e-Faktura – jak zorganizować zarządzanie procesem rozliczeń zakupów

Akademia Zakupowa Marketplanet

#procurementinfluencers

Agenda

- Uzgodnienie faktury – znaczenie procesu
- Usprawnienie i automatyzacja procesu rozliczania faktur
  - wczesna dekretacja
  - walidacja parametrów transakcyjnych
  - e-zapotrzebowania i e-zamówienia oraz e-faktura jako ekosystem rozwiązania klasy e-procurement
  - kluczowe elementy procesu a efektywność
- Korzyści z wdrożenia e-faktury i e-dokumentów w obrocie handlowym
- Prezentacja rozwiązań Marketplanet w zakresie przetwarzania faktur

Marketplanet to

Innowacyjność

Technologia

Dedykowany zespół

> 19 lat

Ponad **19 lat** doświadczenia

ponad **800** klientów

ponad **2,5 mld PLN** wypracowanych oszczędności rocznie

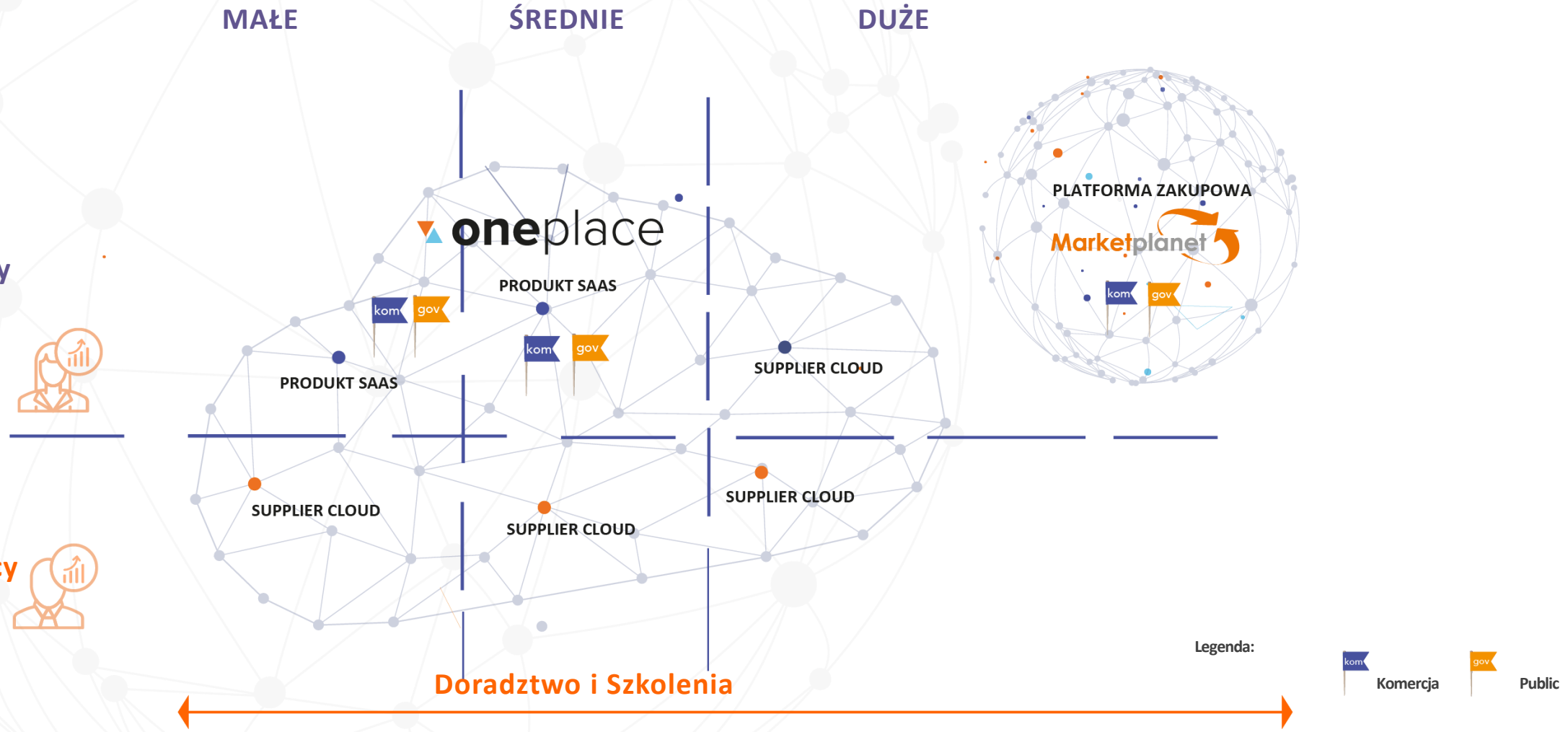
usprawnia komunikację z ponad **163 000** dostawcami

