

Cztery kroki do zautomatyzowania obsługi faktur

Od manualnego do w pełni elektronicznego procesu P2P

Spis treści

- 1 Streszczenie
- 2 Cztery najistotniejsze kroki gdy zamierzacie zautomatyzować przetwarzanie faktur
 - Krok 1. – Poddajcie audytowi swój aktualnie stosowany proces, wyznaczcie punkty do usprawnienia i rozpocznijcie przekształcenie go
 - Krok 2. – Proces wyboru: Rozważajcie tylko procesy wspierające całość procesu P2P
 - Krok 3. – Za cel obierzcie w pełni elektroniczny proces obsługi zobowiązań, zrozumcie automatyzację obsługi faktur i uzgadnianie faktur z zamówieniami
 - Krok 4. – Zaplanujcie przejście na elektroniczną współpracę z dostawcami
- 3 Wnioski
- 4 Przedstawiamy rozwiązanie do e-zaopatrzenia

1 Streszczenie

Zgodnie z wynikami ostatnio przeprowadzonego badania¹, 59% ankietowanych kierowników działów zobowiązań (AP) jest zdania, że praca komórek obsługi zobowiązań nabiera coraz bardziej strategicznego znaczenia w organizacji i że usprawnienie obsługi zobowiązań wpływa dodatnio na dochodowość. Badanie objęło 550 kierowników w działach obsługi zobowiązań na całym świecie, ukazując, że nieefektywność procesów obsługi zobowiązań jest kosztowna dla przedsiębiorstw. Opłaty dodatkowe za spóźnione płatności są codziennością, a zniżek za płatności wczesne zwykle nie udaje się uzyskać. Jako najczęstszą przyczynę powstania błędów w obsłudze zobowiązań respondenci wskazali błąd człowieka — czy to popełniany przez obsługę zobowiązań czy przez dział zaopatrzenia. Natomiast za najbardziej czasochłonny i narażony na błędy krok w przetwarzaniu faktur uznali skanowanie faktur / wprowadzanie danych.

¹ *Lost in Transaction - A Basware Research Report for Accounts Payable*
Egzemplarz raportu można pobrać bezpłatnie z adresu: www.basware.com/transaction

Istnieje więc dobrze widoczna potrzeba zautomatyzowania procesów obsługi zobowiązań w obszarze funkcji finansowej, ażeby wprowadzić widoczność i możliwość kontroli procesu w czasie rzeczywistym oraz aby wyeliminować w przedsiębiorstwie powstawanie błędów zarówno w płatnościach, jak i przy księgowaniu. Faktury elektroniczne mają tu kluczową rolę do odegrania — nie tylko przemieszczają się szybciej, ale też pozostawiają zapis kontrolny przebiegu przetwarzania danych (ślad rewizyjny) obejmujący całą ścieżkę procedowania, począwszy od wyjściowego zamówienia zakupu złożonego przez dział zaopatrzenia. Powyższe drastycznie skraca czas, który pracownik obsługi zobowiązań zużyłby na wyjaśnienia/zapytania ws. zakupu zarówno te wewnętrzne, jak i kierowane do dostawcy, zanim byłby w stanie zająć się fakturą. A przy szybkim przetwarzaniu faktur dostawcy są w stanie udzielić zniżek z tytułu wczesnej płatności — zniżek, które tak często są poza zasięgiem przedsiębiorstw.

Choć usprawniony proces obsługi zobowiązań wprowadza oszczędności i pieniężne i czasowe, to dzięki niemu przedsiębiorstwo pokona dopiero pierwszy etap na swej drodze ku rozległym terenom korzyści w obszarze P2p. Następny etap “podróży” obejmowałby zarówno funkcje finansowe, jak też zakupowe/zaopatrzeniowe, mające bezpośredni wpływ na zarządzanie kapitałem obrotowym przedsiębiorstw i prognozowanie zasobów gotówki. Jak długo dział obsługi zobowiązań i dział zaopatrzenia będą rozdzielone w swoich osobnych obozach, tak długo nie uda się wprowadzić w danym przedsiębiorstwie w pełni zautomatyzowanego przetwarzania faktur, a ogląd w czasie rzeczywistym zaległych płatności pozostanie jedynie pobożnym życzeniem.

Setki projektów zrealizowanych u Klientów pokazały spółce Basware, jak istotne jest szerokie/kompleksowe podejście do kwestii P2P, gdy dział finansów organizacji Klienta życzy sobie zautomatyzować swoje

faktury. Nie znaczy to zaraz, że trzeba “szturmować” łańcuch logistyczny P2P jednocześnie na całej linii, jednak nie uwzględniając roli obsługi zobowiązań w większym procesie to rezygnacja z korzyści narastających wykładniczo.

