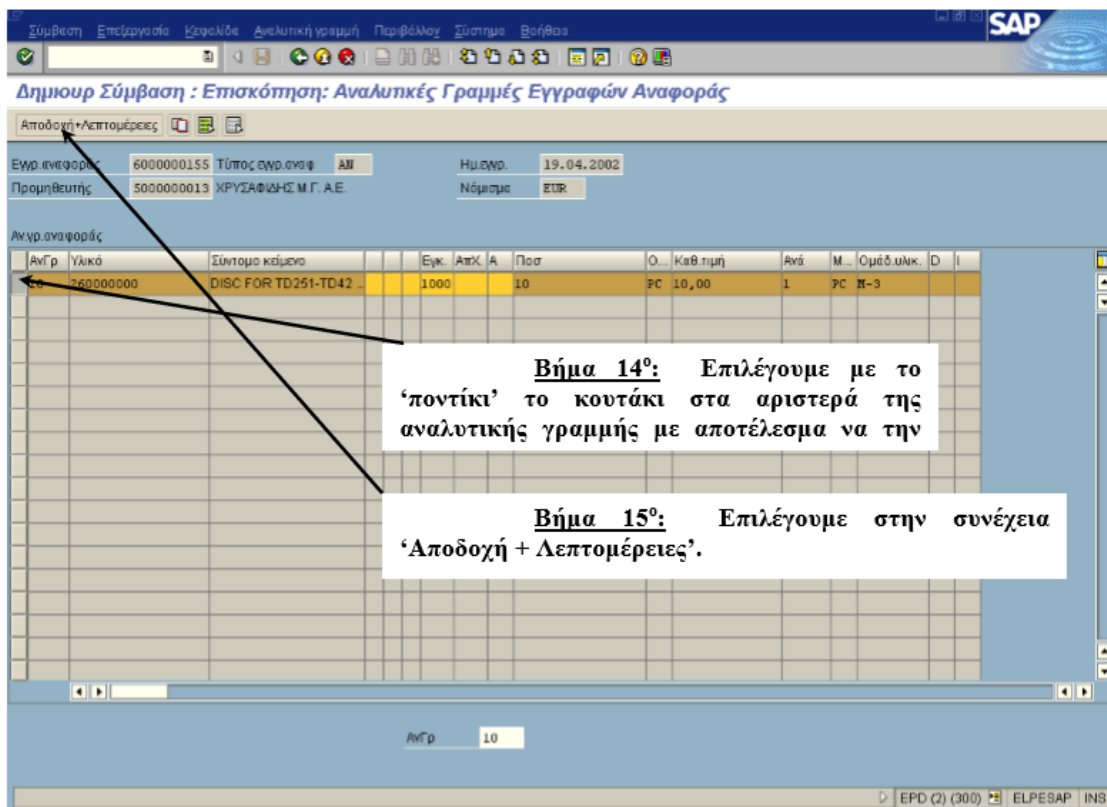
Πληρωμή σε: 40 ημερ. Συναιστ. 1,00000

ΕΥΡ

**Βήμα 13<sup>ο</sup> (7):** Η προσφορά μεταφέρεται αυτόματα στο αρχικό πεδίο και τώρα επιλέγουμε Enter.




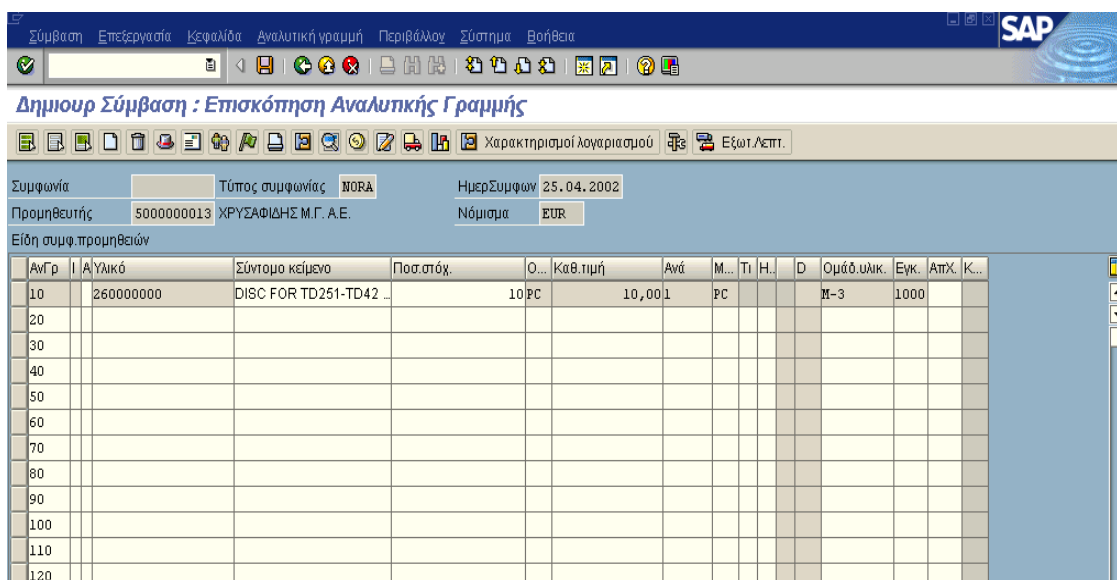
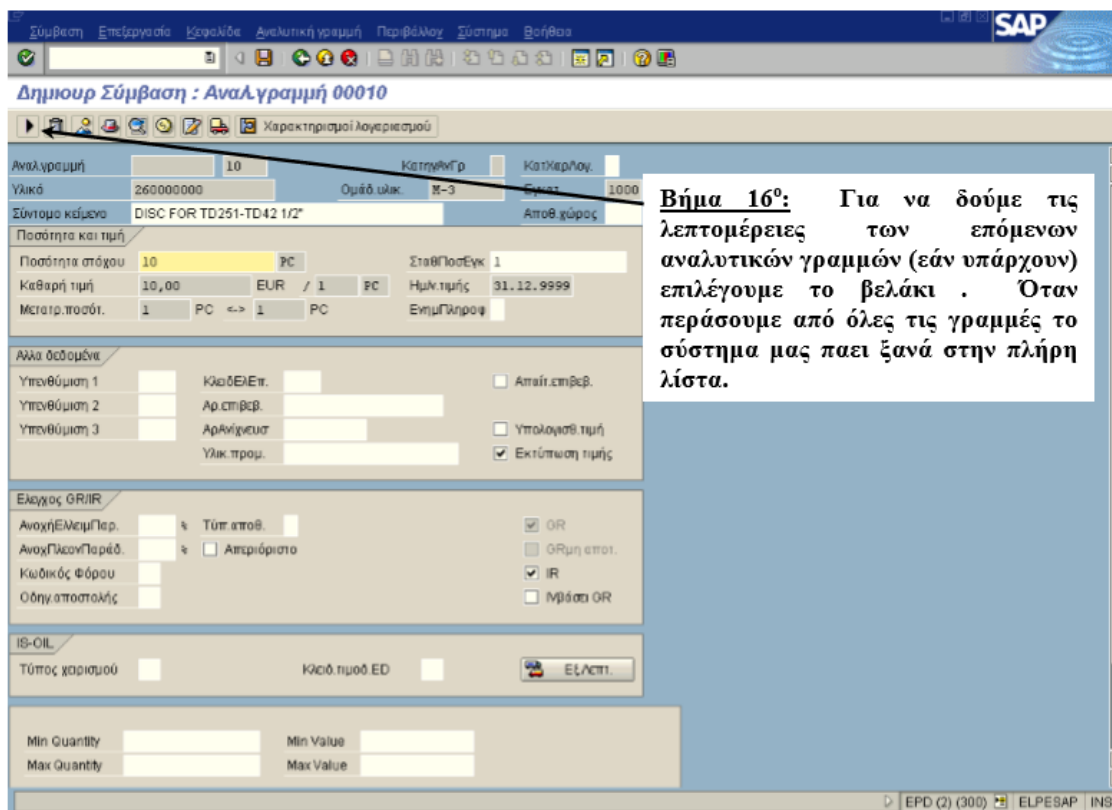
**4.8.** Στην οθόνη “Δημιουργία Σύμβασης : Επισκόπηση: Αναλυτικές Γραμμές Εγγράφων Αναφοράς” που εμφανίζεται στην συνέχεια ενεργούμε ως εξής :



Μαρκάροντας την ή τις αναλυτικές γραμμές που θέλουμε να υιοθετήσουμε και επιλέγοντας ‘Αποδοχή και Λεπτομέρειες’ εμφανίζεται η επόμενη οθόνη.

Στην οθόνη “Δημιουργία Σύμβασης : Αναλυτικής Γραμμής XXXXX” εμφανίζεται το υλικό το οποίο επιλέξαμε μαζί με άλλες πληροφορίες προερχόμενες από την Προσφορά. Όποια πεδία δεν είναι γκρι μπορούμε να τα τροποποιήσουμε.

Στην περίπτωση που υπάρχουν πολλαπλές Αναλυτικές Γραμμές, επιλέγοντας  μπορούμε να προχωρήσουμε στις λεπτομέρειες της επόμενης Αναλυτικής Γραμμής και τελικά στην πλήρη λίστα.

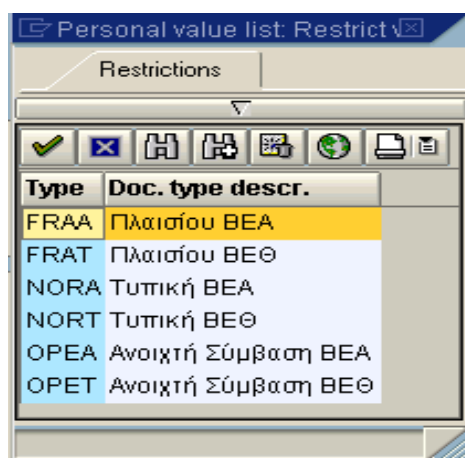


Πάλι επιλέγοντας από το μενού 'Δημιουργία Αναφοράς σε RFQ' μπορούμε με τον ίδιο τρόπο να υιοθετήσουμε κάποια αναλυτική γραμμή από μια άλλη Προσφορά. (Ακολουθείτε την ίδια διαδικασία όπως περιγράφηκε παραπάνω).

**4.9. Βήμα 17° :** Press Save.

**4.10.** Οι ενέργειες για τη δημιουργία Συμβολαίου με αναφορά σε Προσφορά έχουν ολοκληρωθεί.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 1:



## ΠΙΝΑΚΑΣ 2:

Επιλογή	Περιγραφή	Χρήση
A	Πάγιο	Επιλέγεται στην περίπτωση που το υλικό της αναλυτικής γραμμής θα χρεώσει Πάγιο
B	Πρ.MTS/ εντ.πώλησης	Δε χρησιμοποιείται
C	Παραγγελία	Δε χρησιμοποιείται
D	Μεμον.πελάτης/έργο	Δε χρησιμοποιείται
E	Μεμον.πελ.με KD-CO	Δε χρησιμοποιείται
F	Παραγγελία	Επιλέγεται στην περίπτωση που η αγορά θα χρεώσει Εντολή Συντήρησης
G	Παραγωγή MTS/έργο	Δε χρησιμοποιείται
H	Έργο	Επιλέγεται στην περίπτωση που η αγορά θα χρεώσει Έργο (WBS element)
K	Κέντρο κόστους	Επιλέγεται στην περίπτωση που η αγορά θα χρεώσει Κέντρο κόστους
M	Μεμον Πελ.χωρίς KD-CO	Δε χρησιμοποιείται
N	Δίκτυο	Δε χρησιμοποιείται
P	Έργο	Δε χρησιμοποιείται
Q	Έργο βάσει εντολής	Δε χρησιμοποιείται
T	Όλοι χαρ. βοηθ.λογ.	Δε χρησιμοποιείται
U	Άγνωστο	Επιλέγεται στην περίπτωση που δεν είναι γνωστό το ποιο κοστολογικό αντικείμενο θα χρεωθεί με την αγορά
X	Όλοι οι Χαρ.βοηθ.λογ.	Δε χρησιμοποιείται
Z	Projekt stock non va	Επιλέγεται στην περίπτωση που η αγορά αφορά υλικά Έργου (project stock)

# Εφαρμογή: Αποστολή Εντ.Αγοράς μέσω ηλεκτρ. Μηνύματος

## 1. Γενική Περιγραφή

Γενική Περιγραφή Εφαρμογής
Με την εφαρμογή αυτή δίνεται η δυνατότητα της δημιουργίας μηνύματος εκτύπωσης ώστε να είναι δυνατή η αυτόματη αποστολή του σε προμηθευτή μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Προϋπόθεση για την επιτυχή ολοκλήρωση της διαδικασίας είναι η συντήρηση της διεύθυνσης ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στο βασικό αρχείο προμηθευτή.

## 2. Σκοπός

Σκοπός της Εφαρμογής
Σκοπός της εφαρμογής είναι η παροχή δυνατότητας, επί τούτω, αποστολής της εκτύπωσης της εντολής αγοράς στον προμηθευτή (ή κάποιο εταίρο αυτού) μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου


## 3. Ενεργοποίηση της κίνησης

Standard SAP	
Από Μενού	Εφοδιαστική → Διαχείριση Υλικών → Προμήθειες → Εντολή Αγοράς → Αλλαγή
Με κωδικό κίνησης	ME22N

## 4. Αποστολή ηλεκτρονικού μηνύματος στον προμηθευτή

### I. Αρχικό Μενού

The screenshot shows the SAP Easy Access menu. The navigation path is: Προμήθειες > Μενού SAP > Διαχείριση Υλικών > Προμήθειες > Εντολή Αγοράς > ME22N - Αλλαγή. The 'ME22N - Αλλαγή' option is highlighted with a yellow box.

Επιλέγοντας το εικονίδιο  ή πληκτρολογώντας “Enter” εμφανίζεται η επόμενη οθόνη.

### II. Αλλαγή εντολής αγοράς

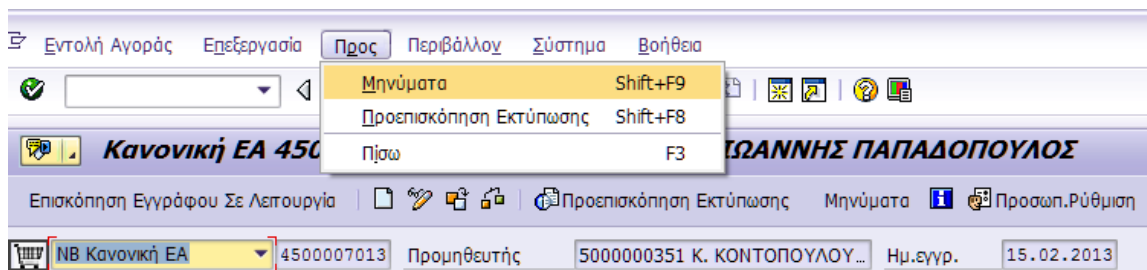
The screenshot shows the SAP ME22N 'Change Purchase Order' screen. The title is 'Κανονική ΕΑ 4500007013 Δημιουργημένα από ΙΩΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ'. The document number is 4500007013, the vendor is 500000351 Κ. ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΥ, and the date is 15.02.2013. The material is 100023617 (FLG BLIND, A105, RF, CL300, 6in). The table below shows the purchase order details.

Κ...	Είδ	A	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Ποσότητα PO	M...	Ημ/ν.Παράδ.	Καθ.Τιμή	Νόμ...	Περ	OPU	Ομ.Υλικών	Εγκ.
10	Z		100023617	FLG BLIND, A105, RF, CL300, 6in	1 EA	D	12.04.2013	1,00	EUR	1	EA	FLANGE, CS, L...	Βιομ/κί
									EUR				
									EUR				
									EUR				
									EUR				
									EUR				
									EUR				

At the bottom, there is a summary table:

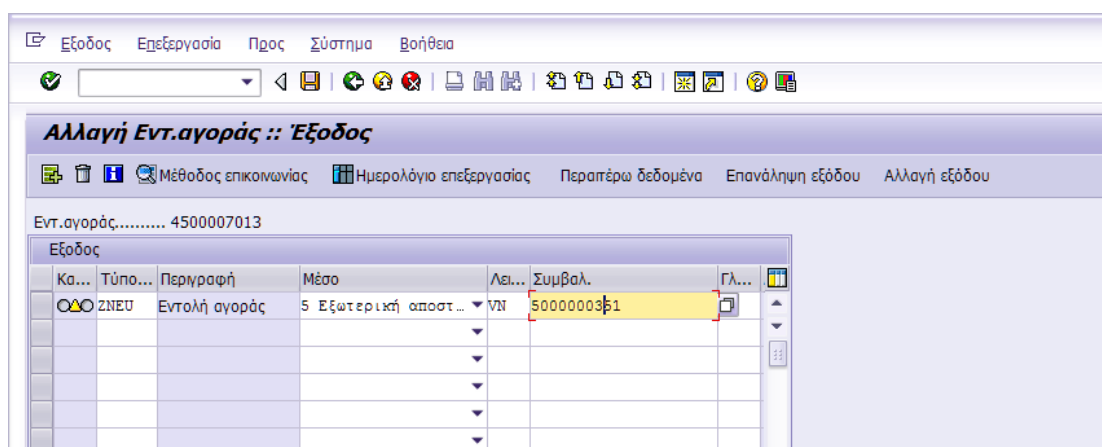
Σύ...	TKv	Παραστατι...	...	ΗμερΚαταχ.	Χρόνο...	Σ Ποσό σε τοπ...	Τ.νόμ	Σ	Ποσό	Νόμ.	Σ	Ποσότητα	Σ	ΠοσΚόστΠαράδ(Μο...	Αναφορά
GR	101	5000564490	1	15.02.2013	17:23:21	1,00	EUR		1,00	EUR		1		0	
<b>Κίν/Γεγ Παραλαβή αγαθών</b>						<b>1,00</b>	<b>EUR</b>		<b>1,00</b>	<b>EUR</b>		<b>1</b>		<b>0</b>	

Στην οθόνη αυτή επιλέγεται το κουμπί **Μηνύματα** ή ακολουθείται το μονοπάτι από τον κατάλογο λειτουργιών




ώστε να εμφανιστεί η επόμενη οθόνη

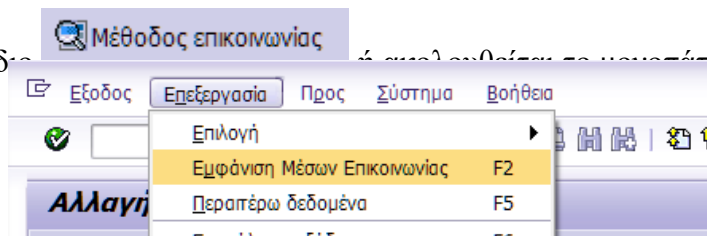
### III. Αλλαγή εντολής αγοράς: Έξοδος (Μηνύματα εξόδου)



Στην εμφανιζόμενη οθόνη, ανάλογα με την κατάσταση των μηνυμάτων της εντολής και της επιθυμητής ενέργειας καταχωρούνται:

Πεδίο	Τιμή	Σχόλιο
<b>Τύπος εξόδου</b>	Ο τύπος της επιθυμητής εξόδου	Τυπική τιμή ZNEU
<b>Μέσο</b>	Το μέσο με το οποίο θα αποσταλεί το μήνυμα	Για αποστολή μηνύματος ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, <b>5</b>
<b>Λειτουργία εταιρού</b>	Επιλογή μίας λειτουργίας εταιρού	Τυπική τιμή VN ή OA
<b>Συμβαλλόμενος</b>	Ο κωδικός που αντιστοιχεί στη λειτουργία εταιρού που έχει επιλεγεί	
<b>Γλώσσα</b>	Η επιθυμητή γλώσσα επικοινωνίας	

Επιλέγοντας το εικονίδιο  Μέθοδος επικοινωνίας από τον



κατάλογο λειτουργιών

εμφανίζεται η επόμενη οθόνη

#### IV. Αλλαγή εντολής αγοράς: Έξοδος (Μέθοδος επικοινωνίας)

**Αλλαγή Εντ.αγοράς :: Έξοδος**

Προμηθευτής	5000000351	Κ. ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΥ & ΣΙΑ ΟΕ
Τύπος Εξόδου	ZNEU	Εντολή αγοράς
Στρατ.επικον.	<input type="checkbox"/> CS01	<input type="checkbox"/> Internet / Επιστολή

**Πληροφορίες εκτύπωσης**


Λογικός προορισμός	LOCL	
TEST ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ:ΑΒΓΔΕΖΗΘΙΚΛΜΝΟΠΡΣΤΥΦΧΨΩ		
Αριθμός μηνυμάτων	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Print immediately
Όνομ.αίτ.παροχέτ.	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> Release after output
Κατάληξη 1	<input type="checkbox"/>	
Κατάληξη 2	<input type="checkbox"/>	
Εξώφυλλο SAP	Καμία Εκτύπωση	
Παραλήπτης	<input type="checkbox"/>	
Τμήμα	<input type="checkbox"/>	
Κείμενο Εξωφύλλου	<input type="text"/>	
Εξουσιοδότηση	<input type="checkbox"/>	
Τρόπος Αποθήκ.	3 Εκτύπωση και αρχειοθέτηση	

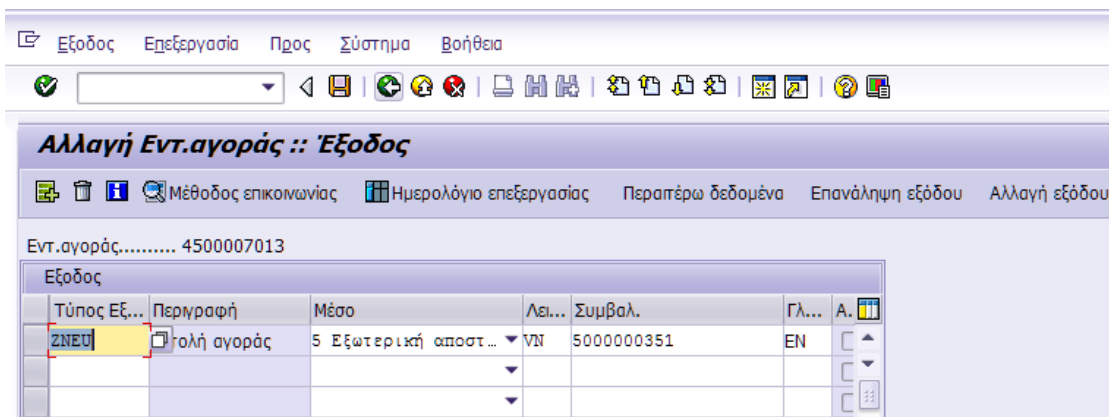
**Κατάσταση Αποστολής**

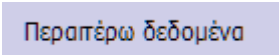
Απαπούμ.Κατάσταση	<input type="text"/>
Κατάστ.Κατά Mail	<input type="text"/>

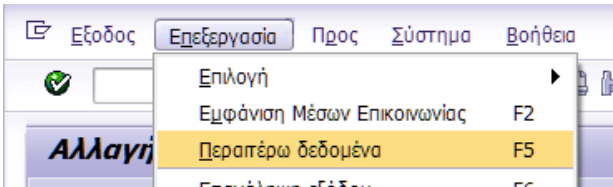
Στην εμφανιζόμενη οθόνη καταχωρούνται:

Πεδίο	Τιμή	Σχόλιο
Στρατ.επικοιν.	Στρατηγική επικοινωνίας	Τυπική τιμή <b>CS01</b>
Λογικός προορισμός	Το σύντομο όνομα του επιθυμητού εκτυπωτή	Τυπική τιμή <b>LOCL</b>
Print Immediately	Επιλογή για άμεση αποστολή στον εκτυπωτή	
Release after output	Επιλογή για διαγραφή της αίτησης παροχέτευσης μετά την επιτυχή εκτύπωση	
Τρόπος Αποθήκ.	Ενεργοποίηση της αποθήκευσης του μηνύματος στο σύστημα, μετά την έξοδο	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Μόνο εκτύπωση</li> <li>2 Αρχαιοθέτηση μόνο</li> <li>3 Εκτύπωση και αρχαιοθέτηση</li> </ol>

Στη συνέχεια επιλέγεται  ώστε να εμφανιστεί η οθόνη επισκόπηση των μηνυμάτων εξόδου:



όπου επιλέγεται το κουμπί  ή ακολουθείται το μονοπάτι από τον

κατάλογο λειτουργιών  ώστε να εμφανιστεί η επόμενη οθόνη:




## V. Αλλαγή εντολής αγοράς: Έξοδος (Περαιτέρω δεδομένα)

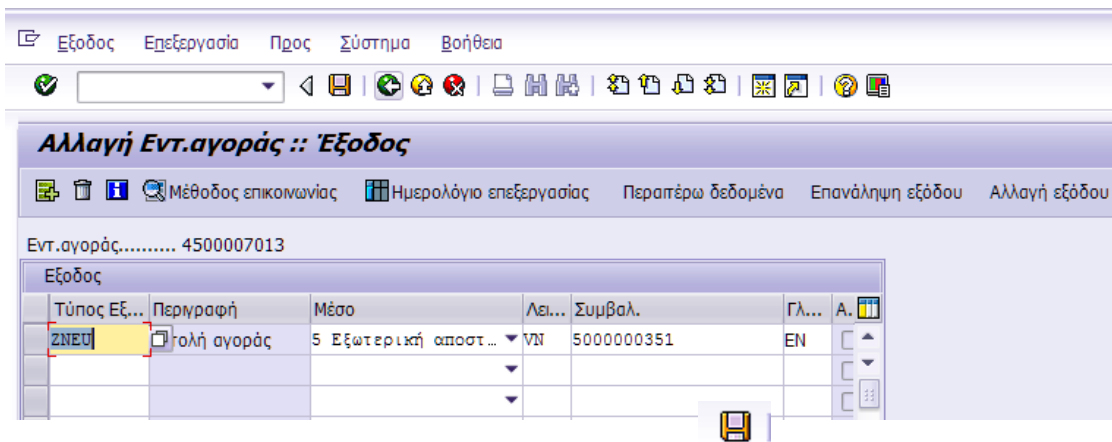
The screenshot shows a web application interface with a menu bar at the top containing 'Εξοδος', 'Επεξεργασία', 'Προς', 'Σύστημα', and 'Βοήθεια'. Below the menu is a toolbar with various icons. The main content area is titled 'Αλλαγή Εντ.αγοράς :: Έξοδος' and contains several sections:


- Προμηθευτής:** 5000000351, **Κ. ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΥ & ΣΙΑ ΟΕ**
- Τύπος Εξόδου:** Εντολή αγοράς, **Εξωτερική αποστ**
- Δημιουργία:** 15.02.2013, 17:21:45
- Απαιτούμενη επεξεργασία:** Χρόνος αποστολής: 00:00:00, Χρόνος έως: 00:00:00. A dropdown menu is open showing '1 Αποστολή με περιοδικά προγραμματισμένη εργασία'.
- Πραγματ. επεξεργασία:** 00:00:00, 0 Μη επεξεργασμένο.
- Γενικά δεδομένα:**  Μη αυτόμ.αλλαγμένο,  Κλειδωμένο. Δημιουργημένο από: ΥΡΑΡΑ.

Στην οθόνη αυτή επιλέγεται ο επιθυμητός χρόνος αποστολής της εξόδου.

Τυπική τιμή 3 Αποστολή με δική σας κίνηση εφαρμογής ή 4 Άμεση αποστολή (κατά την αποθήκευση της εφαρμογής) για άμεση αποστολή με την έγκριση της εντολής.

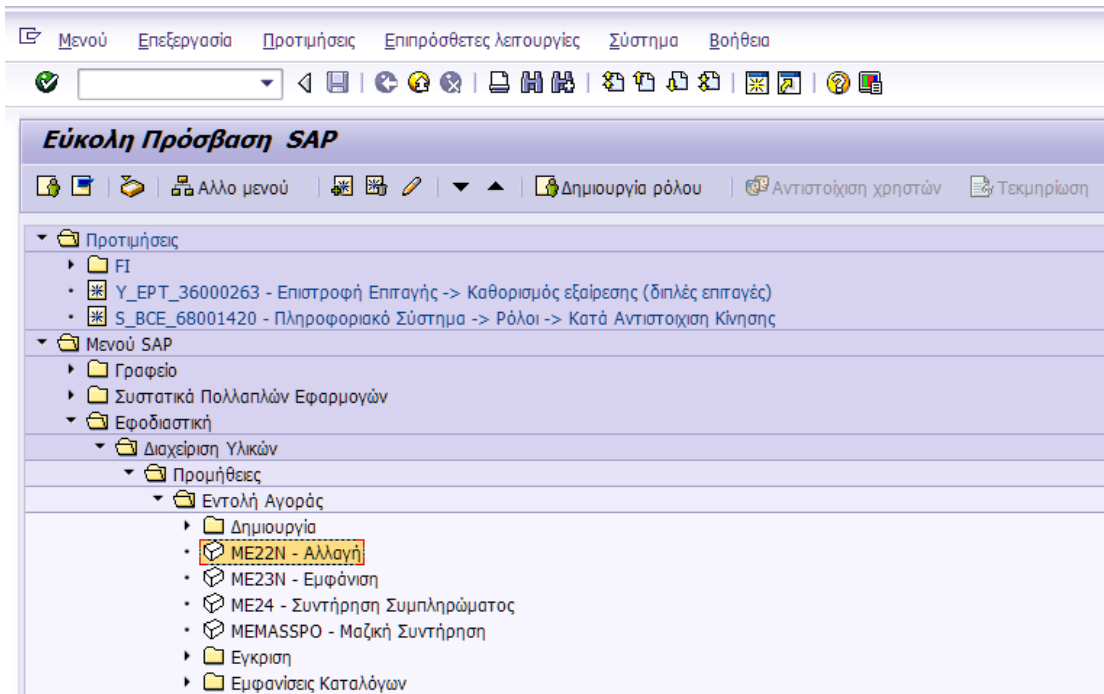
Στη συνέχεια επιλέγεται  ώστε να εμφανιστεί η οθόνη επισκόπησης των μηνυμάτων εξόδου:




όπου επιλέγεται αποθήκευση των αλλαγών πιέζοντας .

## 5. Αποστολή ηλεκτρονικού μηνύματος στον προμηθευτή & στον αντιπρόσωπο

### I. Αρχικό Μενού



Επιλέγοντας το εικονίδιο  ή πληκτρολογώντας “Enter” εμφανίζεται η επόμενη οθόνη.

## II. Αλλαγή εντολής αγοράς

Κ...	Είδ	A	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Ποσότητα PO	M...	Ημ./ν.Παράδ.	Καθ.Τιμή	Νόμ...	Περ	OPU	Ομ.Υλικών	Εγκ.
10	Z		100023617	FLG BLIND, A105, RF, CL300, 6in	1	EA	D 12.04.2013	1,00	EUR	1	EA	FLANGE, CS, L...	Βιομ/κί
									EUR				
									EUR				
									EUR				
									EUR				
									EUR				
									EUR				

Σύ...	ΤΚν	Παραστατι...	...	ΗμερΚαταχ.	Χρόνο...	Σ Ποσό σε τοπ...	Τ.νόμ	Σ	Ποσό	Νόμ.	Σ	Ποσότητα	Σ	ΠοσΚόστΠαράδ(Μο...	Αναφορά
GR	101	5000564490	1	15.02.2013	17:23:21	1,00	EUR		1,00	EUR		1		0	
<b>Κίν/Γεν Παραλαβή αγαθών</b>						<b>1,00</b>	<b>EUR</b>		<b>1,00</b>	<b>EUR</b>		<b>1</b>		<b>0</b>	

## III. Αλλαγή εντολής αγοράς – Προσθήκη λειτουργίας εταιρου

Για την αποστολή του μηνύματος και στον αντιπρόσωπο θα πρέπει πρώτα να συντηρηθεί ο αντίστοιχος ρόλος εταιρου. Επιλέγεται, στην κεφαλίδα της εντολής αγοράς, το διαχωριστικό «Εταίροι»:

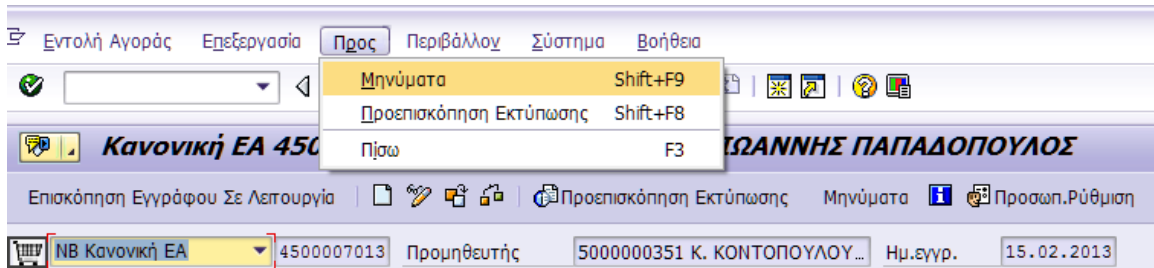
Λ...	Όνομα	Αριθμός	Όνομα	D
VN	Προμηθευτής	5000000351	Κ. ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΥ & ΣΙΑ ΟΕ	<input type="checkbox"/>
ΔΠ	Τιμολόγιο παρουσ.από	5000000351	Κ. ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΥ & ΣΙΑ ΟΕ	<input type="checkbox"/>
VR	Αντιπρόσωπος	5000001351	ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ ΙΩΑΝ.ΒΑΓΙΑΝΝΗΣ	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>

Στον εμφανιζόμενο πίνακα συμπληρώνονται:

Πεδίο	Τιμή	Σχόλιο
Λειτουργία εταιρου	Ο κωδικός της λειτουργίας εταιρου	VR
Αριθμός	Ο κωδικός προμηθευτή, του αντιπροσώπου	

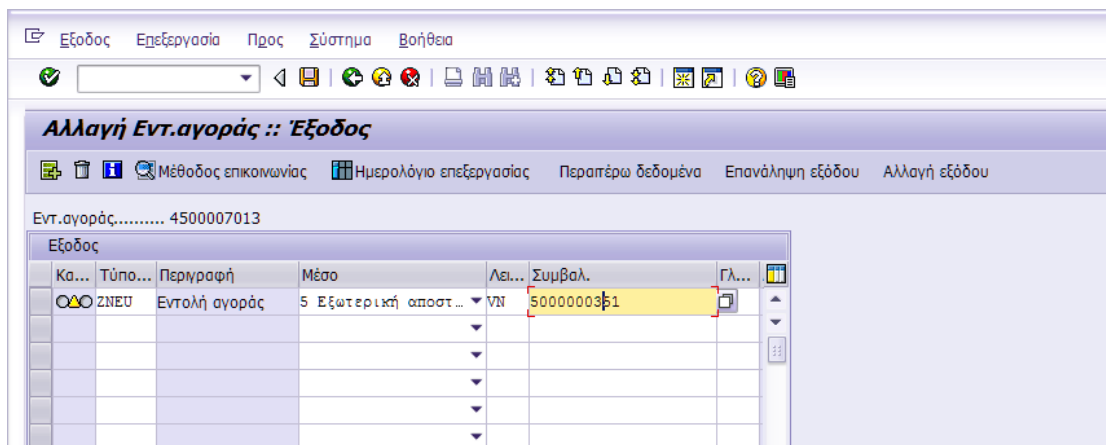
#### IV. Αλλαγή εντολής αγοράς – Προσθήκη μηνύματος

Στην οθόνη αυτή επιλέγεται το κουμπί **Μηνύματα** ή ακολουθείται το μονοπάτι από τον κατάλογο λειτουργιών



ώστε να εμφανιστεί η επόμενη οθόνη


#### V. Αλλαγή εντολής αγοράς: Έξοδος (Μηνύματα εξόδου)

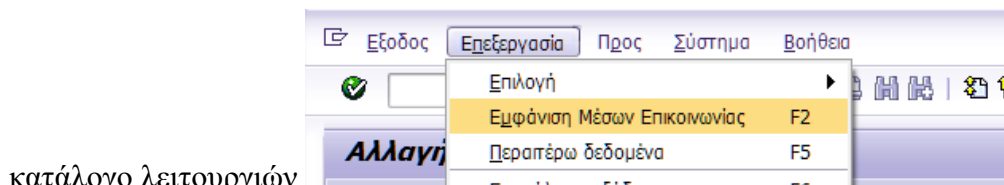


Στην εμφανιζόμενη οθόνη, ανάλογα με την κατάσταση των μηνυμάτων της εντολής και της επιθυμητής ενέργειας, καταχωρίζονται:

Πεδίο	Τιμή	Σχόλιο
Τύπος εξόδου	Ο τύπος της επιθυμητής εξόδου	Τυπική τιμή ZVR
Μέσο	Το μέσο με το οποίο θα αποσταλεί το μήνυμα	Για αποστολή μηνύματος ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, <b>5</b>
Λειτουργία εταιρού	Επιλογή της λειτουργίας εταιρού	<b>ZVR</b>

<b>Συμβαλλόμενος</b>	Ο κωδικός που αντιστοιχεί στη λειτουργία εταίρου που έχει επιλεγεί
<b>Γλώσσα</b>	Η επιθυμητή γλώσσα επικοινωνίας

Επιλέγοντας το εικονίδιο  Μέθοδος επικοινωνίας ή ακολουθείται το μονοπάτι από τον



κατάλογο λειτουργιών εμφανίζεται η επόμενη οθόνη

## VI. Αλλαγή εντολής αγοράς: Έξοδος (Μέθοδος επικοινωνίας)

**Αλλαγή Εντ.αγοράς :: Έξοδος**

Προμηθευτής: 5000000351 Κ. ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΥ & ΣΙΑ ΟΕ  
Τύπος Εξόδου: ΖΝΕΥ Εντολή αγοράς

Στρατ.επικον.: CS01 Internet / Επιστολή

**Πληροφορίες εκτύπωσης**

Λογικός προορισμός: LOCL  
TEST ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ:ΑΒΓΔΕΖΗΘΙΚΛΜΝΞΟΠΡΣΤΥΦΧΨΩ

Αριθμός μηνυμάτων:   Print immediately  
Όνομ.αίτ.παροχέτ.:   Release after output


Κατάληξη 1:   
Κατάληξη 2:   
Εξώφυλλο SAP: Καμία Εκτύπωση  
Παραλήπτης:   
Τμήμα:   
Κείμενο Εξωφύλλου:   
Εξουσιοδότηση:   
Τρόπος Αποθήκ.: 3 Εκτύπωση και αρχειοθέτηση