ponad **236** branż

ponad **130 000** postępowań zakupowych

co roku nasz system obsługuje zakupy o wartości ponad **25 mld PLN**

Ekosystem Marketplanet

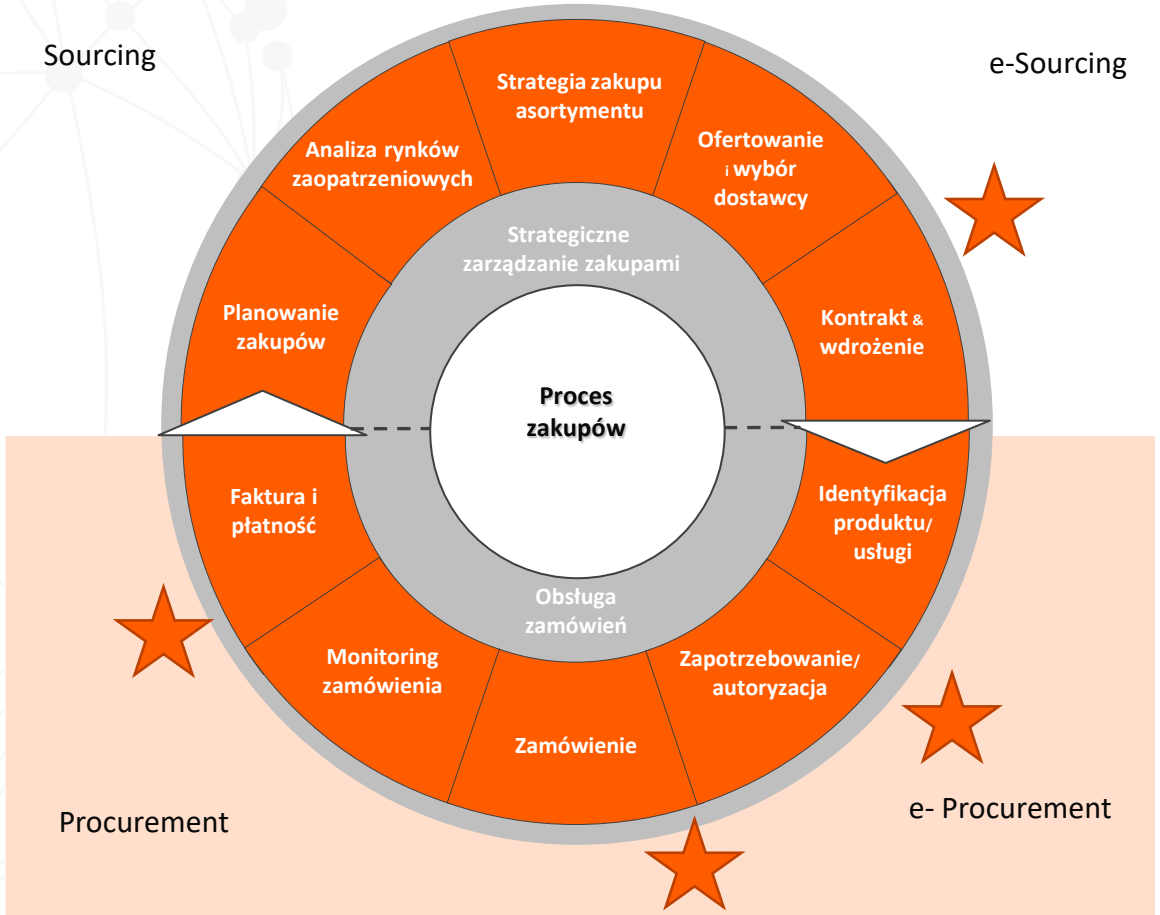


Uzgodnienie faktury – znaczenie procesu

Uzgadnianie faktury zakres walidacji

- Czy faktura jest zgodna z wymaganiami formalnym
- Czy są podstawy do wystawienia faktury przez dostawcę
  - referencja do zamówienia i/lub umowy
  - odbiór usługi lub dostawy
- Walidacja merytoryczna
  - zgodności cen transakcyjnych
  - zgodność parametrów rozliczenia, terminy

Faktura i jej powiązanie z elementami procesu zakupowego



Uzgodnienie faktury – znaczenie procesu

Istotność procesu uzgodnienia faktury

Kontrola formalna

- Kompletność dokumentu
- Poprawność wprowadzonych danych o kontrahencie
- Weryfikacja podmiotu wystawiającego fakturę – (biała lista – czynny podatnik podatku VAT)

Kontrola merytoryczna

- Poprawność informacji:
  - ilościowych
  - jakościowych
  - wartościowych
- Celowość transakcji, jej przeznaczenie

Kontrola rachunkowa

- Weryfikacja rachunkowa
  - wychwycenie ewentualnych błędów arytmetycznych
  - prawidłowość wyliczenia danych liczbowych