W niniejszej publikacji prezentujemy cztery najistotniejsze kroki, które dana organizacja będzie musiała rozważyć, zanim zacznie automatyzować przetwarzanie swoich faktur. Ukazujemy też kilka autentycznych i nie wydumanych korzyści biznesowych, które starannie zaplanowany proces przekształcenia obsługi zobowiązań przyniosł Klientom spółki Basware na całym świecie. Mamy nadzieję, że lektura niniejszego wzbudzi w działach finansów ożywioną dyskusję i zachęci je, by objęły wyobraźnią rozległy obraz zagadnienia P2P, gdy będą rozważać automatyzację procesów obsługi zobowiązań u siebie.

2 Cztery najistotniejsze kroki gdy zamierzacie zautomatyzować przetwarzanie faktur

Krok 1.

Poddajcie audytowi swój aktualnie stosowany proces, wyznaczcie punkty do usprawnienia i rozpocznijcie przekształcenie go

Prawdziwie i dogłębne zrozumienie przyczyn „przytykania” się aktualnego procesu P2P jest nieodzowne, aby można go było usprawnić i znormalizować (tj. osiągnąć zgodność z normami / standardami). Niezależnie od tego, czy dana organizacja rozważa scentralizowanie zadań i obowiązków wielu punktów obsługi zobowiązań w jedno wspólne centrum odpowiedzialne SSC (Shared Service Center), czy wolałoby uruchomić w każdej z podległych jednostek w danym regionie procesy wzajemnie ujednolicone, nowy proces musi zostać opisany a cele realizacyjne powinny zostać zaprojektowane z uwzględnieniem kontekstu całego procesu P2P. Trzeba też koniecznie, odpowiednio wcześniej, uświadomić sobie, jak w szerszej perspektywie w danej organizacji obsługa zobowiązań jest uzależniona od pozostałych “graczy” — trzeba więc uwzględnić wszystkie jednostki dokonujące zakupów w organizacji: nie tylko dział zaopatrzenia, lecz także wszystkich jego dostawców wraz z ich umowami.

Wiadomo, że centralizacja i normalizacja procesu przynosi maksymalną wydajność w połączeniu z automatyzacją. Jednak centralizację można rozumieć na dwa sposoby — jako centralizację kadr aktywnych przy obsłudze zobowiązań lub jako centralizację właścicieli procesu.

Wyniki niedawnego badania przeprowadzonego przez Forrester Consulting pokazały wyraźnie, że to właśnie centralizacja odpowiedzialności obsługi zobowiązań umożliwia usprawnienie procesu, a nie, jak się często sądzi, prosty transfer niskonakładowych pracowników pionu zobowiązań do centrum SSC w kraju niskonakładowym.²

Gdy nowy proces P2P zostanie już opisany a cele realizacyjne wyznaczone i zatwierdzone w organizacji, dział obsługi zobowiązań powinien bezzwłocznie zapoczątkować przejście z procesu ręcznego na proces elektroniczny, a nie czekać na inne jednostki organizacji, żeby to one najpierw zmieniły swoje procesy. Wiemy z doświadczenia, że zautomatyzowanie obszaru obsługi zobowiązań służy często za katalizator, który pomaga innym udziałowcom P2P w przeprowadzeniu przekształcenia ich własnych procesów.

W tab. 1 widać, jak w procesie obsługi zobowiązań zaoszczędzenie zaledwie 5 minut na każdej fakturze może poprawić wydajność w okresach miesięcznym i rocznym. Automatyzacja

² *Finance and Procurement Work Together To Achieve AP Invoice Processing Excellence.*
A Forrester Consulting Thought Leadership Paper Commissioned by Basware Corporation, kwiecień 2010.

przetwarzania faktur obejmująca uzgadnianie faktur z zamówieniami oraz proces elektronicznego zatwierdzania faktur redukuje czas cyklu faktury w procesie przeciętnie o kilka dni.

Faktur rocznie	100000	Długość dnia pracy	7,5
Zaoszczędzony czas [minuty / faktura]	5	Dni roboczych w miesiącu	21
Zaoszczędzony czas / roboczodzień	1111	Wysokość przeciętnego wynagrodzenia FTE / rok	\$50000
Zaoszczędzony czas / roboczomiesiąc	52		
Zaoszczędzony czas / roboczorok	4	Potencjalne oszczędności przez rok	\$200000

Tabela 1
Przykładowe oszczędności czasu i kosztów osiągnięte w wyniku zautomatyzowania procesu obsługi zobowiązań.

