

Продажи

- [Заказ клиента_20260410](#)
- [Коммерческое предложение. Печатные формы_20260416](#)
- [НСИ. Объекты. Продажи. Заявка на расчет_20260409](#)

Заказ клиента_20260410

ИНСТРУКЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ на базе типового программного продукта «1С: ERP Управление предприятием 2», функциональная подсистема «Продажи» 1. Заказ клиента Подготовлено для ООО «АйТек»

Содержание

[Проверка и согласование документа 3](#)

[Глоссарий 4](#)

[1. Назначение документа 5](#)

[2. Реализация бизнес-процесса работа с документом «Заказ клиента» в системе 1С: ERP 5](#)

[2.1. Ведение документа «Заказ клиента» 5](#)

[2.1.1. Расположение документа «Заказ клиента» в системе 5](#)

[2.1.2. Формирование документа «Заказ клиента» на основании документа «Коммерческое предложение клиенту» 6](#)

[2.1.3. Реквизитный состав документа «Заказ клиента» 7](#)

[2.1.3.1. Заполнение склада в заказе клиента 8](#)

[2.1.3.2. Генерация нетипового номера заказа клиента и артикулов номенклатуры 10](#)

[2.1.3.3. Поле «Доставка» в документе «Заказ клиента» 12](#)

[2.1.3.4. Заполнение графика оплат в заказе клиента 13](#)

[2.2. Формирование печатной формы «Укрупненная спецификация» документа «Заказ клиента» 19](#)

[2.3. Формирование печатной формы «Детальная спецификация» документа «Заказ клиента» 22](#)

Проверка и согласование документа

Версии

Версия	Автор (ФИО)	Описание изменения	Дата
1.0	Руденко Е.П.		10.04.2026

Глоссарий

Сокращения и определения	
Система	1С:ERP «Управление предприятием 2
ТЧ	Табличная часть
КП	Коммерческое предложение клиенту
ПФ	Печатная форма
РС	Регистры сведений (Объект метаданных в 1С: ERP)
ЗК	Заказ клиента

Назначение документа

Документ является инструкцией пользователя по функциональной области «Управление Продажами» в системе 1С: ERP. Инструкция описывает:

- оформление документа «Заказ клиента»;
- работа с «Заказом клиента»;
- работа с «Соглашениями» и «Договорами». Ручное заполнение;
- формирование ПФ «Укрупненная спецификация»;
- формирование ПФ «Детальная спецификация»;

Документ предназначен для менеджеров по продажам, ассистентов, а также сотрудников, связанных с ведением продаж.

В настоящей инструкции описана работа со справочниками и документами Системы на ПК.

Реализация бизнес-процесса работа с документом «Заказ клиента» в системе 1С:ERP

Ведение документа «Заказ клиента»

Документ предназначен для регистрации договоренности с клиентом о поставке определенного перечня номенклатуры, определяет порядок и сроки оплаты. Документ также является основанием для передачи изделий в производство.

Расположение документа «Заказ клиента» в системе

Расположение документа «Заказ клиента» в системе (Рисунок 1):

![[img]]

Рисунок 1. Путь к документу «Заказ клиента» в ERP

На основании согласованного с клиентом КП (статус = «Действует») менеджер формирует документ «Заказ клиента» (ЗК):

![img]

Рисунок 2. Статус документа КП

![img]

Рисунок 3. Создание заказа клиента из журнала КП

Формирование документа «Заказ клиента» на основании документа «Коммерческое предложение клиенту»

Для того, чтобы сформировать ЗК на основании КП, требуется нажать на кнопку «Создать на основании/Заказ клиента».

Команда «Создать на основании – Заказ клиента» (Рисунок 4):

![img]

Рисунок 4. Создать на основании КП

Документ ЗК создается и автоматически заполняется системой на основании документа КП.

Реквизитный состав документа «Заказ клиента»

Заполнение вкладки «Основное» документа «Заказ клиента» (Таблица 1):

Наименование реквизита в ЗК (Рис. 5)	Признак доступности для редактирования реквизита в ЗК (+/-)
--------------------------------------	---

Номер	-
от	+
Основание	+
Операция	-
Клиент	-
Контрагент	-
Договор	+
Соглашение	+
Оплата	+
Склад	+
№ заказа	-
Комментарий	+

Таблица 1. Заполнение вкладки «Основное» ЗК

Содержание и заполнение реквизитов ТЧ «Товары (услуги)»:

- **Номер** – документу автоматически присваивается идентификационный номер в системе, каждый номер уникален;
- **От** – Текущая дата, но менеджер может перевыбрать вручную;
- **Основание** – указывается КП в виде гиперссылки, по клику можно просмотреть КП;
- **Операция** – по умолчанию установлено «Реализация»;
- **Клиент** – переносится из документа «Коммерческое предложение клиенту», на основании которого создан ЗК;
- **Контрагент** – переносится из документа «Коммерческое предложение клиенту», на основании которого создан ЗК;
- **Договор** – менеджер выбирает вручную. В списке договоров только договора, относящиеся к текущему контрагенту. Если в списке пусто или нужный договор отсутствует, значит договор еще не подписан;
- **Соглашение** – при первоначальном создании документа соглашение не выбирается;
- **Оплата** – при первоначальном создании документа оплата не фиксируется. Далее см. п.2.1.3.3 «Заполнение графика оплат в заказе клиента»;
- **Склад** – см. п.2.1.3.1 «Заполнение склада в заказе клиента»;
- **№ заказа** – Не заполнено до сохранения ЗК. Далее см. п.2.1.3.2 «Генерация нетипового номера заказа клиента и артикулов номенклатуры»;
- **Комментарий** – текстовое поле с возможностью оставить комментарий по документу.

! [img]

Заполнение склада в заказе клиента

- По умолчанию при создании заказа поле будет заполнено значением «Готовая продукция г. Подольск».
- Если есть информация – с какого склада будет производиться отгрузка, то выбираем конкретный склад (Рисунок 6):

![img]

Рисунок 6. Выбор склада в заказе клиента

- Если в заказе ГП будет отгружаться с разных складов, то необходимо выбрать группу складов (Рисунок 7):

![img]

Рисунок 7. Выбор группы складов в заказе клиента

- В случае выбора группы складов в ТЧ документа необходимо выбрать склад для каждой номенклатурной позиции (Рисунок 8):

![img]

Рисунок 8. Выбор отправителя в ТЧ заказа клиента

- Система предложит выбрать со склада с учетом свободного остатка. Но т.к. отгрузка происходит под назначение, то остатков в системе не будет (Рисунок 9а, 9б):

![img]

Рисунок 9а. Выбор склада с учетом свободного остатка в заказе клиента

![img]

Рисунок 9б. Выбор склада с учетом свободного остатка в заказе клиента

- Если нет информации по отгрузке, то можно оставить выставленный по умолчанию склад или временно выбрать другой склад до момента получения точной

информации.

