

**ГАОУ ВО «ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА»**

*Утверждены решением
Ученого совета ДГУНХ,
протокол № 11
от 06 июня 2023 г.*

**КАФЕДРА «ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И
ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

**ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«РОБОТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ»**

**Направление подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика,
профиль «УПРАВЛЕНИЕ ИТ –ПРОЕКТАМИ И ПРОДУК-
ТАМИ»**

Уровень высшего образования – магистратура

УДК 65.012.123 (075.8)
ББК 65.290-2я73

Составитель – Эминова Нигара Эминовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

Внутренний рецензент – Савзиханова Сабина Эминовна, доктор экономических наук, профессор кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» ДГУНХ.

Внешний рецензент – Кутаев Шихрагим Кутаевич, доктор экономических наук, Врио Директора института социально-экономических исследований Дагестанского научного центра Российской Академии Наук.

Представитель работодателя - Ботвин Тимур Анатольевич, руководитель международных запусков Яндекс.Маркет ООО «Яндекс.Маркет»..

Оценочные материалы по дисциплине «Роботизация бизнес-процессов» разработаны в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г., № 990, в соответствии с приказом от 5 апреля 2017г., в соответствии с приказом Министерства науки и высшего образования от 6.04.2021 г., № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

Оценочные материалы по дисциплине «Роботизация бизнес-процессов» размещены на официальном сайте www.dgunh.ru

Эминова Н.Э. Оценочные материалы по дисциплине «Роботизация бизнес-процессов» для направления подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика, профиль «Управление IT –проектами и продуктами». – Махачкала: ДГУНХ, 2023 г. – 75с.

Рекомендованы к утверждению Учебно-методическим советом ДГУНХ 05 июня 2023 г.

Рекомендованы к утверждению руководителем основной профессиональной образовательной программы высшего образования – программы магистратуры по направлению подготовки 38.04.05 Бизнес-информатика, профиль «Управление IT –проектами и продуктами», к.пед.н., Гасановой З.А.

Одобрены на заседании кафедры «Информационные технологии и информационная безопасность» 31 мая 2023 г., протокол № 10.

СОДЕРЖАНИЕ

Назначение оценочных материалов.....	4
РАЗДЕЛ 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины.....	5
1.1 Перечень формируемых компетенций.....	5
1.2 Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств	6
РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине	13
РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания....	63
РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций.....	67
Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине.....	75

Назначение оценочных материалов

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости (оценивания хода освоения дисциплин), для проведения промежуточной аттестации (оценивания промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине) обучающихся по дисциплине «Роботизация бизнес-процессов» на соответствие их учебных достижений поэтапным требованиям образовательной программы высшего образования 38.04.05 Бизнес-информатика, профиль «Управление IT – проектами и продуктами».

Оценочные материалы по дисциплине «Роботизация бизнес-процессов» включают в себя: перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины; описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания; типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП; методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные материалы сформированы на основе ключевых принципов оценивания:

- валидности: объекты оценки должны соответствовать поставленным целям обучения;
- надежности: использование единообразных стандартов и критериев для оценивания достижений;
- объективности: разные обучающиеся должны иметь равные возможности для достижения успеха.

Основными параметрами и свойствами оценочных материалов являются:

- предметная направленность (соответствие предмету изучения конкретной дисциплины);
- содержание (состав и взаимосвязь структурных единиц, образующих содержание теоретической и практической составляющих дисциплины);
- объем (количественный состав оценочных материалов);
- качество оценочных материалов в целом, обеспечивающее получение объективных и достоверных результатов при проведении контроля с различными целями.

РАЗДЕЛ 1. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств в процессе освоения дисциплины

1.1 Перечень формируемых компетенций

код компетенции	формулировка компетенции
ПК	ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ
ПК-1	Способен реализовывать проекты создания и развития ИТ-инфраструктуры предприятия

1.2. Перечень компетенций с указанием видов оценочных средств

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Уровни освоения компетенции</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
ПК-1: Способен реализовывать проекты создания и развития ИТ-инфраструктуры предприятия	ПК-1.1 Реализует проекты, направленные на формирование, развитие и оптимизацию используемых на предприятии информационных и коммуникационных технологий	Знать: - состав и значение систем моделирования бизнес процессов; - понятийный аппарат анализа и проектирования бизнес-процессов; - методику исследования деятельности организаций и учреждений для дальнейшего моделирования их процессов; - основные способы анализа и проектирования бизнес-процессов.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо знает состав и значение систем моделирования бизнес процессов, понятийный аппарат анализа и проектирования бизнес-процессов, методику исследования деятельности организаций и учреждений для дальнейшего моделирования их процессов, основные способы анализа и проектирования бизнес-процессов	Блок А – задания репродуктивного уровня - Тестовые задания. – Вопросы для обсуждения
			Базовый уровень	Обучающийся знает с незначительными ошибками и отдельными пробелами знает состав и значение систем моделирования бизнес процессов, понятийный аппарат анализа и проектирования бизнес-процессов, методику исследования деятельности организаций и учреждений для дальнейшего моделирования их процессов, основные способы анализа и проектирования бизнес-процессов	
			Продвинутый уровень	Обучающийся знает в полном объеме состав и значение систем моделирования бизнес процессов, понятийный аппарат анализа и проектирования бизнес-процессов, методику исследования дея-	

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Уровни освоения компетенции</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
				тельности организаций и учреждений для дальнейшего моделирования их процессов, основные способы анализа и проектирования бизнес-процессов	
		<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выделять и декомпозировать бизнес-процессы; - применять методы и технологии моделирования, анализа и проектирования бизнес-процессов; - ставить и решать задачи по анализу и проектированию бизнес-процессов; - оценивать результативность изменений в ходе анализа и проектирования бизнес-процессов; - оперативно принимать решения на основе анализа и проектирования бизнес-процессов. 	<p>Пороговый уровень</p>	<p>Обучающийся слабо (частично) умеет выделять и декомпозировать бизнес-процессы, применять методы и технологии моделирования, анализа и проектирования бизнес-процессов, ставить и решать задачи по анализу и проектированию бизнес-процессов, оценивать результативность изменений в ходе анализа и проектирования бизнес-процессов, оперативно принимать решения на основе анализа и проектирования бизнес-процессов.</p>	<p>Блок В – задания реконструктивного уровня</p> <ul style="list-style-type: none"> - Практические задания. - Лабораторная работа.
			<p>Базовый уровень</p>	<p>Обучающийся с незначительными затруднениями умеет выделять и декомпозировать бизнес-процессы, применять методы и технологии моделирования, анализа и проектирования бизнес-процессов, ставить и решать задачи по анализу и проектированию бизнес-процессов, оценивать результативность изменений в ходе анализа и проектирования бизнес-процессов, оперативно принимать решения на основе анализа и</p>	

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Уровни освоения компетенции</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
				проектирования бизнес-процессов.	
			Продвинутый уровень	Обучающийся умеет выделять и декомпозировать бизнес-процессы, применять методы и технологии моделирования, анализа и проектирования бизнес-процессов, ставить и решать задачи по анализу и проектированию бизнес-процессов, оценивать результативность изменений в ходе анализа и проектирования бизнес-процессов, оперативно принимать решения на основе анализа и проектирования бизнес-процессов.	
		Владеть: - навыками грамотного и обоснованного выбора конкретных методологий моделирования при решении задач по обследованию процессов управления; - навыками разработки организационно-управленческих решений по проектированию коммуникативных бизнес – процессов в организации.	Пороговый уровень	Обучающийся слабо (частично) владеет навыками грамотного и обоснованного выбора конкретных методологий моделирования при решении задач по обследованию процессов управления, навыками разработки организационно-управленческих решений по проектированию коммуникативных бизнес – процессов в организации, навыками организации и координации анализа и проектирования бизнес-процессов	Блок С – задания практико-ориентированного уровня - Задания «Кейс-Стади»
			Базовый уровень	Обучающийся с небольшими затруднениями владеет навыками грамотного и обоснованного выбора	

<i>Формируемые компетенции</i>	<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций</i>	<i>Уровни освоения компетенции</i>	<i>Критерии оценивания сформированности компетенций</i>	<i>Виды оценочных средств</i>
				<p>конкретных методологий моделирования при решении задач по обследованию процессов управления, навыками разработки организационно-управленческих решений по проектированию коммуникативных бизнес – процессов в организации, навыками организации и координации анализа и проектирования бизнес-процессов</p>	
		<p>- навыками организации и координации анализа и проектирования бизнес-процессов.</p>	<p>Продвинутый уровень</p>	<p>Обучающийся свободно владеет навыками грамотного и обоснованного выбора конкретных методологий моделирования при решении задач по обследованию процессов управления, навыками разработки организационно-управленческих решений по проектированию коммуникативных бизнес – процессов в организации, навыками организации и координации анализа и проектирования бизнес-процессов</p>	

РАЗДЕЛ 2. Задания, необходимые для оценки планируемых результатов обучения по дисциплине

Для проверки сформированности компетенции

ПК-1: Способен реализовывать проекты создания и развития ИТ-инфраструктуры предприятия

ПК-1.1 Реализует проекты, направленные на формирование, развитие и оптимизацию используемых на предприятии информационных и коммуникационных технологий

Блок А. Задания репродуктивного уровня («знать»)

А.1 Фонд тестовых заданий по дисциплине

1. Принцип декомпозиции — это:
 - а) разбиение сложного процесса на составляющие его подпроцессы и операции;
 - б) объединение отдельных подпроцессов в единый процесс;
 - в.) выделение одного подпроцесса из процесса.

2. Основные направления совершенствования управляющей системы:
 - А. оптимизация бизнес-процессов
 - Б. автоматизация бизнес - процессов
 - В. Мотивация персонала
 - Г. Обеспеченность занятости персонала

3. К какой системе относится «концепция процессного управления »:
 - А. ERP
 - Б. BPM
 - В. CRM
 - Г. ЕСМ

4. Функциональный подход рассматривается как:
 - А. Система взаимосвязанных и взаимодействующих процессов, связанных с миссией и целями организации
 - Б. Совокупность взаимосвязанных элементов, обладающая входом и выходом, а также связью с окружающей средой
 - В. Совокупность функций, которые нужно выполнять для достижения ее целей
 - Г. Система менеджмента качества

5. Процессный офис отвечает за...:
 - А. Финансово-хозяйственную деятельность
 - Б. Обучение сотрудников организации управлять и реализовывать процессы

В. Информационную и методическую поддержку
Г. Разработку и реализацию нормативной базы управления бизнес-процессами

6. Нотация — это:

- а) процедура, используемая при описании системы и функций;
- б) язык описания моделей, процессов, данных, информационных потоков;
- в.) средство моделирования бизнес-процессов;
- г) программное средство поддержки моделирования бизнес-процессов.

7. Процессный подход описания бизнес-процесса позволяет:

- а. отразить перечень функций (работ) и их иерархические связи, т.е. такое описание представляет собой дерево операций (работ), из которых состоит моделируемый процесс;
- б. описать не только операции процесса и их иерархические взаимосвязи, но и горизонтальные взаимосвязи между ними;
- в. показать общую схему взаимодействия объектов с описанием условий и событий, которые инициируют выполнение функций (операций), входящих в состав данного процесса;
- г. все ответы верны.