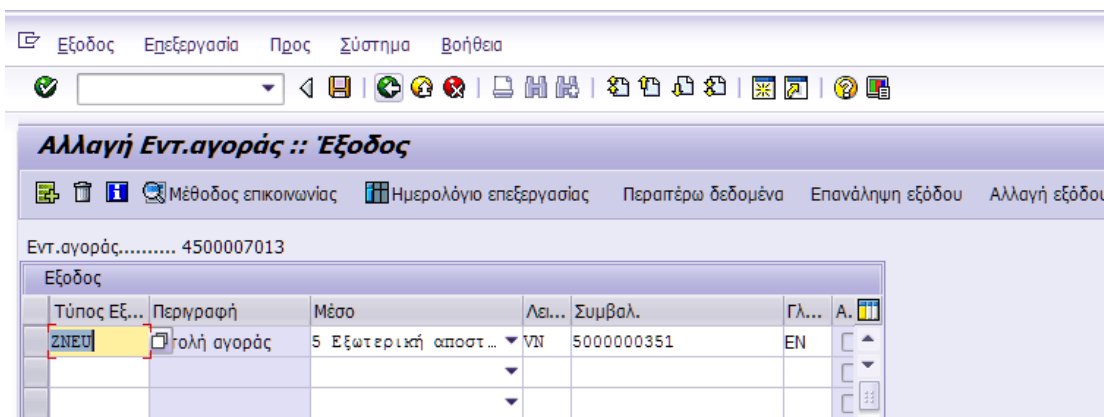
**Κατάσταση Αποστολής**

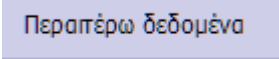
Αποπούμ.Κατάσταση:   
Κατάστ.Κατά Mail:

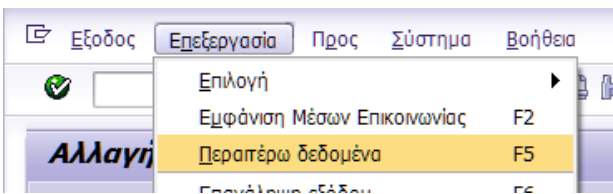
Στην εμφανιζόμενη οθόνη καταχωρούνται:

Πεδίο	Τιμή	Σχόλιο
Στρατ.επικοιν.	Στρατηγική επικοινωνίας	Τυπική τιμή <b>CS01</b>
Λογικός προορισμός	Το σύντομο όνομα του επιθυμητού εκτυπωτή	Τυπική τιμή <b>LOCL</b>
Print Immediately	Επιλογή για άμεση αποστολή στον εκτυπωτή	
Release after output	Επιλογή για διαγραφή της αίτησης παροχέτευσης μετά την επιτυχή εκτύπωση	
Τρόπος Αποθήκ.	Ενεργοποίηση της αποθήκευσης του μηνύματος στο σύστημα, μετά την έξοδο	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Μόνο εκτύπωση</li> <li>2 Αρχαιοθέτηση μόνο</li> <li>3 Εκτύπωση και αρχαιοθέτηση</li> </ol>

Στη συνέχεια επιλέγεται  ώστε να εμφανιστεί η οθόνη επισκόπηση των μηνυμάτων εξόδου:



όπου επιλέγεται το κουμπί  ή ακολουθείται το μονοπάτι από τον

κατάλογο λειτουργιών  ώστε να εμφανιστεί η επόμενη οθόνη:


## VII. Αλλαγή εντολής αγοράς: Έξοδος (Περαιτέρω δεδομένα)

The screenshot shows a web application interface with a menu bar at the top containing 'Έξοδος', 'Επεξεργασία', 'Προς', 'Σύστημα', and 'Βοήθεια'. Below the menu is a toolbar with various icons. The main content area is titled 'Αλλαγή Εντ.αγοράς :: Έξοδος' and contains several sections:

- Προμηθευτής:** 5000000351, **Κ. ΚΟΝΤΟΠΟΥΛΟΥ & ΣΙΑ ΟΕ**
- Τύπος Εξόδου:** Εντολή αγοράς, **Εξωτερική αποστ**
- Δημιουργία:** 15.02.2013, 17:21:45
- Απαιτούμενη επεξεργασία:** Χρόνος αποστολής: 00:00:00, Χρόνος έως: 00:00:00. A dropdown menu is open showing '1 Αποστολή με περιοδικά προγραμματισμένη εργασία'.
- Πραγματ. επεξεργασία:** 00:00:00, 0 Μη επεξεργασμένο.
- Γενικά δεδομένα:**  Μη αυτόμ.αλλαγμένο, Δημιουργημένο από: ΥΡΑΡΑ,  Κλειδωμένο.

Στην οθόνη αυτή επιλέγεται ο επιθυμητός χρόνος αποστολής της εξόδου.

Τυπική τιμή 3 Αποστολή με δική σας κίνηση εφαρμογής ή 4 Άμεση αποστολή (κατά την αποθήκευση της εφαρμογής) για άμεση αποστολή με την έγκριση της εντολής.

Στη συνέχεια επιλέγεται  ώστε να εμφανιστεί η οθόνη επισκόπησης των μηνυμάτων εξόδου:

Εξόδος Επεξεργασία Προς Σύστημα Βοήθεια

Αλλαγή Εντ.αγοράς :: Έξοδος

Μέθοδος επικοινωνίας Ημερολόγιο επεξεργασίας Περαιτέρω δεδομένα Επανάληψη εξόδου Αλλαγή εξόδου

Εντ.αγοράς..... 4500007013

Εξόδος							
Τύπος Εξ...	Περιγραφή	Μέσο	Λει...	Συμβal.	Γλ...	A.	
ΣΠΕΥ	<input type="checkbox"/> Γολή αγοράς	5 Εξωτερική αποστ...	VN	5000000351	EN		

Αποθήκευση

όπου επιλέγεται αποθήκευση των αλλαγών πιέζοντας .



# Δημιουργία Εντολής Αγοράς με αναφορά σε υπάρχουσα Σύμβαση

## 1. Γενική Περιγραφή

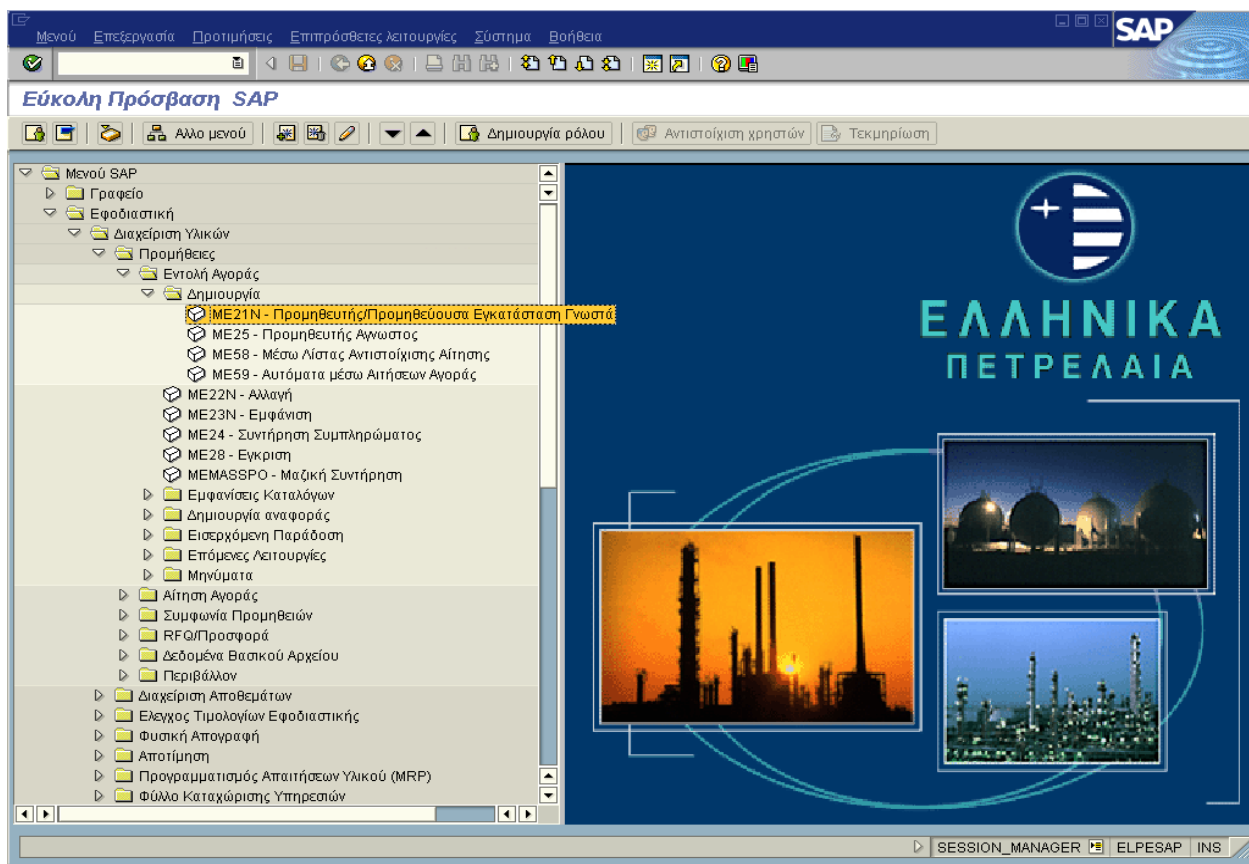
Γενική Περιγραφή Διαδικασίας	
Με την διαδικασία αυτή δημιουργείται μια Εντολή Αγοράς.	

## 2. Σκοπός

Σκοπός της διαδικασίας είναι η δημιουργία Εντολής Αγοράς.

## 3. Ενεργοποίηση της κίνησης

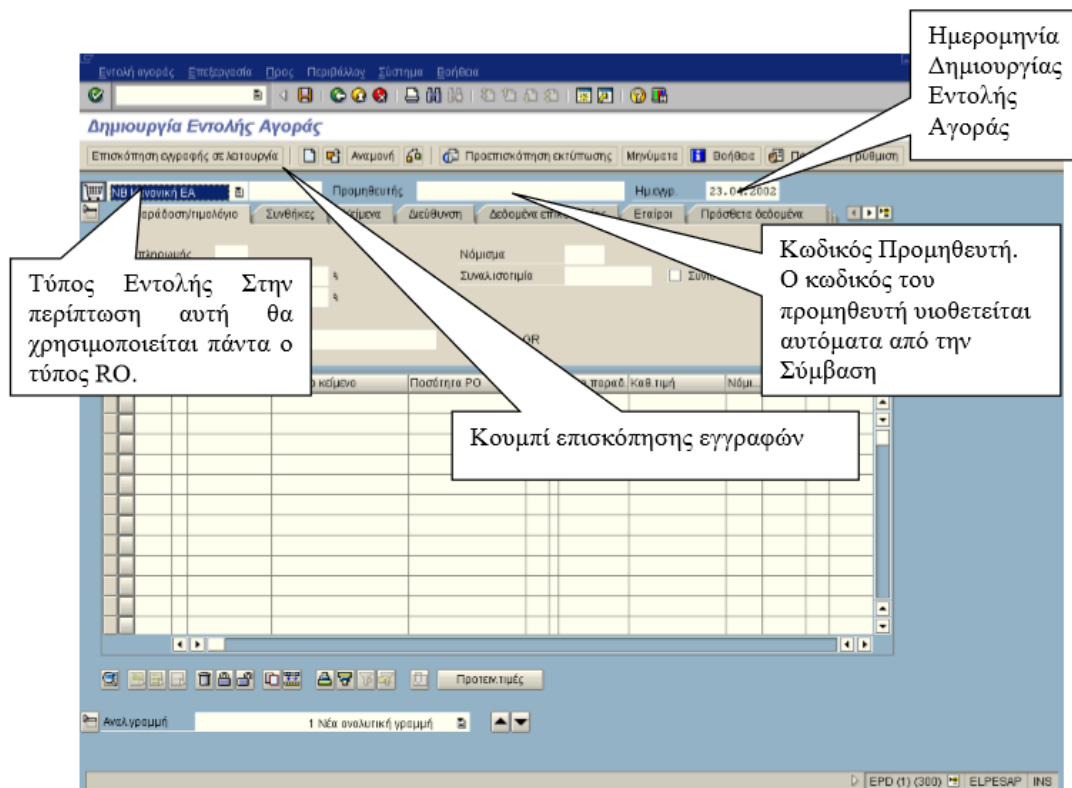
Standard SAP	
Από Μενού	Εφοδιαστική->Διαχείριση Υλικών->Προμήθειες->Εντολή Αγοράς->Δημιουργία->Προμηθευτής/Προμηθεύουσα Εγκατάσταση Γνωστά
Με κωδικό κίνησης	ME21N



## 4. Αναλυτική περιγραφή κίνησης

### 4.1. Αρχική Οθόνη

Στην οθόνη “Δημιουργία Εντολής Αγοράς” εισάγονται τα παρακάτω στοιχεία:



Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ.	Τιμές	Σχόλια
Τύπος εντολής	Τύπος εντολής	Υπ	RO	Στην περίπτωση αυτή θα χρησιμοποιείται πάντα ο τύπος RO.
Προμηθευτής	Κωδικός Προμηθευτή	Υπ/Αυτ		Ο κωδικός του προμηθευτή υιοθετείται αυτόματα από την Σύμβαση
Ημερ. Εντολής αγοράς	Ημερομηνία δημιουργίας εντολής αγοράς	Υπ/Αυτ		Εισάγεται αυτόματα η τρέχουσα ημερομηνία

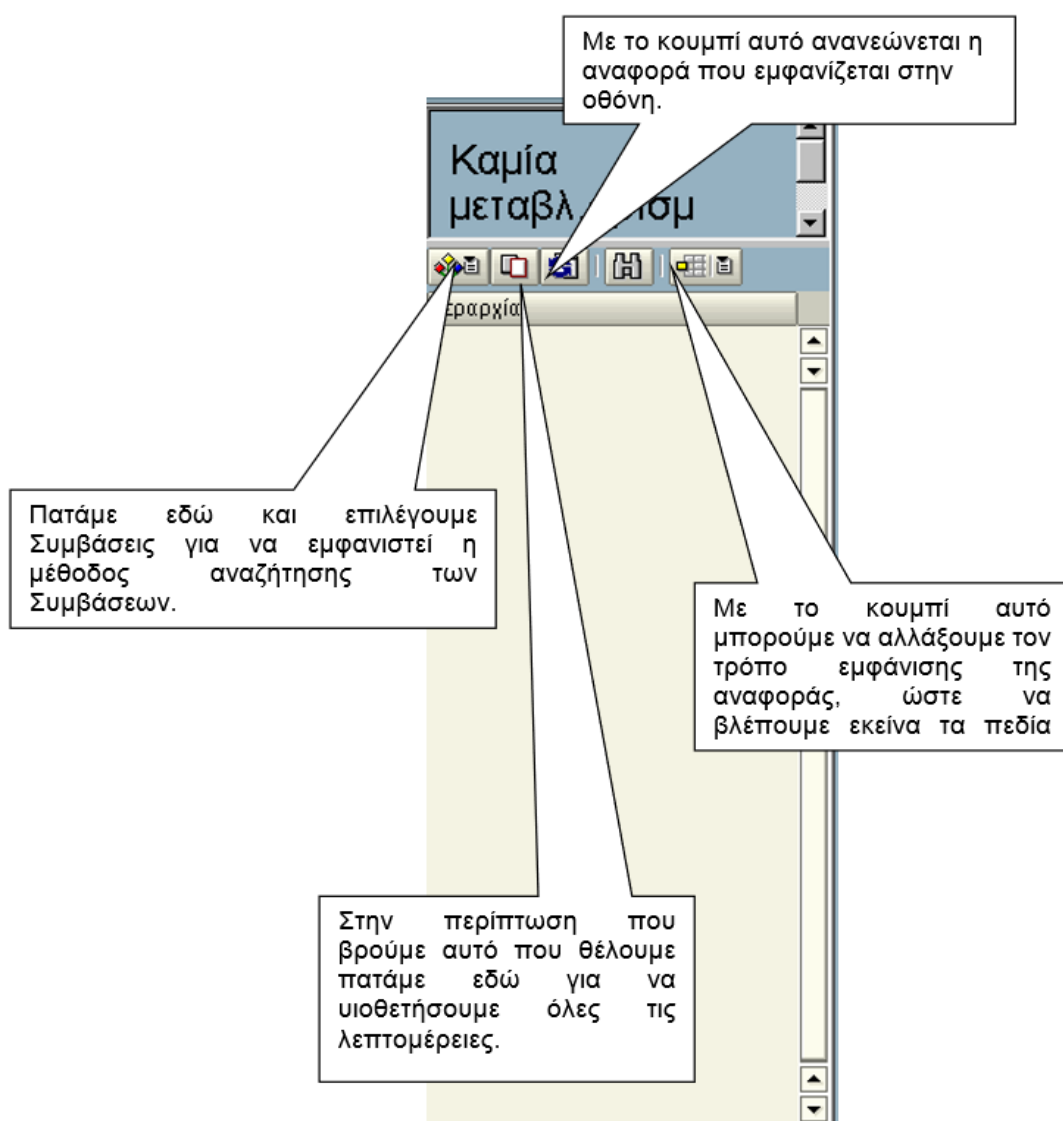
Δεν καταχωρούμε τον προμηθευτή γιατί θα τον κληρονομήσει η παραγγελία από την σχετική Σύμβαση. Οπότε προχωράμε στο επόμενο βήμα. <Press Enter>

### 4.2. Ενεργοποίηση Επισκόπησης εγγραφής

Στο πάνω αριστερά μέρος της οθόνης, λίγο πιο πάνω από τον τύπο εντολής, υπάρχει ένα κουμπί, με το οποίο μπορούμε να ‘καλέσουμε’ την σύμβαση που θέλουμε να αντιγράψουμε.

Επισκόπηση εμφάνισης Σύνταξης

Είναι πολύ σημαντικό εδώ να κάνουμε την παρατήρηση ότι στην παραγγελία ακόμα κι αν γράψουμε ακριβώς την ίδια πληροφορία με μια προσφορά προμηθευτή χάνουμε την ιστορικότητα της αλληλουχίας και τόσο με την συγκεκριμένη προσφορά όσο, ακόμα περισσότερο, με την σχετική Αίτηση Αγοράς.




Αφού επιλέξουμε ότι αναζητάμε Συμβάσεις εμφανίζεται μια καινούργια οθόνη στην οποία βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων αναζητάμε την Σύμβαση που μας ενδιαφέρει.

Εκτέλεση της αναφοράς

Βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων επιλέγουμε εκείνα τα έγγραφα που θέλουμε να αντιγράψουμε.

Για παράδειγμα ένα κριτήριο μπορεί να είναι ο προμηθευτής.

Δίπλα στο πεδίο του εμφανίζεται το κουμπί  το οποίο δηλώνει ότι υπάρχει εργαλείο αναζήτησης που μπορούμε να το καλέσουμε είτε πατώντας αυτό το κουμπί είτε πατώντας F4 στο πληκτρολόγιο.

Με αυτά τα κουμπιά μπορούμε να πλοηγηθούμε στις διάφορες καρτέλες αναζήτησης.