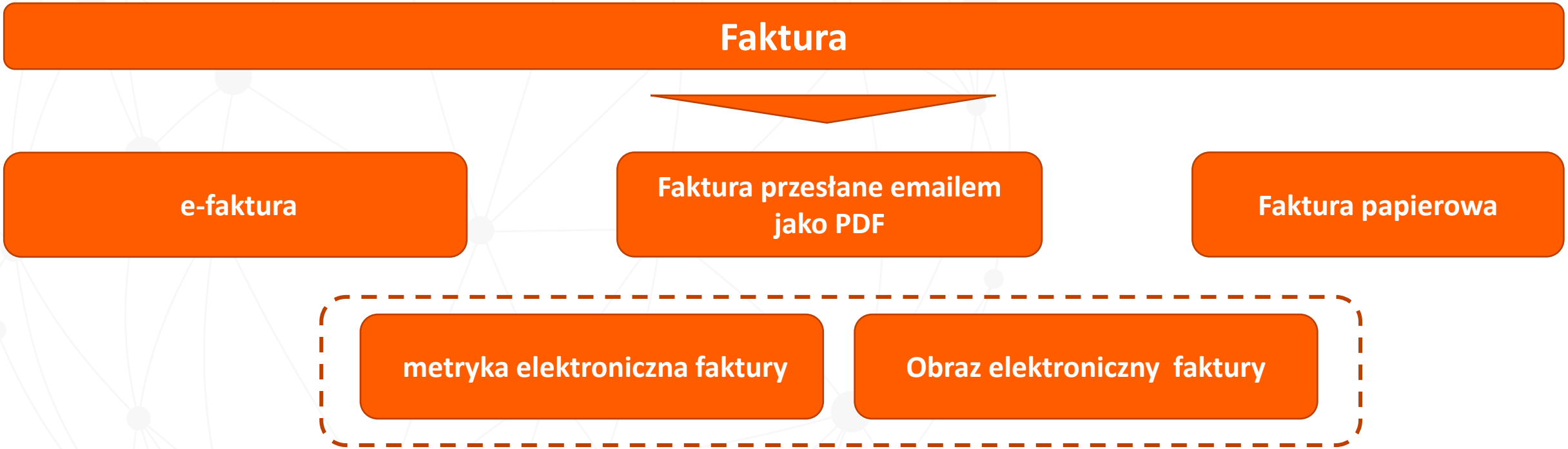
Weryfikacja danych kontrolingowych

- Prawidłowa dekretacja księgowa (MPK, Zadanie inwestycyjne, środek trwały …)
- Walidacja dostępności budżetu