8. Какая из форм элементов нотация Йордана — де Марко идентична нотации ГейнаСарсона?

- а. функциональный блок;
- б. потоки данных;
- в. внешняя сущность;
- г. хранилища данных.

9. Какие типы связей в рамках стандарта IDEF0 выделяются:

- а. вход; обратная связь по входу; управление; обратная связь по управлению; выход — механизм;
- б. вход; обратная связь по входу; планирование; обратная связь по планированию; выход — механизм;
- в. вход; обратная связь по входу; контроль; обратная связь по контролю; выход — механизм;
- г. вход; обратная связь по входу; анализ; обратная связь по анализу; выход — механизм.

10. Какой подход к моделированию бизнес процессов не используется:

- а. функциональный;
- б. процессный;
- в. объектно-ориентированный;
- г. операционный.

11. Функциональный блок нотации Йордана де Марко изображается в виде;

- а. окружности;
- б. линий со стрелкой/стрелками на конце;
- в. простого прямоугольника;
- г. квадрата.

12. Методология IDEF3 используется для....:

- а. построения информационной модели, отражающей структуру и содержание информационных потоков, необходимых для поддержки функций системы;
- б. методология онтологического исследования сложных систем;
- в. документирования процессов, происходящих в системе;
- г. методология построения объектно-ориентированных систем.

13. Из каких типов объектов состоит процессно-событийная модель?

- а. функция и событие
- б. должность и интерфейс процесса
- в. логические операторы правил и информационные носители
- г. Все ответы верны

14. Процессное управление — это:

- а. работа по повышению результативности и продуктивности бизнес - процесса путем использования мониторинга эффективности изменений моделирование;
- б. систематическая идентификация и управление бизнес-процессами организации, управление взаимодействием этих процессов;
- в. моделирование бизнес-процессов с помощью специального набора элементов, понятного большинству бизнес-пользователей и разработчикам информационных систем;
- г. планомерная деятельность по формированию целенаправленного поведения организации посредством выделения. описания и управления системой взаимосвязанных и взаимодополняющих процессов организации и их ресурсного окружения.

15. Методология IDEF0 используется для....:

- а. построения динамической модели изменяющихся во времени функций, информации и ресурсов системы;
- б. создания функциональной модели, отражающей структуру и функции системы;
- в. методологии построения реляционных структур;
- г. методология построения объектно-ориентированных систем.

16. Недостатком методологии ARIS является:
- а. отражение ветвлений и слияний бизнес-процесса с помощью используемых при построении модели символов логики;
 - б. разнообразные уровни описания, обеспечивающие поддержку концепции жизненного цикла систем;
 - в. рассмотрение объекта с различных точек зрения;
 - г. необходимость разработки соглашений о моделировании

17. В рамках процессно-ориентированного подхода в качестве основных работ, входящих в цикл управления бизнес-процессами, выделяют:
- а. моделирование;
 - б. трансформацию процессов;
 - в. проектирование;
 - г. планирование эффективности.

18. Методология документирования процессов (описание потоков работ, процессов):
- а) IDEF0;
 - б) DFD
 - в.) IDEF1X;
 - г) IDEF3

19. Функциональный блок в модели IDEF0 имеет:
- а) вход, выход, документы, информационные системы;
 - б) вход, выход, ресурсы;
 - в.) вход, выход, управление, механизм;
 - г) ресурс, результат, управление, информацию

20. К какой системе относится «планирование ресурсов предприятия»:
- А. ERP
 - Б. BPM
 - В. CRM
 - Г. ECM

А2. Вопросы для обсуждения

1. Что такое система управления организацией?
2. Какие существуют подходы к управлению организацией?
3. В каких подходах организация рассматривается как система?
4. В чем различаются различия между функциональным и процессным подходом?
5. Что такое процессный офис и каково его назначение?
6. Какие существуют подходы к оценке эффективности управления бизнес-процессами компании? Каковы между ними разница?

7. Чем отличается процесс от функции?
8. Какими элементами обладают все бизнес-процессы?
9. Для каких процессов персонал является ресурсом, а для каких входящим и выходящим потоком?
10. Входом, выходом или ресурсом является должностная инструкция в процессе «управление продажами»?
11. К какому типу процессов (основной, поддерживающий, процесс управления или развития) относится процесс «Планирование производства изделий»?
12. К какому типу процессов (внутрифункциональный, межфункциональный или бизнес - процесс, существующий в любой предметной области управления или развития) относится процесс «Организация хранения договорной документации»?
13. Какова иерархическая структура бизнес-процессов компании?
14. В чем заключается управление бизнес-процессами?
15. Какие функции выполняет проектный офис компании?
16. Для чего проводят обследования бизнес-процессов организации?
17. В чем отличие цикла PDCA от DMAIC?

Блок В. Задания реконструктивного уровня («уметь»)

В1. Практическое задание

Задания 1

1. Заполните недостающие поля таблицы описания процессов компании
Входы, выходы, ресурсы бизнес-процессов

Название процесса	Вход	Выход	Ресурс
	Информация о рынке	отчет	
Разработка нового продукта			Стратегия развития компании
Обработка жалобы	Жалоба клиента		
	Заявка на отгрузку		транспорт
		Инструкция по эксплуатации изделия	MS Word
	Неаттестованный персонал		Тесты

2. Заполните паспорт бизнес-процесса «Продажа абонемента в бассейн»

№	Характеристика процесса	Описание характеристики
1.	Цель процесса	
2.	Владелец процесса	
3.	Границы процесса	
4.	Входящая информация	
5.	Исходящая информация	
6.	Поставщики информации	
7.	Потребители информации	
8.	Участники процесса	

9.	Последовательность операций процесса	
10.	Ресурсы, необходимые для выполнения процесса	
11.	Критерии эффективного выполнения процесса	
12.	Риски процесса	

3. Приведите пример для каждого из типа риска, возникающего в ходе выполнения исследования бизнес-процессов. Заполните таблицу

№	Тип риска	Пример
1.	Несоблюдение целей исследования	
2.	Несоблюдение масштаба обследования	
3.	Нарушение графика выполнения работ	
4.	Нарушение методической целостности работ, осуществляемых в ходе исследования	

4. Самостоятельно заполните приведенную ниже анкету, позиционируя себя как ответственного исполнителя процесса «Выполнение курсовой работы»

**Анкета исследования процесса
«Выполнение курсовой работы»**

Ф.И.О.		
1.	Контактный телефон	
2.	E-mail	
3.	Ф.И.О. и должность руководителя	
4.	Место в организационной структуре: Институт Кафедра должность	
5.	Название процесса	
6.	Событие (я) начала выполнения процесса	
7.	Наименование входных документов и (или) иная информация, необходимая для начала выполнения процесса*	
8.	Отправитель входной информации	
9.	Способ поступления входной информации	
10.	Наименование выходных документов**	
11.	Получатель и (или) место хранения выходных документов	
12.	Способ отправления выходных документов	
13.	Нормативные, регламентирующие, методические документы, регламентирующие выполнение процесса	
14.	Используемая информационная система	
15.	Периодичность выполнения процесса	
16.	Срок выполнения процесса	
17.	Описание последовательности выполнения операций процесса	
18.	Проблемы, возникающие в ходе выполнения процесса и возможные методы их решения	
19.	Дата заполнения анкеты	

* Предоставьте шаблон данного документа или его копию

** Предоставьте шаблон оформления выходного документа или его копию

5. Позиционирую себя как бизнес-аналитика, составьте характеристику процесса «Выполнение курсовой работы» на основании данных, полученных в результате анкетирования (задание 4). Дайте оценку полноты и достаточности

информации, полученной в ходе анкетирования, составьте перечень вопросов для уточнения деталей, необходимых для составления исчерпывающего описания процесса выполнения курсовой работы

Задания 2

1. Проведите оценку процесса «Прием экзамена у студентов» и соответствии с ГОСТом Р ИСО/МЭК 15504-2 2009 и определите, какими атрибутами обладает данный процесс и какому уровню возможностей он соответствует.

2. Анализ показал, что все бизнес-процессы компании выполняются работниками в соответствии с регламентами и должностными инструкциями, но срок прохождения одного документа между работниками слишком велик, количество журналов регистрации документов в четыре раза больше, чем необходимо. Какой метод совершенствования бизнес-процессов стоит применить? Почему? Обоснуйте ответ.

3. Приведите примеры факторов риска, которые могут провоцировать возникновение ситуаций, при которых снизится качество производимого продукта для процесса «Производство твердого сыра».

4. Разработайте абсолютные и относительные количественные показатели к процессу «Подготовка курсовой работы» и укажите средние значения данных показателей исходя из вашего опыта. Например: название — время выполнения работы, значение 46 ч; название плановое / фактическое выполнение работ, значение — 72/46 ч.

Показатели процесса «Подготовка курсовой работы»

Категории казателя	по-	Абсолютные показатели		Относительные показатели	
		Название	Значение	Название	Значение
Время					
Технология					
Стоимость					
Качество					

5. Сделайте SWOT-анализ процесса из задания 4.

В2.Лабораторные работы

Лабораторная работа №1 Описание интерфейса верхнего уровня

Главное окно программы. Оно появляется после запуска Business Studio (BS) (рис. 1).

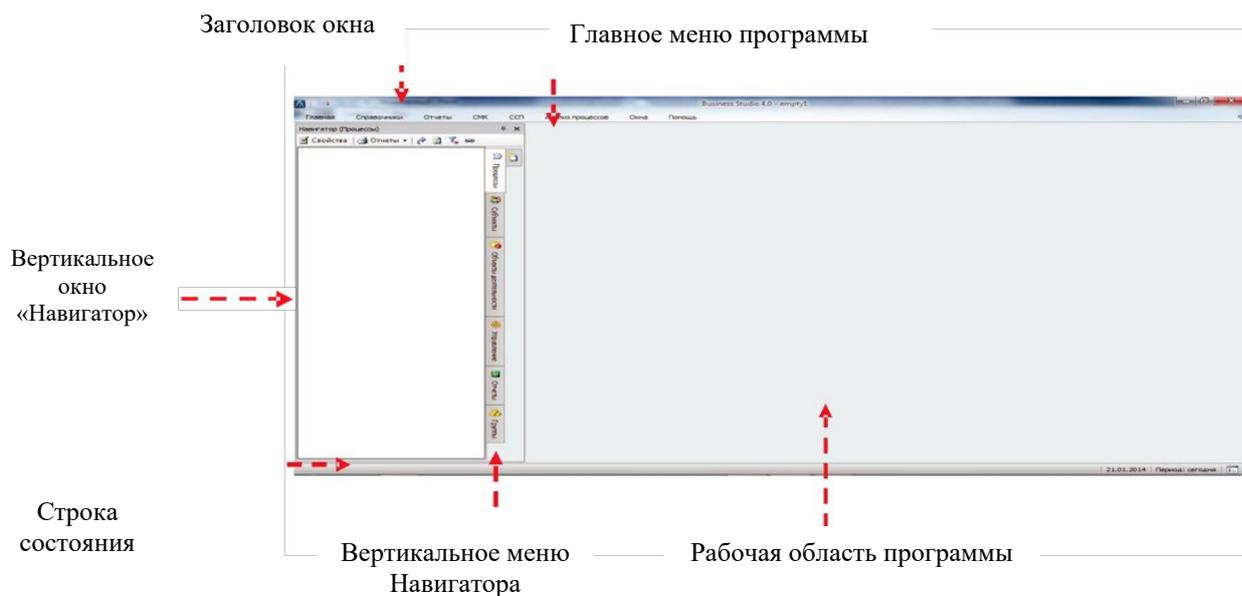


Рис. 1. Окно программы

В заголовке окна выводится название программы и пользовательское название открытой базы данных. Под заголовком на верхней панели помещено Главное меню программы. На нижней панели находится строка состояния для вывода служебной информации. Все пространство между верхней и нижней панелями занимает рабочая область окна программы.