Για παράδειγμα ένα κριτήριο μπορεί να είναι ο προμηθευτής.

Η επιλογή του Προμηθευτή γίνεται με σύνθετη αναζήτηση.

Σε μια τέτοιου είδους αναζήτηση χρησιμοποιούμε συγκεκριμένα κριτήρια για να βρούμε αυτό που ψάχνουμε. Είναι προφανές ότι όσο περισσότερα κριτήρια θέλουμε να

ικανοποιεί αυτό που αναζητούμε τόσο λιγότερα θα είναι και τα αποτελέσματα που θα προκύψουν.

Αφού εισάγουμε τα κριτήρια αναζήτησης πατάμε το κουμπί εκτέλεσης ή F8.

Μετά την εκτέλεση της αναφοράς η εικόνα της οθόνης μας θα έχει την παρακάτω μορφή.

The screenshot shows the SAP 'Επισκόπ.εγγραφής' (View Entries) window for SAP&MEPOANFR. The window title is 'ΕΠΙΣΚΟΠ.ΕΓΓΡΑΦΗΣ' and the user is 'SAP&MEPOANFR'. The main area displays a table of search results. The table has columns for entry numbers (e.g., 6000000000, 6000000001, etc.), gear icons representing levels (10, 20, 30, 40, 50), and descriptions of parts (e.g., '26... DISC FOR TD251-TD42 1/2"', '26... MAIN VALVE ASS'Y WITH FLOAT ...', '60... ΦΟΥΡΦΟΥΡΑΛΗ').

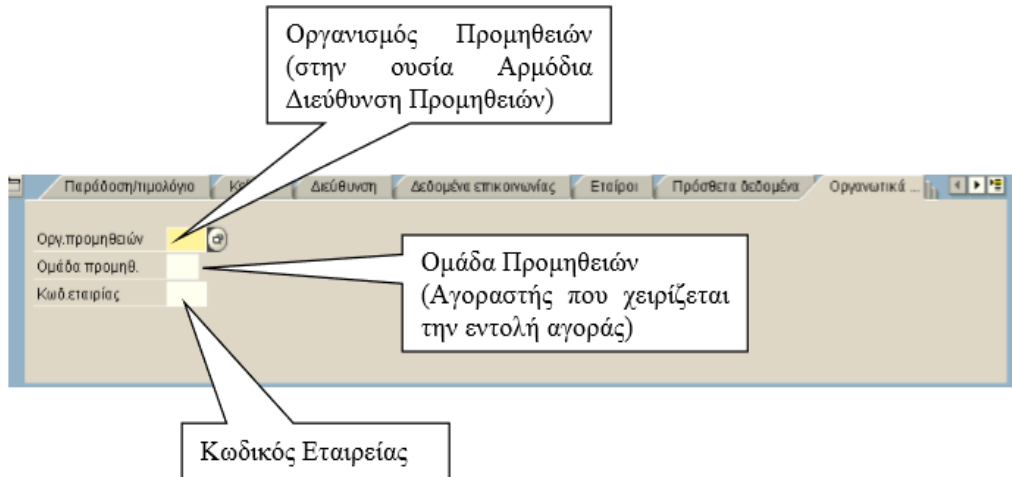
Callouts provide the following information:

- Αλλαγή διαμόρφωσης διάταξης πληροφορίας:** Points to the 'View' icon in the toolbar.
- Κουμπί αντιγραφής . Πατώντας το υιοθετούμε όλες τις λεπτομέρειες από το εν λόγω έγγραφο.** Points to the 'Copy' icon in the toolbar.
- Σχετικά έγγραφα που ικανοποιούν τα κριτήρια:** Points to the folder icon next to the entry number 6000000001.
- Αναλυτικές γραμμές εγγράφων. Πριν πατήσουμε το κουμπί αντιγραφής επιλέγουμε τις γραμμές που θέλουμε να αντιγράψουμε:** Points to the gear icon next to the entry number 6000000010.

Entry Number	Level	Description	Quantity
6000000000			
6000000001			
6000000002			
6000000003	10	Συμπληρωματικό Μηχανολογικού Εξοπλι...	50700...
6000000004			
6000000005			
6000000006			
6000000007			
6000000008			
6000000009			
6000000010	10	26... DISC FOR TD251-TD42 1/2"	50000...
6000000011	20	26... MAIN VALVE ASS'Y WITH FLOAT ...	50000...
6000000012	30	Εναλλακτικό του 2600000000	50000...
	40	60... ΦΟΥΡΦΟΥΡΑΛΗ	50000...
	50	26... DISC FOR TD251-TD42 1/2"	50000...
6000000013			
6000000014			
6000000015			

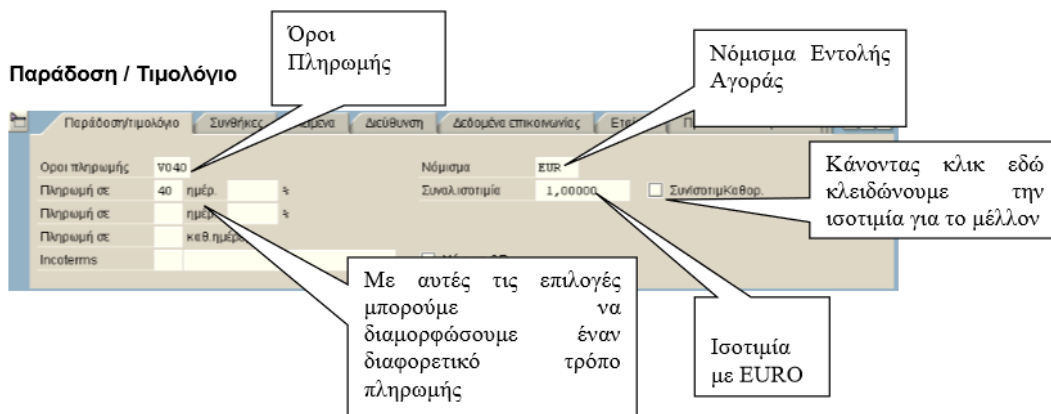
### 4.3. Καρτέλες πληροφοριών σε επίπεδο επικεφαλίδας (αφορούν όλη την εντολή στο σύνολό της):

#### Οργανωτικά Δεδομένα



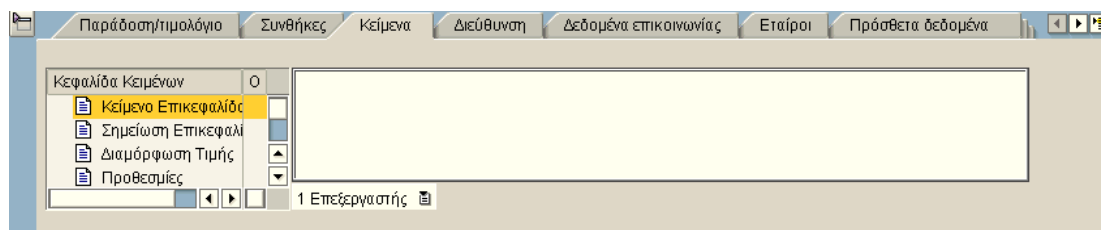
Στα παραπάνω πεδία δεν γίνεται καμία αναζήτηση. Οι τιμές υιοθετούνται από την σχετική Σύμβαση. Ενδεχομένως στην Ομάδα Προμηθειών να χρειάζεται να καταχωρίσουμε τον κωδικό 000 που δηλώνει ότι πρόκειται για εκτέλεση της Σύμβασης.

#### Παράδοση / Τιμολόγιο



Όλες οι τιμές έρχονται από την Σύμβαση.

## Κείμενα

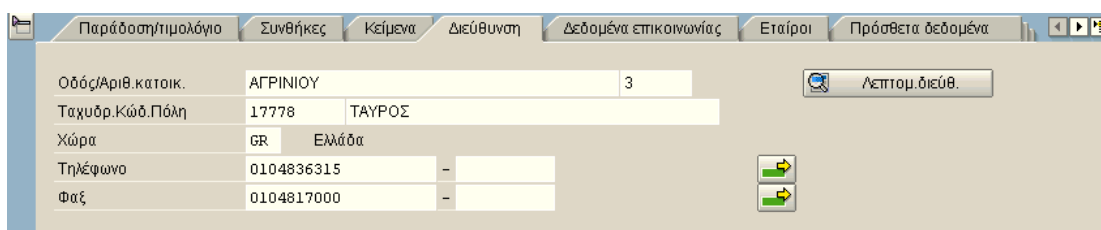


Στον χώρο των κειμένων κεφαλίδας γράφουμε παρατηρήσεις και σχόλια που αφορούν στο σύνολο της εντολής.

Κάνοντας διπλό κλικ μέσα σε κάποιο από τα κείμενα εμφανίζεται ένας κειμενογράφος στον οποίο μπορούμε να 'φορτώσουμε' επιλεγμένα ήδη έτοιμα κείμενα.

Όλα τα κείμενα έρχονται από την Σύμβαση.

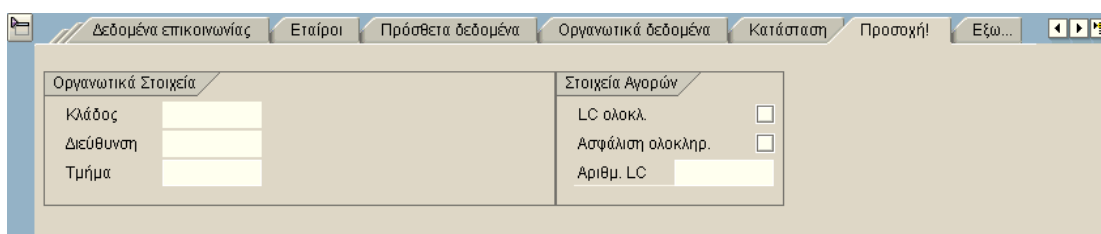
## Διεύθυνση Προμηθευτή



Οι διαφορετικοί ρόλοι προμηθευτών μπορεί να είναι μεταφορείς, αντιπρόσωποι, αποστολείς τιμολογίων κλπ.

Στην πρώτη στήλη αναζητάμε τους επιτρεπόμενους ρόλους προμηθευτή για την συγκεκριμένη εντολή αγοράς και στην τρίτη εισάγουμε τον αντίστοιχο προμηθευτή.

## Οργανωτικά στοιχεία



Στην οθόνη αυτή καταχωρούμε το Τμήμα Διεύθυνση ή Κλάδο για τον οποίο γίνεται η συγκεκριμένη εντολή έναντι Σύμβασης.

Αφού δημιουργηθεί η εντολή αγοράς θα ενημερωθεί και μια επιπλέον οθόνη, η οθόνη Κατάσταση η οποία ενημερώνεται αυτόματα και κρατάει μια ιστορικότητα αναφερόμενη στο σύνολο της εντολής. <Press Enter>

#### 4.4. Περιογή αναλυτικών γραμμών υλικών

Αναλυτικά τα στοιχεία που έχει η Εντολή έναντι Σύμβασης σε κάθε αναλυτική της γραμμή φαίνονται παρακάτω. Είναι προφανές ότι αυτά τα στοιχεία θα τα έχουμε υιοθετήσει από την σχετική σύμβαση οπότε και έρχονται αυτόματα.

Κ. ΑΝΓΡ	Α	Υλικό	Σύντομο κείμενο	Βασ. προϊόν	Ποσότητα PO	Ο... Αρ.ανταλ.	Ο Ημερ. παραδ.	Καθ.τιμή
10		260000000	DISC FOR TD251-TD42 ...		100 PC		30.08.2002	10,00
20	κ		Δισκέτες		100 PC		30.08.2002	2,00

Όνομα Πεδίου	Περιγραφή	Πρ/Υπ/Αυτ	Τιμές	Σχόλια
Υλικό	Κωδικός Υλικού	Υπ		
Σύντομο κείμενο	Περιγραφή Υλικού	Αυτ		
Ομάδα Υλ	Ομάδα Υλικών	Αυτ		
Ποσότητα PO	Ποσότητα Εντολής Αγοράς	Υπ		
OUN	Μονάδα Παραγγελίας (Order Unit)	Αυτ		
Καθαρή τιμή	Καθαρή τιμή ανά μονάδα			Εάν υπάρχει Αρχείο Πληροφοριών για το συγκεκριμένο υλικό και προμηθευτή η τιμή έρχεται αυτόματα αλλιώς συμπληρώνεται από τον χρήστη.
Ημερ.Παραδ.	Ημερομηνία Παράδοσης του Υλικού	Υπ		
Εγκ.	Εγκατάσταση	Υπ		
Αποθ.Χωρ.	Αποθηκευτικός Χώρος	Πρ.		

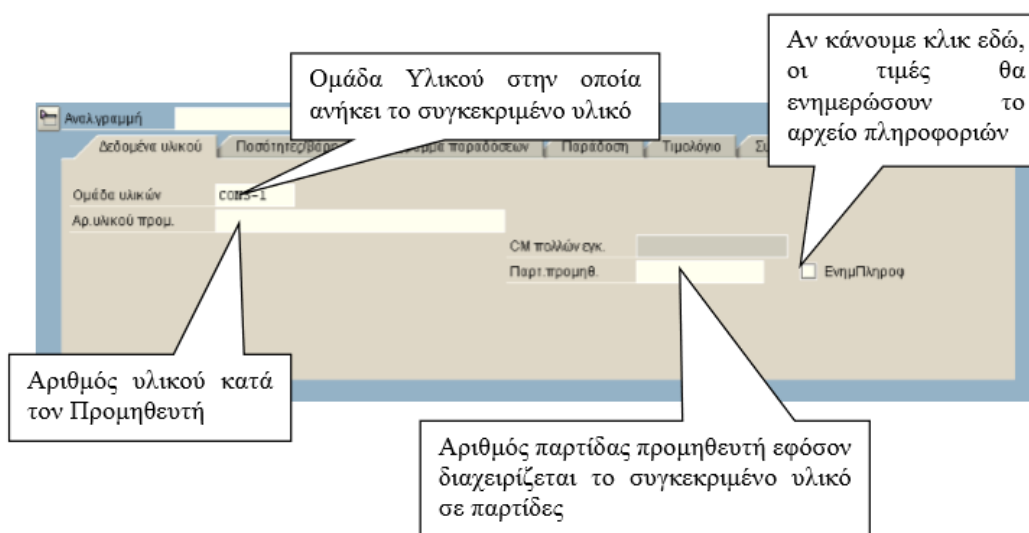


Αίτ.Αγοράς	Αίτηση Αγοράς	Πρ.		
Αναλ. Γραμμή	Αναλυτική Γραμμή Αίτησης	Πρ.		
RFQ	Προσφορά	Πρ.		
Αναλ. Γραμμή	Αναλυτική Γραμμή Προσφοράς	Πρ.		
Συμφωνία Προμηθειών	Συμφωνία Προμηθειών	Πρ./Υπ		
Αναλ. Γραμμή	Αναλυτική Γραμμή Συμφωνίας	Πρ./Υπ		

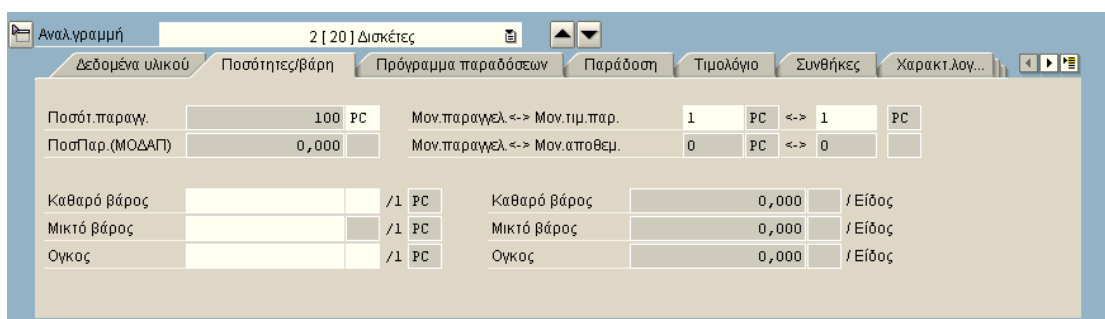
<Press Check>

4.5. Καρτέλες πληροφοριών σε επίπεδο αναλυτικής γραμμής (αφορούν μόνο την συγκεκριμένη αναλυτική γραμμή που επεξεργαζόμαστε).

### Δεδομένα Υλικού



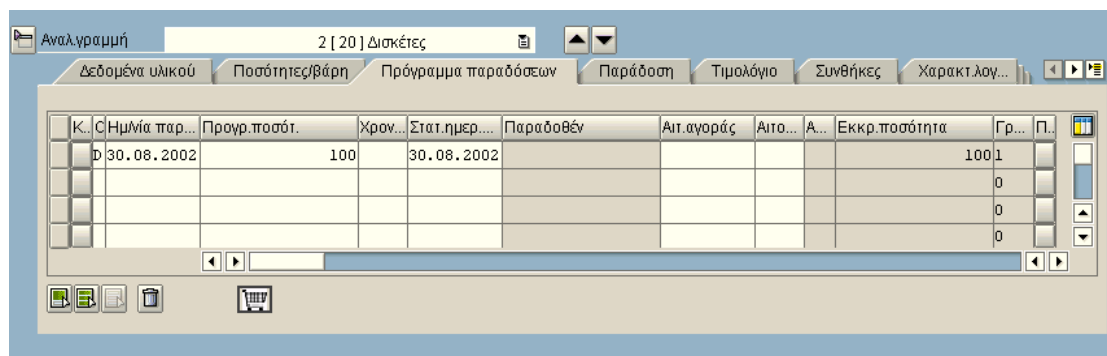
### Ποσότητες / Βάρη



Σε αυτήν την οθόνη, αν δεν έχουν έρθει από το βασικό αρχείο υλικού, μπορούμε να

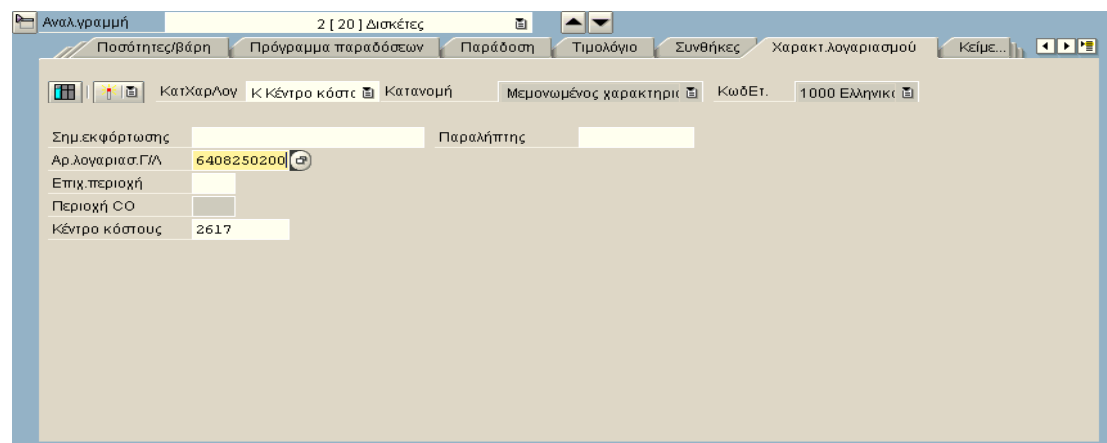
εισάγουμε πληροφορίες σχετικές με τα βάρη και τους όγκους των υλικών που παραγγέλνουμε. Στην περίπτωση που κάποια από τις συνθήκες διαμόρφωσης τιμής είναι σχετική με βάρη θα επηρεαστεί η τιμή της.