KONSEKWENCJE

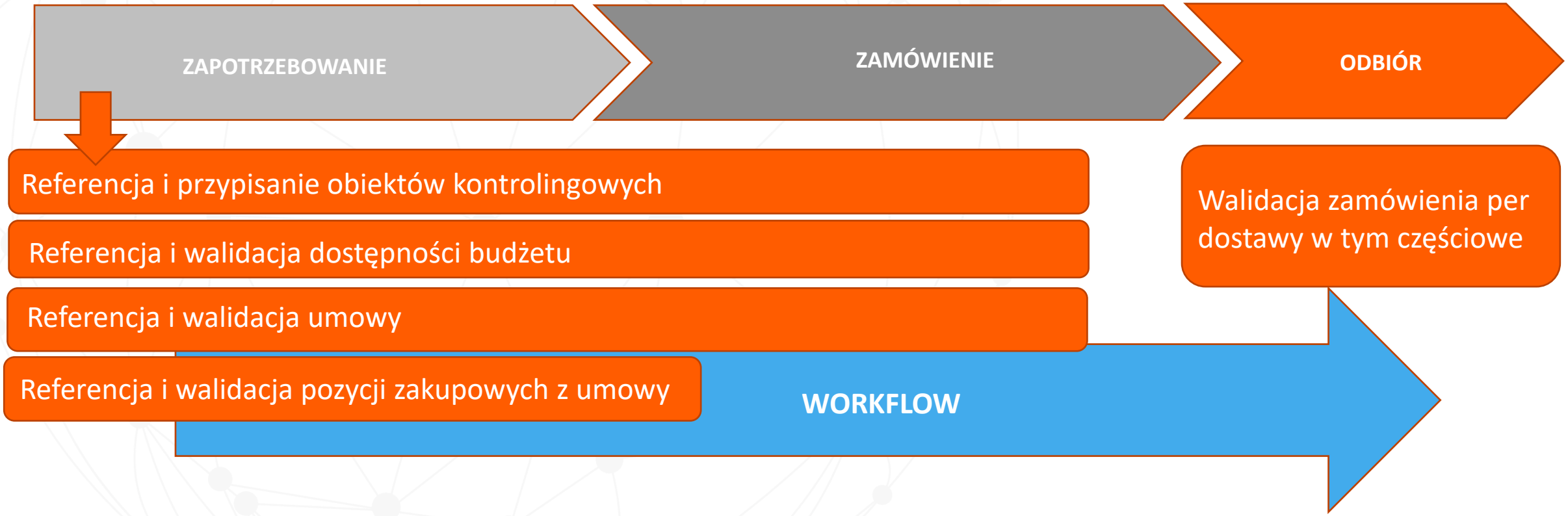
KARNO-SKARBOWE | **PŁYNNOŚĆ FINANSOWA** | **EFEKTYWNOŚĆ**

Nowe podejście do zmiany przetwarzania faktur w organizacji

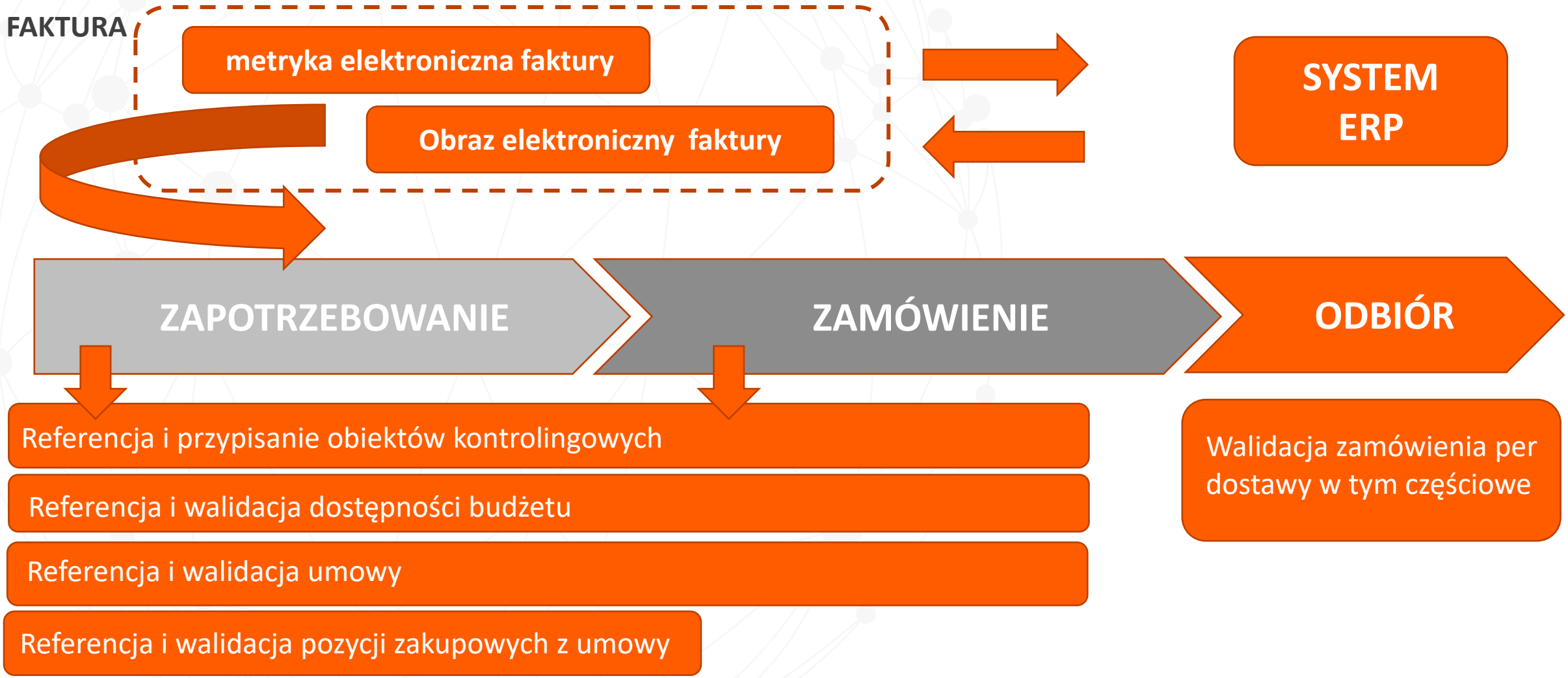


WIELOŚĆ FORM I KANAŁÓW DOSTARCZANIA FAKTUR DO FIRM – WIELOŚĆ PROCESÓW I PROCEDUR

Nowe podejście do zmiany przetwarzania faktur w organizacji odmienne podejście do opracowywania zapotrzebowań



Nowe podejście do zmiany przetwarzania faktur w organizacji



Dlaczego zmiana procesu przetwarzania faktur się opłaca ?