В правом верхнем углу Навигатора имеется *кнопка*, показывающая следующее:

- если кнопка направлена вниз, то при Business Studio Навигатор появляется;
- если нажать левой кнопкой мыши кнопку Навигатора, то окно Навигатора «прячется» с левой стороны рабочей области программы и появляется только при касании курсором мыши *вкладки*. В появившемся окне Навигатора его кнопка направлена влево (рис.2).

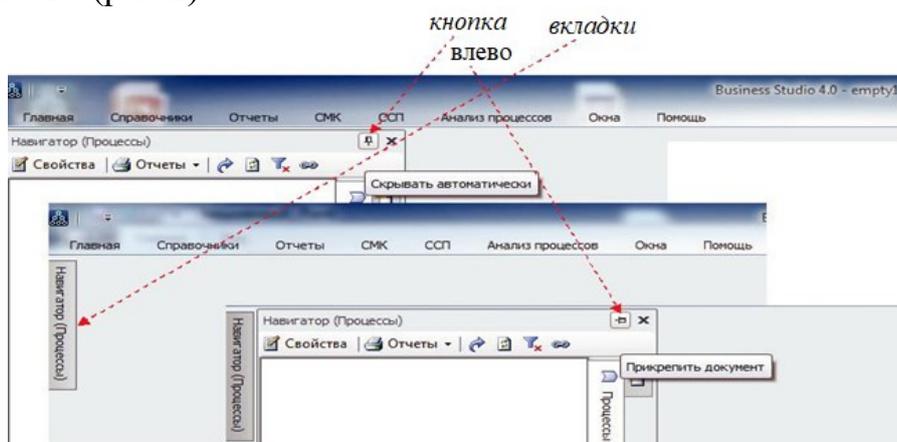


Рис. 2. Навигатор

Повторное нажатие кнопки Навигатора левой кнопкой мыши фиксирует на экране Навигатор.

Главное меню программы.

Пункт меню «Главная» (рис.3)

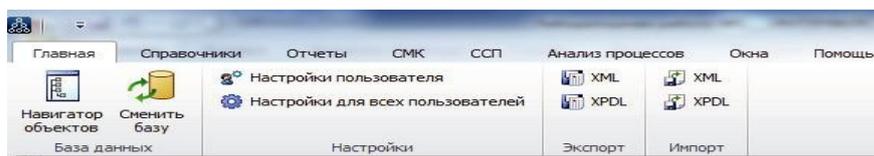


Рис. 3. Меню

Выбор подменю (левой кнопкой мыши) означает (рис.4):

- «Навигатор объектов» – в рабочем поле программы появляется Навигатор;
- «Сменить базу» – не закрывая программу, можно сменить исходную базу данных для работы;
- «Настройки пользователя» – появляется *окно*, в котором задаются настройки конкретного пользователя, работающего с конкретной базой данных (БД).

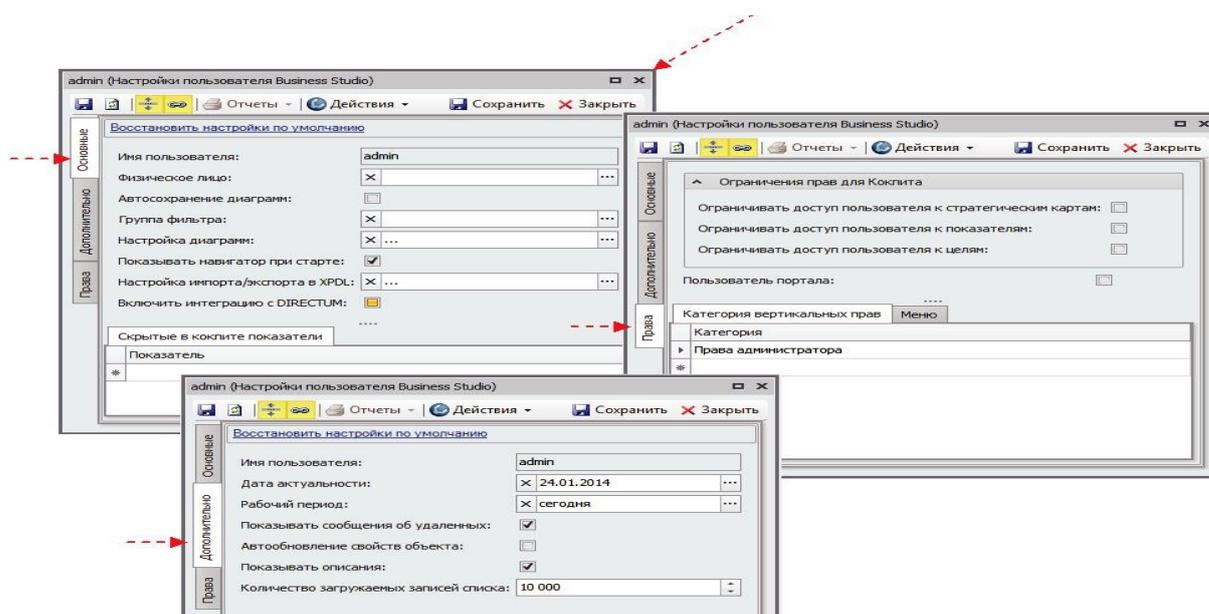


Рис. 4. Окно программы

- «Настройки для всех пользователей» аналогично предыдущему пункту подменю, появляется *окно*. В данном окне производятся настройки всех пользователей Business Studio (рис.5).

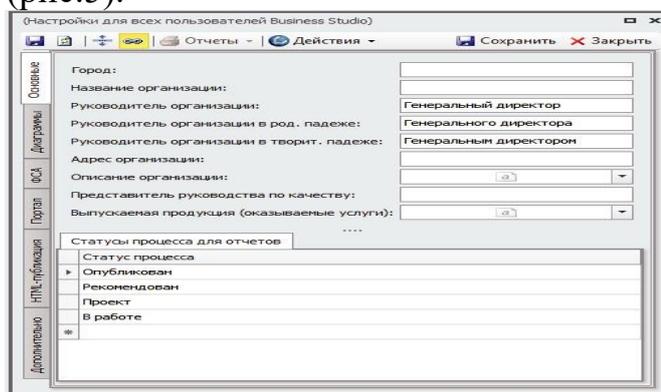


Рис. 5. Настройки

- «Экспорт XML» и «Экспорт XPDL» – функции экспорта
 - «Импорт XML» и «Импорт XPDL» – функции импорта
- } в файлах разного формата

Остальные пункты Главного меню программы.

Пункт меню «Справочники» (рис.6)

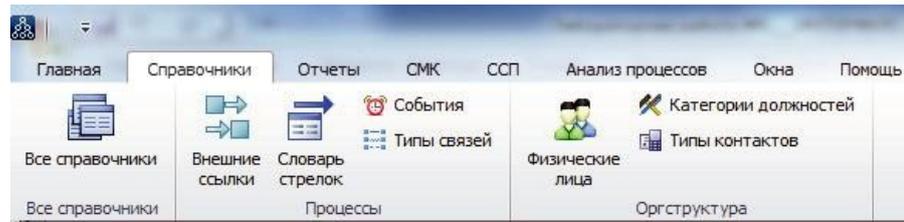


Рис. 6. Справочники

С помощью пунктов меню «Справочники» открываются наиболее часто используемые системные справочники такие как «Физические лица», «Категории должностей» и т.д.

Пункт меню «Отчеты» (рис.7)

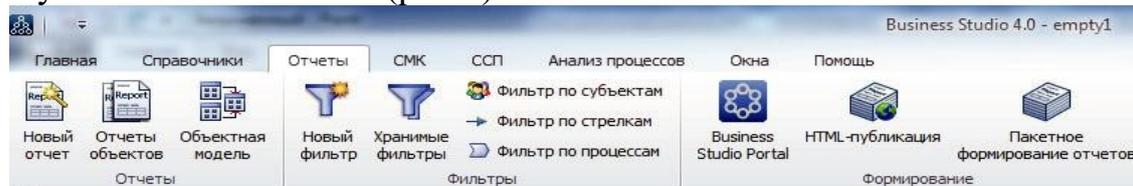


Рис. 7. Отчеты

С помощью пунктов меню «Отчеты» открываются пользовательские фильтры по процессам, стрелкам и субъектам, хранимые фильтры, отчеты объектов, запускается Мастер отчетов для создания нового отчета.

Пункт меню «СМК» (рис.8)

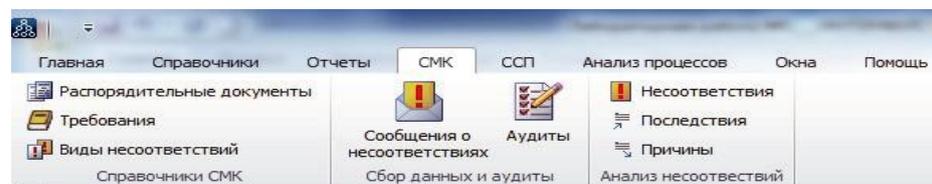


Рис. 8. Система Менеджмента Качества

С помощью пунктов меню «СМК» (Система Менеджмента Качества) производится работа со Справочниками, с информацией о Данных и Аудитах, предоставляется возможность проведения Анализа несоответствий.

Пункт меню «ССП» (рис.9)

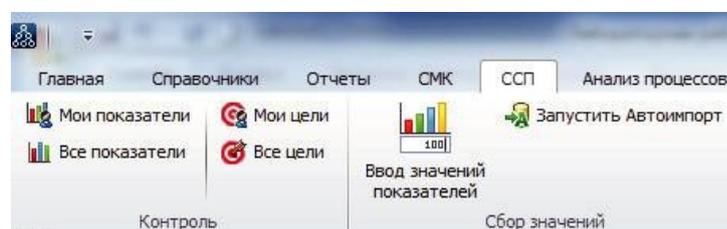


Рис. 9. Сбалансированных Показателей

С помощью пунктов меню «ССП» (Система Сбалансированных Показателей) производится контроль Параметров и Целей, а также работа со значениями Показателей.