Prezentowany szacunek podano na przypadku przedsiębiorstwa przetwarzającego 100000 faktur rocznie, przy założeniu 5-minutowego skrócenia czasu przetwarzania faktury.

Krok 2.

Proces wyboru: Rozważajcie tylko procesy wspierające całość procesu P2P

Proces wyboru rozwiązania jest absolutnie zasadniczy w procesie transformacji, w wielu aspektach. Za kluczową zasadę należy przyjąć, że wybrane rozwiązanie nie powinno ograniczać się tylko do procesu obsługi zobowiązań, powinno bowiem być wystarczająco elastyczne funkcjonalnie, aby umożliwić zautomatyzowanie całości łańcucha P2P w przyszłości – włącznie z uwzględnieniem takich elementów, jak elektroniczne katalogi towarów, elektroniczne składanie zamówień i elektroniczną wymianę faktur z dostawcami.

Nie wyważajcie Państwo już otwartych drzwi, gdy będziecie kupować system do elektronicznego przetwarzania faktur. Wykorzystajcie szybkie i niskonakładowe wdrożenia, a także doświadczenie innych funkcjonalnie zbliżonych przedsiębiorstw z podobnych krajów. Aplikacje oferowane w swej wersji standardowej znajdują szerokie zastosowanie i stanowią z reguły najlepsze opcje do wyboru, gdyż mają zaimplementowany kanon dobrej praktyki oraz zgodność z przepisami prawa.

W wielu przedsiębiorstwach systemy ERP odgrywają rolę kluczową niezależnie, czy mówimy o obsłudze zobowiązań czy o szerzej widzianym procesie P2P. Wiele różnych systemów ERP to już powszedniość — w jednym z analizowanych przedsiębiorstw Basware napotkał ich aż 75, przez co trudno jest lub chyba w ogóle nie można uzyskać jednego, spójnego przeglądu całego procesu P2P.

Dlatego też zintegrowanie się nowego rozwiązania P2P z tyłoma systemami ERP staje się wymogiem koniecznym, gdy próbujemy zbudować widoczność i kontrolę nad całym obszarem organizacji.*

Włączcie Państwo dane główne ERP do systemu automatyzacji faktur, jednak rozważcie też zintegrowanie z nim innych systemów kluczowych, tych aktualnie eksploatowanych i tych planowanych na przyszłość, jak np. system obsługi zobowiązań czy też możliwe e-rozwiązanie do obsługi zaopatrzenia.

Koniecznym jest też, by wybór rozwiązania nie uzależniał organizacji od zasobów zewnętrznych w razie ewentualnej rozbudowy procesu. Koszty w obszarze obsługi zobowiązań daje się utrzymać na niskim poziomie, o ile zastosowane rozwiązanie ma elastyczność rozwojową zapewniającą możliwość ciągłego usprawniania procesu.

I wreszcie, aby zaoszczędzić czas i wysiłek podczas konfiguracji zautomatyzowanego rozwiązania, przedsiębiorstwo powinno zapewnić, by jego zasoby kadrowe (HR) zostały wprowadzone do procesu, trzeba ponadto przestrzegać ustalonej w przedsiębiorstwie hierarchii akceptacji.

W skrócie, zamierzona automatyzacja faktur pozwoli działom obsługi zobowiązań:

- wyeliminować całą obsługę ręczną faktur oraz zautomatyzować obsługę faktur cyklicznych i tych związanych z zamówieniami zakupu.
- dla reszty faktur zautomatyzować workflow i dekretowanie zgodnie ze zdefiniowanymi regułami biznesowymi i polityką akceptacji.
- zautomatyzować kontrolę przetwarzania faktur, a także skorzystać ze zniżek za wczesne płatności i uniknąć płatności spóźnionych.
- zapis śledzić w pełni przetwarzanie faktur (log kontrolny) oraz zautomatyzowane, wbudowane regulacje dostępne zawsze dla wszystkich użytkowników dla uściślenia kontroli i uniknięcia oszustw.
- w zarządzaniu gotówką uzyskać nowy wymiar widoczności i możliwości prognozowania gotówki ze stanu bieżącego, aktualizowanego w czasie rzeczywistym, w świetle zobowiązań oczekujących na zaewidencjonowanie.

Krok 3.