OSZCZĘDNOŚĆ KOSZTOWA I ORGANIZACYJNA

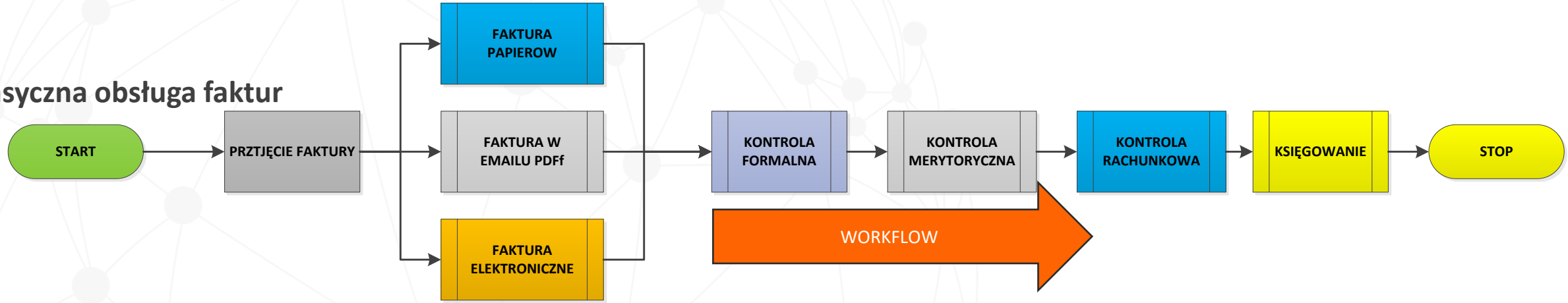
- Korzystanie z umów katalogowych i referencja do Umowy wspiera proces standaryzacji
- Wczesna dekretacja pozwala na automatyzację dyscypliny wydatkowej i poprawia cashflow
- Pozwala na stosowanie okien czasowych dla zakupów w ciężar zleceń / inwestycji co eliminuje zbyt wczesne angażowanie środków w materiały
- Eliminuje zbędny obieg uzgodnieniowy faktur w organizacji
- Automatyzuje proces monitorowania pracy nad dokumentami

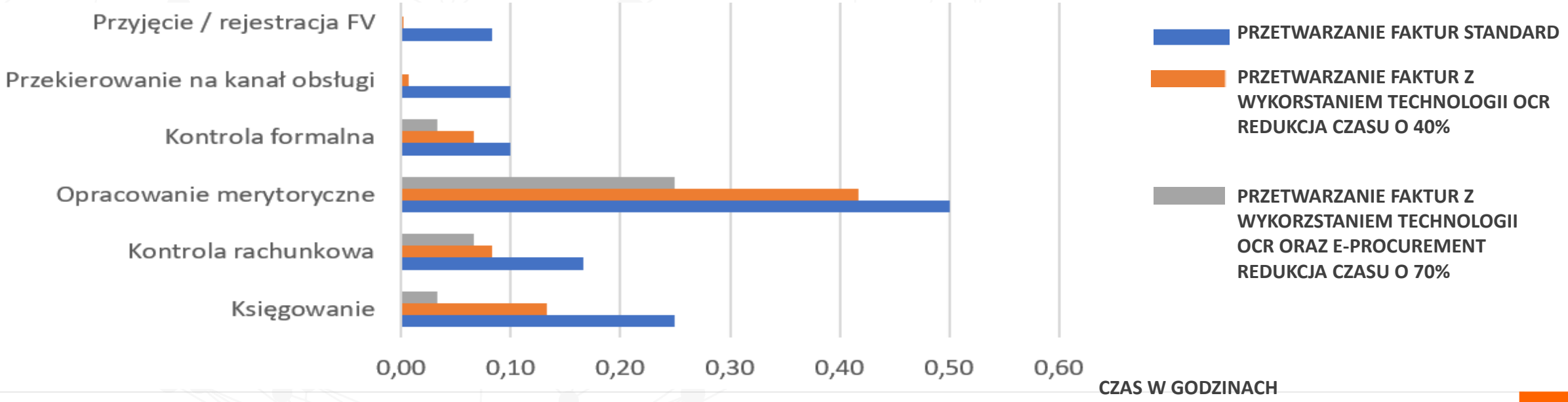
OGRANICZANIE RYZYK

- Ogranicza ryzyka niekontrolowanego zaciągania zobowiązań
- Ogranicza naruszenie dyscypliny wydatkowej
- Redukuje zagubienia dokumentów, błędy przetwarzania danych, ryzyka naruszeń karno-skarbowych

Oszczędzamy czas, ograniczamy zaangażowanie pracowników, minimalizujemy ryzyka

Klasyczna obsługa faktur





Kluczowe elementy procesu a efektywność

Wczesna dekretacja księgowa

- Wczesna dekretacja księgowa podstawą dla automatycznej walidacji w tym docelowo faktury
- Wsparcie docelowego opisu merytorycznego faktury
- Referencje wskazujące właściciela biznesowego docelowo faktury

Elektroniczne komunikacja z dostawcami

- Automatyczne przenoszenie danych o zamówieniu, w konsekwencji podstawą dla precyzyjnego zwrotnego fakturowania
- Podstawa dla zestawienia komunikacji dla transferu e-faktur
- Szybkość wymiany danych, odwołania do baz zewnętrznych na potrzeby walidacji wymagań formalnych dotyczących dostawcy

Standaryzacja węzła przyjmowania faktur

- Wczesna standaryzacja procesu przetwarzania faktur w organizacji pomimo wielu formatów i sposobów dostarczenia
- OCR, ekstrakcja danych z pliku xml z PDF
- Systematyczne poszerzanie liczby dostawców używających technologię EDI

Kluczowe elementy procesu a efektywność

Weryfikacja merytoryczna faktury

- Wsparcie systemowe dla automatycznej walidacji parametrów faktury
- Łatwy dostęp do kompletu zasobów informacyjnych pozwalających na weryfikację i opracowanie merytoryczne faktury (odwołanie do Umów, katalogów, zapotrzebowań i zamówień oraz odbiorów