Пункт меню «Анализ процессов» (рис.10)

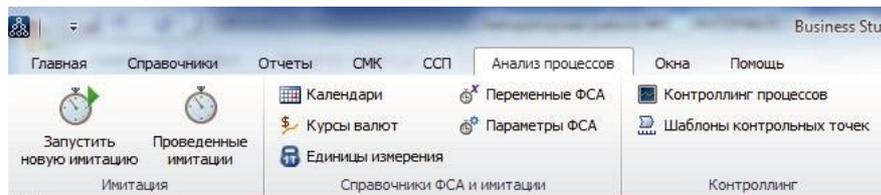


Рис. 10. Анализ процессов

С помощью пунктов меню «ФСА» (Функционально-Стоимостной Анализ) открываются справочники, наиболее часто используемые при проведении имитационного моделирования и функционально-стоимостного анализа.

Пункт меню «Окна»
Пункт меню «Помощь» } предназначение окон очевидно при раскрытии их содержания.

Лабораторная работа №2. Описание Навигатора

Навигатор

Навигатор системы обеспечивает быстрый и удобный доступ к основным элементам системы, необходимым для создания моделей и их диаграмм. Рассмотрим предназначение и *исходное (в рабочей БД отсутствуют модели)* содержание пунктов меню Навигатора. (рис.1)

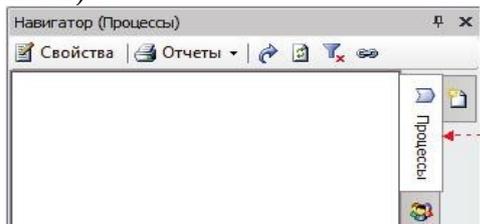


Рис. 1. Навигатор (процессы)

Элемент «Процессы» предназначен для создания и хранения моделей бизнес-процессов. Форма представления модели – Иерархическая структура Элементов. (рис.2)

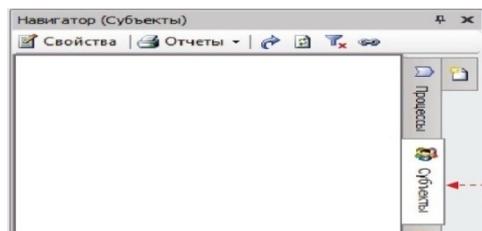


Рис. 2. Навигатор (субъекты)

Элемент «Субъекты» – это иерархическая структура должностей и подразделений, необходимая для описания организационной структуры управления, а также описания участия в ролях. Форма представления модели – Иерархическая структура Элементов (рис.3).

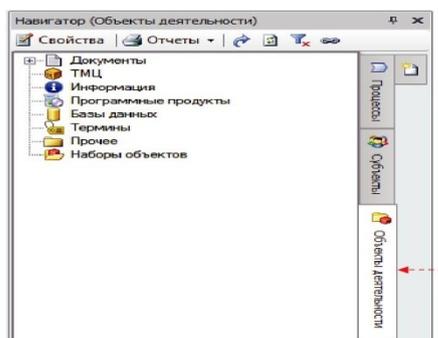


Рис. 3. Объекты деятельности

«Объекты деятельности» – это элемент, содержащий Объекты деятельности (документы, ТМЦ, информация, программные продукты, базы данных, термины и проч.) и Наборы объектов. Объекты деятельности используются для описания свойств стрелок – взаимодействия исполнителей процессов, взаимосвязей процессов (рис.4).

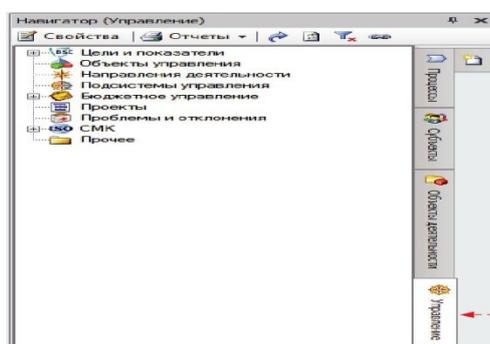


Рис. 4. Навигатор (управление)

Элемент «Управление» – это формализованное описание основных механизмов и технологий воздействия на финансово-хозяйственную деятельность предприятия (рис.5).



Рис. 5. Навигатор (отчеты)

«Отчеты» – элемент статических отчетов, в которых осуществляется привязка к данным конкретных элементов системы. В результате выполнения статического отчета пользователь получает актуальные данные только об этих элементах. Общая схема добавления элемента в структуру представлена на рис. 6.

Выделить правой кнопкой название *объекта* и в появившемся меню *выбрать* пункт «Добавить».

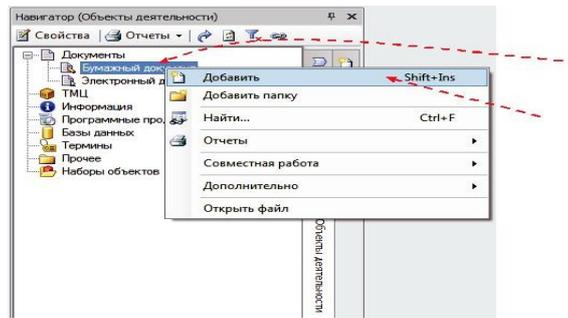


Рис. 6. Добавление нового элемента в справочник
Подсистема организационного моделирования

Моделирование иерархической организационной структуры Построение организационной структуры в виде иерархического дерева, состоящего из должностей и подразделений (рис. 7). Такая структура показывает административное (прямое) подчинение.

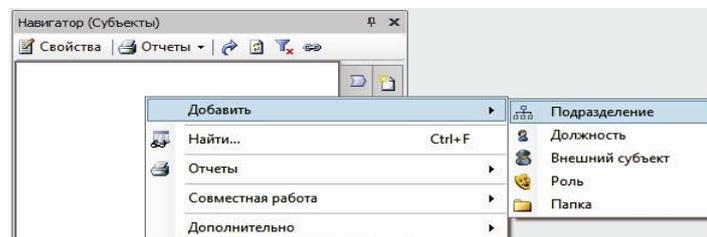


Рис. 7. Добавление подразделения

Помимо Подразделения  и Должности  элемент Субъекты может содержать также элементы типа Внешний субъект  – внешняя организация или ее представитель (поставщик, клиент, государство), Роль  – группа должностей или подразделений, выполняющих идентичные действия в рамках процессов/процедур. Результат добавления нового подразделения представлен на рис. 8.

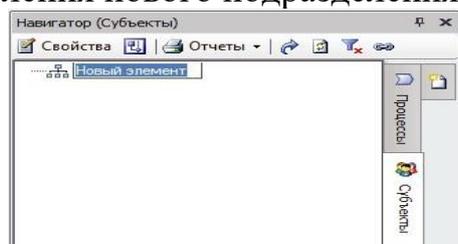


Рис. 8. Результат добавления нового подразделения

Переименуем подразделение «Новый элемент» в «Компанию» и сделаем на нем двойной клик левой кнопкой мыши или выберем пункт меню  (Открыть диаграмму) на панели инструментов Навигатора.

При первом появлении организационной диаграммы, необходимо произвести первичную настройку параметров организационной диаграммы (рис. 9).

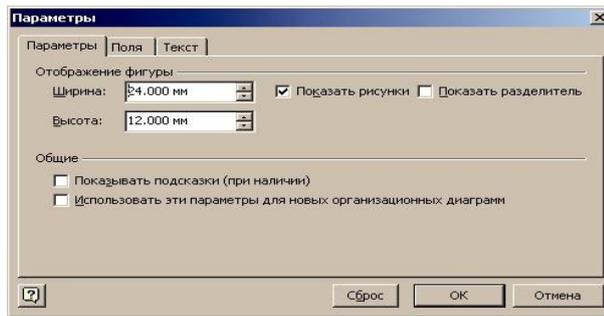


Рис. 9. Окно параметров организационной диаграммы

После нажатия кнопки ОК открывается окно настроек «Формирование новой диаграммы» (рис. 10).

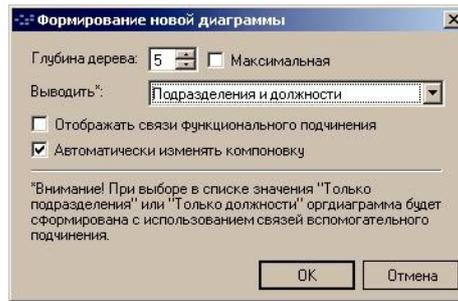


Рис. 10. Окно настроек «Формирование новой диаграммы»

Нажмем кнопку «ОК». В результате появится организационная диаграмма, показанная на рис. 11.

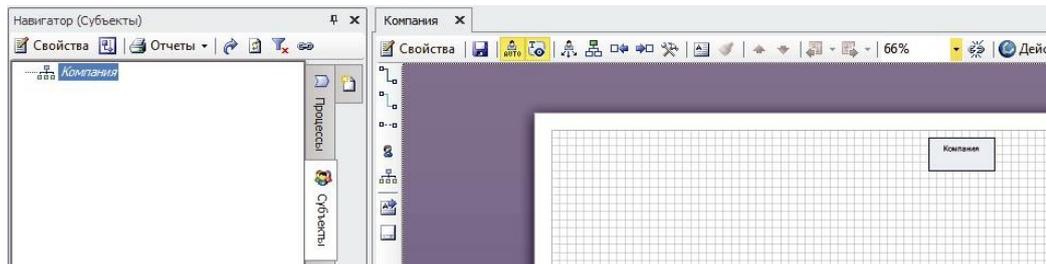


Рис. 11. Организационная диаграмма при первом открытии

Для добавления на диаграмму нового подразделения, перетащим его пиктограмму с помощью мыши до совпадения с блоком «Компания» (рис. 12). В момент их совмещения наблюдается изображение, показанное на рис. 13. Далее происходит автоматический сдвиг нового блока и связь его с блоком «Компания». Результат представлен на рис. 14.