Za cel obiercie w pełni elektroniczny proces obsługi zobowiązań, zrozumiecie automatyzację obsługi faktur i uzgadnianie faktur z zamówieniami

Faktury trafiające do obsługi zobowiązań powinny być od razu elektroniczne, ażeby móc skorzystać ze zautomatyzowanego, bezbłędnego czyszczenia i wprowadzania danych oraz przetwarzania.

Zatem automatyzacja przetwarzania faktur to coś więcej niż zeskanowanie faktury i pobranie danych z jej treści i uruchomienie workflow. Prawdziwa automatyzacja bowiem umożliwia obsłudze zobowiązań zarządzanie przetwarzaniem faktur, a właściwie e-faktur, bez podejmowania jakichkolwiek interwencji ręcznych. Jako opcja dająca najlepszą jakość danych i dzięki niej najlepszy poziom automatyzacji, e-fakturowanie odgrywa coraz ważniejszą rolę. Co więcej, z niedawnego badania Forrester-a wyraźnie wynika, że przedsiębiorstwa, które integrują w pełni zautomatyzowane e-fakturowanie z e-zakupami mają największe szanse osiągnięcia doskonałości w dziedzinie przetwarzania faktur dla obsługi zobowiązań.³

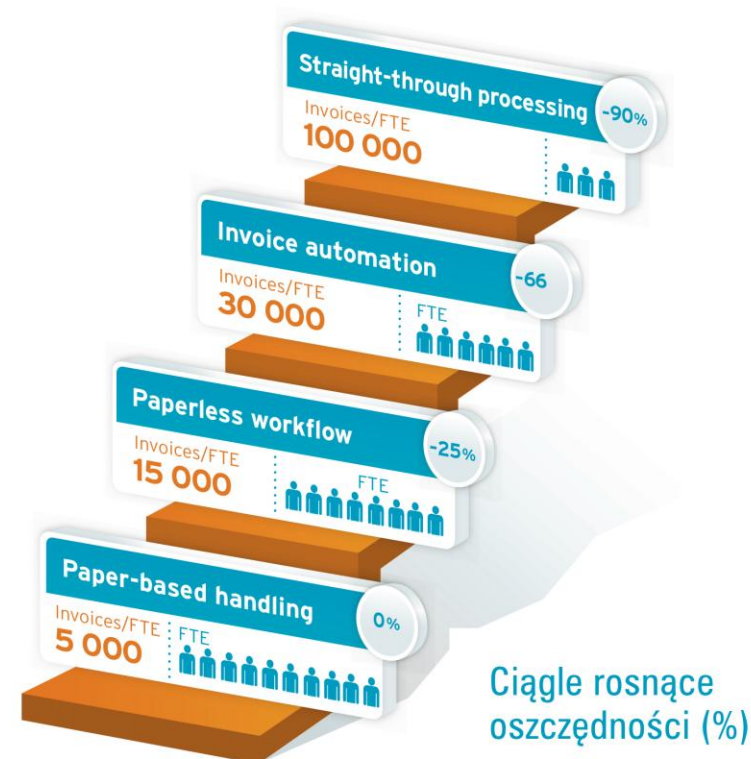
Jak wspomniano wcześniej, większość z 550 ankietowanych kierowników działów obsługi zobowiązań uważa, że skanowanie faktur jest najbardziej czasochłonnym i narażonym na błędy krokiem w ich procesie przetwarzania przez działy zobowiązań. Przedsiębiorstwa powinny więc naprawdę wdrażać wyraźną strategię dla obsługi zobowiązań,

ukierunkowaną wyłącznie na przetwarzanie e-faktur, i wybierać na swoich partnerów dostawców rozwiązań, którzy umożliwiają im płynne przejście ze skanowania na zautomatyzowane e-fakturowanie. Przykładowo, dzięki e-fakturowaniu pojedynczemu ośrodkowi SSC (Shared Service Center) byłoby dużo łatwiej wspierać całą organizację globalnie.

Operacja walidacji faktur od lokalnych dostawców, zwykle wymagająca znajomości języka, można by zautomatyzować przez zastosowanie wielo-walutowego, wielo-oddziałowego rozwiązania do automatyzacji faktur. A w razie, gdyby uzgodnienie faktury z umową zakupu lub zamówieniem dawało wynik negatywny, łatwy dostęp przez zamawiającego lub właściciela centrum kosztowego umożliwia szybkie zadziałanie (tj. zatwierdzenie/odrzućenie) ze strony osoby, która zna sprawę najlepiej.

