

## **NanoShadow Sezon<sup>3</sup>**

### **Zadanie II**

Dobry audytor potrafi na podstawie wniosków ze spotkania z klientem uporządkować opisany proces w logiczny sposób. Sprawdź czy też potrafisz!

#### **Notatki ze spotkania z dyrektorem działu sprzedaży Spółki NanoShadow.**

##### **Cel: Omówienie procesu sprzedaży**

##### **Wystawienie faktury sprzedażowej**

Na bazie dokumentu WZ generowana jest faktura sprzedażowa (dokument rozpoczynający się od cyfr 54). Nie istnieje możliwość wygenerowania faktury bez wygenerowanego dokumentu WZ. Generowanie faktur następuje w dziale księgowości.

Faktury generowane są na podstawie danych ilościowych zawartych w dokumencie WZ oraz na podstawie cenników zaszytych w systemie.

Dział księgowości dokonuje porównania wystawionych faktur za dany miesiąc z podpisanymi dokumentami dostaw upewniając się że sprzedaż została ujęta we właściwym okresie zgodnie z momentem przejścia ryzyk i korzyści.

##### **Dostawa towaru**

Spółka korzysta z usług zewnętrznych firm transportowych. Możliwy jest również odbiór produktów przez klienta bezpośrednio z magazynu spółki. W procesie sprzedaży stosowane są różne warunki dostawy (Incoterms)

Dokumenty potwierdzające realizację dostawy, w tym dokumenty CMR (dokumenty dostawy) są skanowane przez dział magazynowy oraz umieszczane w systemie SAP.

##### **Zwroty**

Procesowanie zwrotów odbywa się również poprzez system SAP. Zwroty zgłaszane są drogą mailową. Każdorazowo sprawdzana jest zasadność zgłoszonego zwrotu. W momencie odbioru towaru przez magazyn następuje weryfikacja ilościowa i jakościowa a następnie po przyjęciu zwrotu generowany jest dokument SD który stanowi podstawę do wystawienia faktury korygującej.

##### **Wystawienie dokumentu WZ**

Po przygotowaniu dostawy i wystawieniu faktury zakupowej generowana jest WZ (dokument rozpoczynający się od 53).

##### **Procesowanie w magazynie**

Złożone przez dział customer service zamówienie widoczne jest w systemie magazynowym. Zadaniem magazynu jest skompletowanie zamówienia oraz złożenie go w miejscu wysyłki. Po złożeniu całości zamówienia (adnotacja w systemie) zamówienie jest opisywane i odkładane do miejsca załadunku.



**NanoShadow®**



**PwC**

W momencie załadunku drukowany jest dokument WZ, po wydrukowaniu którego możliwe jest wygenerowanie faktury sprzedażowej.

W przypadku, gdy podczas kompletowania zamówienie stwierdzony jest brak towaru, odpowiednia adnotacja (w postaci jednego z kodów) wprowadzana jest do systemu, a proces zostaje wstrzymany do momentu uzyskania potwierdzenia od odbiorcy.

### **Ustalenie ceny sprzedaży**

Obowiązujące cenniki są ustalane raz do roku i przesyłane drogą mailową przez dział Sales Administration. Niekiedy możliwe są również okresowe obniżki lub promocje cen produktów np. gdy dany produkt jest wycofywany ze sprzedaży. Aktualizacja cen promocyjnych w systemie odbywa się w oparciu o numer towaru (SKU) oraz wysyłane cenniki.

Za wprowadzanie zmian do SAP w zakresie warunków handlowych odpowiedzialny jest dział Sales Administration.

### **Zamówienie (Order)**

Zamówienia składane są przez klientów za pośrednictwem działu Customer Services. Zamówienie może być złożone drogą elektroniczną (EDI lub mail). Po złożeniu zamówienia dział Customer Services weryfikuje zamówienie, a następnie wprowadza je do systemu. Wprowadzone i skompletowane zamówienie posiada 9 cyfrowy numer rozpoczynający się od 52. Po zatwierdzeniu zamówienia przez dział Customer Services zamówienie widoczne jest w systemie SAP (w dziale sprzedaży).

**Na bazie powyższych notatek sporządzono następujący diagram procesu sprzedaży w NanoShadow. Zawiera on 2 błędy w kolejności procesu. Wskaż je.**