Генерация нетипового номера заказа клиента и артикулов номенклатуры

После установки основных реквизитов (поле «Соглашение» осталось незаполненным) необходимо сохранить ЗК (Рисунок 10):

![img]

Рисунок 10. Сохранение заказа клиента

В момент сохранения системой генерируется нетиповой номер заказа формата XX/YYYY, где XX – последние 2 цифры года, YYYY – порядковый номер заказов (Рисунок 11).

Также генерируются артикулы ГП и работ в формате XX/YYYY.ZZZ, где ZZZ – порядковый номер строки в ТЧ заказа. Номенклатура, не являющаяся ГП и работой, остается с артикулами поставщиков (Рисунок 12):

![img]

Рисунок 11. Номер заказа сгенерирован

![img]

Рисунок 12. Артикул сгенерирован

После генерации система передает нетиповой номер заказа в CRM. На основании данного номера в CRM формируется заказ и спецификация, которая проходит процедуру согласования. При подписании спецификации данные со спецификации из CRM передаются в индивидуальное соглашение в ERP.

Только после этого необходимо выбрать соглашение в заказе клиента (Рисунок 13):

![img]

Рисунок 13. Выбор соглашения в заказе клиента

Поле «Доставка» в документе «Заказ клиента»

Новое поле «Доставка» необходимо для того, чтобы обойти систему контроля остатков товаров на складе и действия «Отгрузки» для формирования заранее документа «Задание на перевозку» из АРМ «Доставка».

При создании документа «Заказ клиента» поле по умолчанию не заполнено.

Если взводится флаг «Доставка» в ТЧ Товары, то вариант обеспечения товаров автоматически заполняется «К обеспечению» (Рисунок 14).

Если вариант обеспечения товаров выбран «Отгрузить (все)», то флаг автоматически снимается (Рисунок 14).

![img]

Рисунок 14. Работа поля «Доставка» в ТЧ Товары

При условии возведения флага «Доставка» появляется возможность создания документа «Задание на перевозку» из АРМ «Доставка» (Рисунок 15):

![img]

Рисунок 15. Работа поля «Доставка» в ТЧ Товары

Заполнение графика оплат в заказе клиента

В случае, если в заказе клиента указано соглашение, график оплат подгружается из него (Рисунок 16):

![img]

Рисунок 16. График оплаты в соглашении

![img]

Рисунок 17. Оплата в заказе клиента

Заполняем график и переносим в заказ (Рисунок 18):

![]

Рисунок 18. Заполнение графика оплат в заказе клиента

В случае, если график не подгрузился в ЗК и отсутствует в соглашении, пользователь с определенными правами может сам внести его в оплаты и перенести в ЗК (Рисунок 19):

![]

Рисунок 19. Заполнение графика оплат вручную в заказе клиента

Заполнение вкладки «Товары» документа «Заказ клиента» (Таблица 2):

Наименование реквизита в ЗК (Рис. 17)	Признак доступности для редактирования реквизита в ЗК (+/-)	Способ заполнения
Артикул	-	Заполняется автоматически при «проведении» ЗК
Номенклатура	-	Заполняется из КП автоматически
Действия	+	Вручную
Обособленно	+	Заполняется автоматически из соглашения, но можно снять флаг
Дата отгрузки	+	Заполняется автоматически из соглашения, но можно перевыбрать
Доставка	+	Вручную
Содержание	+	Вручную
Количество	-	Заполняется из КП автоматически
Доступно	-	Заполняется из КП автоматически
Ед.изм.	-	Заполняется из КП автоматически
Вид цены	-	Заполняется из КП автоматически
Цена	-	Заполняется из КП автоматически
Сумма	-	Заполняется из КП автоматически
Ставка НДС	-	Заполняется из КП автоматически
НДС	-	Заполняется из КП автоматически
Отменено по причине	+	Вручную

Таблица 2. Заполнение вкладки «Товары» заказа клиента

![]

Рисунок 20. Вкладка «Товары» документа «Заказ клиента»

Заполнение вкладки «Доставка» документа «Заказ клиента»

Пользователь указывает вручную способ доставки, информация необходима для отдела логистики (Рисунок 21):

![]

Рисунок 21. Вкладка «Доставка» документа «Заказ клиента»

При самовывозе не формируется задание на перевозку. В остальных случаях формируется (Рисунок 22):

![]

Рисунок 22. Заполнение вкладки «Доставка» документа «Заказ клиента»

Также для переноса в задание на перевозку для логиста менеджер устанавливает контактное лицо (ответственного за доставку со стороны клиента), выбирается из контактных лиц контрагента (Рисунок 23):

![]

Рисунок 23. Заполнение вкладки «Доставка» документа «Заказ клиента»

Адрес доставки подтягивается из карты контрагента (Рисунок 24):

![]

Рисунок 24. Заполнение вкладки «Доставка» документа «Заказ клиента»

Заполнение вкладки «Дополнительно» документа «Заказ клиента» (Таблица 3):

Наименование реквизита в ЗК (рис.22)	Признак доступности для редактирования реквизита в ЗК (+/-)	Комментарий
Сделка	-	Заполняется автоматически из КП
Менеджер	+	Заполняется из проекта автоматически, можно перевыбрать
Снабженец	+	Заполняется автоматически из КП

Наименование реквизита в ЗК (рис.22)	Признак доступности для редактирования реквизита в ЗК (+/-)	Комментарий
Подразделение	+	Заполняется из значения подразделения, установленного в карточке менеджера, можно перевыбрать
Контактное лицо	+	Заполняется вручную
Автор	-	Заполняется автоматически
Дата согласования	+	Дата согласования счета, заполняется вручную
Валюта	-	Заполняется автоматически из КП
Цена включает НДС	-	Заполняется автоматически из КП
Налогообложение	-	Заполняется автоматически из КП
Номер заказа по данным клиента	+	Заполняется вручную
Дата запуска	+	Заполняется вручную
Ассистент	+	Заполняется автоматически из проекта, можно перевыбрать
Информация для печати	+	Заполняется вручную

Таблица 3. Заполнение вкладки «Дополнительно» заказа клиента

![]

Рисунок 25. Вкладка «Дополнительно» документа «Заказ клиента»

Заполнение вкладки «Ответственные лица» документа «Заказ клиента»

Данная вкладка нетиповая. На вкладке вручную выбирается список сотрудников организации, участвующих в проекте (Рисунок 26):

![]

Рисунок 26. Вкладка «Ответственные лица» документа «Заказ клиента»

Формирование печатной формы «Укрупненная спецификация»

документа «Заказ клиента»

Формирование ПФ происходит через команду «Печать»/«Укрупненная спецификация» (Рисунок 27):

![img]

Рисунок 27. Формирование ПФ «Укрупненная спецификация»

После нажатия на данную команду, открывается ПФ «Укрупненная спецификация».