Podnoszenie poziomu automatyzacji powinno być dobrze zasadniczym celem jakiegokolwiek akcji konkretnie nastawionej na pozbycie się papieru. Automatyzacja obejmuje wiele aspektów procesu obsługi faktur w przedsiębiorstwie. Zacząć należy zapewne od problemu wprowadzania danych. W przedsiębiorstwie z dokumentacją wyłącznie papierową dane z faktur są wprowadzane całkowicie ręcznie do systemu, a w przedsiębiorstwie nowocześniejszym pobranie tych danych odbywa się przez zeskanowanie faktury i użycie technologii OCR. Tymczasem jeszcze bardziej perspektywnie myślące przedsiębiorstwo uzgadnia z dostawcami, żeby

przysyłali swoje faktury od razu w postaci elektronicznej, dzięki czemu wpływają one od razu bezpośrednio do systemu — pozwalają więc uniknąć kosztów jakiegokolwiek rodzaju, problemów z wydajnością procesową oraz błędów — które powstawałyby przy skanowaniu.



³ *Finance and Procurement Work Together To Achieve AP Invoice Processing Excellence.*
A Forrester Consulting Thought Leadership Paper
Commissioned by Basware Corporation, kwiecień 2010.

Poziom jakości danych z e-faktur zapewnia najwyższy możliwy wskaźnik ich uzgodnień, co przekłada się na wysokie wskaźniki efektywności oraz oszczędność kosztów per faktura.

Gdy dane z faktur znajdują się już w systemie, automatyzacja stwarza dogodną sposobność, by zrealizować zautomatyzowane uzgadnianie faktur zakupu z zamówieniami i/lub umowami kupna. Naturalnie uzgadnianie faktur z zamówieniami wymaga, by zamówienia powstawały gdzieś w systemie zakupowym i dla tych przedsiębiorstw, które mają wysoki ogólny wolumen faktur związanych z zamówieniami, korzyści z automatyzacji stają się równie wysokie.

Proces uzgadniania pobiera daną fakturę, próbuje ustalić jej powiązanie z zamówieniem i po pomyślnym stwierdzeniu wzajemnej zgodności danych obu dokumentów kopiuje do niej dekret znalezionego zamówienia. Ponieważ zamówienie to musiało zostać wcześniej zatwierdzone, a faktura odpowiada oczekiwaniom zamawiającego, system może automatycznie skierować fakturę do przesłania do systemu ERP/finansowego w celu zapłaty, zgodnie z warunkami płatności..

Powyższe jest przypadkiem idealnym, określanym jako tzw. przetwarzanie w pełni automatyczne. W procesie zdarza się jednak często, że faktury nie dają się

uzgodnić z zamówieniami i choć generalnie powinniście starać się uzyskać przetwarzanie na wysokim poziomie, automatyzacja pozwoli też zdecydowanie usprawnić zarządzanie przypadkami incydentalnymi spotykanymi w procesie obsługi faktur.

Zarządzanie incydentami polega generalnie na odkryciu przyczyny, dla której dana faktura nie daje się uzgodnić z zamówieniem i w efekcie wymaga obsłużenia ręcznego. Najlepiej byłoby, gdyby system mimo braku zgodności przekopiował dane dekretacji z zamówienia do faktury i przekazał taką fakturę bezpośrednio do osoby kompetentnej wybranej na podstawie przyczyny tego nieudanego uzgodnienia.

Proces uzgadniania – zanim prześle uzgodnioną fakturę do zapłaty – zwykle wymaga kontroli walidacyjnej, aby zagwarantować, że zamówiony towar został faktycznie otrzymany. Takie rozszerzone uzgodnienie nazywamy uzgodnieniem trójstronnym (faktura – zamówienie – odbiór towaru). Równie dobrze na tym etapie przetwarzania mogą zostać wprowadzone weryfikacje dodatkowe, jak np. kontrola jakości czy kontrola odniesiona do warunków umowy zakupu.

Jednak ważniejszym niż wstawienie do procesu wielu dodatkowych weryfikacji (im większa liczba kontroli i regulatorów sterujących uzgodnieniem, tym niższy wskaźnik uzgodnień) jest nadzór i przejrzystość, których dostarcza opcja uzgadniania dokumentów na poziomie linii ich treści, a nie samych danych nagłówkowych. Warto przyjrzeć się różnicy pomiędzy nimi.

Dodatkowy nadzór i przejrzystość oferowane w procesie przez ww. technikę uzgadniania w obrębie treści linii dokumentu najlepiej osiągnąć przez zastosowanie e-fakturowania. e-faktury trafiające bezpośrednio do systemu będą uzgadniane linia do linii z jednym lub więcej zamówieniami. Poziom jakości danych z e-faktur zapewnia najwyższy możliwy wskaźnik ich uzgodnień, co przekłada się na wysokie wskaźniki efektywności oraz oszczędność kosztów per faktura. Odbieranie e-faktur jest tańsze, przetwarzanie e-faktur jest łatwiejsze, e-faktury przyczyniają się bezpośrednio do osiągnięcia najwyższych możliwych wskaźników uzgodnień i oszczędności kosztów.