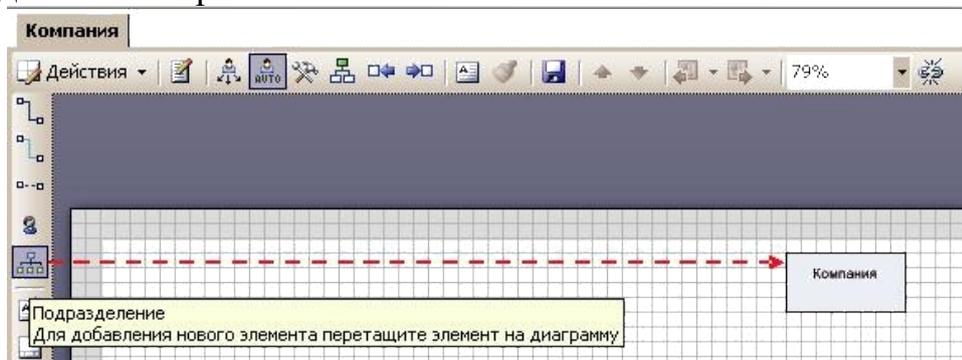


Рис. 12. Перетаскивание Подразделения на диаграмму

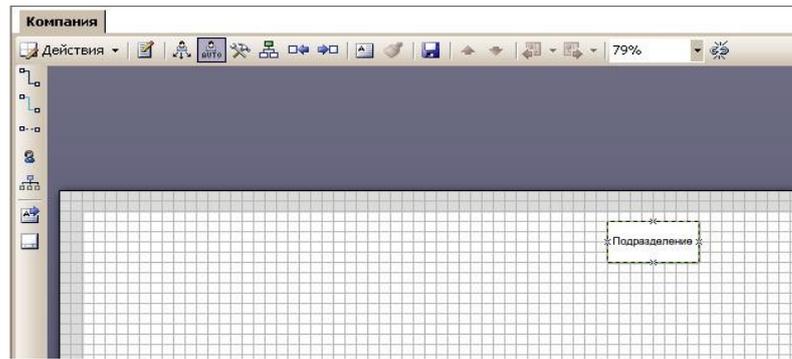


Рис. 13. Совпадение Подразделения с Компанией

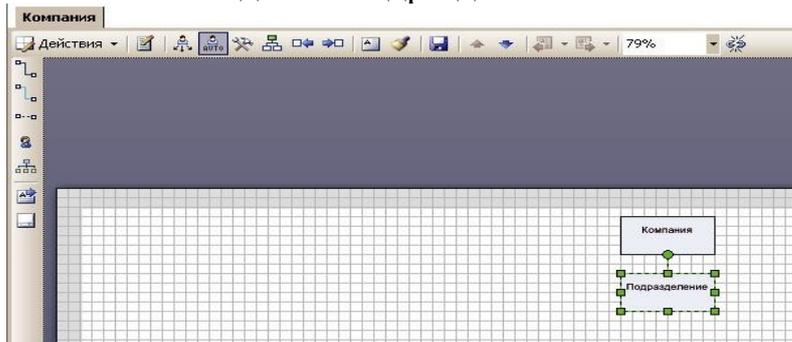


Рис. 14. Результат добавления нового подразделения на диаграмму

Лабораторная работа №3. Моделирование кросс-функциональной организационной структуры

В методологии IDEF для построения организационной модели *с учетом процессного подхода* используется модель Swim Lane (дорожка «для плавания»). В Business Studio для этой цели используется кросс-функциональная модель (аналог Swim Lane). В данной модели так же, как и в иерархической модели, показываются подразделения, должности. Но еще дополнительно показываются взаимосвязи между ними. Для построения такой модели организационной структуры используется элемент Процедура.

Действие 1.

В вертикальном (рабочем) поле Навигатора меню «Процессы» при нажатии правой кнопки мыши, в появившемся меню выбираем пункт «Добавить». переходим и выбираем пункт меню с нотацией Процедура.

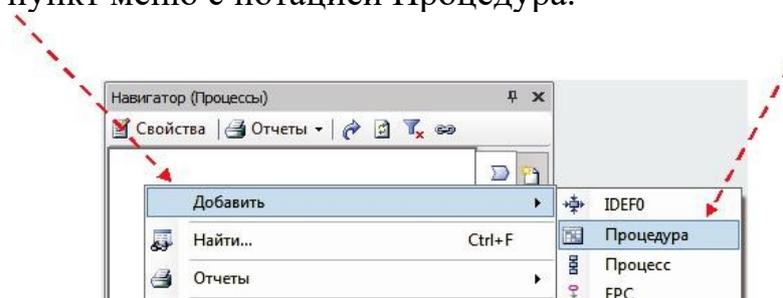


Рис. 15. Добавление кросс-функциональной диаграммы

Результат действия 1 представлен на рис. 16.

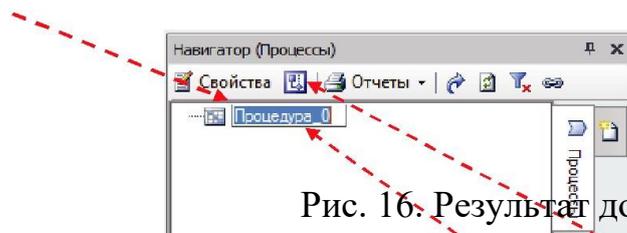


Рис. 16. Результат добавления Flowchart

Действие 2.

Двойной клик левой кнопки мыши на объекте «Процедура_0» либо выбор пункта меню  (Открыть диаграмму) приводят к появлению окна диаграммы Процедура в Рабочей области программы (рис. 17).



Рис. 17. Окно диаграммы «Процедура»

Блок С. Задания практикоориентированного уровня для диагностирования сформированности компетенций («владеть»)

С1. Задания «Кейс-Стади»

Кейс 1.

Процесс «Заключение клиентского договора» состоит из следующих подпроцессов:

1. Инициирование процедуры заключения договора:

- процедура заключения договора инициируется руководителем отдела продаж, на которого возлагаются обязанности по подготовке проекта договора по сопровождению договора и осуществлению его внутреннего согласования, по сбору и подготовке материалов, необходимых для заключения договора, по контролю за исполнением договора, по организации контрактов с контрагентом по вопросам, связанным с заключением и исполнением договора;

2. Подготовка проекта договора (осуществляется назначенным менеджером отдела продаж):

- выявление требований заказчика к форме и содержанию договора;
- составление проекта договора;
- передача проекта договора на согласование внутри компании.

3. Внутреннее согласование договора:

- осуществляется на листе для согласования в форме проставления виз;
- организацию внутреннего согласования осуществляет менеджер отдела продаж;

- первым проект договора рассматривает правовой отдел.

На эту операцию отводится не более пяти дней. При выявлении опечаток или ошибок проект договора возвращается на исправление менеджеру отдела

продаж. На внесение необходимых изменений в проект договора отводится не более двух дней. Если ошибки и опечатки не найдены, то сотрудник правового отдела передает проект на согласование согласующим должностным лицам.

Согласующие должностные лица должны провести экспертизу договора в течении двух дней (каждый). Если возникают замечания к проекту договора, то на листе согласования проставляются отметка «С замечаниями» и подпись согласующего лица, затем проект договора возвращается менеджеру отдела продаж на доработку» Замечания к проекту договора излагаются на листе замечаний, который на ход в приложении к договору. При отсутствии замечаний согласующее должностное л

Кейс 2

В министерстве N реализуется функция подготовки приказов нормативного характера. Она осуществляется на основании соответствующего регламента. Текст регламента приведен ниже.

Регламент процесса «Подготовка приказов нормативного характера»

1. Проекты приказов нормативного характера разрабатывают работники всех департаментов министерства по поручению министра или по собственной инициативе.

2. Приказ имеет следующие реквизиты: Герб РФ, полное и сокращенное названия министерства; наименование вида документа – приказ; дату и номер приказа; заголовок; текст приказа; визы (включая должности визирующих, личные подписи, расшифровку подписей и дату).

3. Приказы нормативного характера подписывает министр, а в его отсутствие – лицо исполняющее его обязанности.

4. Обеспечение качественной подготовки проектов приказов и их согласование с заинтересованными сторонами возлагается на директоров департаментов, разработавших проект приказа.

5. Контроль за правильностью оформления проектов приказов осуществляет департамент управления делами.

6. Проекты приказов и приложения к ним визируются исполнителем и директором департамента, разработавшим проект, директорами департаментов, которым в проекте приказа предусматриваются поручения или задания, а также заместителем директора департамента управления делами и контроля, к полномочиям которого отнесены вопросы, касающиеся правильности оформления документов в министерстве.

7. После согласования со всеми заинтересованными сторонами проект приказа визируется директором правового департамента.

8. В случае наличия возражений по проекту приказа, возникших при его согласования, данные возражения, подписанные директором соответствующего департамента, прилагаются к проекту.

9. Подписанный приказ нормативного характера подлежит обязательной регистрации в отделе архивного дела и нормативных актов департамента управления делами и контроля. Датой приказа является дата его подписания. Внесение

изменений в подписанный приказ, а также в согласованный проект приказа не допускается.

10. Подписанный приказ передается департаментом, разработавшим проект, в отдел архивного дела и нормативных актов департамента управления делами и контроля в день его подписания.

11. Копии приказов или их размноженные экземпляры заверяются и направляются адресатам работниками отдела архивного дела и нормативных актов департамента управления делами и контроля в соответствии с указателем рассылки.

Задание к кейсу

На основе информации, приведенной в регламенте процесса «Подготовка приказов нормативного характера», составьте:

1. Модель данного процесса в нотации IDEF0, имеющую три уровня декомпозиции

2. Модель данного процесса в нотации IDEF3.

Для описания процессов рекомендуется использовать какой-либо программный продукт, позволяющий моделировать бизнес процессы в данных нотациях.

Блок Д. Задания для использования в рамках промежуточной аттестации

Д1.Перечень экзаменационных вопросов

1. Система управления организацией
2. Основные подходы к управлению организацией
3. Оценка уровня зрелости управления бизнес-процессами
4. Основные принципы оптимизации бизнес-процессов
5. Методы оптимизации бизнес-процессов
6. Характеристика бизнес-процессов организации
7. Классификация бизнес процессов
8. Принципы оптимизации бизнес-процессов
9. Основы управления бизнес-процессами
10. Оценка бизнес - процессов
11. Методы анализа бизнес – процессов
12. Основные подходы к оптимизации бизнес – процессов
13. Системный анализ: организация как система, система процессов
14. Виды автоматизации и задачи автоматизации бизнеса
15. Этапы автоматизации бизнес-процессов
16. Актуальность и преимущества автоматизации бизнес процессов
17. Ключевые направления и программное обеспечение автоматизации бизнес-процессов.

18. Внедрение системы управления процессами: этапы внедрения, организация процесса, проектная документация.
19. Цели и задачи моделирования бизнес-процессов
20. Способы описания бизнес-процессов
21. Базовые методологии моделирования бизнес-процессов
22. Современные методологии моделирования бизнес-процессов
23. Цели и задачи моделирования бизнес-процессов
24. Способы описания бизнес-процессов
25. Базовые методологии моделирования бизнес-процессов

Д 2. Кейс-задания

Кейс 1

Компания ООО «Сладости века» производит кондитерские шоколадные изделия более 12 лет. В ее ассортимент входят следующие изделия:

- шоколадные конфеты «Наслаждение», «Славные дни», «Вдохновение весны», «Горькая шоколадная осень», «Сладкая зима», «Молочное лето»;
- конфеты ручной работы с различными начинками под заказ;
- торты на заказ.

Продажу продукции компания осуществляет через магазины-партнеры с помощью отдела продаж в случае оптовых закупок или эксклюзивных заказов.

Отдел продаж компании подчиняется непосредственно генеральному директору.

Структура отдела продаж. Руководит отделом начальник отдела продаж. В отдел входят администратор, менеджер по работе с партнерами, менеджер по работе с клиентами.

Задачи отдела. Продажа товаров компании. Планирование и прогнозирование продаж. Формирование спроса на товары компании. Изучение конъюнктуры рынков. Оформление документации по сделкам с покупателями и партнерами.

Функции отдела. Участие в подготовке прогнозов, планов продаж товаров. Участие в разработке ценовой политики. Контроль за состоянием запасов продукции на складе, обеспечение своевременного пополнения складских запасов. Выявление потенциальных покупателей продукции и установление деловых контактов для дальнейших продаж. Ведение переговоров с партнерами и индивидуальными покупателями, согласование условий производства и поставки, заключение договоров. Оформление договорной документации. Определение формы и способа оплаты товаров в зависимости от типа покупателей и условий поставки. Контроль исполнения заказа. Обеспечение своевременного поступления оплаты за реализованные товары. Проведение анализа покупательского спроса, степени удовлетворения требований и запросов покупателей по предлагаемым товарам и оказываемым дополнительным услугам. Обработка поступающих жалоб и пожеланий клиентов. Создание и ведение базы данных партнеров и индивидуальных покупателей.