## Πρόγραμμα Παραδόσεων



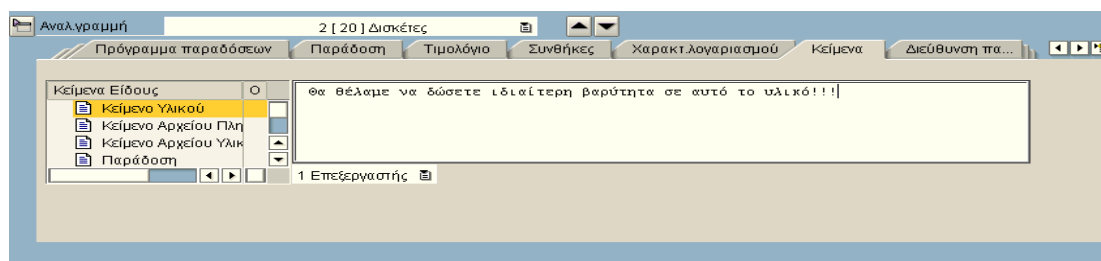
Στην οθόνη αυτή, αν θέλουμε εκ των προτέρων να ορίσουμε τις μερικές παραλαβές που θα κάνει ο προμηθευτής εισάγουμε σε κάθε ξεχωριστή γραμμή την ποσότητα και την ημερομηνία.

## Χαρακτηρισμός Λογαριασμού



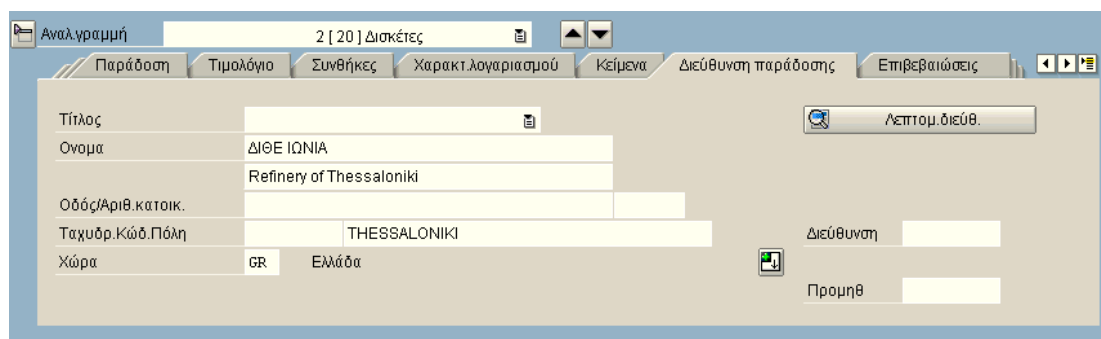
Στην οθόνη αυτή εισάγουμε το κοστολογικό αντικείμενο που θα χρεωθεί με την αγορά του συγκεκριμένου υλικού. Αν πρόκειται για υλικό που θα εισαχθεί λογιστικά στην αποθήκη δεν χρειάζεται να βάλουμε τίποτα, αν όμως οδηγείται σε απευθείας ανάλωση είναι πάρα πολύ σημαντικό να είναι σωστά χαρακτηρισμένο. Είναι πολύ πιθανό ακόμα από την Αίτηση Αγοράς να έχουμε το σωστό κοστολογικό αντικείμενο, αλλά αν αυτό δεν συμβαίνει πρέπει οπωσδήποτε να έρθουμε σε επαφή με κάποιον αρμόδιο προκειμένου τα εν λόγω πεδία να πάρουν σωστές τιμές. Αν αυτό δεν γίνει σωστά θα έχουμε λογιστικά και κοστολογικά προβλήματα.

## Κείμενα



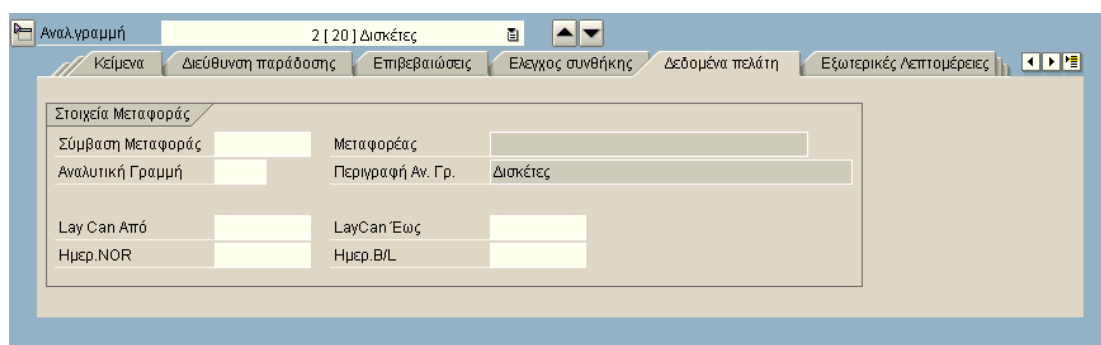
Με τον ίδιο τρόπο όπως και στην κεφαλίδα συμπληρώνουμε ειδικές παρατηρήσεις και σημειώσεις, που όμως τώρα αφορούν το συγκεκριμένο υλικό. Οι σημειώσεις αυτές υιοθετούνται από την Σύμβαση.

## Διεύθυνση Παράδοσης



Στην οθόνη αυτή συμπληρώνουμε συγκεκριμένα την διεύθυνση παράδοσης του υλικού.

## Δεδομένα Πελάτη



Στην οθόνη αυτή εισάγουμε την σύμβαση μεταφοράς, εφόσον υπάρχει και την αναλυτική γραμμή της. Πρόκειται για μια χρήσιμη πληροφορία που θα βοηθήσει τις αναφορές εκείνες που είναι σχετικές με τους μεταφορείς.

Όταν θα γίνει η πρώτη παραλαβή ή καταχώρηση τιμολογίου θα εμφανιστεί σε επίπεδο αναλυτικής γραμμής και άλλη μία οθόνη, η οποία θα ενημερώνεται αυτόματα. Πρόκειται για την ‘Ιστορικά Στοιχεία Εντολής Αγοράς’.

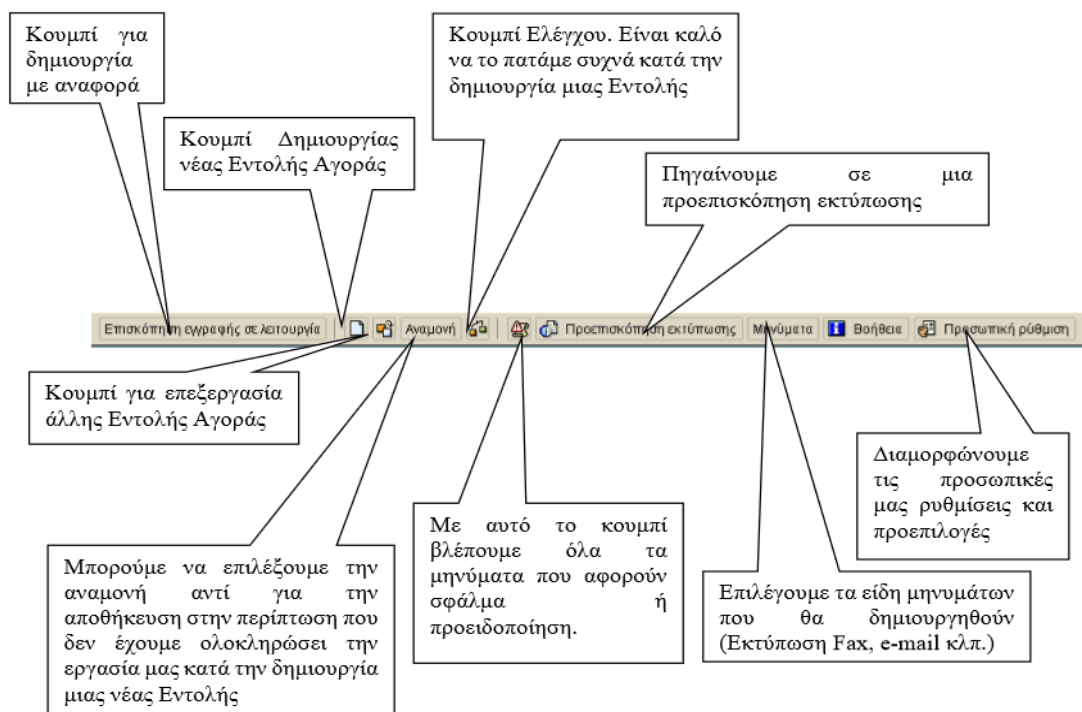
<Πατήστε Έλεγχο>

<Πατήστε SAVE>

Οι ενέργειες για τη δημιουργία Εντολής Αγοράς έχουν ολοκληρωθεί.

#### **4.6. Συμπληρωματικές Πληροφορίες για την δημιουργία της Εντολής Αγοράς.**

Στο πάνω μέρος της οθόνης υπάρχει μια μπάρα επιλογών:



Εξόδος Επεξεργασία Προς Σύστημα Βοήθεια SAP

Δημ. Εντ.αγοράς :: Εξόδος

Μέθοδος επικοινωνίας Ημερολόγιο επεξεργασίας Περιοτήρια δεδομένα Επανάληψη εξόδου Αλλαγή εξόδου

Εντ.αγοράς.....

Κα...	Είδος...	Μέσο	Λογ...	Συμβολ.	Γλ...	Αλ...	Ημ...
00	ZNEU	Θαλή αγορές1	Εκτύπω...	5000000013	...		

Επιλέγουμε πάντα ZNEU

Επιλέγουμε τον είδος του μηνύματος

Επιλέγουμε τον ρόλο του προμηθευτή για τον οποίο δημιουργούμε το μήνυμα

Επιλέγουμε τον κωδικό του προμηθευτή για τον οποίον δημιουργούμε αυτό το μήνυμα

Επιλέγουμε την γλώσσα για με την οποία θα εκδοθεί το συγκεκριμένο

EPD (1) (300) ELPESAP OVR

# Δημιουργία Εντολής Αγοράς Έναντι Σύμβασης

## 1. Γενική Περιγραφή

Γενική Περιγραφή Εφαρμογής
Με την εφαρμογή αυτή δίνεται η δυνατότητα της δημιουργίας εντολών αγοράς έναντι ήδη εγκεκριμένων συμβάσεων.

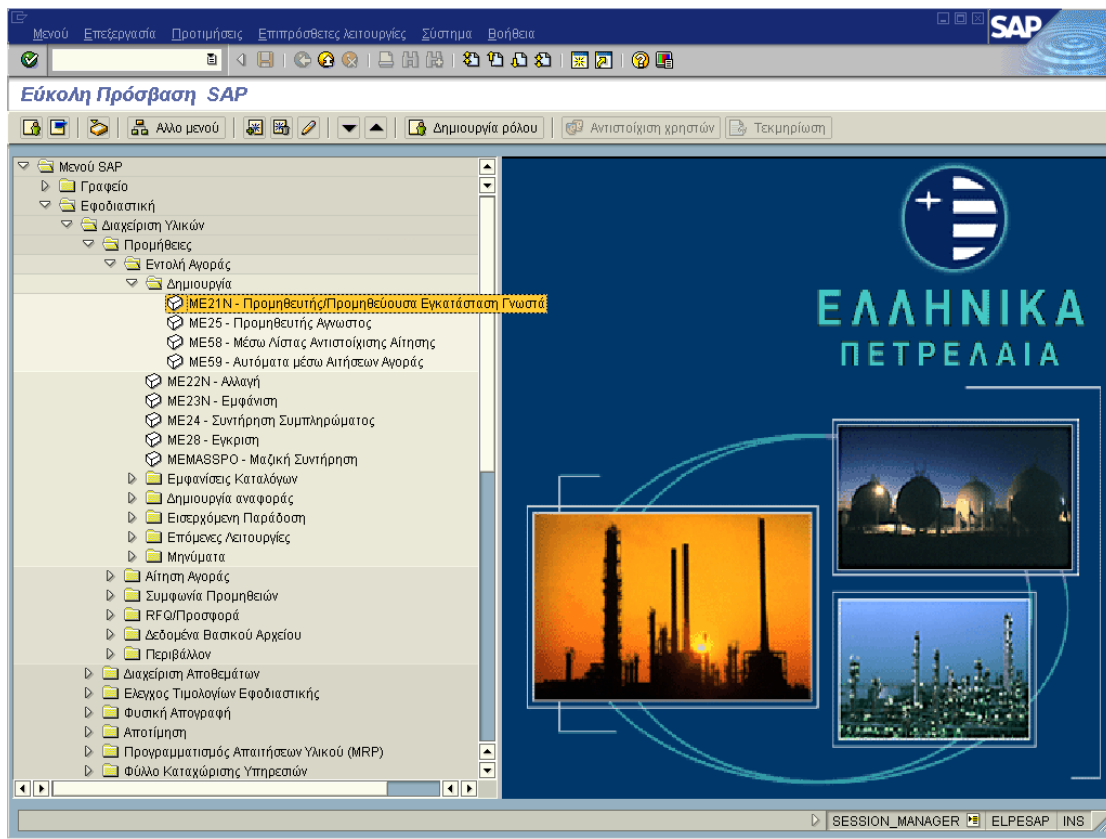
## 2. Σκοπός


Σκοπός της Εφαρμογής
Σκοπός της εφαρμογής είναι η δημιουργία εντολών αγοράς έναντι συμβάσεων.

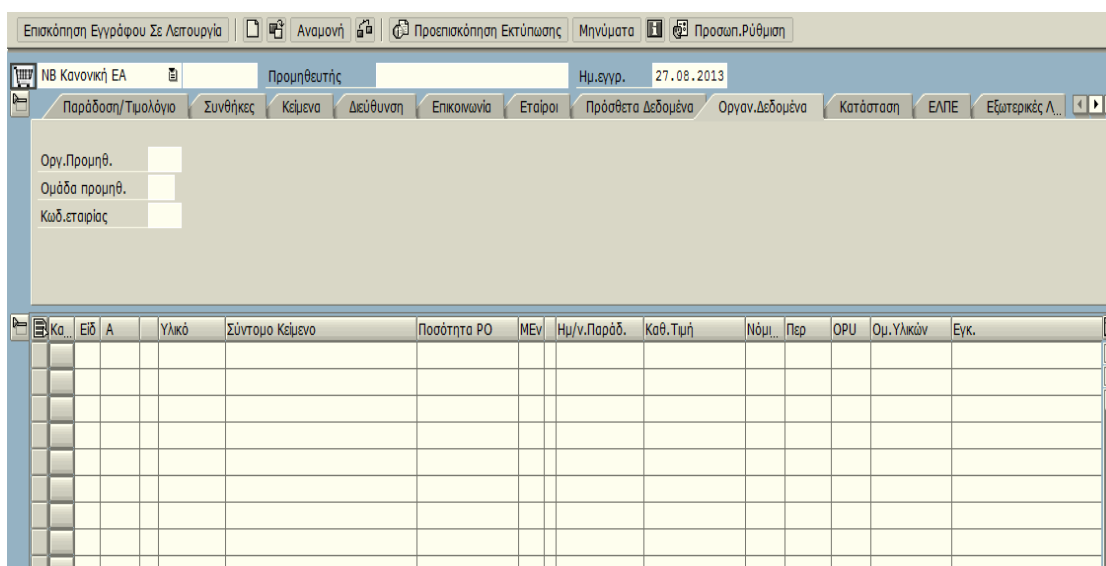
## 3. Ενεργοποίηση της κίνησης

Standard SAP	
Από Μενού	Εφοδιαστική → Διαχείριση Υλικών → Προμήθειες → Εντολή Αγοράς → Δημιουργία
Με κωδικό κίνησης	ME21N

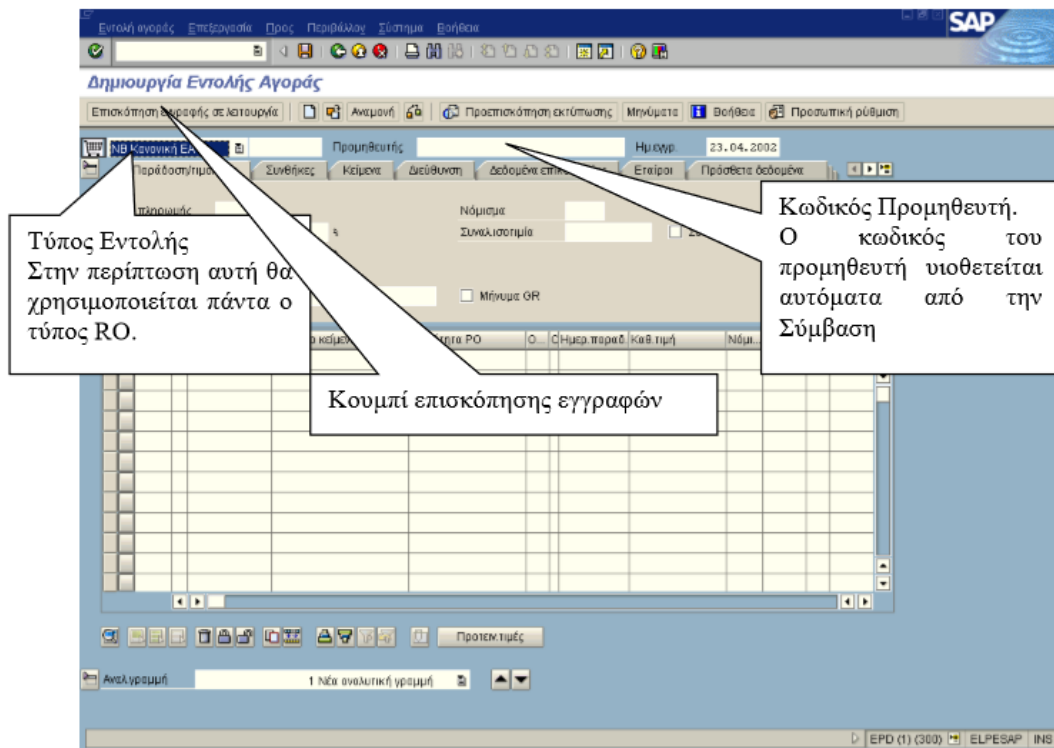
#### 4. Δημιουργία Εντολής Αγοράς Έναντι Σύμβασης



Επιλέγοντας το εικονίδιο  ή πληκτρολογώντας “Enter” εμφανίζεται η επόμενη οθόνη.



Στην παρακάτω οθόνη εισάγονται τα παρακάτω στοιχεία:



Πεδίο	Τιμή	Σχόλιο
<b>Τύπος εντολής</b>	RO	Στην περίπτωση αυτή θα χρησιμοποιείται πάντα ο τύπος RO.
<b>Προμηθευτής</b>	N010000000	Ο κωδικός του προμηθευτή υιοθετείται αυτόματα από την Σύμβαση
<b>Ημερ. Εντολής αγοράς</b>	23.04.2002	Εισάγεται αυτόματα η τρέχουσα ημερομηνία

Δεν εισάγεται ο προμηθευτής γιατί θα κληρονομηθεί από την Σύμβαση.