Укрупненная спецификация формируется по всем «Номенклатурам» из ТЧ «Товары» (Рисунок 28):

![img]

Рисунок 28. ПФ «Укрупненная спецификация» - вся номенклатура из ЗК

- ○ 1. **Реквизитный состав ПФ «Укрупненная спецификация»**

«Шапка» ПФ «Укрупненная спецификация»

В шапке ПФ находится только бренд компании (Рисунок 29):

![img]

Основной раздел ПФ «Укрупненная спецификация»

![img]

Рисунок 30. Основной раздел ПФ Укрупненная спецификация

Подвал ПФ «Укрупненная спецификация»

В «Подвале» ПФ находится контактная информация менеджера, составившего КП (Рисунок 31):

![img]

Рисунок 31. «Подвал» ПФ Укрупненная спецификация

![img]

Рисунок 32. ПФ «Укрупненная спецификация»

Формирование печатной формы «Детальная спецификация» документа «Заказ клиента»

Формирование ПФ происходит через команду «Печать»/«Детальная спецификация» (Рисунок 33):

![img]

Рисунок 33. Формирование ПФ «Детальная спецификация»

После нажатия на данную команду, открывается панель выбора «Номенклатуры», по которой будет открываться «Детальная спецификация» (Рисунок 34):

![img]

Рисунок 34. Форма выбора номенклатуры для формирования ПФ «Детальная спецификация»

Детальная спецификация формируется по одной «Номенклатуре» из ТЧ «Товары», которую выбрал пользователь.

Если выбрано более одного значение, то должно сформироваться несколько ПФ на разных листах (Рисунок 35):

![img]

Рисунок 35. Пример, когда выбрано в форме более одной «Номенклатуры» для формирования «Детальной спецификации»

Открывается печатная форма, в которой каждая выбранная номенклатурная позиция отображается на отдельном листе (Рисунок 36):

![img]

Рисунок 36. Пример, когда выбрано в форме более одной «Номенклатуры» для формирования «Детальной спецификации»

«Шапка» ПФ «Детальная спецификация»

В шапке ПФ хранятся данные из документа «Калькуляция проекта» по определенной продукции, которую выбрал пользователь (Рисунок 37):

![img]

Рисунок 37. «Шапка» ПФ «Детальная спецификация»

Основной раздел ПФ «Детальная спецификация»

![img]

Рисунок 38. Основной раздел ПФ Детальная спецификация

Коммерческое предложение. Печатные формы_20260416

ИНСТРУКЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ на базе типового программного продукта «1С: ERP Управление предприятием 2», функциональная подсистема «Продажи» 1. Коммерческое предложение клиенту, Печатные формы КП
Подготовлено для ООО «АйТек»

Содержание

[Проверка и согласование документа 3](#)

[Глоссарий 4](#)

[1. Назначение документа 5](#)

[2. Реализация бизнес-процесса «Коммерческое предложение клиенту», Печатные формы «Коммерческое предложение клиенту» в системе 1С: ERP 5](#)

[2.1. Ведение документа «Коммерческое предложение клиенту» 5](#)

[2.1.1. Расположение документа «Коммерческое предложение клиенту» в системе 5](#)

[2.1.2. Формирование документа «Коммерческое предложение клиенту» на основании документа «Калькуляция проекта» 6](#)

[2.1.3. Реквизитный состав документа «Коммерческое предложение клиенту» 7](#)

[2.2. Блокировка полей в документе «Коммерческое предложение клиенту». 14](#)

[2.3. Работа с документом «Калькуляция проекта» 14](#)

[2.3.1. Расположение документа «Калькуляция проекта» в системе 14](#)

[2.3.2. Формирование наценки и НДС. 15](#)

[2.4. Формирование нового документа «Коммерческое предложение клиенту» в рамках одной Калькуляции проекта 16](#)

[2.5. Формирование ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение со спецификацией» 18](#)

[2.5.1. Реквизитный состав ПФ «Коммерческое предложение клиенту» 18](#)

Проверка и согласование документа

Версии

Версия	Автор (ФИО)	Описание изменения	Дата
1.0	Руденко Е.П.		10.04.2026

Глоссарий

Сокращения и определения	
Система	1С:ERP «Управление предприятием 2
ТЧ	Табличная часть
КП	Коммерческое предложение клиенту
ПФ	Печатная форма
РС	Регистры сведений (Объект метаданных в 1С: ERP)

Назначение документа

Документ является инструкцией пользователя по функциональной области «Коммерческое предложение» и наценка в системе 1С: ERP. Инструкция описывает:

- формирование «Коммерческого предложения клиенту»
- логика автоматического заполнения;
- работа с документом «Калькуляция проекта»
- работа со скидками от производителя;
- формирование наценки;
- формирование ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение со спецификацией».

Документ предназначен для менеджеров по продажам, ассистентов, а также сотрудников, связанных с ведением продаж.

В настоящей инструкции описана работа с документом «Коммерческое предложение клиенту» системы на ПК.

Реализация бизнес-процесса ««Коммерческое предложение клиенту», Печатные формы «Коммерческое предложение клиенту»» в системе 1С: ERP

Ведение документа «Коммерческое предложение клиенту»

Коммерческое предложение клиенту – предложение о заключении сделки, отражающее условия продажи клиенту о покупке товаров, оказании услуг, выполнении работ в соответствии с первичным спросом. Позволяет регистрировать процесс предварительного взаимодействия с покупателем и оценивать его результативность.

Документ КП создается и заполняется системой на основании документа «Калькуляция проекта» с Видом расчета «Укрупненный».

Расположение документа «Коммерческое предложение клиенту» в системе

Расположение документа «Коммерческое предложение клиенту» в ERP (Рисунок 1):

![img]

Рисунок 1. Путь к документу КП

Журнал документов КП (Рисунок 2):

![img]

Рисунок 2. Журнал документов КП

Формирование документа «Коммерческое предложение

клиенту» на основании документа «Калькуляция проекта»

Для того, чтобы сформировать КП на основании документа «Калькуляция проекта» с Видом расчета «Укрупненная», требуется нажать на кнопку «Создать на основании/Коммерческое предложение клиенту».

Команда «Создать на основании – Коммерческое предложение клиенту» (Рисунок 3):

![img]

Рисунок 3. Создать на основании Калькуляция проекта

Если в документе «Калькуляция проекта» Вид расчета «Детальная», то система не позволит создать Коммерческое предложение и выдаст ошибку.