Должностные обязанности руководители отдела продаж, разработка стратегии продаж, координация реализации стратегии продаж, планирование реализации стратегии продаж, прогнозирование заключении договоров с партнерами, прогнозирование продаж продукции компании клиентам. Введение переговоров и заключение договоров с ключевыми партнерами и клиентами.

Должностные обязанности администратора. Прием звонка клиента, партнера, определение категории клиента. Предоставление запрашиваемой информации. Перевод звонка на соответствующего менеджера для исполнения. Регистрация звонка с указанием о звонившем клиенте, теме обращения, кому передан звонок для выполнения. Прием и обработка писем, поступающих на электронную почту отдела продаж.

Должностные обязанности менеджера по работе с партнерами. Поиск и организация заключения договоров с новыми партнерами. Формирование и ведение Банка данных о партнерах. Организация работы с партнерами. Управление связями с партнерами. Изучение потребностей партнеров, оказание им консультационной поддержки. Организация доступа партнеров к информации о выпускаемой продукции.

Должностные обязанности менеджера по работе с клиентами. Поиск и организация заключения договоров с новыми клиентами. Формирование и ведение Банка данных о клиентах. Планирование и выполнение работы с клиентами, составление схем взаимодействия с клиентами, выявление их потребностей, ведение переговоров о заключении договоров. Подготовка и заключение договоров с клиентами от имени компании. Управление обратной связи с клиентами. Обработка обращений, рекламаций и пожеланий клиентов.

Задание к Кейсу

Разработайте классификацию процессов и подпроцессов отдела продаж ООО «Сладости века», используя в качестве сведения о задачах и функциях отдела продаж и должностных обязанностей его сотрудников. Определите какие из задач и функций отдела не выполняется кем-либо из сотрудников, а какие выполняются несколькими. Определите к каким группам процессов относятся процессы, реализуемые отделом продаж. Укажите ответственного исполнителя для каждого процесса/ подпроцесса. Пример оформления классификации приведен в таблице.

Классификация процессов/подпроцессов отдела продаж ООО «Сладости века»

Номер и название процесса в РСЕ	отдела продаж ООО «Сладости века»		
	Процесс	Подпроцесс	Ответственный исполнитель
1.1. Разработка стратегии продаж		нет	Руководитель отдела
1.1.1. Разработка прогноза продаж	Прогнозирование продаж продукции компании	Прогнозирование заключения договоров с партнерами	Руководитель отдела
		Прогнозирование продаж договоров с партнерами	
.....			

Кейс 2

Формализация бизнес – процесса «Оформление договора»

Процесс «Заключение клиентского договора» состоит из следующих подпроцессов:

2. Инициирование процедуры заключения договора:

- процедура заключения договора иницируется руководителем отдела продаж, на которого возлагаются обязанности по подготовке проекта договора по сопровождению договора и осуществлению его внутреннего согласования, по сбору и подготовке материалов, необходимых для заключения договора, по контролю за исполнением договора, по организации контрактов с контрагентом по вопросам, связанным с заключением и исполнением договора;

2. Подготовка проекта договора (осуществляется назначенным менеджером отдела продаж):

- выявление требований заказчика к форме и содержанию договора;
- составление проекта договора;
- передача проекта договора на согласование внутри компании.

3. Внутреннее согласование договора:

- осуществляется на листе для согласования в форме проставления виз;
- организацию внутреннего согласования осуществляет менеджер отдела продаж;

На эту операцию отводится не более пяти дней.

Если сумма договора больше 15000 руб., то в договор бухгалтер должен внести дополнительные условия. Если сумма меньше 15000 руб., то дополнительные условия не требуются.

После доработки проекта договора менеджер отдела продаж передает его снова в правовой отдел на согласование в виде подпроцессов:

1. Согласование договора с контрагентом:

- обязанности по согласованию с контрагентом проекта договора и замечаний к нему возлагаются на менеджера отдела продаж;
- менеджер отдела продаж направляет проект договора (с листом согласования и листом замечаний) контрагенту;
- при невозможности достижения сторонами договора соглашения в отношении условий договора руководитель отдела продаж останавливает работу по согласованию договора.

Договор является не подписанным и не подлежит хранению. Процесс завершен после завершения согласования проекта договора с контрагентом он передается на подписание генеральному директору компании.

2. Подписание договора:

- договор передается на подписание в течение двух дней с даты завершения согласования;
- в компании договоры от имени организации вправе подписывать генеральный директор, лицо, исполняющее его обязанности, или иные лица, уполномоченные на подписание договоров доверенностью генерального директора;

- после подписания договора менеджер отдела продаж передает договор в службу управления делами не позднее одного дня с даты его подписания;
- служба управления делами регистрирует договор в журнале регистрации заключенных договоров и в системе электронного документооборота;
- служба управления делами подписанный экземпляр договора направляет контрагенту;
- Менеджер отдела продаж осуществляет контроль за направлением контрагенту и возвратом подписанного договора;
- Менеджер отдела продаж в течение одного дня с даты поступления подписанного сторонами договора одну копию договора оставляет себе, другую отправляет бухгалтеру.

Исполнение договора:

- Обязанности по осуществлению контроля за исполнением договора возлагаются на менеджера отдела продаж, который готовил и организовывал согласование и подписание договора;
- Руководители подразделений, ответственных за исполнение договора, обязаны своевременно предоставлять главному бухгалтеру акты сдачи-приемки работ, счета – фактуры и иные документы, свидетельствующие об исполнении организацией своих обязанностей по договору. Копию данных документов они должны предоставлять менеджеру отдела продаж.

Хранение договора:

- Обязанности по обеспечению учета и сохранности заключенных договоров возлагаются на службу управления делами.

Задания к кейсу

1. Разбиться на 2 группы, начать разбор процесса.
2. Определите ключевые позиции (краткое условие)
3. Определить в каких фрагментах действия имеют циклический характер?
4. Продемонстрируйте два варианта формализации процесса. «Оформление договора».

Кейс 3.

Процесс «Заключение клиентского договора» состоит из следующих подпроцессов:

1. Инициирование процедуры заключения договора:
 - процедура заключения договора иницируется руководителем отдела продаж, на которого возлагаются обязанности по подготовке проекта договора по сопровождению договора и осуществлению его внутреннего согласования, по сбору и подготовке материалов, необходимых для заключения договора, по контролю за исполнением договора, по организации контрактов с контрагентом по вопросам, связанным с заключением и исполнением договора;
2. Подготовка проекта договора (осуществляется назначенным менеджером отдела продаж):

- выявление требований заказчика к форме и содержанию договора;
- составление проекта договора;
- передача проекта договора на согласование внутри компании.

3. Внутреннее согласование договора:

- осуществляется на листе для согласования в форме проставления виз;
- организацию внутреннего согласования осуществляет менеджер отдела продаж;
- первым проектом договора рассматривает правовой отдел.

На эту операцию отводится не более пяти дней. При выявлении опечаток или ошибок проект договора возвращается на исправление менеджеру отдела продаж. На внесение необходимых изменений в проект договора отводится не более двух дней. Если ошибки и опечатки не найдены, то сотрудник правового отдела передает проект на согласование согласующим должностным лицам.

Согласующие должностные лица должны провести экспертизу договора в течении двух дней (каждый). Если возникают замечания к проекту договора, то на листе согласования проставляются отметка «С замечаниями» и подпись согласующего лица, затем проект договора возвращается менеджеру отдела продаж на доработку» Замечания к проекту договора излагаются на листе замечаний, который на ход в приложении к договору. При отсутствии замечаний согласующее должностное лицо должно проставить на листе согласования свою визу.

После доработки проекта договора менеджер отдела продаж передает его снова в правовой отдел на согласование в виде подпроцессов:

1. Согласование договора с контрагентом:

- обязанности по согласованию с контрагентом проекта договора и замечаний к нему возлагаются на менеджера отдела продаж;
- менеджер отдела продаж направляет проект договора (с листом согласования и листом замечаний) контрагенту;
- при невозможности достижения сторонами договора соглашения в отношении условий договора руководитель отдела продаж останавливает работу по согласованию договора.

Договор является не подписанным и не подлежит хранению. Процесс завершен после завершения согласования проекта договора с контрагентом он передается на подписание генеральному директору компании.

2. Подписание договора:

- договор передается на подписание в течение двух дней с даты завершения согласования;
- в компании договоры от имени организации вправе подписывать генеральный директор, лицо, исполняющее его обязанности, или иные лица, уполномоченные на подписание договоров доверенностью генерального директора;
- после подписания договора менеджер отдела продаж передает договор в службу управления делами не позднее одного дня с даты его подписания;

- служба управления делами регистрирует договор в журнале регистрации заключенных договоров и в системе электронного документооборота;
- служба управления делами подписанный экземпляр договора направляет контрагенту;

- Менеджер отдела продаж осуществляет контроль за направлением контрагенту и возвратом подписанного договора;

- Менеджер отдела продаж в течение одного дня с даты поступления подписанного сторонами договора одну копию договора оставляет себе, другую отправляет бухгалтеру.

Исполнение договора:

- Обязанности по осуществлению контроля за исполнением договора возлагаются на менеджера отдела продаж, который готовил и организовывал согласование и подписание договора;

- Руководители подразделений, ответственных за исполнение договора, обязаны своевременно предоставлять главному бухгалтеру акты сдачи-приемки работ, счета – фактуры и иные документы, свидетельствующие об исполнении организацией своих обязанностей по договору. Копию данных документов они должны предоставлять менеджеру отдела продаж.

Хранение договора:

- Обязанности по обеспечению учета и сохранности заключенных договоров возлагаются на службу управления делами.

Задание к кейсу

1. Составить модель процесса «Заключение клиентского договора» верхнего уровня в классической нотации DFD.

2. Составьте табличное описание процесса « Внутреннее согласование договора».

3. Составьте DFD-диаграмму процесса «Подписание договора» в нотации Гейна - Сарсона.

Кейс 4.

На основании Административного регламента Федеральной миграционной службы РФ (далее ФМС России) по предоставлению государственной услуги по выдаче и замене паспорта гражданина РФ, удостоверяющего личность гражданина РФ на территории РФ (регламент Утвержден приказом ФМС России № 391 от 30 ноября 2012 г.), процесс выдачи паспорта гражданина РФ лицам, достигшим 14-летнего возраста, осуществляется в соответствии со вступившим в силу стандартом предоставления услуги (далее идет выдержка из стандарта):

1. Наименование государственной услуги. Государственная услуга по по выдаче и замене паспорта гражданина РФ, удостоверяющего личность гражданина РФ на территории РФ.

2. Наименование органа предоставления государственной услуги. Выдача и замена паспортов производятся ФМС России (в пределах компетенции), ее территориальными органами и их подразделениями.