Ενεργοποιώντας την επισκόπηση εγγραφών μέσω της επιλογής

**Επισκόπηση Εγγράφου Εκτός Λειτουργίας**

θα εμφανιστεί η επόμενη οθόνη :





Επιλέγοντας Συμβάσεις θα εμφανιστεί η επόμενη οθόνη:


Εκτέλεση της αναφοράς

Βάσει συγκεκριμένων κριτηρίων επιλέγονται οι επιθυμητές συμβάσεις.

Για παράδειγμα ένα κριτήριο μπορεί να είναι ο προμηθευτής.

300 ELPEGAP INS


The screenshot shows the SAP 'Εγγραφές προμηθειών' (Purchase Entries) screen. The 'Μέγιστος αριθμός επιτυχιών' (Maximum number of successes) is set to 500. A list of selection criteria is shown, including 'Αριθμός Υλικού', 'Προμηθευτική εγκατάσταση', 'Αποθηκευτικός χώρος', 'Ομάδα υλικών', 'Περίμετροι επιλογής', 'Περιγραφή υλικού', 'Εγκατάσταση', 'Προμηθευτής', 'Ημερομηνία εγγραφής', 'Τύπος εγγραφής', 'Κατηγορία εγγραφής', 'Κωδικός εταιρείας', 'Εγγραφή προμηθειών', 'Ομάδα προμηθειών', 'Οργανισμός προμηθειών', and 'Όνομα υπεύθυνου ετάσιου'. A callout points to the 'Εκτέλεση της αναφοράς' (Execute report) button. Another callout points to the list of criteria, stating that based on specific criteria, the desired contracts are selected. A third callout points to the 'Προμηθευτής' (Supplier) criterion, noting that for example, a criterion can be the supplier.

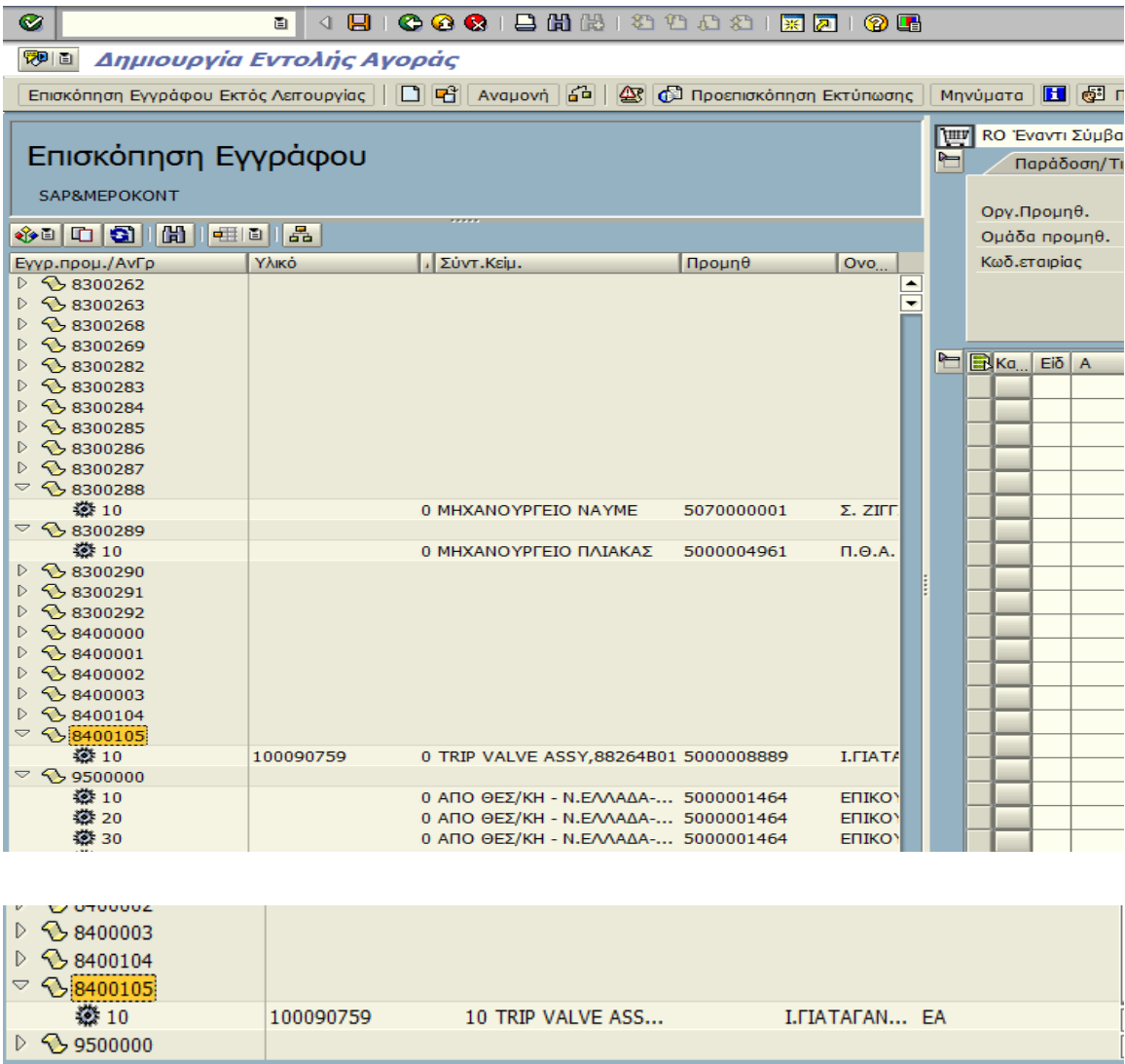
Δίπλα στο πεδίο του εμφανίζεται το κουμπί  το οποίο δηλώνει ότι υπάρχει εργαλείο αναζήτησης που μπορεί χρησιμοποιηθεί είτε επιλέγοντας το , είτε κάνοντας χρήση του F4 στο πληκτρολόγιο.

Με αυτές τις λειτουργίες μπορείτε να πλοηγηθείτε στις διάφορες καρτέλες

300 ELPEGAP INS

The screenshot shows the SAP 'Περιορισμός εύρους αξιών' (Value Range Restriction) screen. The 'Μέγιστ. αρ. επιτυχιών' (Maximum number of successes) is set to 500. The screen is divided into three tabs: 'Προμηθευτές ανά Κατηγορία' (Suppliers by Category), 'Προμηθευτές: (Προμήθειες)' (Suppliers: (Purchases)), and 'Προμηθευτές α...' (Suppliers a...). The 'Προμηθευτές: (Προμήθειες)' tab is active, showing a list of search criteria: 'Όρος αναζήτησης', 'Ταχ. κώδικας', 'Πόλη', 'Όνομα', 'Προμηθευτής', 'Οργαν. προμηθειών', 'Μετ. διακανονισμός', and 'Μέγιστ. αρ. επιτυχιών'. A callout points to the search criteria, stating that with these functions, you can navigate through the various cards.


Αφού όλα τα κριτήρια εισαχθούν στην παραπάνω οθόνη με την χρήση της επιλογής , θα εμφανιστεί η παρακάτω οθόνη:



Εγγρ.προμ./ΑνΓρ	Υλικό	Σύντ.Κειμ.	Προμηθ	Όνο...
8300262				
8300263				
8300268				
8300269				
8300282				
8300283				
8300284				
8300285				
8300286				
8300287				
8300288				
10		0 ΜΗΧΑΝΟΥΡΓΕΙΟ ΝΑΥΜΕ	5070000001	Σ. ΖΙΓΓ
8300289		0 ΜΗΧΑΝΟΥΡΓΕΙΟ ΠΛΙΑΚΑΣ	5000004961	Π.Θ.Α.
10				
8300290				
8300291				
8300292				
8400000				
8400001				
8400002				
8400003				
8400104				
8400105				
10	100090759	0 TRIP VALVE ASSY,88264B01	5000008889	Ι.ΓΙΑΤΑ
9500000				
10		0 ΑΠΟ ΘΕΣ/ΚΗ - Ν.ΕΛΛΑΔΑ-...	5000001464	ΕΠΙΚΟΝ
20		0 ΑΠΟ ΘΕΣ/ΚΗ - Ν.ΕΛΛΑΔΑ-...	5000001464	ΕΠΙΚΟΝ
30		0 ΑΠΟ ΘΕΣ/ΚΗ - Ν.ΕΛΛΑΔΑ-...	5000001464	ΕΠΙΚΟΝ

8400003				
8400104				
8400105				
10	100090759	10 TRIP VALVE ASS...		Ι.ΓΙΑΤΑΓΑΝ... ΕΑ
9500000				

Επιλέγοντας την επιθυμητή σύμβαση και με την χρήση της λειτουργίας , θα μεταφερθούν όλα τα στοιχεία της Σύμβασης στην καινούργια εντολή αγοράς που πρόκειται να δημιουργηθεί.

Δημιουργία Εντολής Αγοράς

Επισκόπηση Εγγράφου Εκτός Λειτουργίας

Αναμονή Προεπισκόπηση Εκτύπωσης Μηνύματα Προσωπ. Ρύθμιση

RO Έναντι Σύμβασης Προμηθευτής 5000008889 Ι.ΓΙΑΤΑΓΑΝΤΖΙΔΗΣ ... Ημ.εγγρ. 27.08.2013

Παράδοση/Τιμολόγιο Συνθήκες Κείμενα Δεύθυνση Επικοινωνία Εταίροι Πρόσθετα Δεδομένα Οργαν.Δεδομένα Κατάσταση

Οργ.Προμηθ. 1000 Δεύθυνση Προμηθειών  
Ομάδα προμηθ. 155 Δ. ΚΟΛΟΚΟΤΣΑ  
Κωδ.εταρίας 1000 ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ ΑΕ

Κα	Είδ	Ποσότητα	ΡΟ	ΜΕΝ	Ημ/ν.Παράδ.	Καθ.Τιμή	Νόμι	Περ	ΟΡΥ	Ομ.Υλικών	Εγκ.	Αποθη...	Παρτ...
10	EA					15,00 EUR	1		EA	SPARES - PL...			
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						
						0,00 EUR	0						

Συμπληρώνετε την εγκατάσταση αν η Σύμβαση αφορά όλη την Εταιρία, διαφορετικά το πεδίο έρχεται συμπληρωμένο.

RO Έναντι Σύμβασης Προμηθευτής 5000008889 Ι.ΓΙΑΤΑΓΑΝΤΖΙΔΗΣ ... Ημ.εγγρ. 27.08.2013

Παράδοση/Τιμολόγιο Συνθήκες Κείμενα Δεύθυνση Επικοινωνία Εταίροι Πρόσθετα Δεδομένα Οργαν.Δεδομένα

Οργ.Προμηθ. 1000 Δεύθυνση Προμηθειών  
Ομάδα προμηθ. 155 Δ. ΚΟΛΟΚΟΤΣΑ  
Κωδ.εταρίας 1000 ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ ΑΕ

Κα	Είδ	ΜΕΝ	Ημ/ν.Παράδ.	Καθ.Τιμή	Νόμι	Περ	ΟΡΥ	Ομ.Υλικών	Εγκ.	Αποθη...	Παρτ...
10	EA			15,00 EUR	1		EA	SPARES - PL...			
				0,00 EUR	0						

Στην περίπτωση που δεν έχει εγκριθεί η σύμβαση θα εμφανιστεί το παρακάτω μήνυμα.

Εντολές έγκρισης για σύμβαση 8400105 δεν είναι δυνατές(η σύμβαση δεν εγκρίθηκε)

Στην συνέχεια εισάγετε την επιθυμητή ποσότητα:

Δημιουργία Εντολής Αγοράς

Επισκόπηση Εγγράφου Σε Λειτουργία


Αναμονή Προεπισκόπηση Εκτύπωσης Μηνύματα Προσωπ. Ρύθμιση

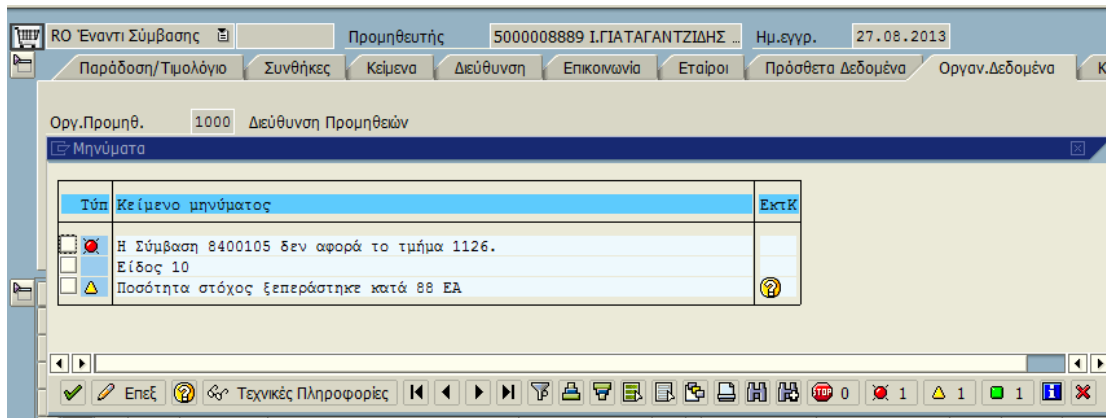
RO Έναντι Σύμβασης Προμηθευτής 5000008889 Ι.ΓΙΑΤΑΓΑΝΤΖΙΔΗΣ ... Ημ.εγγρ. 27.08.2013

Παράδοση/Τιμολόγιο Συνθήκες Κείμενα Δεύθυνση Επικοινωνία Εταίροι Πρόσθετα Δεδομένα Οργαν.Δεδομένα Κατάσταση ΕΛΠΕ Εξωτερικές Λ...

Οργ.Προμηθ. 1000 Δεύθυνση Προμηθειών  
Ομάδα προμηθ. 155 Δ. ΚΟΛΟΚΟΤΣΑ  
Κωδ.εταρίας 1000 ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ ΑΕ

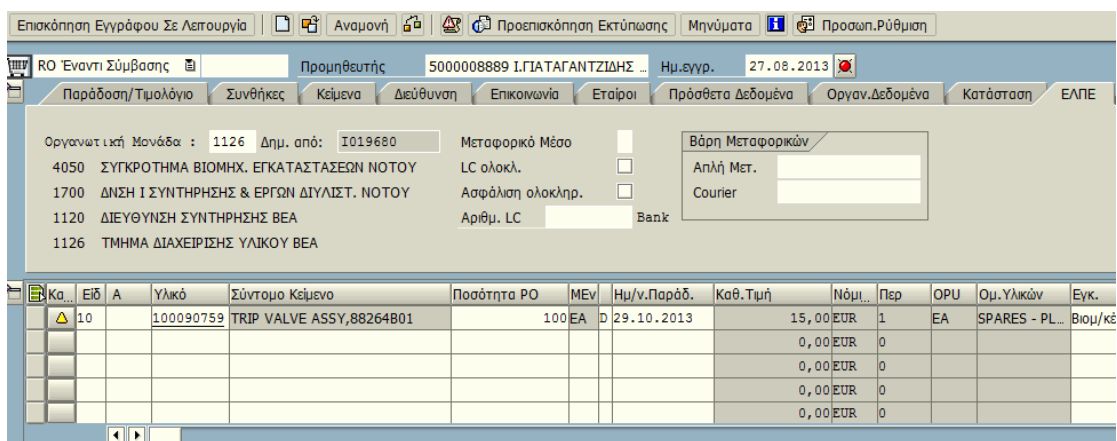
Κα	Είδ	A	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Ποσότητα	ΡΟ	ΜΕΝ	Ημ/ν.Παράδ.	Καθ.Τιμή	Νόμι	Περ	ΟΡΥ	Ομ.Υλικών	Εγκ.
10		A	100090759	TRIP VALVE ASSY,88264B01	100	EA	D	29.10.2013	15,00 EUR	1		EA	SPARES - PL...	Βιομ/κές Εγκ/σεις Ασφ...
									0,00 EUR	0				
									0,00 EUR	0				
									0,00 EUR	0				
									0,00 EUR	0				


Επιλέγοντας το εικονίδιο , το σύστημα θα ελέγξει αν όλες οι προϋποθέσεις για την δημιουργία της εντολής αγοράς ισχύουν.



Αν εμφανιστεί το παραπάνω μήνυμα , σημαίνει ότι δεν έχετε εξουσιοδότηση ως Τμήμα να κάνετε χρήση αυτής της σύμβασης.

Αν το πεδίο Τμήμα δεν έρθει συμπληρωμένο , τότε μπορείτε να το συμπληρώσετε όπως απεικονίζεται παρακάτω στην οθόνη ΕΛΠΕ:



Συμπληρώνετε το Τμήμα σας και αν έχετε εξουσιοδότηση να κάνετε χρήση της Σύμβασης τότε μπορείτε να προχωρήσετε στην αποθήκευση της Σύμβασης κάνοντας χρήση της λειτουργίας αποθήκευσης .

**Δημιουργία Εντολής Αγοράς**

Επισκόπηση Εγγράφου Σε Λειτουργία | Αναμονή | Προεπισκόπηση Εκτύπωσης | Μηνύματα | Προσωπ.Ρύθμιση

RO Έναντι Σύμβασης | Προμηθευτής 500008889 Ι.ΓΙΑΤΑΓΑΝΤΖΙΔΗΣ ... | Ημ.εγγρ. 27.08.2013

Παράδοση/Τιμολόγιο | Συνθήκες | Κείμενα | Διεύθυνση | Επικοινωνία | Εταίροι | Πρόσθετα Δεδομένα | Οργαν.Δεδομένα | Κατά

Οργανωτ ική Μονάδα : 1000 Δημ. από: I019680 Μεταφορικό Μέσο  Βάρη Μεταφορικών  
 0990 ΓΕΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΜΙΛΟΥ LC ολοκλ.  Απλή Μετ.   
 1000 ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΔΙΥΛΙΣΤΗΡΙΩΝ Ασφάλιση ολοκληρ.  Courier   
 Αριθμ. LC  Bank

Κα...	Είδ	A	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Ποσότητα PO	ΜΕν	Ημ/ν.Παράδ.	Καθ.Τιμή	Νόμι...	Περ	OPU	Ομ
10			100090759	TRIP VALVE ASSY,88264B01	100	EA	D 29.10.2013	15,00	EUR	1	EA	SP
								0,00	EUR	0		
								0,00	EUR	0		
								0,00	EUR	0		

Έναντι Σύμβασης δημιουργημένο υπό τον αρ.8400105001

**5. Δημιουργία Εντολής Αγοράς Έναντι Σύμβασης Unkown**

Στην συγκεκριμένη περίπτωση η σύμβαση στην οποία θα βασιστεί η εντολή αγοράς δεν έχει χαρακτηριστεί κοστολογικά αλλά υπάρχει μόνο ένας συνολικός προϋπολογισμός και τιμή μονάδας σε κάθε υλικό.

Ως παράδειγμα αναφέρεται η παρακάτω σύμβαση.