Walidacja poprawności rachunkowej faktury

- Systemowa kontrola wyliczeń faktury w oparciu o kwoty netto, weryfikacja prawidłowości naliczonego podatku
- Sygnalizowanie niezgodności rachunkowych

Automatyczne przenoszenie danych o FV do ERP

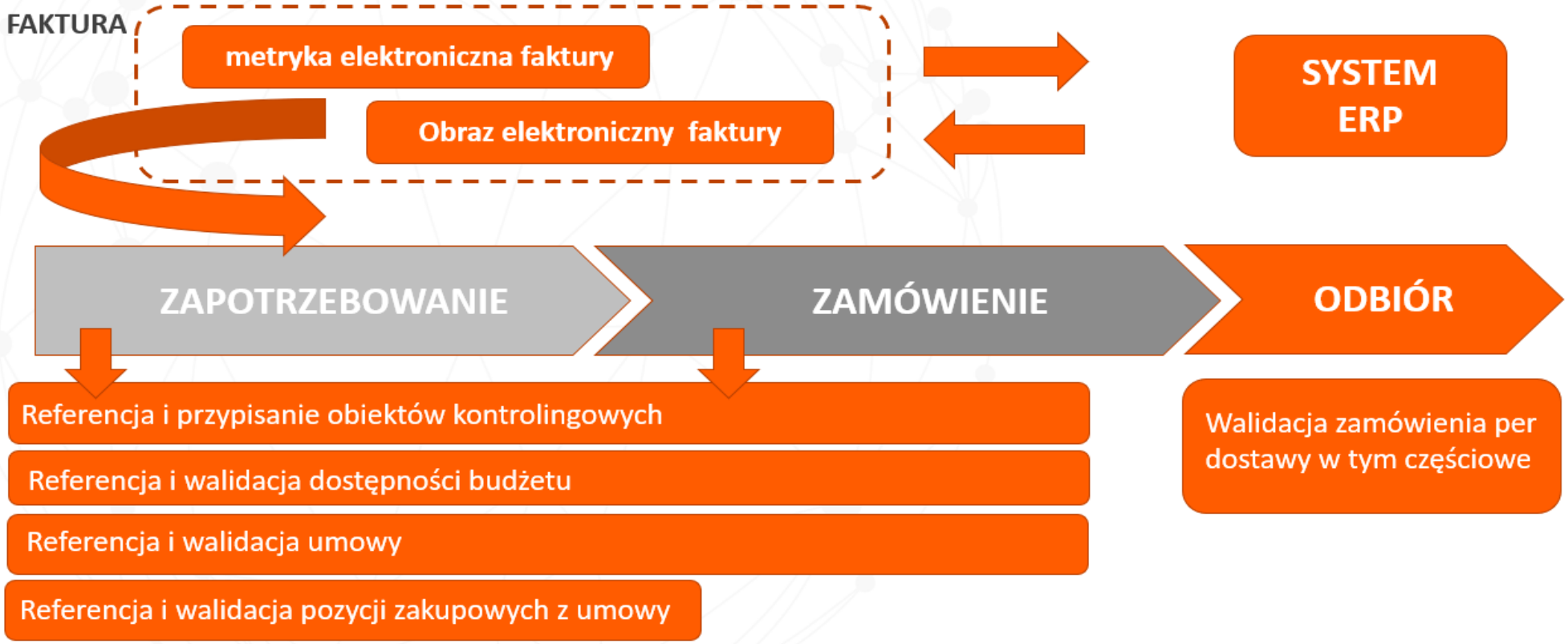
- Kompletowanie danych w czasie działań OCR i opracowania merytorycznego na okoliczność przygotowania kompletu danych dla automatyzacji procesu wstępnego / finalnego księgowania

Prezentacja online Platformy Zakupowej Marketplanet przetwarzanie faktur

Zakres prezentacji online narzędzia Marketplanet:

- Wczesna dekretacja zamówień
- Odbiory
- Uzgadnianie faktur

Podsumowanie



Wczesna dekretacja księgowa

Standaryzacja węzła przyjmowania faktur

Walidacja poprawności rachunkowej faktury

Elektroniczne komunikacja z dostawcami

Weryfikacja merytoryczna faktury

Automatyczne przenoszenie danych o FV do ERP

SZKOLENIA

Czas trwania
6 godzin

Miejsce
ONLINE

Formuła
warsztat interaktywny z case study i ćwiczeniami

Tematyka

- **PROCES ZAKUPOWY I NARZĘDZIA WSPARCIA** — **22.09.2020**
  - Proces zakupowy: fazy procesu, procesy i procedury zakupowe
  - Ewolucja zakupów
  - Sourcing a procurement
  - Modele organizacji zakupów
  - Narzędzia w procesie zakupowym
  - Sposoby i zasady komunikacji z dostawcami i klientami wewnętrznymi
- **ZARZĄDZANIE DOSTAWCAMI** — **29.09.2020**
  - Współpraca z dostawcą
  - Pozycja nabywcy i pozycja dostawcy
  - Kwalifikacja dostawców
  - Jakość w ocenie dostawców
  - Ocena (ewaluacja) dostawców
  - Narzędzia dla oceny i kwalifikacji dostawców
  - Umowy
- **ZARZĄDZANIE KATEGORIĄ ZAKUPOWĄ** — **01-02.10.2020**
  - Czym jest kategoria zakupowa i czemu służy
  - Filary zarządzania kategorią asortymentową
  - Proces zarządzania kategorią asortymentową
  - Fundamenty zarządzania kategorią
  - Korzyści wynikające ze stosowania kategorii zakupowych