Krok 4. Zaplanujcie przejście na elektroniczną współpracę z dostawcami

W przypadku wystawiania zamówień i fakturowania na papierze – nawet wtedy, gdy został wdrożony system przetwarzania elektronicznego – ciągle jest miejsce na błędy dostarczenia i fakturowania. Jedną z największych korzyści stosowania zautomatyzowanych rozwiązań P2P jest to, że włączają dostawców jako część procesu poprzez katalogi elektroniczne powstające wg zawartych z nimi umów, elektroniczne zamawianie towarów i elektroniczne fakturowanie.

W przypadku obsługi zobowiązań może to oznaczać osiągnięcie całkowitej automatyzacji przetwarzania faktur, z pełną ścieżką audytową (ślad rewizyjny) obejmującą całą sekwencję zdarzeń aż od stworzenia zamówienia. Stosując rozwiązanie zautomatyzowane, obsługa zobowiązań może zasadniczo przesunąć najbardziej czasochłonne czynności rutynowe do wykonania na zewnątrz przez zaoferowanie zarówno dostawcom, jak i pracownikom przedsiębiorstwa samoobsługowego wprowadzania faktur, uzyskiwania wglądu do faktur, tworzenia raportów.

Ponadto automatyzacja procesu P2P jest często wykorzystywana jako środek do skonsolidowania dostawców i ułatwienia zarządzania kategoryzacją zakupów. Dla przykładu, jeden z klientów firmy Basware miał samych tylko dostawców marketingowych 1500, a stanowili oni 25% całości jego wydatków pośrednich. Przez wprowadzenie

automatyzacji P2P klient ten ostatecznie oszczędził 20% z tego kosztu.

Największym wyzwaniem przy przechodzeniu z obsługi papierowej na e-fakturowanie jest mobilizacja/aktywizacja dostawców. Wymaga ona od działów obsługi zobowiązań i obsługi zaopatrzenia wspólnego planu służącego ww. aktywizacji, zawarcia umów między właścicielem a dostawcami, a także wskazania głównych kontaktów. Sam projekt aktywizacji dostawców – tj. nawiązanie kontaktu z dostawcami plus przedstawienie dostępnych rozwiązań do e-fakturowania – można powierzyć dostawcy rozwiązań. Natomiast uszeregowanie dostawców wg ważności oraz cele zamierzone w planie aktywizacji powinny zostać przedstawione przez obsługę zobowiązań, w oparciu o wolumen przetwarzanych faktur (np. dostawca z największym wolumenem faktur powinien być wśród dostawców elektron. na pierwszym miejscu w celu uzyskania największego usprawnienia procesu).

W wielu przypadkach zdarza się, że dostawcy już dostarczają e-faktury, jednak przez innego dostawcę usługi niż ten planowany przez dział zobowiązań przedsiębiorstwa jako docelowy. Dlatego ważnym jest, by wybrać dostawcę rozwiązań, który ma zawarte umowy współpracy z innymi dostawcami usług e-fakturowania – a ponadto dysponuje siecią otwartą dla wszystkich swoich dostawców usług e-

fakturowania i dla tych współpracujących z jego partnerami, dla klientów obsługiwanych przez dział zobowiązań przedsiębiorstwa oraz dla dostawców przedsiębiorstwa.

Ponadto wybrany dostawca rozwiązania powinien mieć elastyczną ofertę usług, która umożliwiałaby dostawcom natychmiastowe i niskonakładowe przejście na e-fakturowanie, uwzględniające wolumeny aktualnie wystawianych przez nich faktur. Powinno być też możliwe u dostawców płynne rozszerzenie i zautomatyzowanie e-fakturowania w razie, gdyby ich wolumeny faktur zwiększyły się.

Zintegrowanie dostawców w procesie jest z wyraźną obopólną korzyścią i dla obsługi zobowiązań i dla obsługi zaopatrzenia. Nakłonienie dostawców do wsparcia Państwa strategii obsługi zobowiązań i dostarczania faktur elektronicznych od razu eliminuje błędy oraz czasochłonne zapytania/konsultacje podczas przetwarzania faktur. Dane faktur wygenerowane elektronicznie zgodnie z wynegocjowanymi warunkami umowy/umów umożliwiają zaopatrzeniowcom Państwa firmy lepsze wykorzystanie zniżek z tytułu terminowych lub wczesnych płatności, a także likwidują kary za zaleganie z płatnościami.