Реквизитный состав документа «Коммерческое предложение клиенту»

Заполняется «шапка» КП следующим образом (Таблица 1):

Наименование реквизита в Калькуляции проекта (Рисунок 4)	Наименование реквизита в КП (Рисунок 5)	Признак доступности для редактирования реквизита в КП (+/-)
Клиент	Клиент	-
Контрагент	Контрагент	-

Таблица 1. Заполнение шапки КП

Реквизитный состав «шапки» документа «Калькуляция проекта» (Рисунок 4):

![img]

Рисунок 4. Документ «Калькуляция проекта»

Реквизитный состав «шапки» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Рисунок 5):

![]

Рисунок 5. Документ «Коммерческое предложение клиенту»

Заполнение вкладки «Товары (услуги)» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Таблица 2):

Наименование реквизита в калькуляции проекта (Рисунок 6)	Наименование реквизита в КП (Рисунок 7)	Признак доступности для редактирования реквизита в КП (+/-)
Номенклатура	Номенклатура	-
Количество	Количество	-
-	Ед.изм	-
-	Вид цены	-
Цена продажи	Цена	-
Сумма продажи	Сумма	-
-	Ставка НДС	-
-	Сумма НДС	-
-	Срок поставки	+
-	Комментарий	+

Содержание и заполнение реквизитов ТЧ «Товары (услуги)»:

- **Номер** – документу автоматически присваивается идентификационный номер в системе, каждый номер уникален;
- **Номенклатура** – переносится из документа «Калькуляция проекта» (Рисунок 8), на основании которого создано КП (Рисунок 9);
- **Количество** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Ед. измерения** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП (подтягивается из «Калькуляции проекта», вкладка «ВГХ» по используемой номенклатуре);
- **Вид цены** – по умолчанию проставляется «Произвольная»;
- **Цена** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Сумма** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;

- **Ставка НДС** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Сумма с НДС** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Срок поставки** – устанавливается менеджером вручную срок поставки для его отображения в печатной форме (ПФ);
- **Доп. информация для покупателя, Комментарий** – текстовое поле с возможностью оставить комментарий по документу.

Реквизитный состав ТЧ «Товары (услуги)» документа «Калькуляция проекта» (Рисунок 6):

![]

![]

Рисунок 6. ТЧ «Товары (услуги)», «Продажи» Калькуляция проекта

Реквизитный состав ТЧ «Товары (услуги)» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Рисунок 7):

![]

Рисунок 7. ТЧ «Товары (услуги)» КП

![]

Рисунок 8. Документ «Калькуляция проекта» (зеленым цветом выделена продукция, которая будет передана в КП)

![]

Рисунок 9. Документ КП

Срок поставки можно указать также не в ТЧ, а с панели управления, предварительно выбрав вариант с какой даты вести отсчет (Рисунок 10):

![]

![]

Рисунок 10. Установка срока поставки

Заполнение вкладки «Условия поставки» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Таблица 3):

Наименование реквизита	Признак доступности для редактирования реквизита в КП (+/-)

Срок действия	+
Операция	-
Налогообложение	-
Валюта	-
Цена включает НДС	-
Может выкупаться частично	-
Условия оплаты	-
Условия доставки	-
Прочее	+

Таблица 3. Реквизитный состав ТЧ «Условия поставки» в документе «Коммерческое предложение клиенту»

Содержание и заполнение реквизитов ТЧ «Условия поставки»:

- **Срок действия** – заполняется менеджером вручную для его отображения в печатной форме (ПФ);
- **Операция** – по умолчанию установлено в значение «Продажа клиенту»;
- **Налогообложение** – если в документе «Калькуляция проекта» не стоит флаг «Без НДС», то устанавливается в положение «Продажа облагается НДС», иначе «Продажа не облагается НДС»;
- **Валюта** – по умолчанию устанавливается валюта управленческого учета, RUB;
- **Цена включает НДС** – выбирается путем проставления флага, если «Цена включает НДС» и снятием флага, если «Цена не включает НДС» (Рисунок 12);
- **Может выкупаться частично** – по умолчанию стоит флаг;
- **Условия оплаты** – заполняется менеджером вручную;
- **Условия доставки** – заполняется менеджером вручную;
- **Прочее** – заполняется менеджером вручную.

Вкладка «Условия поставки» имеет следующий вид (Рисунок 11):

![]

Рисунок 11. Вкладка «Условия поставки»

![]

Рисунок 12. Реквизит «Цена включает НДС»

В случае необходимости менеджер прикрепляет файл (отсканированное КП) для отправки клиенту (Рисунок 13):

![]

Рисунок 13. Заполнение вкладки «Условия поставки» КП

Заполнение вкладки «Дополнительно» документа «Коммерческое предложение клиенту» (Таблица 4):

Наименование реквизита	Признак доступности для редактирования реквизита в КП (+/-)
Статус	+
Номер	-
Дата	+
Менеджер	+
Контактное лицо	+
Автор	-
Комментарий	+
Сделка	-
Заявка на расчет	-

Таблица 4. Реквизитный состав вкладки «Дополнительно» КП

Содержание и заполнение реквизитов ТЧ «Дополнительно»:

- **Статус** – изменяется менеджером вручную. При создании документа по умолчанию устанавливается значение «Не согласовано». Может принимать следующие значения: Черновик, Не согласовано, Действует, Закрыто (Рисунок 15);
- **Номер** – документу автоматически присваивается идентификационный номер в

системе, каждый номер уникален;

- **Дата** – дата создания документа. Менеджер может изменить вручную;
- **Менеджер** – переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Контактное лицо** – заполняется менеджером вручную из списка, который подвязан к карте партнера, если в списке нет, то создает новый контакт;
- **Сделка** – (проект) переносится из документа «Калькуляция проекта», на основании которого создано КП;
- **Заявка на расчет** – устанавливается заявка, связанная с «Калькуляцией проекта»;
- **Комментарий** – возможность оставить комментарий по документу.

Вкладка «Дополнительно» имеет следующий вид (Рисунок 14):

![]

Рисунок 14. Заполнение вкладки «Дополнительно» КП

![img]

Рисунок 15. Статусы КП

Блокировка полей в документе «Коммерческое предложение клиенту».

В КП блокируется доступ к редактированию ТЧ вкладки «Товары (услуги)», т.к. документ создан на основании Калькуляции проекта. Который является источником номенклатуры, цен, количества.

Так же блокируются для редактирования реквизиты указанные в Таблицах 1-4 (с отметкой « - »).

Работа с документом «Калькуляция проекта»

Расположение документа «Калькуляция проекта» в системе

Расположение документа «Калькуляция проекта» в ERP (Рисунок 16):

![img]

Рисунок 16. Путь к документу «Калькуляция проекта»

Формирование наценки и НДС.