Szczegóły dostępne https://promo.marketplanet.pl/szkolenia

WARSZTAT POSZKOLENIOWY

Czas trwania
2 x 4 godziny

Miejsce
Online lub siedziba klienta

Formuła
warsztat zadaniowy prowadzony na bazie informacji i materiałów konkretnego klienta dedykowany dla uczestników szkolenia

DEDYKOWANY WARSZTAT ZADANIOWY ORGANIZOWANY DLA UCZESTNIKA / UCZESTNIKÓW KONKRETNEGO ZAKRESU TEMATYCZNEGO SZKOLENIA

Nasze doświadczenia w zakresie szkoleń wskazują na:

- Wysoki poziom satysfakcji uczestników
- Przekonanie o nabytych umiejętnościach
- Zmotywowanie do wdrożenia przynajmniej części narzędzi i metodyk

A jednak… po powrocie do firmy pojawiają się obiekcje:

- Od czego zacząć?
- Jak przetworzyć informację?
- W jaki sposób ocenić zebrany materiał?
- Co powinno być naszym punktem odniesienia w rekomendacjach?
- Jak zaplanować cele?
- W jaki sposób rozłożyć wdrożenie zmiany w czasie?

Nasze podejście:

- Po odbytym szkoleniu wskaż element procesu zakupowego, którym chcesz się zająć
- Zbierz informacje i dane liczbowe dotyczące procesu
- Skontaktuj się z nami dla ustalenia dedykowanego warsztatu zadaniowego, w ramach którego wspólnie zbadamy proces i razem wypracujemy rekomendacje

Korzyść:

- **w praktyce utrwalisz zdobytą wiedzę**
- **rozwiążesz realnie konkretne Twoje zadanie**
- **utrwalisz swój warsztat**
- **nabierzesz pewności w kolejnych działaniach**

Diagnoza stanu organizacji zakupowej

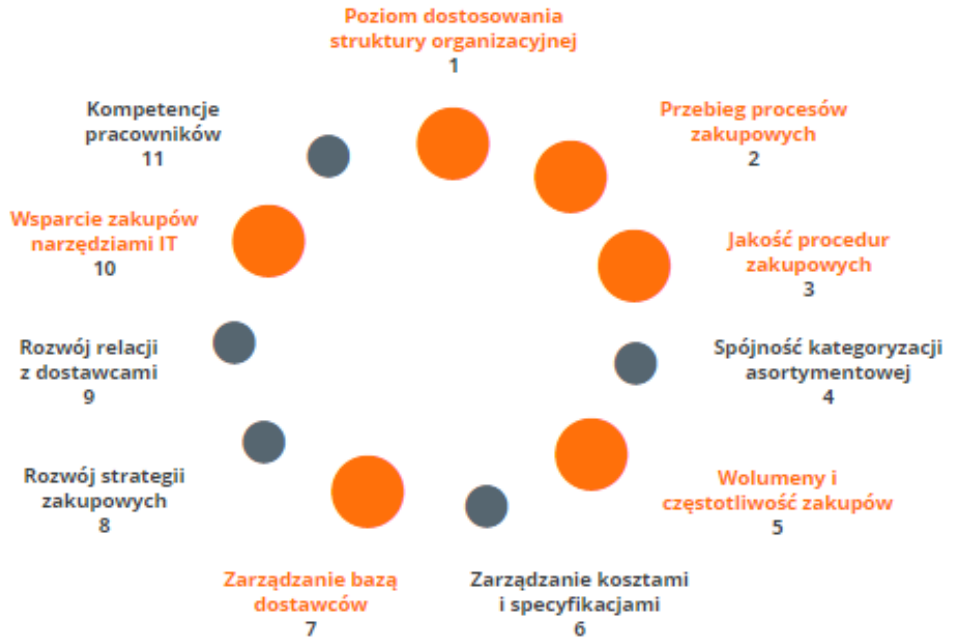
O wadze i roli funkcji zakupowej mówimy w Marketplanet już prawie od 20 lat.
W obliczu ostatnich miesięcy **znacznie częściej koncentrujemy się na takich obszarach, jak zapewnienie ciągłości dostaw, poszukiwanie nowych ich źródeł, substytucja, elektroniczna komunikacja z rynkiem dostaw, TCO umów zakupowych**. Powyższe wyzwania wymusiły w przedsiębiorstwach **konieczność ponownego przyjrzenia się funkcji zakupowej** (bywa, że pierwszego).