3. ФМС России (в пределах компетенции), ее территориальные органы и подразделения при выдаче и замене паспортов осуществляют взаимодействие со следующими государственными структурами:

- органами внутренних дел РФ;
- органами, осуществляющими государственную регистрацию актов гражданского состояния на территории РФ;
- учреждениями и органами уголовно-исполнительной системы;
- Министерством иностранных дел РФ и др.

4. Результатом предоставления государственной услуги является выдача (замена) паспорта гражданина РФ, удостоверяющего личность гражданина РФ на территории РФ.

5. Паспорта выдаются гражданам:

- в 10-дневный срок со дня приема подразделениями всех необходимых документов в случае оформления паспорта по месту жительства;
- в 2-месячный срок со дня приема подразделениями всех необходимых документов в случае оформления паспорта не по месту жительства.

6. Исчерпывающий перечень документов, необходимых в соответствии с нормативными правовыми актами для предоставления государственной услуги:

- заявление о выдаче паспорта по форме № 1П;
- свидетельство о рождении;
- при невозможности представления свидетельства о рождении в случае регистрации рождения компетентными органами иностранного государства а также при подтверждении органом ЗАГС на территории РФ невозможности выдачи свидетельства о рождении паспорт может быть выдан на основании других документов, подтверждающих сведения, необходимые для его получения;
- две личные фотографии;
- документы, подтверждающие регистрацию по месту жительства (при наличии регистрации по месту жительства);
- в случае необходимости оформления временного удостоверения личности (приложение №2 к Административному регламенту) представляется дополнительная фотография;
- квитанцию об уплате государственной пошлины.

1. Основаниями для отказа в приеме документов являются:

- отсутствие или неполнота обязательных для указания сведений в заявлении о выдаче (замене) паспорта по форме №1П (приложение №1 к Административному регламенту);
- непредставление документов, в том числе реквизитов квитанции, подтверждающей уплату государственной пошлины;
- несоответствие представленных личных фотографий требованиям, предусмотренным Административным регламентом;
- представление гражданами документов, выполненных на иностранном языке и не имеющих соответствующего перевода на русский язык.

2. В случае подачи заявления о выдаче (замене) паспорта в форме электронного документа с использованием Единого портала, заявление к рассмотрению не принимается при:

- Непредставлении фотографии в электронной форме;
- Представлении заявителем фотографии в электронной форме, несоответствующей требованиям, установленным п. 25 Административного регламента;
- Отсутствии или неполноте в заявлении обязательных сведений.

3. В указанных случаях заявлению присваивается статус «Возвращено». Заявителю в автоматическом режиме направляется электронное сообщение с указанием причины возврата заявления.

4. Основаниями для отказа в выдаче (замене) паспорта являются:

- Отсутствие у лица гражданства РФ;
- недостоверные сведения, указанные в заявлении о выдаче (замене) паспорта по форме №1П (приложение №1 к Административному регламенту);
- Отсутствие сведений об уплате государственной пошлины, содержащихся в Государственной системе о государственных и муниципальных платежах.

5. Основанием для приостановления предоставления государственной услуги является неявка гражданина в течение 3-х дней после его формирования о готовности паспорта, если заявление о выдаче (замене) паспорта подавалось через Единый портал. По истечении 30 (тридцати) дней с момента информирования гражданина о готовности паспорта, заявление о выдаче (замене) паспорта, поданное в форме электронного документа, аннулируется и списывается в архив, о чем информируется заявитель посредством электронного сообщения с использованием Единого портала.

6. Максимальное время ожидания в очереди устанавливается:

- | при первичной подаче документов на получение паспорта — 15 мин;
- при подаче документов на получение паспорта по предварительной записи — 5 минут со времени, на которое была осуществлена запись;
- при подаче дополнительных (недостающих) документов на получение паспорта, запроса на получение информации — 10 мин;
- при получении паспорта — 5 мин, а в случае подачи заявления в форме электронного документа посредством Единого портала — не более 1 ч 30 мин с момента представления оригиналов документов, предусмотренных пунктами 24, 25 и 30 Административного регламента.

Задание к кейсу

Заполните форму с характеристиками процесса оформления паспорта гражданина РФ. Основные характеристики процесса «Выдача паспорта гражданина РФ лицам, достигшим 14-летнего возраста»

Характеристика процесса	Описание характеристики
Цель процесса	
Последовательность операций процесса	
Участники процесса	
Владелец процесса	

Входящая информация	
Исходящая информация	
Ресурсы, необходимые для выполнения процесса	
Показатели эффективности процесса	
Инициатор процесса	
Внешний потребитель результатов процесса	

Кейс 5.

На рисунке приведена схема процесса «Поиск клиента», реализуемого в ООО «Флора», специализирующемся на разработке экодизайна для салонов красоты.

Работники, участвующие в данном процессе, имеют высшее профильное образование, владеют знаниями продвинутого пользователя ПК, обучены работе в системе управления взаимоотношениями с клиентами (CRM).

Задания к кейсу

1. Проанализируйте процесс «Поиск клиента» по предложенной схеме на предмет выявления проблемных мест. Перечислите найденные недостатки.
2. Предложите способы оптимизации данного процесса и обоснуйте выбранное решение.
3. Постройте модель оптимизированного процесса в нотации eEPC.

Кейс 6.

В крупной торговой компании подбором персонала занимается отдел, состоящий из трех человек. Процесс подбора начинается с получения заявки от любого структурного подразделения о необходимости найма нового сотрудника. Заявка согласуется с генеральным директором. В заявке указываются основные требования к кандидату и желательная дата начала работы нового работника. Начальник управления кадрами указывает на заявлении размер заработной платы, на которую может ирри им ним к кандидат. Сотрудник отдела управления кадрами начинает поиск нового работника. После того как кандидат на должность найден, с ним проводят очное собеседование. В случае успешного прохождения собеседования ему назначается второе собеседование с начальником управления персоналом. Затем он проходит собеседование с начальником службы безопасности. Если эти два собеседования пройдены успешно, ему назначают встречу с руководителем подразделения, от имени которого была подана заявка на поиск нового сотрудника. Если данный кандидат устраивает пальяника подразделения, то претендента на должность просят принести необходимые для оформления трудового договора документы в управление персоналом. Далее начинается процесс оформления трудового договора.

Задания к кейсу

1. Определите факторы риска для процесса «Подбор персонала».
2. Постройте таблицу рисков с указанием степени их влияния и вероятностью возникновения для процесса «Подбор персонала». Степень влияния и вероятность возникновения определяйте исходя из опыта и здравого смысла.
3. Составьте рейтинг рисков для данного процесса.

Кейс 7.

В соответствии с «процессной» концепцией управления проектами, которая получила широкое распространение на Западе, вся деятельность, связанная с управлением проектами, состоит из совокупности процессов, которые можно разделить на следующие группы: инициация; планирование; исполнение и контроль; анализ; управление; завершение.

На стадии «инициация» осуществляется процесс запуска работ по проекту.

На стадии «планирование» реализуются следующие процессы:

- определение целей проекта;
- оценка деятельности и объема работ;
- определение требуемых ресурсов;
- определение критериев успеха проекта;
- идентификация и оценка рисков, разработка мероприятий реагирования в случае возникновения рисков ситуаций;
- составление плана выполнения работ;
- планирование бюджета проекта;
- планирование взаимодействия с заказчиком и поставщиками,
- выбор и назначение участников проектной команды, исполнителей работ.

На стадии «исполнение и контроль» осуществляются следующие процессы:

- учет и исполнения плана проекта;
- оценка качества выполнения работ;
- выбор поставщиков;
- исполнение плана проекта;
- контроль исполнения проекта;
- развитие, изменение состава проектной команды.

На стадии «анализ» выполняются следующие процессы:

- анализ сроков исполнения работ;
- анализ качества;
- анализ стоимости;
- анализ ресурсов;
- подтверждение правильности постановки целей и их достижение.

На стадии «управление» реализуются следующие процессы:

- управление рисками;
- управление контрактами;
- управление ресурсами;
- управление качеством;
- общее управление изменениями.

На стадии «завершение» осуществляются следующие процессы:

- закрытие контрактов;
- административное завершение.

Задание к кейсу

Все процессы для каждой из шести групп разбейте на два типа: основные и вспомогательные и заполните таблицу.

Классификация процессов управления проектам

Группа процессов	Основные процессы	Вспомогательные процессы
Инициация		
Планирование		
.....		
Завершение		

РАЗДЕЛ 3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Балльно-рейтинговая система является базовой системой оценивания сформированности компетенций обучающихся очной формы обучения.

Итоговая оценка сформированности компетенции обучающихся в рамках балльно-рейтинговой системы осуществляется в ходе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и определяется как сумма баллов, полученных обучающимися в результате прохождения всех форм контроля.

Оценка сформированности компетенции по дисциплине складывается из двух составляющих:

✓ первая составляющая – оценка преподавателем сформированности компетенции в течение семестра в ходе текущего контроля успеваемости (максимум 100 баллов). Структура первой составляющей определяется технологической картой дисциплины, которая в начале семестра доводится до сведения обучающихся;

✓ вторая составляющая – оценка сформированности компетенции обучающихся на экзамене (максимум – 30 баллов)

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения применяются 4-балльная и бинарная шкалы оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

уровни освоения компетенций	продвинутый уровень	базовый уровень	пороговый уровень	допороговый уровень
100 – балльная шкала	85 и \geq	70 – 84	51 – 69	0 – 50
4 – балльная шкала	«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»

Шкала оценок при текущем контроле успеваемости по различным показателям

Показатели оценивания сформированности компетенций	Баллы	Оценка
Выполнение практических заданий	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Выполнение лабораторной работы	0-15	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Тестирование	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Решение кейс - задания	0-20	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»
Проведение опроса	0-10	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

**Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций
по текущему контролю успеваемости**

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-50	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины
51-69	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Не менее 50% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены без существенных ошибок
70-84	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающимся выполнено не менее 75% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, или при выполнении всех заданий допущены незначительные ошибки; обучающийся показал владение навыками систематизации материала и применения его при решении практических заданий; задания выполнены без ошибок
85-100	«отлично»	Продвинутый уровень	100% заданий, подлежащих текущему контролю успеваемости, выполнены самостоятельно и в требуемом объеме; обучающийся проявляет умение обобщать,

			систематизировать материал и применять его при решении практических заданий; задания выполнены с подробными пояснениями и аргументированными выводами
--	--	--	---

Шкала оценок по промежуточной аттестации

<i>Наименование формы промежуточной аттестации</i>	<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>
Экзамен	0-30	«неудовлетворительно» «удовлетворительно» «хорошо» «отлично»

Соответствие критериев оценивания уровню освоения компетенций по промежуточной аттестации обучающихся

<i>Баллы</i>	<i>Оценка</i>	<i>Уровень освоения компетенций</i>	<i>Критерии оценивания</i>
0-9	«неудовлетворительно»	Допороговый уровень	Обучающийся не приобрел знания, умения и не владеет компетенциями в объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; обучающийся не смог ответить на вопросы
10-15	«удовлетворительно»	Пороговый уровень	Обучающийся дал неполные ответы на вопросы, с недостаточной аргументацией, практические задания выполнены не полностью, компетенции, осваиваемые в процессе изучения дисциплины сформированы не в полном объеме.
16-24	«хорошо»	Базовый уровень	Обучающийся в целом приобрел знания и умения в рамках осваиваемых в процессе обучения по дисциплине компетенций; обучающийся ответил на все вопросы, точно дал определения и понятия, но затрудняется подтвердить теоретические положения практическими примерами; обучающийся показал хорошие знания по предмету, владение навыками систематизации материала и полностью выполнил практические задания
25-30	«отлично»	Продвинутый уровень	Обучающийся приобрел знания, умения и навыки в полном объеме, закрепленном рабочей программой дисциплины; терминологический

			аппарат использован правильно; ответы полные, обстоятельные, аргументированные, подтверждены конкретными примерами; обучающийся проявляет умение обобщать, систематизировать материал и выполняет практические задания с подробными пояснениями и аргументированными выводами
--	--	--	---

РАЗДЕЛ 4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующие этапы формирования компетенций

Устная форма позволяет оценить знания и кругозор студента, умение логически построить ответ, владение монологической речью и иные коммуникативные навыки. Проводятся преподавателем с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитана на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

На опрос студентов отводится 15 минут. За ответ на теоретические вопросы студент может получить максимально 10 баллов. Если полно и аргументировано отвечает по содержанию задания, излагает материал последовательно и правильно – 10 баллов. Излагает материал последовательно и правильно, но допускает некоторые неточности – 7 баллов. Излагает материал непоследовательно и неполно и допускает ошибки – 4 балла. Хаотично излагает материал, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал – 1 балл.