В документе «Калькуляция проекта» на вкладке «Продажи» поля, выделенные цветом возможно заполнять вручную:

- **Доставка, руб.** – значение устанавливается вручную;
- **Наценка, %** - значение устанавливается вручную, может быть рассчитана, если указать вручную «Цена продажи»;
- **Цена продажи** - значение устанавливается вручную, может быть рассчитана, если указать вручную «Наценка, %» (Рисунок 17):

![img]

Рисунок 17. Поля для ручного заполнения

Если Коммерческое предложение клиенту выставляется с «Суммой с НДС», то предварительно выставляется флаг в документе «Калькуляция проекта», на основании которого формируется КП (Рисунок 18):

![img]

Рисунок 18. Цена включает НДС

Формирование нового документа «Коммерческое предложение клиенту» в рамках одной Калькуляции проекта

Формирование нового КП, не создавая новой ЗР и Калькуляции проекта, в случае изменения: наценки, коэффициента скидки поставщика, расценки видов работ возможно только при условии пометки на удаление предыдущего КП (Рисунок 19):

![img]

Рисунок 19. Пометка на удаление «Коммерческое предложение клиенту»

Если КП **Помечено на удаление и новое в статусе «Действует» не создано**, то в документе «Калькуляция проекта» в новом добавленном реквизите «Коммерческое предложение» поле пустое (Рисунок 20):

![img]

Рисунок 20. Поле «Коммерческое предложение» пусто

Коммерческое предложение клиенту в статусе «Действует» должно быть только одно в рамках одной Калькуляции проекта (Рисунок 21):

![img]

![img]

Рис. 21. Одно КП в статусе «Действует» на основании Калькуляции проекта

При создании нового КП в статусе «Действует», поле «Коммерческое предложение» в Калькуляции проекта перезаполняется новыми данными - предыдущее КП заменяется на новое (Рисунок 22б). Чтобы это увидеть, необходимо по кнопке «ЕЩЕ» выбрать команду «Пересчитать» (Рисунок 22а):

![img]

Рис.22а. Реквизит «Коммерческое предложение» отображает только КП в статусе «Действует» по команде «Пересчитать»

![img]

Рис.22б. Реквизит «Коммерческое предложение» отображает только КП в статусе «Действует»

Формирование ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение со спецификацией»

В системе реализована возможность формирования ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение с спецификацией» (Рисунок 23):

![img]

Рисунок 23. Внешний вид команды печати ПФ «Коммерческое предложение» и «Коммерческое предложение со спецификацией»

Реквизитный состав ПФ «Коммерческое предложение клиенту»

«Шапка» ПФ «Коммерческое предложение»

В шапке ПФ находится сводная информация:

- о клиенте;
- номер Коммерческого предложения (Рисунок 24а);
- Номер Объекта (Рисунок 24б)

![img]

Рисунок 24а. «Шапка» ПФ КП

![img]

Рисунок 24б. «Шапка» ПФ КП

Основной раздел ПФ «Коммерческое предложение»:

- Раздел «Предмет и объем предложения»
- Раздел «Перечень оборудования и работ»
- Раздел «Стоимость предложения»
- Раздел «Срок поставки»
- Раздел «Срок действия предложения»
- Раздел «Условия оплаты»
- Раздел «Комментарий к расчету»

![img]

Рисунок 25. Основной раздел ПФ КП

Подвал ПФ «Коммерческое предложение»

В «Подвале» ПФ находится контактная информация менеджера, составившего КП (Рисунок 26):

![img]

Рисунок 26. «Подвал» ПФ КП

- ○ 1. **Реквизитный состав ПФ «Коммерческое предложение со спецификацией»**

«Шапка» ПФ «Коммерческое предложение со спецификацией»

В шапке ПФ находится сводная информация о клиенте (Рисунок 27):

![img]

Рисунок 27. «Шапка» ПФ КП со спецификацией

Основной раздел ПФ «Коммерческое предложение со спецификацией»:

- Раздел «Предмет и объем предложения»:
- Раздел «Перечень оборудования и работ»:
- Раздел «Стоимость предложения»
- Раздел «Срок поставки»
- Раздел «Срок действия предложения»
- Раздел «Условия оплаты»
- Раздел «Комментарий к расчету»

![img]

Рисунок 28. Основной раздел ПФ КП со спецификацией

«Спецификация»

Спецификация выводится в ПФ «Коммерческое предложение клиенту со спецификацией» на отдельном листе.

«Шапка» спецификации

В шапке спецификации находится только рисунок бренда компании.

Основной раздел спецификации:

Раздел «Предмет и объем предложения».

Подвал ПФ «Коммерческое предложение со спецификацией»

В «Подвале» ПФ находится контактная информация менеджера, составившего КП

![]

Рисунок 29. ПФ КП - Спецификация

НСИ. Объекты. Продажи.

Заявка на расчет_20260409

ИНСТРУКЦИЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ на базе типового программного продукта «1С: ERP Управление предприятием 2», функциональная подсистема «Продажи» 1. НСИ Подготовлено для ООО «АйТек»

Содержание

[Проверка и согласование документа 3](#)

[Глоссарий 4](#)

[1. Назначение документа 5](#)

[2. Реализация бизнес-процесса «Ведение справочников «Объекты», «Проекты», документа «Заявка на расход»» в системе 1С: ERP 5](#)

[2.1. Ведение справочника «Объекты» 5](#)

[2.1.1. Расположение справочника «Объекты» в системе 5](#)

[2.1.2. Реквизитный состав карточки объекта 6](#)

[2.2. Ведение справочника «Проекты» 9](#)

[2.2.1. Расположение справочника «Проекты» в системе 10](#)

[2.2.2. Реквизитный состав карточки проекта 10](#)

[2.2.3. Работа со статусами проекта 14](#)

[2.3. Ведение документа «Заявка на расчет» 15](#)

[2.3.1. Расположение документа «Заявка на расчет» в системе 15](#)

[2.3.2. Реквизитный состав Заявки на расчет 16](#)

[2.3.3. Работа со статусами документа «Заявка на расчет» 22](#)

[2.3.4. Заведение документа «Калькуляция проекта» 23](#)

Проверка и согласование документа

Версии

Версия	Автор (ФИО)	Описание изменения	Дата
1.0	Руденко Е.П.		09.04.2026

Глоссарий

Сокращения и определения	
Система	1С:ERP «Управление предприятием 2
ЗР	Документ «Заявка на расчет»
ТЧ	Табличная часть

Назначение документа

Документ является инструкцией пользователя по функциональной области «Управление НСИ» в системе 1С: ERP. Инструкция описывает:

- ведение справочника "Объекты";
- ведение справочника "Проекты";
- ведение документов "Заявка на расчет";

Документ предназначен для менеджеров по продажам, ассистентов, а также сотрудников, связанных с ведением продаж.