**Εμφάνιση Σύμβαση : Επισκόπηση Αναλυτικής Γραμμής**

Συμφωνία 8400011 Τύπος Συμφωνίας MORE ΗμερΣυμφων 30.07.2009  
 Προμηθευτής 5000000235 ΓΕΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΟΥ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ Νόμισμα EUR

Είδη Συμφ.Προμηθευτών

Είδ.	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Αρ.βασ.προϊόντ.	Ποσ.Στόχ.	ΜΕν	Καθ.Τιμή	Περ	O...	Τι	HT	Απ	ΟμδΥλικ	Εγκ.	ΑπΧώ	Δ	Κεί...
10	U	CSPipes , ASTM A-106 G...			0M	42,721	M					T-3				
20	U	CSPipes , ASTM A-106 G...			0M	105,931	M					T-3				
30	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	160,471	M					T-3				
40	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	169,911	M					T-3				
50	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	291,571	M					T-3				
60	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	346,101	M					T-3				
70	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	424,081	M					T-3				
80	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	519,161	M					T-3				
90	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	484,501	M					T-3				
100	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	59,781	M					T-3				
110	U	Pipes, ASTM A-106Gr.B, ...			0M	79,711	M					T-3				

**Εμφάνιση Σύμβαση : Δεδομένα Κεφαλίδας**

Συμφωνία: 8400011    Κωδ.εταιρίας: 1000    Ομάδα Προμηθευτών: 100  
 Τύπος Συμφωνίας: NORE    Οργανισμός Αγορών: 1000

Προμηθευτής: 5000000235    ΓΕΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΟΥ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ Α.Ε.

**Διαχειριστικά Πεδία**

Ημερ.Συμφωνίας: 30.07.2009    Διάστ.Αρ.Αναλ.Γραμ.: 10    Διάστ.Δευτ.ΑνΓρ.: 1  
 Εναρξη Ισχύος: 01.01.2012    Λήξη Ισχύος: 31.12.2013    Γλώσσα: EL  
 Μήνυμα GR

**Οροι Παράδοσης και Πληρωμής**

Οροι πληρωμής: V031    Αξία Στόχ.: 2.200.000,00    EUR  
 Πληρωμή σε: 30 Ημέρ    0,000 \$    Συν.Ισοτ.: 1,00000     Σταθ.Συν.Ισ.  
 Πληρωμή σε: 0 Ημέρ    0,000 \$    Incoterms:      
 Πληρωμή σε: 0 Ημέρ.Καθαρ.

Σε αυτή την περίπτωση όλες οι αρχικές ενέργειες είναι ίδιες εκτός από τα παρακάτω:

**Δημιουργία Εντολής Αγοράς**

Επισκόπηση Εγγράφου Εκτός Λειτουργίας    Αναμονή    Προεπισκόπηση Εκτύπωσης    Μηνύματα    Προσωπ.Ρύθμιση


**Επισκόπηση Εγγράφου**  
SAP&MEPOKONT

Εγγρ.πρωμ./ΑνΓρ	Υλικό	ΑνΓρ	Σύντ.Κειμ.	Δείκτ.Διαγ.
8400011				
10		10	CSPipes , ASTM A-106 Gr. B, SCH 2...	
20		20	CSPipes , ASTM A-106 Gr. B, SCH 2...	
30		30	Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 12"	
40		40	Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 14"	
50		50	Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 16"	
60		60	Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 18"	
70		70	Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 20"	

RO Έναντι Σύμβασης    Παράδοση/Τιμολόγιο    Κείμενα

Οργ.Προμηθ.    Ομάδα προμηθ.    Κωδ.εταιρίας

Κα...    Είδ    Α    Υλικό    Σύντομο Κειμ

Στην οθόνη Επισκόπησης Εγγράφων επιλέγετε τις γραμμές της Σύμβασης που επιθυμείτε και με την επιλογή  θα μεταφερθούν τα στοιχεία της Σύμβασης στην Εντολή Αγοράς.

Συμπληρώνοντας την Εγκατάσταση θα εμφανιστεί το παρακάτω μήνυμα.

RO Έναντι Σύμβασης | Προμηθευτής: 500000235 ΓΕΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΟΥ | Ημ.εγγρ.: 06.09.2013

Παράδοση/Τιμολόγιο | Συνθήκες | Κείμενα | Διεύθυνση | Επικοινωνία | Εταίροι | Πρόσθετα Δεδομένα | Οργαν.Δεδομένα

Οργ.Προμηθ.: 1000 Διεύθυνση Προμηθεαών  
 Ομάδα προμηθ.: 100 Γραμματεία Προμηθ.  
 Κωδ.εταίριας: 1000 ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ ΑΕ

Κα...	Είδ	A	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Ποσότητα ΡΟ	ΜΕν	Ημ/ν.Παράδ.	Καθ.Τιμή	Νόμι...	Περ	ΟΡΥ
10	U			CSPipes , ASTM A-106 Gr. B, SCH...		M D	06.09.2013	42,72 EUR	1		M
20	U			CSPipes , ASTM A-106 Gr. B, SCH...		M D	06.09.2013	105,93 EUR	1		M
30	U			Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 1..		M D	06.09.2013	160,47 EUR	1		M

Μηνύματα

Τύπ	Κείμενο μηνύματος	ΕκτΚ
<input type="checkbox"/>	Είδος 10	
<input checked="" type="checkbox"/>	Άγνωστος χαρακτηρισμός λογαριασμού μη ορισμένος για χρήση εδώ	?
<input type="checkbox"/>	Είδος 10 ΓραμΠαράδ. 1	

Κα...	Είδ	A	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Πι
10	U			CSPipes , ASTM A-106 Gr. B, SCH...	
20	U			CSPipes , ASTM A-106 Gr. B, SCH...	
30	U			Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 1..	
40	U			Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 1..	

Οι ενεργές επιλογές που έχετε για το συγκεκριμένο πεδίο βάση της υπάρχουσας διαδικασίας είναι οι παρακάτω :

ΠεριγρΚατηγΧαρακ...

- F Εντολή
- H Έργο Επενδυτικό ΕΛΠΕ
- J Budget Line
- Z Projekt stock

Στην περίπτωση που θα επιλέξετε **F** Εντολή θα πρέπει να συμπληρώσετε τα παρακάτω:



Είδος 1 [ 10 ] CS Pipes , ASTM A-106 Gr. B, SCH 20, ...

Δεδομένα Υλικών   Ποσότητες/Βάρη   Πρόγραμμα Παράδοσης   Παράδοση   Τιμολόγιο

ΚατΧαρΛογ F Εντολή   Κατανομή   Μεμονωμένος χαρακτήρ...   Κωδ.Ετ. 10

Μερ.Τιμ.   Παραγωγή από Κατηγο...

Κ...	Δ...	Ποσότητα	Ποσοσ	Λογ.Γ/Λ	ΕπΠ	Εντολή	Στοιχείο WBS
1		10,000		6207030000			

Θα χρειαστεί να συμπληρώσετε την εντολή συντήρησης.

Είδος	1000	11	ZA01	50133677	ΑΝΤΙΚ/ΣΗ ΔΙΑΝΟΜΕΑ ΑΓΩΓΩΝ ΣΥΝΟΔΕΙΑΣ Ο-2403
	1000	11	ZA01	50133709	ΕΛΕΓΧΟΣ ΔΙΑΚΕΝΩΝ ΕΔΡΑΝΩΝ MV-3302-C
	1000	11	ZA01	50133710	ΚΑΘ/ΣΜΟΣ 2 ΚΑΥΣΤΗΡΩΝ F.OIL ΣΤΟΝ L-2051
	1000	11	ZA01	50133711	Ελεγχος ΡDIC-33718
	1000	11	ZA01	50133712	ΕΠΙΣΚΕΥΗ 12 ΣΤΗΡΙΓΜΑΤΩΝ ΓΡΑΜΜΩΝ 3700Α/Β
	1000	11	ZA01	50133713	J-5511-AM/ΑΝΤ/ΣΗ ΡΟΥΛΕΜΑΝ ΚΙΝΗΤΗΡΑ.
	1000	11	ZA01	50133714	ΜΗΔΕΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥ FΙ ΠΡΟΣ ΒΙΟΦΙΛΤΡΟ U-5500
	1000	11	ZA01	50133718	Επισκευή spare J-4110-S 6/2/2012
	1000	11	ZA01	50133723	ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΘΕΡΜΟΣΤΑΤΗ EDG R-7200
	1000	11	ZA01	50133724	Ελεγχος γείωσης γεμιστηρίου Νο 14
	1000	11	ZA01	50133726	Αντ/ση ταχυσυνδέσμου ντ θερμ γεμιστ.20
	1000	11	ZA01	50133729	ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΜΟΝΩΣΗΣ ΚΑΛΩΔΙΩΝ R-7540
	1000	11	ZA01	50133738	ΚΑΘ/ΣΜΟΣ ΕΛΑΙΟΛΕΚΑΝΩΝ & ΜΗΧΑΝ/ΣΙΟΥ GT-3
	1000	11	ZA01	50133744	ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΛΟΥΤΡΟΥ ΪΩΔΟΜΕΤΡΟΥ 100 οC
	1000	11	ZA01	50133746	ΑΝΤ/ΣΗ ΡΟΥΛΕΜΑΝ ΚΙΝΗΤΗΡΑ J-3910-SM
	1000	11	ZA01	50133748	Αντ.spool εξόδ.συμπυκνωμάτων πίσωZ-3706B
	1000	11	ZA01	50133831	ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΔΙΑΡΡΟΗΣ ΥΔΡΑΥΛΙΚΟΥ CLARK35
	1000	11	ZA01	50133833	ΤΕΣΤ4
	1000	11	ZA01	50133836	test
	1000	11	ZA01	50133852	sap work order test
	1000	11	ZA01	50133855	SDF

ΚατΧαρΛογ F Εντολή   Κατανομή   Μεμονωμένος χαρακτήρ

Μερ.Τιμ.   Παραγωγή από Κατηγο.

Κ...	Δ...	Ποσότητα	Ποσοσ	Λογ.Γ/Λ	ΕπΠ	Εντολή	Στοιχείο WBS
1		10,000		6207030000		50133831	

Στην περίπτωση που θα επιλέξετε **H Έργο Επενδυτικό ΕΛΠΕ** θα πρέπει να συμπληρώσετε τα παρακάτω:

Κ...	Δ...	Ποσότητα	Ποσος	Κέντ.Κόστ.	Λογ.Γ/Λ	ΕπΠ	Στοιχείο WBS	Παρασ
	1	12,000			1599000000			

Θα χρειαστεί να συμπληρώσετε το Στοιχείο WBS μέσω της παρακάτω βοήθειας αναζήτησης

Στοιχείο δομής ανάλυσης εργασίας (Στοιχείο WBS) (3)

WBS στοιχείο: Περιγραφή και καθορισμός έργου

WBS στοιχείο: σύντομη αναγνω...

Περιγραφή

Καθορισμός Έργου

Στοιχείο WBS

Σύντομο ID (WBS στ.)

Κ...	Δ...	Ποσότητα	Ποσος	Κέντ.Κόστ.	Λογ.Γ/Λ	ΕπΠ	Στοιχείο WBS	Παρασ
	1	12,000			1599000000	1010	G/000002.22	

Στην περίπτωση που θα επιλέξετε **J Budget Line** θα πρέπει να συμπληρώσετε τα παρακάτω:

Δεδομένα Υλικών   Ποσότητες/Βάρη   Πρόγραμ

ΚατΧαρ/Λογ   J Budget Line   Κατανα

Σημείο Εκφόρτ.   Π

Λογαριασμός Γ/Λ  

Επιχειρ.Περιοχή  

Περιοχή CO  

Κέντρο Κόστους  

Στοιχείο WBS  

Καταχωρίστε Λογαριασμό Γ/Λ

Θα χρειαστεί να καταχωρήσετε λογαριασμό μέσω της παρακάτω βοήθειας αναζήτησης.

Αριθμός Λογαριασμού Γ/Λ (3)

Αριθμός εναλλακτικού λογαριασμού   Budget lines / Cross Plant

Στοιχείο WBS  

Περιγραφή  

Καθορισμός Έργου  

Περιγραφή  

Υπεύθυνος  

Υπεύθυνο πρόσωπο  

Στοιχείο Κόστους  

Ακριβ.καταχ.ΚέντΚόστ  

Μέγ. Αρ. Επιτυχιών   500

Στοιχείο WBS	Περιγραφή	Καθορισμός Ε...	Περιγρ...	Υπεύθ.	Όνομα υπεύθ.ατόμου	ΣτοιχΚόστ.	Κατ.Κέν...
Z/0101.AIREDC	ΧΗΜΙΚΑ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟΥ	Z/0101	BL BEA	00991093	ΔΟΔΟΠΟΥΛΟΣ Ν.	6408200100	1130
Z/0101.AIRHLM	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡ. - ΥΛΙΚΑ	Z/0101	BL BEA	00991514	ΜΕΡΜΗΓΚΑΣ Χ.	6408260100	1130
Z/0101.AIRHLS	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡ. - ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	Z/0101	BL BEA	00991514	ΜΕΡΜΗΓΚΑΣ Χ.	6207020100	1130
Z/0101.AIRM1M	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡ. - ΥΛΙΚΑ	Z/0101	BL BEA	00991512	ΔΗΜΑΚΟΣ Δ.	6408260100	1130
Z/0101.AIRM1S	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡ. - ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	Z/0101	BL BEA	00991512	ΔΗΜΑΚΟΣ Δ.	6207020100	1130
Z/0101.AIRM2M	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡ. - ΥΛΙΚΑ	Z/0101	BL BEA	00991513	ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Δ.	6408260100	1130
Z/0101.AIRM2S	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡ. - ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	Z/0101	BL BEA	00991513	ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Δ.	6207020100	1130

ΚατΧαρΛογ J Budget Line Κατανομή

Σημείο Εκφόρτ.  Παρα

Λογαριασμός Γ/Λ

Επιχειρ.Περιοχή

Περιοχή CO

Κέντρο Κόστους

Στοιχείο WBS

Επίσης θα χρειαστεί να εισάγετε και το σωστό Budget Line μέσω των παρακάτω βοηθειών αναζήτησης.

Στοιχείο Δομής Διακοπής Εργασίας (Στοιχείο WBS) (3)

Budget line μέσω λογαριασμού Budget lines / Υπεύθυνος Budget line...

Cost element

Στοιχείο WBS

Μέγ. Αρ. Επιτυχιών

Στοιχείο Δομής Διακοπής Εργασίας (Στοιχείο WBS) (3)

Budget line μέσω λογαριασμού Budget lines / Υπεύθυνος Budget line...

Περιγραφή

Στοιχείο WBS

Υπεύθυνος

Υπεύθυνο πρόσωπο

Μέγ. Αρ. Επιτυχιών

Στοιχείο Δομής Διακοπής Εργασίας (Στοιχείο WBS) (3)

Budget lines / Υπεύθυνος      Budget lines / Cross Plant      Στοιχεία WBS μ...

Στοιχείο WBS

Περιγραφή

Καθορισμός Εργου

Περιγραφή

Υπεύθυνος

Υπεύθυνο πρόσωπο

Στοιχείο Κόστους

Ακριβ.καταχ.ΚέντΚόστ

Μέγ. Αρ. Επιτυχιών      500

Στοιχείο Δομής Διακοπής Εργασίας (Στοιχείο WBS) (3) 500 Εύρεση καταχωρίσεων

Budget lines / Υπεύθυνος      Budget lines / Cross Plant      Στοιχεία WBS με Αντιστοιχασμένα Στοιχεία Εργου oProjects      Joint Venture

Στοιχείο WBS	Περιγραφή	Καθορισμός Ε...	Περιγρ...	Υπεύθ.	Όνομα υπεύθ.ατόμου	ΣτοιχΚόστ.	Κατ.Κέν...
Z/0101.AIREDC	ΧΗΜΙΚΑ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟΥ	Z/0101	BL BEA	00991093	ΔΟΔΟΠΟΥΛΟΣ Ν.	6408200100	1130
Z/0101.AIRHLM	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡ. - ΥΛΙΚΑ	Z/0101	BL BEA	00991514	ΜΕΡΜΗΓΚΑΣ Χ.	6408260100	1130
Z/0101.AIRHLS	ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ ΑΓΩΓΟΥ ΑΕΡΟΔΡ. - ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	Z/0101	BL BEA	00991514	ΜΕΡΜΗΓΚΑΣ Χ.	6207020100	1130

ΚατΧαρΛογ J Budget Line      Καταν

Σημείο Εκφόρτ.

Λογαριασμός Γ/Λ      6207020100

Επιχειρ.Περιοχή

Περιοχή CO      1000

Κέντρο Κόστους      1130

Στοιχείο WBS      Z/0101.AIRHLS

Στην περίπτωση που θα επιλέξετε **Z Projekt stock** θα πρέπει να συμπληρώσετε τα παρακάτω:

Είδος 4 [ 40 ] Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 14"

Δεδομένα Υλικών Ποσότητες/Βάρη Πρόγραμμα Παρ

ΚατΧαρΛογ Z Projekt stock Κατανομή

Σημείο Εκφόρτ. Παραλήπ

Λογαριασμός Γ/Λ 1599000000

Επιχειρ.Περιοχή

Περιοχή CO

Στοιχείο WBS | Δίκτυο

Παραγγελία

Θα χρειαστεί να συμπληρώσετε το Στοιχείο WBS μέσω της παρακάτω βοήθειας αναζήτησης

Στοιχείο δομής ανάλυσης εργασίας (Στοιχείο WBS) (3)

WBS στοιχείο: Περιγραφή και καθορισμός έργου WBS στοιχείο: σύντομη αναγνω...

Περιγραφή

Καθορισμός Έργου

Στοιχείο WBS

Σύντομο ID (WBS στ.)

Είδος 4 [ 40 ] Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 14"

Δεδομένα Υλικών Ποσότητες/Βάρη Πρόγραμμα Παράδοσης

ΚατΧαρΛογ Z Projekt stock Κατανομή Μεμον

Σημείο Εκφόρτ. Παραλήπτης

Λογαριασμός Γ/Λ 1599000000

Επιχειρ.Περιοχή 1010

Περιοχή CO 1000

Στοιχείο WBS G/000002.22 Δίκτυο

Παραγγελία


**Δημιουργία Εντολής Αγοράς**


Επισκόπηση Εγγράφου Σε Λειτουργία | Αναμονή | Προσακόπηση Εκτύπωσης | Μηνύματα | Προσωπ.Ρύθμιση

RO Έναντι Σύμβασης | Προμηθευτής: 500000235 ΓΕΝΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΟΥ... | Ημ.εγγρ.: 06.09.2013

Κεφαλίδα

Κα.	ΕΙΒ	A	Υλικό	Σύντομο Κείμενο	Ποσότητα PO	ΜΕν	Ημ/ν.Παράδ.	Καθ.Τιμή	Νόμι.	Περ	ΟΡΥ	Ομ.Υλικών	Εγκ.
10	F			CSPIpes , ASTM A-106 Gr. B, SCH...	10 M	D	06.09.2013	42,72 EUR	1	M	GENERAL USE	Βιομ/κής Εγκ/σης Ασπροπύργου	
20	H			CSPIpes , ASTM A-106 Gr. B, SCH...	12 M	D	06.09.2013	105,93 EUR	1	M	GENERAL USE	Βιομ/κής Εγκ/σης Ασπροπύργου	
30	J			Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 1...	14 M	D	06.09.2013	160,47 EUR	1	M	GENERAL USE	Βιομ/κής Εγκ/σης Ασπροπύργου	
40	Z			Pipes, ASTM A-106Gr.B, SCH20, 1...	18 M	D	06.09.2013	169,91 EUR	1	M	GENERAL USE	Βιομ/κής Εγκ/σης Ασπροπύργου	
								0,00 EUR	0				
								0,00 EUR	0				
								0,00 EUR	0				
								0,00 EUR	0				

Τώρα μπορείτε να προχωρήσετε στην αποθήκευση της Σύμβασης κάνοντας χρήση της λειτουργίας αποθήκευσης .