Przekonanie dostawców do wsparcia strategii obsługi zobowiązań i do dostarczania faktur w formie elektronicznej od razu zlikwiduje błędy oraz czasochłonne zapytania/ konsultacje podczas przetwarzania faktur.



4 Przedstawiamy rozwiązanie do e-zaopatrzenia

Strategicznej roli zobowiązań w szerzej zakrojonym procesie P2P, zwłaszcza pod względem na bieżąco aktualizowanej, pożądanej widoczności wydatków, często się nie dostrzega. Jednak trzeba sobie koniecznie uświadomić, że obsługa faktur nie zachodzi w próżni, lecz w ścisłym związku z procesem i praktyką zaopatrzenia w danym przedsiębiorstwie.

Efektywne zarządzanie wydatkami, wykonywane w czasie rzeczywistym szacunki wielkości strumienia pieniądza oraz optymalizacja bazy dostawców stają się dostępne tylko w rozwiązaniu, które potrafi połączyć ze sobą procesy zakupów Zaopatrzenia i obsługi faktur w Zobowiązaniach. Dopiero wtedy, gdy możliwość obniżenia kosztów zostanie dostrzeżona w Zaopatrzeniu, można ją uwzględnić podczas negocjacji przyszłych umów dostawy.

Poza tym dopiero, gdy zatwierdzone zamówienia staną się widoczne dla Działu Zobowiązań, będą mogły zostać ujęte w raportach jako płatności (nieuregulowane) i odpowiednio uwzględnione w prognozie zapotrzebowania gotówki.

Zrealizowanie e-zaopatrzenia jest logicznym "następnym krokiem" w procesie zautomatyzowania ścieżki P2P. W swoich rozwiązaniach do obsługi zaopatrzenia firma Basware oferuje solidną drogę wiodącą do poprawy zgodności wydatków oraz poczynienia oszczędności kosztowych w całym cyklu zakupu zaopatrzeniowego – od sourcing-u (tj. poszukiwania i wyboru dostawców) i zarządzania umowami po codzienne zakupy i łączność z dostawcami.

Bezkompromisowo w kwestii elastyczności: Miasto Helsinki – 18 000 zamówień zakupu miesięcznie. Miasto jest w stanie kupić wszystko – od tygrysa po tubę – przy użyciu systemu e-zaopatrzeniowego opartego na katalogach, miastu jak dotąd udało się zredukować kapitał inwestowany o 2 000 000 euro.

3 Wnioski

Będąc w zgodzie z większością ankietowanych niedawnego sondażu wskazujących błąd ludzki jako główną przyczynę powstawania błędów przy obsłudze zobowiązań oraz skanowanie / wpisywanie danych jako najbardziej czasochłonny i narażony na błędy krok przetwarzania faktur, coraz więcej przedsiębiorstw stosuje u siebie e-fakturowanie do usprawnienia procesu obsługi zobowiązań. Płynące stąd korzyści długofalowe są zbyt znaczące, by można je było zignorować. Pamiętając o tym, że usprawniony proces obsługi zobowiązań pomaga zaoszczędzić i pieniądze i czas, trzeba uznać, że jest on w stanie doprowadzić przedsiębiorstwo jedynie do pierwszego punktu krzywej szerzej widzianego rozwoju procesu P2P.

Ważne jest, żeby przedsiębiorstwo dokonało najpierw dokładnej analizy swojego procesu P2P, a następnie podejmowało wysiłki w kierunku zintegrowanego rozwiązania do e-fakturowania. Trzeba też koniecznie, odpowiednio wcześniej, uświadomić sobie, jak w szerszej perspektywie w danej organizacji obsługa zobowiązań jest uzależniona od pozostałych "graczy" — trzeba więc uwzględnić wszystkie jednostki

dokonyjące zakupów w organizacji; nie tylko sam dział zaopatrzenia, lecz także wszystkich jego dostawców wraz z zawartymi umowami.

Aby uzyskać aktualizowany na bieżąco wgląd w nieuregulowane płatności w dziale zobowiązań oraz pełne zautomatyzowanie przetwarzania faktur, działy zaopatrzenia i zobowiązań muszą wspólnie wypracować kroki postępowania, jak np. mobilizację/aktywizację dostawców dla tego projektu. Nakłonienie dostawców do wsparcia strategii obsługi zobowiązań i do dostarczania faktur elektronicznych od razu wyeliminuje błędy oraz czasochłonne zapytania czy konsultacje podczas przetwarzania faktur.