В настоящей инструкции описана работа со справочниками и документами Системы на ПК.

Реализация бизнес-процесса «Ведение справочников «Объекты», «Проекты», документа «Заявка на расход»» в системе 1С: ERP

Ведение справочника «Объекты»

Объектом является предприятие или территория, в адрес которого/ой предполагается осуществить поставку оборудования либо выполнить работы, предоставить услуги.

Регистрация объекта происходит на стороне CRM, далее при сохранении передается в ERP, где реквизитный состав объекта становится недоступным для редактирования.

Данный справочник является нетиповым решением, в системе изначально отсутствует.

Расположение справочника «Объекты» в системе

Расположение справочника «Объекты» в системе (Рисунок 1):

![img]

Рисунок 1. Путь к справочнику «Объекты» в ERP

Реквизитный состав карточки объекта

При передаче объекта из CRM в систему ERP происходит создание или сопоставление реквизитного состава объекта следующим образом:

Наименование реквизита в CRM (Рисунок 2)	Наименование реквизита в ERP (Рисунок 3)	Комментарий
Номер	Номер	
Создано	Дата	
Название	Наименование	
Сектор	-	Не передается
Тип	-	Не передается
Кадастровый номер	Кадастровый номер	В системе осуществляется проверка на уникальность
Город	Фактический адрес	Город, Область, Улица, Дом
Менеджер	Менеджер	
-	Автор	При создании нового элемента справочника заполнять Автором документа.

Таблица 1. Реквизитный состав объекта в CRM и в ERP

Справочник «Объекты» формируется в системе CRM (Рисунок 2):

![img]

Рисунок 2. Вид справочника «Объекты» в CRM

Справочник «Объекты» в системе ERP (Рисунок 3):

![img]

Рисунок 3. Вид справочника «Объекты» в ERP

Содержание и заполнение реквизитов справочника «Объекты»:

- **Номер** – документу автоматически присваивается идентификационный номер в системе, каждый номер уникален;
- **Дата** – дата создания документа;
- **Кадастровый номер** – переносится из системы CRM. При этом в системе ERP выполняется проверка уникальности реквизита при записи, если в системе уже есть элемент справочника с таким значением реквизита, то происходит запрет создания дублей с выдачей сообщения об ошибке «Объект с таким кадастровым номером уже существует (Рисунок 4). Если реквизит не заполнен (пустой) – система позволяет записать такой документ;
- **Фактический адрес** – переносится из системы CRM, либо вводится пользователем вручную (Рисунок 5). Если реквизит не заполнен (пустой) – система позволяет записать такой документ;
- **Менеджер** – выбор пользователя через фильтр (Справочник «Пользователи») (Рисунок 6);
- **Автор** – при создании нового элемента справочника заполняется Автором документа автоматически, если поле было не заполнено. При изменении элемента не перезаписывается;
- **Комментарий** – возможность оставить комментарий по документу.

![img]

Рисунок 4. Предупреждение о попытке создать дубль кадастрового номера

![img]

Рисунок 5. Заполнение реквизита «Фактический адрес»

![img]

Рисунок 6. Заполнение реквизитов «Менеджер» и «Автор»

Возможные варианты заполнения реквизитов в карточке:

1. заполнить и «фактический адрес» и «кадастровый номер»;

2. заполнить «фактический адрес», а реквизит «кадастровый номер» оставить незаполненным;
3. заполнить «кадастровый номер», а реквизит «фактический адрес» оставить незаполненным.

При каждом последующем обновлении карты объекта в CRM обновленные данные также передаются и в ERP (Рисунок 7, Рисунок 8):

![img]

Рисунок 7. Карта объекта в CRM

![img]

Рисунок 8. Карта объекта в ERP

Ведение справочника «Проекты»

Проектом считается деятельность, направленная на создание продукта, работы или услуги по заявке покупателя с целью заключения договора и выполнения обязательств.

Основанием создания нового проекта является наличие зарегистрированного объекта в системе.

Регистрация проекта происходит на стороне CRM, далее при сохранении передается в ERP, где реквизитный состав проекта становится недоступным для редактирования.

Данный справочник является нетиповым решением, в системе изначально отсутствует.

Расположение справочника «Проекты» в системе

Расположение справочника «Проекты» в системе (Рисунок 9):

![img]

Рисунок 9. Путь к справочнику «Проекты» в ERP

Справочник «Проекты» в системе ERP (Рисунок 10):

![img]

Реквизитный состав карточки проекта

При передаче проекта из CRM в систему ERP происходит создание или сопоставление реквизитного состава проекта следующим образом:

Наименование реквизита в CRM (Рисунок 11)	Наименование реквизита в ERP (Рисунок 12)
Клиент	Клиент
Номер	Номер
Проект	Наименование
Создано	От (дата)
Адрес	Фактический адрес
Менеджер	Менеджер
Инженер	Коммерческий инженер
Объект	Объект
Ассистент	Ассистент
Тип тендера	Тип тендера
Статус	Статус
Гиперссылка «Документы по проекту»	Гиперссылка «Документы по проекту»
Гиперссылка «Договоры»	Гиперссылка «Договоры»
Гиперссылка «Приложения»	Гиперссылка «Соглашения с клиентом»

Таблица 2. Реквизитный состав проекта в CRM и в ERP

Содержание и заполнение реквизитов справочника «Проекты»:

- **Клиент** - выбор клиента через фильтр (Справочник «Партнеры»);
- **Номер** - документу автоматически присваивается идентификационный номер в системе, каждый номер уникален;
- **Дата** - дата создания документа;
- **Наименование** - наименование проекта, заполненное в CRM;
- **Объект** - выбор объекта через фильтр (Справочник «Объекты»);

- **Фактический адрес** – заполняется автоматически после заполнения реквизита «Объект»;
- **Менеджер** – выбор пользователя через фильтр (Справочник «Пользователи») (Рисунок 6);
- **Ассистент** – заполняется автоматически из CRM;
- **Коммерческий инженер** – выбор пользователя через фильтр (Справочник «Пользователи»);
- **Тип тендера** – выбор из списка перечислений;
- **Статус** – варианты статусов доступных к выбору проверяются по «Типу тендера». У каждого из типа тендера свой набор статусов. Сопоставление вариантов типов тендеров и статусов представлено в Таблице 3;
- **Комментарий** – возможность оставить комментарий по документу.