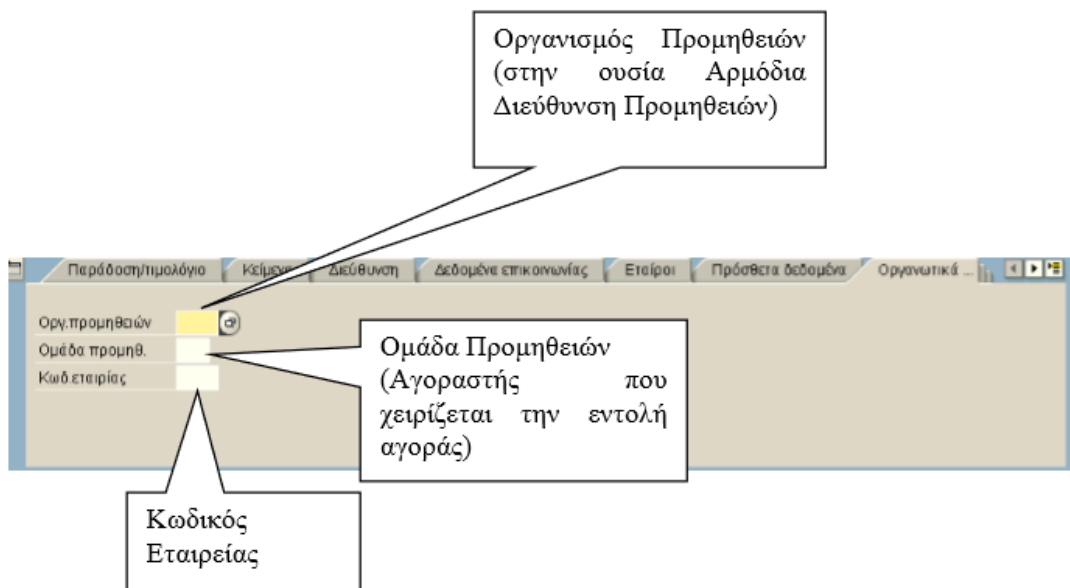
 Έναντι Σύμβασης δημιουργημένο υπό τον αρ.8400011260

## 6. Λοιπές πληροφορίες Εντολής Αγοράς

Πληροφοριακά αναφέρονται στις παρακάτω παραγράφους οι πληροφορίες που είναι διαθέσιμες στα δύο επίπεδα της Εντολής Αγοράς.

### Επίπεδο Επικεφαλίδας

#### Οργανωτικά Δεδομένα



Οργανισμός Προμηθειών (στην ουσία Αρμόδια Διεύθυνση Προμηθειών)

Ομάδα Προμηθειών (Αγοραστής που χειρίζεται την εντολή αγοράς)

Κωδικός Εταιρείας

Παράδειγμα οργάνωσης:

Οργ.προμηθειών	α
Ομάδα προμηθ.	
Κωδ.εταιρείας	

Στα παραπάνω πεδία δεν γίνεται καμία αναζήτηση. Οι τιμές υιοθετούνται από την σχετική Σύμβαση.

## Παράδοση / Τιμολόγιο

The screenshot shows the 'Παράδοση/Τιμολόγιο' window with the following fields and callouts:

- Όροι Πληρωμής**: Points to the 'Όροι πληρωμής' field, which is set to 'ΥΟ40'.
- Νόμισμα Εντολής Αγοράς**: Points to the 'Νόμισμα' field, which is set to 'EUR'.
- Επιλέγοντας κλειδώνετε την μελλοντική συναλλαγματική ισοτιμία**: Points to the 'Συναλλαγματική ισοτιμία' field, which is set to '1,00000'.
- Με αυτές τις επιλογές διαμορφώνονται διαφορετικοί όροι πληρωμής**: Points to the 'Πληρωμή σε' fields, which are set to '40 ημερ.', 'ημερ.', and 'κεθ ημερ.'.
- Ισοτιμία με EURO**: Points to the 'Συναλλαγματική ισοτιμία' field.

Όλες οι τιμές έρχονται από την Σύμβαση.

## Κείμενα

The screenshot shows the 'Κείμενα' window with the following details:

- Κείμενα Κεφαλίδας**: A list of documents with checkboxes for 'Κείμενο κεφαλίδας', 'Σημείωση κεφαλίδας', 'Προθεσμίες', and 'Όροι παράδοσης'.
- 10/3/2011**: The date of the document.
- ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΚΑΤΑΛΗΚΤΙΚΗΣ ΑΞΙΑΣ ΣΤΑ 2.200.000 EURO**: The main title of the document.
- ΒΑΣΗ ΑΙΤΗΜΑΤΩΝ ΤΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ:**: The subtitle of the document.
- ΒΕΘ ΑΡ. ΑΙΤ. 1223008488 200.000 EURO**: The reference number and amount.
- ΒΕΕ 400.000 EURO**: The amount of the document.
- 1 Επεξεργαστής**: The name of the document.

Στον χώρο των κειμένων κεφαλίδας εισάγονται παρατηρήσεις και σχόλια που αφορούν στο σύνολο της εντολής.

Όλα τα κείμενα έρχονται από την Σύμβαση.

## Διεύθυνση Προμηθευτή

The screenshot shows the 'Διεύθυνση Προμηθευτή' window with the following details:

- Οδός/Αριθ.κατοικ.**: 18ο ΧΛΜ. Ε.Ο. ΑΘΗΝΩΝ-ΚΟΡΙΝΘΟΥ
- Ταχ.Κώδικας/Πόλη**: 19300 ΑΣΠΡΟΠΥΡΓΟΣ
- Χώρα**: GR Ελλάδα
- Τηλέφωνο**: 210-5514600 Εσωτερικό
- Φαξ**: 210-5572779 Εσωτερικό
- Λεπτομέρ.δ/σης**: A button to view details.





## 7. Επίπεδο Αναλυτικών Γραμμών

### Δεδομένα Υλικών

Στην συγκεκριμένη οθόνη εμφανίζεται τα στοιχεία που αφορούν τον κωδικό του υλικού – Υπηρεσία και ως επιπλέον πληροφορία μπορεί να εισαχθεί ο κωδικός υλικού του προμηθευτή και η παρτίδα προμηθευτή.

Δεδομένα Υλικών	Ποσότητες/Βάρη	Πρόγραμμα Παράδοσης	Παράδοση	Τιμολόγιο	Συνθήκες
Ομάδα υλικών	Γ-3				
Αρ.υλικού προμ.					
			Παρτιδ.Προμηθ.		

### Ποσότητες/Βάρη

Σε αυτήν την οθόνη, αν δεν έχουν έρθει από το βασικό αρχείο υλικού, μπορείτε να εισάγετε πληροφορίες σχετικές με τα βάρη και τους όγκους των υλικών που παραγγέλνετε. Στην περίπτωση που κάποια από τις συνθήκες διαμόρφωσης τιμής είναι σχετική με βάρη θα επηρεαστεί η τιμή της.

Ποσότητα ΡΟ	10	Μ	ΟΥπ.<->ΟΡΥπ.	1	Μ	<->1	Μ
Μον.Αποθ.Ποσ.Παρ.	0,000		Μον.Παραγγ.<-> Μον.Αποθ.	0	Μ	<->0	
Καθαρό Βάρος	0,000	/1	Μ	Καθαρό βάρος	0,000	/	Είδος
Μικτό βάρος	0,000	/1	Μ	Μικτό βάρος	0,000	/	Είδος
Όγκος	0,000	/1	Μ	Όγκος	0,000	/	Είδος

### Πρόγραμμα Παράδοσης

Στην συγκεκριμένη οθόνη μπορείτε να εισάγετε τις τμηματικές αποστολές που συμφωνήθηκαν με τον Προμηθευτή και τις αντίστοιχες ημερομηνίες.

Κ...	Ημ/νία Παρ...	Προγρ.Παρ.	Χρόν...	Στατ.Ημερ...	Ποσ.GR	Απ.αγοράς	Απο...	Εκκρ.Ποσότητα	Γρα... A...
D	06.09.2013		5	06.09.2013					51
D	06.12.2013		5	06.12.2013					52
									0
									0

## Παράδοση

Σημαντική λειτουργία σε αυτή την οθόνη είναι ο ορισμός του ποσοστού πλεονασματικής παραλαβής που θα επιτρέπετε από το σύστημα

ΑνοχΠλεονΠαράδ.  € και η δυνατότητα της καταχώρησης παραλαβής χωρίς την

- Παραλαβή Αγαθών
- Μη αποτιμημ. GR

δημιουργία λογιστικής εγγραφής.

Επίσης παρέχεται η δυνατότητα να οριστεί μέσω του δείκτη  Ολοκληρ.Παράδοσ ,ότι η εντολή αγοράς δεν περιμένει παραλαβή ακόμα και αν υπάρχει διαθέσιμη ποσότητα.

ΑνοχΠλεονΠαράδ.	<input type="text" value="20,0"/>	€	<input type="checkbox"/> Απεριόριστο	<input checked="" type="checkbox"/> Παραλαβή Αγαθών
ΑνοχΕλλειμΠαράδ	<input type="text" value="0,0"/>	€	<input type="checkbox"/> Αποδοχή Αρχικού	<input type="checkbox"/> Μη αποτιμημ. GR
Οδηγ.Αποστολής				<input type="checkbox"/> Ολοκληρ.Παράδοσ
Τύπος Αποθέματ.	Απεριόριστη χρήση			
Υπολ.Διάρκ.ΣεΡάφι	<input type="text" value="0"/>	D	Προγ.χρόν.παράδ	<input type="text" value="0"/>
Κλειδί Ελέγχ. QA				Χρ.Επεξ. GR
			Incoterms	<input type="text" value=""/>
			Αργ.Ημ/νία GR	<input type="text" value=""/>

## Τιμολόγιο

Σημαντική λειτουργία σε αυτή την οθόνη είναι ο δείκτης  Τελ. Τιμολόγιο ο οποίος ορίζει ότι για την εντολή αγοράς δεν εκρεμμεί τιμολόγιο.

Επίσης παρέχεται η δυνατότητα να εισαχθεί ο κωδικός φόρου  που εμφανιστεί και στο Τιμολόγιο.

<input checked="" type="checkbox"/> Απόδ. Τιμολογ	Κωδικός φόρου	<input type="text" value=""/>
<input type="checkbox"/> Τελ. Τιμολόγιο		
<input type="checkbox"/> IV Βάσει GR		
<input type="checkbox"/> Διαχωρ. IV	Κύκλ. τιμολ. υλικ	<input type="text" value="9"/>

## Συνθήκες

Ποσότητα 10 Μ Καθαρό 427,20 EUR

Στοιχεία Τιμοδότησης													
A...	ΕΔΣν	Όνομα	Ποσό	Νόμ.	ανά	M..	B/N	Τιμή συνθήκης	Νόμ.	ΑρΚΔΕτ	ΟΥη	ΚΚατΜε	Μο
	PB00	Μικτή Τιμή	42,72	EUR	1	M		427,20	EUR	1	M	1	M
		Καθαρή τιμή	42,72	EUR	1	M		427,20	EUR	1	M	1	M
		Πραγματική Αξία 1	42,72	EUR	1	M		427,20	EUR	1	M	1	M
	SKTO	Εκπτώση σε Μετρητά	0,000	€				0,00	EUR	0		0	
		Πραγματική Αξία 2	42,72	EUR	1	M		427,20	EUR	1	M	1	M

Είδος 1 [ 10 ] CSPipes , ASTM A-106 Gr. B, SCH 20, ...

Δεδομένα Υλικών Ποσότητες/Βάρη Πρόγραμμα Παράδοσης Παράδοση Τιμολόγιο Συνθήκες

Ποσότητα 10 Μ Καθαρό 427,20 EUR

Στοιχεία Τιμοδότησης													
A...	ΕΔΣν	Όνομα	Ποσό	Νόμ.	ανά	M..	B/N	Τιμή συνθήκης	Νόμ.	ΑρΚΔ			
	PB00	Μικτή Τιμή	42,72	EUR	1	M		427,20	EUR				
		Καθαρή τιμή											
		Πραγματική Αξία 1											
	SKTO	Εκπτώση σε Μετρητά											
		Πραγματική Αξία 2											

Τύπος Συνθήκης (3) 69 Εύρεση καταχωρίσεων

Περιορισμοί

TunN	Όνομα
YBQV	Τραπεζικά/Ποσότητα
YCAT	Εκτελωνιστικά//Ποσό
YCPT	Εκτελωνιστικά//Ποσοστ
YCQT	Εκτελωνιστικά//Ποσότη
YDAV	Εκπτώση/Ποσό Σύνολο

Εγγραφή συνθ.

Παρέχεται η δυνατότητα να εισαχθούν προβλεπόμενα κόστη επιβάρυνσης που θα αυξήσουν την αξία της συγκεκριμένης εισαγωγής.

## Κείμενα

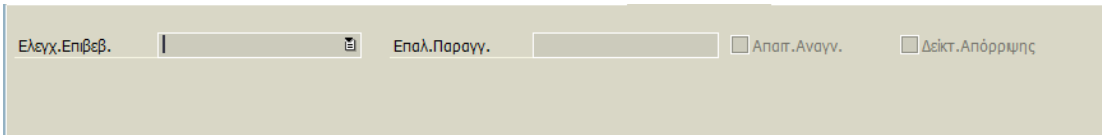
Με τον ίδιο τρόπο όπως και στην κεφαλίδα συμπληρώνονται ειδικές παρατηρήσεις και σημειώσεις, που όμως τώρα αφορούν το συγκεκριμένο υλικό-υπηρεσία. Οι σημειώσεις αυτές υιοθετούνται από την Σύμβαση.

Κείμενα Είδους	Οπ...
Κείμενο αναλυτικής	
Κείμενο εγγρ.πληρο	
Κείμενο Εντολής Αγο	
Κείμενο παράδοσης	
Σημ.εγγραφ.πληρο	

## Επιβεβαιώσεις

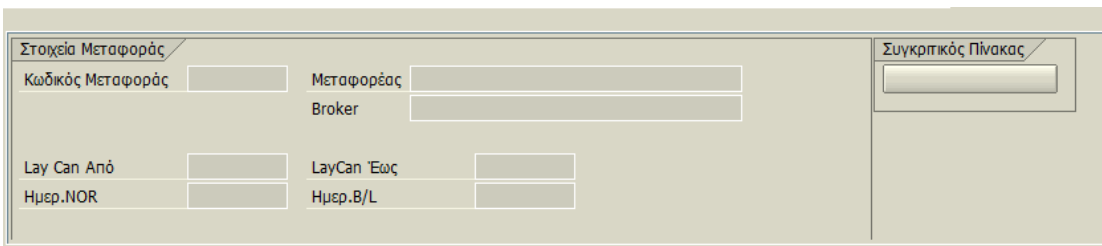
Στην συγκεκριμένη οθόνη μόνο στην περίπτωση των Αγορών Πετρελαιοειδών

χρειάζεται στο πεδίο  η τιμή TD.



### Δεδομένα Πελατών

Στην οθόνη αυτή εισάγετε την σύμβαση μεταφοράς, εφόσον υπάρχει και την αναλυτική γραμμή της. Πρόκειται για μια χρήσιμη πληροφορία που θα βοηθήσει τις αναφορές εκείνες που είναι σχετικές με τους μεταφορείς.



Όταν θα γίνει η πρώτη παραλαβή ή καταχώρηση τιμολογίου θα εμφανιστεί σε επίπεδο αναλυτικής γραμμής και άλλη μία οθόνη, η οποία θα ενημερώνεται αυτόματα.

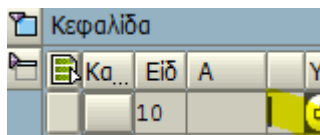
Πρόκειται για την Οθόνη 'Ιστορικά Στοιχεία Εντολής Αγοράς'.

### Ιστορικό Εντολής Αγοράς

TKN	Παραστατι...	...	Ημερ.Καταχ.	Χρόνο...	Σ Ποσό σε τοπ...	Τ.νόμ	Σ	Ποσό	Νόμ.	Σ	Ποσότητα	Σ	Ποσ.Κόστ.Παράδ(Μο...	Αναφορά
CGR	4902069408	1	14.06.2007	10:30:31	4.781,41	EUR	6.361,18	USD	0,00		0,00		184.869,000	
CGR	4902069408	1	14.06.2007	10:30:31	70,09	EUR	93,94	USD	0,00		0,00		184.869,000	
CGR	4902069408	1	14.06.2007	10:30:31	300,37	EUR	402,61	USD	0,00		0,00		184.869,000	
CGR	4902069408	1	14.06.2007	10:30:31	250,31	EUR	335,51	USD	0,00		0,00		184.869,000	
CGR	4902069408	1	14.06.2007	10:30:31	4.784,11	EUR	6.364,78	USD	0,00		0,00		184.869,000	
<b>ν/Γεν Κόστος παράδοσης</b>							<b>10.186,29</b>	<b>EUR</b>		<b>13.558,02</b>	<b>USD</b>		<b>0,000</b>	<b>924.345,000</b>
101	4902069408	1	14.06.2007	10:30:31	9.544.466,60	EUR	12.697.958,36	USD	25.478,604		0,000		0,000	
<b>ν/Γεν Παραλαβή αγαθών</b>							<b>9.544.466...</b>	<b>EUR</b>		<b>12.697.95...</b>	<b>USD</b>		<b>25.478,604</b>	<b>0,000</b>
cm	5400002715	3	31.07.2007	13:04:40	0,00	EUR	0,00	EUR	0,00		0,000		184.869,000	
cm	5400002715	3	31.07.2007	13:04:40	0,00	EUR	0,00	EUR	0,00		0,000		184.869,000	
cm	5400002715	3	31.07.2007	13:04:40	0,00	EUR	0,00	EUR	0,00		0,000		184.869,000	
cm	5400002715	3	31.07.2007	13:04:40	0,00	EUR	0,00	EUR	0,00		0,000		184.869,000	
<b>ν/Γεν Συντήρηση λογισμ</b>							<b>0,00</b>	<b>EUR</b>		<b>0,00</b>	<b>EUR</b>		<b>0,000</b>	<b>739.476.000</b>

## 8. Λοιπές Επιχειρησιακές Λειτουργίες Εντολής Αγοράς

Παρέχεται η δυνατότητα να δημιουργηθούν δύο τύποι εντολών αγοράς βάσει των ισχυουσών διαδικασιών.



Οι τυπικές εντολές αγοράς όπου το πεδίο **Πρότυπος** έχει την τιμή **Πρότυπος** και οι εντολές Υπεργολαβίας όπου το συγκεκριμένο πεδίο έχει την τιμή **Υπεργολαβία**.

Στην περίπτωση υπεργολαβίας εκτός από τα στοιχεία που εισάγονται ακριβώς όπως στην τυπική εντολή αγοράς, συμπληρώνονται και τα υλικά που αποστέλλονται στον προμηθευτή προς ανάλωση αλλά και το υλικό που θα παραχθεί από τον Υπεργολάβο.