Również proces wyboru rozwiązania ma bardzo istotne znaczenie dla procesu transformacji, i to w wielu aspektach. Kluczową zasadą jest, że wybrane rozwiązanie nie powinno ograniczać się tylko do procesu obsługi zobowiązań, powinno bowiem być wystarczająco elastyczne funkcjonalnie, aby umożliwić zautomatyzowanie całości łańcucha P2P w przyszłości — włącznie z uwzględnieniem takich elementów, jak: elektroniczne katalogi towarów, elektroniczne

składanie zamówień i elektroniczną wymianę faktur z dostawcami.

Ponadto wybrany dostawca rozwiązania powinien mieć elastyczną ofertę usług, która umożliwiłaby dostawcom natychmiastowe i niskonakładowe przejście na e-fakturowanie, uwzględniające wolumeny aktualnie wystawianych przez nich faktur. Powinno być też możliwe u dostawców płynne rozszerzenie i zautomatyzowanie e-fakturowania w razie, gdyby ich wolumeny faktur zwiększyły się.

Przejście z procesu P2P z ręcznym przetwarzaniem na proces realizowany elektronicznie nie musi być procesem bolesnym i uciążliwym. Przeniesienie w nim ciężaru realizacji na obsługę z zewnątrz przez usługi elektroniczne daje zauważalne korzyści — jedną z nich jest to, że na końcu tego projektu transformacji przedsiębiorstwo będzie posiadało zdefiniowany proces integrowania klientów stanowiący podstawę dla długofalowej i samodzielnie realizowanej strategii e-fakturowania.

Sukcesy we wdrożeniach automatyzacji faktur

– Automatyzacja obsługi faktur naprawdę poprawiła pozycję konkurencyjną Finnair przez zapewnienie nam większej przejrzystości funkcjonowania oraz szybkości reagowania. Automatyzacja umożliwia spójniejszą i pewniejszą łączność z pracownikami przedsiębiorstwa wewnątrz całej naszej grupy, a przy tym silnie oddziałuje i poprawia decyzje ws. dokonywanych zakupów –

Mervi Mäkelä

Kierownik ds. zarządzania gotówką
Finnair

- Poprawa widoczności faktur oraz poprawa wydajności, które zapewnia automatyzacja faktur, uczyniła to rozwiązanie atrakcyjnym nie tylko w krajach drogiej robocizny, ale także w tych, w których koszty pracy są niskie, jak np. w Chinach i Egipcie –

Pether Jonsson

Wiceprezes grupy
ABB

– Automatyzacja faktur pozwala oszczędzić dużo czasu i pieniędzy, umożliwiając lepsze śledzenie i łatwe audyty, zapewnia też pożądaną u nas: jakość danych, podwyższone wskaźniki wydajności, przejrzystość procesu i jego kontrolowanie. Rozwiązanie to służy nam nawet do monitorowania dostawców, poszukiwania tam możliwości dla skonsolidowania faktur uzyskania zniżek z tytułu wczesnej płatności faktury –

Daniel Garuti

Wiceprezes i kierownik księgowości
Loomis, Sayles & Company, L.P.

basware

Basware jest globalnym liderem wśród dostawców rozwiązań purchase-to-pay, posiada ponad 1500 klientów i 1000000 użytkowników w 50 krajach na całym świecie. Dzięki rozwiązaniom firmy Basware organizacje mogą zredukować koszty kupowania i wykonywania płatności za wyroby i usługi, zyskać przejrzystość i kontrolę nad całym procesem P2P poprzez zautomatyzowanie procesów wykonywanych ręcznie — od wyszukiwania dostawców, zarządzania umowami, dokonywania zakupów i współpracy z dostawcami aż po automatyzację obsługi faktur.

Rozwiązania i usługi informatyczne firmy Basware umożliwiają znaczną obniżkę kosztów we wszystkich oddziałach biznesowych organizacji oraz dostarczają wartość przez zapewnienie zgodności i kontroli, a także szybkiego zwrotu z inwestycji. Rozwiązania te są rozprowadzane i implementowane albo na miejscu u Klienta albo jako usługa — w Europie, USA, regionie Azji i Pacyfiku za pośrednictwem rozległej sieci biur i partnerów biznesowych Basware.

Dowiedz się w jaki sposób wykorzystujemy technologie naszych partnerów w Efematic odwiedzając www.efematic.pl

contact@basware.com

www.basware.com