Карта Проекта в системе CRM (Рисунок 11):

![]

Рисунок 11. Карта проекта в CRM

Карта проекта в ERP (Рисунок 12):

![]

Рисунок 12. Карта проекта в ERP

- По гиперссылке «Документы по проекту» выходит список созданных документов «Заявка на расчет», «Коммерческое предложение клиенту», «Заказа клиенту», где можно отсортировать по нужному типу документов и просмотреть статус документа (Рисунок 13):

![]

Рисунок 13. Карта проекта в ERP, документы по проекту

- По гиперссылке «Договоры» выходит список договоров, оформленных в рамках данного проекта (Рисунок 14):

![]

Рисунок 14. Карта проекта в ERP, договоры в рамках проекта

- По гиперссылке «Соглашения с клиентом» выходит список индивидуальных соглашений с клиентом (аналог приложений в CRM) в виде спецификаций и дополнительных соглашений (Рисунок 15):

![]

Работа со статусами проекта

При изменении информации в проекте, в т.ч. статуса, на стороне CRM происходит передача обновленных данных в ERP.

Значение статуса зависит от типа тендера.

Правило установки статуса (Таблица 3):

Тип тендера	Статус в ERP	Способ установки в ERP
Прескрипция		
	Регистрация проекта	Автоматически при установке в CRM
	Работа по стадии "П"	Автоматически при установке в CRM
	Работа по стадии "Р"	Автоматически при установке в CRM
	Работа выполнена	Автоматически при установке в CRM
	Выход из проекта	Автоматически при установке в CRM
Внешний тендер		
	Регистрация проекта	Автоматически при установке в CRM
	Заявка на расчет	Автоматически при установке в CRM
	Расчет выполнен	Автоматически при установке в документе «Калькуляция проекта» статуса «Рассчитано»
	Отправлено КП	Автоматически при установке в документе «Коммерческое предложение клиенту» статуса «Не согласовано»
	Приостановлено	Автоматически при установке в CRM
	Покупатель вышел из тендера	Автоматически при установке в CRM
	Отказ от участия	Автоматически при установке в CRM

Тип тендера	Статус в ERP	Способ установки в ERP
Внутренний тендер		
	Регистрация проекта	Автоматически при установке в CRM
	Заявка на расчет	Автоматически при установке в CRM
	Расчет выполнен	Автоматически при установке в документе «Калькуляция проекта» статуса «Рассчитано»
	Отправлено КП	Автоматически при установке в документе «Коммерческое предложение клиенту» статуса «Не согласовано»
	Согласование договора	Автоматически при установке в CRM
	Реализация	Автоматически при проведении документа «Заказ клиента»
	Закрытие сделки	Автоматически при проведении документа «Реализация товаров и услуг» (при условии, что весь товар реализован)
	Приостановлено	Автоматически при установке в CRM
	Отказ покупателя	Автоматически при установке в CRM

Таблица 3. Сопоставление «Тип тендера» и «Статус проекта» в ERP

Ведение документа «Заявка на расчет»

Сущность «Заявка на расчет» (ЗР) формируется на стороне CRM и передается в ERP в виде документа.

Передаются в ERP все заявки с любым типом при создании ЗР на стороне CRM.

Данный документ является нетиповым и в системе ERP отсутствует.

Заявка на расчет в ERP выступает основанием создания документа «Калькуляция проекта». На основании каждой ЗР создается документ «Калькуляция проекта» с видами

«Укрупненный» или «Детальный».

Расположение документа «Заявка на расчет» в системе

Расположение документа в системе (Рисунок 16):

![]

Рисунок 16. Путь к журналу «Заявки на расчет» в ERP

В журнале «Заявки на расчет» хранятся документы «Заявка на расчет» (ЗР), переданные из CRM (Рисунок 17):

![]

Рисунок 17. Журнал документов «Заявки на расчет» в ERP

Реквизитный состав Заявки на расчет

При передаче ЗР из CRM в систему ERP происходит сопоставление и заполнение реквизитного состава заявки следующим образом:

Наименование реквизита в CRM (Рисунок 18)	Наименование реквизита в ERP (Рисунок 19)	Комментарий
Номер	Номер	
Создано	Дата	
Контрагент	Клиент, Контрагент	
Менеджер	Менеджер	
	Калькуляция проекта	
	Организация	
Проект	Проект	
Инженер	Инженер	
Желаемая дата выполнения	Желаемая дата выполнения	Формат: дата + время

Наименование реквизита в CRM (Рисунок 18)	Наименование реквизита в ERP (Рисунок 19)	Комментарий
Дата завершения	Дата завершения	Формат: дата + время
Статус	Статус	См.п.2.3.3 « Работа со статусами заявки на расчет » (Рисунок 21)
Вид	Тип	Типы: * НКУ * Шинопровод * Товар * Услуги * Среднее напряжение * БКТП * СМР * АСУ
Задание	Комментарий	
Качество расчета	Качество расчета	* Точный расчет * Бюджетная оценка
Бренд	Марка	
Оболочка	Оболочка	
Тип ошиновки	Тип ошиновки	
Схема	Схема	Флаг в положении «Да/Нет»
Эскиз	Эскиз	Флаг в положении «Да/Нет»
	Ремонт	Флаг в положении «Да/Нет»
Контакты	Контактные лица	В виде гиперссылки на контактные лица контрагента (Рисунок 20)
	Тип обращения	Поле видно на форме документа, если ЗР создана на основании документа «Обращение в сервисную службу»
Прикрепленные файлы	Файлы	В ERP указывается путь к тем же прикрепленным файлам, что и в CRM

Таблица 4. Реквизитный состав заявки на расчет в CRM и в ERP

Содержание и заполнение реквизитов документа «Заявка на расчет»:

- **Номер** - документу автоматически присваивается идентификационный номер в системе, каждый номер уникален;
- **Дата** - дата создания документа;
- **Клиент** - выбор клиента через фильтр (Справочник «Партнеры»);
- **Контрагент** - выбор контрагента через фильтр (Справочник «Контрагенты»);
- **Менеджер** - при создании нового документа заполнять Автором документа, если поле было не заполнено посредством выбора через фильтр (Справочник «Пользователи»);
- **Калькуляция проекта** - заполняется автоматически, после создания на основании ЗР документа «Калькуляция проекта»;
- **Организация** - выбор организации через фильтр (Справочник «Организации»);

- **Проект** – выбор из справочника «Проект»;
- **Инженер** – выбор через фильтр (Справочник «Пользователи»);
- **Желаемая дата выполнения, Дата завершения** – пользователь выставляет вручную;
- **Комментарий** – возможность оставить комментарий по документу;
- **Статус** – варианты статусов доступных к выбору могут меняться вручную или автоматически. Более подробно информация о статусах представлена на Рисунке 18 и в Таблица 5;
- **Тип** – выбор из перечисления;
- **Качество расчета** – выбор из перечисления (Точный расчет, Бюджетная оценка);
- **Марка** – выбор через фильтр (Справочник «Марки»);
- **Оболочка** – выбор через фильтр (Справочник «Марки»);
- **Тип ошиновки** – выбор из перечисления(Медь, Алюминий);
- **Схема, Эскиз** – вручную выставляется флаг в положении «Да/Нет»;
- **Ремонт** - По умолчанию поле не заполнено. Недоступно для редактирования. Автоматически устанавливается флаг, если «Основание» Заполнено.