Marketplanet wychodząc naprzeciw tym wyzwaniom uruchamia produkt doradczy, którego celem jest szybka diagnoza obecnego stanu organizacji zakupowej.
Oferta obejmuje 2-dniową analizę w 6 kluczowych obszarach funkcji zakupowej.

Więcej informacji: https://promo.marketplanet.pl/diagnoza

6 kluczowych obszarów Diagnozy stanu organizacji zakupowej

Istotne obszary analizy procesu zakupowego, ze wskazaniem kluczowych obszarów z punktu widzenia poszukiwania potencjału poprawy efektywności zakupów



METODOLOGIA

Zebranie informacji poprzez przeprowadzenie 2 spotkań warsztatowych oraz przegląd procedur/regulacji istotnych w kluczowych 6 obszarach analizy procesu zakupowego.
Po przeprowadzeniu spotkań warsztatowych zebrane informacje poddane zostaną weryfikacji.
Podczas weryfikacji materiału, ekspert Marketplanet będzie kontaktował się z wyznaczonymi osobami z danego obszaru celem uzupełniania i wyjaśnienia.
Po zweryfikowaniu informacji stworzona zostanie mapa działań dla potencjalnych zmian i rekomendacji.

HARMONOGRAM

2 DNI: zebranie informacji poprzez przeprowadzenie 2 spotkań warsztatowych oraz ankiety

2 DNI: weryfikacja i analiza zebranego materiału

2 DNI: stworzenie mapy działań dla potencjalnych zmian i rekomendacji [przekazanie analizy, rekomendacji i planu działań w formie prezentacji]

Więcej informacji: https://promo.marketplanet.pl/diagnoza

D O R A D Z T W O
B I Z N E S O W E

Czas trwania
zależny od skali

Miejsce
Siedziba klienta

Formuła
Analiza dokumentów oraz warsztaty dedykowane poszczególnym obszarom

OPTYMALIZACJA KOSZTÓW FIRMY
PRZEGLĄD I REKOMENDACJE ORAZ PLANY ZMIAN

Zakres:

Koszty

- Koszty w obszarze zakupów
- Optymalizacja kosztów w zakresie gospodarki magazynowej
- Koszty logistyki wewnętrznej i zewnętrznej firmy
- Koszty stałe działalności

Rekomendacje dla badanych obszarów
Opracowanie planu wdrożenia zmian w kontekście przyjętych rekomendacji
Wsparcie operacyjne dla usprawnień w ramach procesów zakupowych

Korzyści:

- Zewnętrzny przegląd struktury kosztów
- Generowanie inicjatyw w oparciu o doświadczenia rynkowe doradcy
- Wsparcie w przygotowaniu zmiany
- Pomoc przy działaniach operacyjnych w ramach inicjatyw sourcingowych

Cena: zależna od zakresu i skali biznesu

B2B oneplace

Planowanie zakupów

Kwalifikacja i ocena dostawców

Sourcing

Zakupy operacyjne

Zarządzanie umowami

Wybór dostawców

eRFX (nielimitowana ilość prostych i rozbudowanych zapytań)

Aukcje elektroniczne (jako rozszerzenie pakietu B2B)

Praca w zespole

Dokumenty wewnętrzne

oneplace

Baza ponad 60 tys. zweryfikowanych dostawców, która wciąż rośnie

Cennik poszczególnych pakietów https://oneplace.marketplanet.pl/oferta

Pakiety OnePlace

Cennik poszczególnych pakietów https://oneplace.marketplanet.pl/oferta

Co dalej?

W kolejnych tygodniach w czwartki, proponujemy następujące tematy spotkań:

- Zakończyliśmy obecny cykl Akademii Zakupowej
- Pracujemy nad nową formułą na bazie Państwa sugestii
- Będziemy informować z wyprzedzeniem

U W A G A :

Nowe inicjatywy Marketplanet dedykowane dla uczestników Akademii Zakupowej:

- Szkolenia online w specjalnej cenie dla uczestników Akademii, zakres tematyczny szkoleń dostępny pod adresem: https://promo.marketplanet.pl/szkolenia
  Na hasło Akademia Zakupowa 10% zniżki
- Warsztaty zadaniowe online dedykowane zbadaniu konkretnych sytuacji biznesowych lub procesów z wypracowaniem docelowych rekomendacji planu zmian w Organizacji
- Optymalizacja kosztów - przegląd i rekomendacje, asysta we wdrożeniu – dedykowany projekt optymalizacyjny w ramach oferty doradczej Marketplanet.

Zapraszamy do przeglądu szczegółów naszej inicjatywy pod adresem:
https://promo.marketplanet.pl/akademiazakupowa

Kontakt do nas:

Grzegorz Filipowski
Dyrektor Działu Doradztwa
grzegorz.filipowski@marketplanet.pl
+48 504 201 075

Henryk Tylkowski
Partner
henryk.tylkowski@marketplanet.pl
+48 503 071 448