Оценивание ответов на устные вопросы

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
8-10	«отлично»	1. Полнота данных ответов; 2. Аргументированность данных ответов; 3. Правильность ответов на вопросы;	Полно и аргументировано даны ответы по содержанию задания. Обнаружено понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные. Изложение материала последовательно и правильно.
5-7	«хорошо»	и т.д.	Студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
2-4	«удовлетворительно»		Студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
0-1	«неудовлетворительно»		Студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает

	тельно»		ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал; отмечаются такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.
--	---------	--	--

Тестирование проводится на семинарских занятиях. Самостоятельное выполнение обучающимся учебной группы в течение 30 минут индивидуального тестового задания.

Цель блока - формирование инструментальной компетенции использовать знания базового аппарата дисциплины для решения конкретных задач, самостоятельного приобретения знаний данной дисциплины в условиях повышения личностной мотивации выполнения работы.

Образовательными задачами блока являются:

- глубокое изучение лекционного материала, изучение методов работы с учебной литературой, получение персональных консультаций у преподавателя;
- решение спектра прикладных задач, в том числе профессиональных;
- работа с организационно - управленческими документами

Методика оценивания выполнения тестов

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
25-30	«отлично»	1. Полнота выполнения тестовых заданий;	Выполнено 90-100 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос
19-24	«хорошо»	2. Своевременность выполнения;	
6-18	«удовлетворительно»	3. Правильность ответов на вопросы;	Выполнено 80-89 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос; однако были допущены неточности в определении понятий, терминов и др.
0-5	«неудовлетворительно»	4. Самостоятельность тестирования;	
		5. и т.д.	Выполнено 51-79 % заданий предложенного теста, в заданиях открытого типа дан неполный ответ на поставленный вопрос, в ответе не присутствуют доказательные примеры, текст со стилистическими и орфографическими ошибками.
			Выполнено 0-50% заданий предложенного теста, на поставленные вопросы ответ отсутствует или неполный, допущены существенные ошибки в теоретическом

Метод кейсов способствует развитию у обучающихся самостоятельного мышления, умения выслушивать и учитывать альтернативную точку зрения, аргументировано высказать свою. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и усовершенствовать аналитические и оценочные навыки, научиться работать в команде, находить наиболее рациональное решение поставленной проблемы.

Метод case-study или метод конкретных ситуаций представляет собой метод активного проблемно-ситуационного анализа, основанный на обучении путем решения конкретных задач, ситуаций (выполнения кейс-заданий). Ознакомление студентов с текстом кейса и последующий анализ кейса может осуществляться заранее (за несколько дней до его обсуждения) как самостоятельная работа студентов. Обсуждение небольших кейсов может быть включено в учебный процесс, и студенты могут знакомиться с ними непосредственно на занятиях.

Общая схема работы с кейсом на этапе анализа может быть представлена следующим образом: в первую очередь следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных важны для решения; войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи. Максимальная польза из работы над кейсами будет извлечена в том случае, если студенты при предварительном знакомстве с ним.

На решение кейс-заданий отводится 45 минут. Студент может получить максимально 20 баллов. Кейс-задание выполнено полностью, в рамках регламента, установленного на публичную презентацию, студент приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения – 20 баллов. Кейс-задание выполнено полностью, но в рамках установленного на выступление регламента, студент не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены – 15 баллов.

Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но в рамках установленного на выступление регламента, студент расплывчато раскрывает решение, не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения, Излагает материал непоследовательно и неполно и допускает ошибки – 9 баллов. Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или отчете-презентации

тации, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе– 3 баллов.

Методика оценивания выполнения кейс-задач

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
16-20	«отлично»	1. Полнота решения кейс-задач; 2. Своевременность выполнения; 3. Правильность ответов на вопросы; и т.д.	Основные требования к решению кейс-задач выполнены. Продемонстрированы умение анализировать ситуацию и находить оптимальное количества решений, умение работать с информацией, в том числе умение затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации, навыки четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительного отстаивания своей точки зрения;
10-15	«хорошо»		Основные требования к решению кейс-задач выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, недостаточно раскрыты навыки критического оценивания различных точек зрения, осуществление самоанализа, самоконтроля и самооценки, креативности, нестандартности предлагаемых решений
4-9	«удовлетворительно»		Имеются существенные отступления от решения кейс-задач. В частности отсутствуют навыки умения моделировать решения в соответствии с заданием, представлять различные подходы к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат
0-3	«неудовлетворительно»		Задача кейса не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы

Практические задание - одна из форм аудиторных занятий, на которых студенты под руководством преподавателя приобретают необходимые умения и навыки по тому или иному разделу определенной дисциплины, входящей в учебный план.

Важнейшим элементом практического занятия является учебная задача (проблема), предлагаемая для решения. Преподаватель, подбирая задания для практического занятия, должен всякий раз ясно представлять дидактическую цель: формирование каких навыков и умений применительно к каждой проблеме необходимо достичь, каких усилий от обучающихся это потребует, в чем должно проявиться творчество студентов при решении данной проблемы.

Выполняя то или иное практическое задание, учащиеся овладевают определенным кругом знаний, приобретают умения и навыки самостоятельного решения поставленной перед ними задачи, усваивают глубже и лучше тот материал, на котором было построено задание. В практических заданиях знания конкретизируются: то, что было только в мыслях, становится вещественным, осязаемым, зримым, реальным.

В процессе их выполнения осуществляется выработка практических умений и навыков, появляется и развивается инициатива учащихся, их творчество, что очень важно в воспитательном отношении.

Методика оценивания выполнения практических заданий

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
12-15	«отлично»	1. Полнота выполнения практического задания; 2. Своевременность выполнения задания; 3. Последовательность и рациональность выполнения задания;	Задание решено самостоятельно. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логических рассуждениях, в выборе формул и решении нет ошибок, получен верный ответ, задание решено рациональным способом.
8-11	«хорошо»	4. Самостоятельность решения; и т.д.	Задание решено с помощью преподавателя. При этом составлен правильный алгоритм решения задания, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задание решено нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.
3-7	«удовлетворительно»		Задание решено с подсказками преподавателя. При этом задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах; задание решено не полностью или в общем виде.

0-2	«неудовлетворительно»		Задание не решено.
-----	-----------------------	--	--------------------

Лабораторная работа — это форма организации учебного процесса, когда обучающиеся по заданию и под руководством преподавателя самостоятельно разрабатывают приложения, осуществляют настройку подсистемы безопасности, проводят измерения, элементарные исследования на основе специально разработанных заданий. Лабораторная работа как вид учебного занятия должна проводиться в специально оборудованных учебных лабораториях. Продолжительность - не менее двух академических часов. Необходимыми структурными элементами лабораторной работы, помимо самостоятельной деятельности студентов, являются инструктаж, проводимый преподавателем, а также организация обсуждения итогов выполнения лабораторной работы.

Содержание лабораторного занятия определяется перечнем формируемых компетенций по конкретной учебной дисциплине, а также характеристикой профессиональной деятельности выпускников, требованиями к результатам освоения основной профессиональной образовательной программы.

Защита лабораторной работы позволяет оценить умение и владение обучающегося излагать суть поставленной задачи, применять стандартные методы решения задачи с использованием имеющейся лабораторной базы, проводить анализ результата работы.

Методика оценивания выполнения лабораторных работ

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
12-15	«отлично»	1. Полнота выполнения лабораторной работы;	Выполнены все задания лабораторной работы, студент четко и без ошибок ответил на все контрольные вопросы
8-11	«хорошо»	2. Своевременность выполнения задания;	
3-7	«удовлетворительно»	3. Последовательность и рациональность выполнения задания;	
0-2	«неудовлетворительно»	4. Самостоятельность решения; и т.д.	
			Задание не выполнено

Экзамен нацелен на комплексную проверку освоения дисциплины. Экзамен проводится в письменной форме по билетам, в которых содержатся вопросы (задания) по всем темам курса. Обучающемуся даётся время на подготовку. Оценивается владение материалом, его системное освоение, способность применять нужные знания, навыки и умения при анализе проблемных ситуаций и решении практических заданий.

В экзаменационный билет включено два теоретических вопроса и практическое задание, соответствующие содержанию формируемых компетенций. Экзамен проводится в устной форме. На ответ и решение задачи студенту отводится 40 минут. За ответ на теоретические вопросы с решением практического задания студент может получить максимально 30 баллов.

Абсолютное понимание сути вопросов, логически и лексически грамотно изложенные два вопроса и практическое задание – 30 баллов.

Достаточно полные знания, хорошее понимание сути вопросов, правильные ответы на вопросы, минимальное количество неточностей в решении практического задания - 24 балла.

Неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала и практического задания, но показано общее понимание вопроса, демонстрируются поверхностные знания дисциплин специальности – 18 баллов.

Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине, не раскрыто его основное содержание – 5 баллов.

Оценивание ответа на экзамене

Баллы	Оценка	Показатели	Критерии
25-30	«отлично»	1. Полнота изложения теоретического материала; 2. Полнота и правильность решения практического задания; 3. Правильность и/или аргументированность изложения (последовательность действий);	Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.
19-24	«хорошо»	4. Самостоятельность ответа; 5. Культура речи; и т.д.	Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязатель-

		<p>ных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</p>
10-18	«удовлетворительно»	<p>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</p>
0-9	«неудовлетворительно»	<p>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</p>

Лист актуализации оценочных материалов по дисциплине
«Роботизация бизнес-процессов»

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Зав. кафедрой _____

Оценочные материалы пересмотрены,
обсуждены и одобрены на заседании кафедры

Протокол от « _____ » _____ 20__ г. № _____

Зав. кафедрой _____