Рисунок 18. Карта заявки на расчет в CRM

Карта Заявки на расчет в ERP (Рисунок 19):

Рисунок 19. Карта заявки на расчет в ERP

- По гиперссылке «Контактные лица» вносятся контактные лица клиента из карты контрагента. Если контакт уже есть в системе, то выбираем, иначе создаем новый (Рисунок 20):

Рисунок 20. Карта заявки на расчет в ERP, гиперссылка «Контактные лица»

В таблице 5 описан алгоритм изменения статусов:

Статус в ERP	Способ установки	Комментарий
Не просмотрен	Автоматически ИЛИ Вручную	Устанавливается автоматически. В момент создания документа. Создание документа происходит с помощью обмена CRM-1C:ERP.

Статус в ERP	Способ установки	Комментарий
Просмотрен	Вручную	Устанавливается вручную пользователем. С данного статуса, возможно автоматическое изменение на другой.
В ожидании	Вручную	Устанавливается вручную пользователем. С данного статуса, возможно автоматическое изменение на другой.
Взять в расчет	Автоматически ИЛИ Вручную	Устанавливается автоматически, если в документе Калькуляция проекта нажимают на команду Провести/Записать/Провести и закрыть. Условие: документ Калькуляция проекта в статусе «В работе», документ КП в статусе «Не заполнено»
Рассчитан	Автоматически ИЛИ Вручную	Устанавливается автоматически, если в документе Калькуляция проекта нажимают на команду Провести/Записать/Провести и закрыть. Условие: документ Калькуляция проекта в статусе «Рассчитано», документ КП в статусе «Не заполнено»
КП выставлено	Автоматически ИЛИ Вручную	Устанавливается автоматически, если в документе Калькуляция проекта нажимают на команду Провести/Записать/Провести и закрыть. Условие: документ Калькуляция проекта в статусе «На согласовании», документ КП в статусе «Заполнено»
Утверждено	Автоматически ИЛИ Вручную	Устанавливается автоматически, если в документе Калькуляция проекта нажимают на команду Провести/Записать/Провести и закрыть. Условие: документ Калькуляция проекта в статусе «Утверждено», документ КП в статусе «Действует»
Приостановлен	Автоматически	Устанавливается автоматически, если в документе Калькуляция проекта нажимают на команду Провести/Записать/Провести и закрыть. Условие: документ Калькуляция проекта в статусе «Приостановлен». С данного статуса, невозможно изменение на другой вручную, но возможно автоматически.

Статус в ERP	Способ установки	Комментарий
Отложить	Вручную	Устанавливается вручную пользователем. С данного статуса, невозможно изменение на другой автоматически, но возможно вручную.
Заккрыть	Автоматически ИЛИ Вручную	Устанавливается данный статус автоматически ИЛИ Устанавливается статус автоматически, когда у Калькуляции проекта с Видом расчета = «Детальный» , Статус = «Отменено» ИЛИ «Закрыто» Если пользователь ставит статус = «Закрыто» вручную, то Калькуляция проекта с Видом расчета = «Укрупненный» устанавливается статус = «Закрыто» . Документы «Заказ клиента», «Заказ на производство» и «Калькуляция проекта (Детальный)» отменяется вручную, так-как отмена обычно происходит в 99% случаев до оформления «Коммерческого предложения».

Таблица 5. Список статусов документа «Заявка на расчет». Со способом автоматической установки и ручным набором выбора статусов.

![]

Рисунок 21. Статусы документа ЗР в ERP

Варианты выбора реквизита «Тип» в документе ЗР (Рисунок 22):

![]

Рисунок 22. Варианты выбора реквизита «Тип» ЗР в ERP

Работа со статусами документа «Заявка на расчет»

Статусы заявки могут меняться как на стороне CRM, так и на стороне ERP. При изменении статуса происходит передача статуса на другую сторону.

Статусы ЗР в системе CRM и в ERP (Таблица 6):

Статус в CRM	Статус в ERP	Способ установки	Комментарий
Не просмотрен	Не просмотрен	Автоматически	ЗР создана в CRM и передана в ERP
Просмотрен	Просмотрен	Вручную	В ERP выставляет инженер при принятии в работу. Передается в CRM
В ожидании	В ожидании	Вручную	В ERP выставляет инженер, если назначен инженер-проектировщик. Передается в CRM
Взять в расчет	Взять в расчет	Вручную	В ERP выставляет инженер-проектировщик при принятии в работу. Передается в CRM
Рассчитан	Рассчитан	Вручную	В ERP выставляет инженер-проектировщик при окончании работ. Передается в CRM.
Выставить КП	Выставить КП	Вручную	Выставляется инженером по окончании работ, сигнализирует менеджеру о необходимости сформировать КП клиенту
КП выставлено	КП выставлено	Автоматически	КП создано менеджером
Утверждено	Утверждено	Автоматически	КП согласовано с клиентом
Приостановлен	Приостановлен	Вручную	Устанавливает менеджер
Отложить	Отложить	Вручную	Устанавливает менеджер
Закрыть	Закрыть	Вручную	Устанавливает менеджер

Таблица 6. Статусы заявки на расчет в CRM и ERP

Заведение документа «Калькуляция проекта»

На основании ЗР формируется документ «Калькуляция проекта» (Рисунок 23):

![[img]]

Рисунок 23. Создание документа «Калькуляция проекта» на основании ЗР

При создании на основании ЗР у документа «Калькуляции проекта» заполняются одноименные реквизиты: Партнер, Контрагент, Тип, Проект (Рисунок 24):

![img]

![img]

Рисунок 24. Автозаполнение одноименных реквизитов из ЗР в документе «Калькуляция проекта»

При записи созданного на основании ЗР документа «Калькуляция проекта», в ЗР заполняется реквизит «Калькуляция проекта» (Рисунок 25):

![img]

Рисунок 25. Автозаполнение реквизита «Калькуляция проекта» в ЗР

На основании одного документа «ЗР» можно создать только один документ «Калькуляция Проекта». Если в текущем документе уже заполнен реквизит «Калькуляция проекта», то выводится ошибка при попытке нажатия на команду «Создать на основании»/«Калькуляция проекта»: «Создать документ невозможно, так-как уже создана калькуляция проекта» (Рисунок 26):

![img]

Рисунок 26. Предупреждение об ошибке при попытке повторно создать документ «Калькуляция проекта» из ЗР