

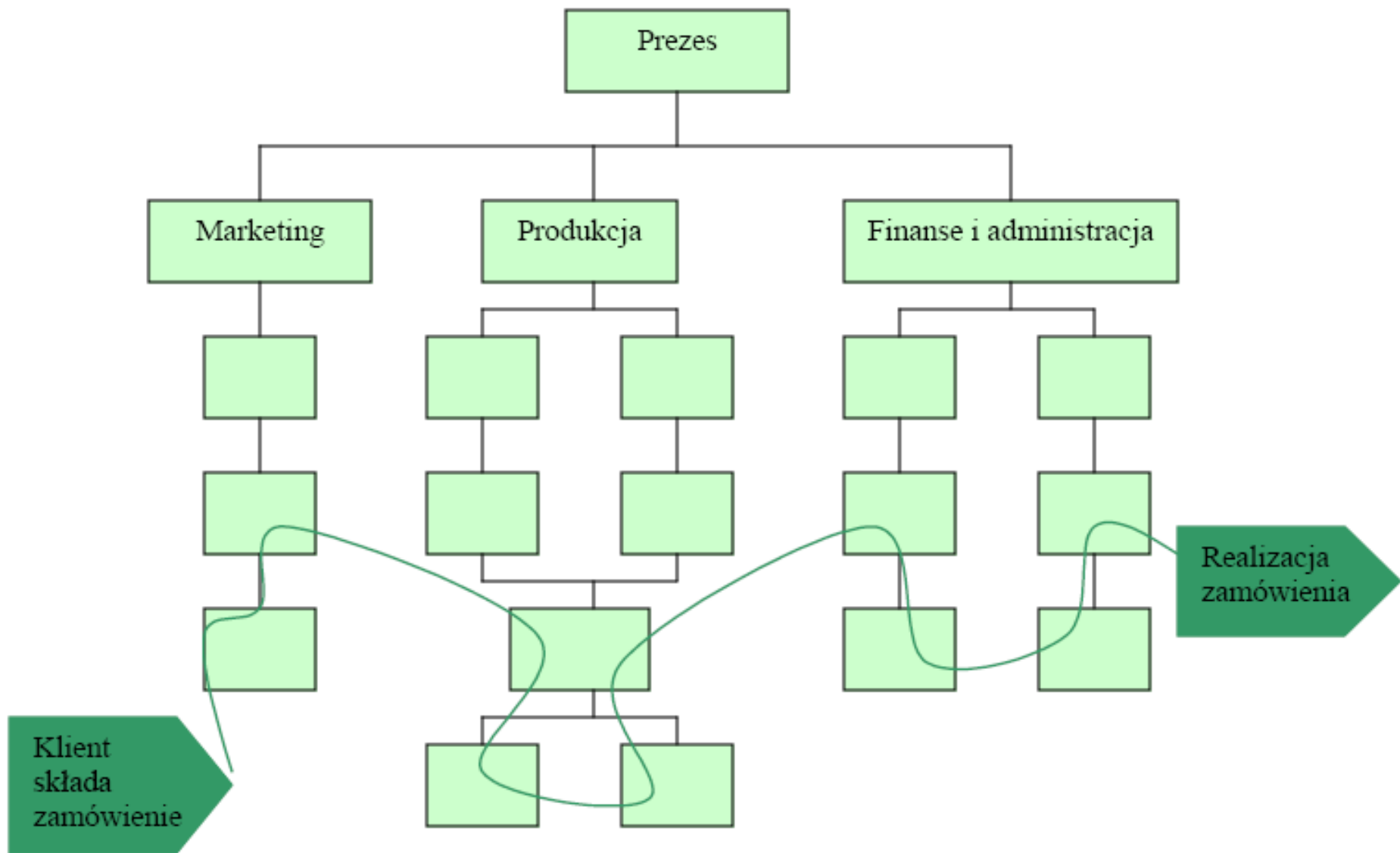


Jak zorganizować zasoby?

www.maciejczak.pl

- **Podejście procesowe** to traktowanie organizacji jako zbioru procesów i opisanie jej jako mapy powiązań oraz sekwencji procesów.

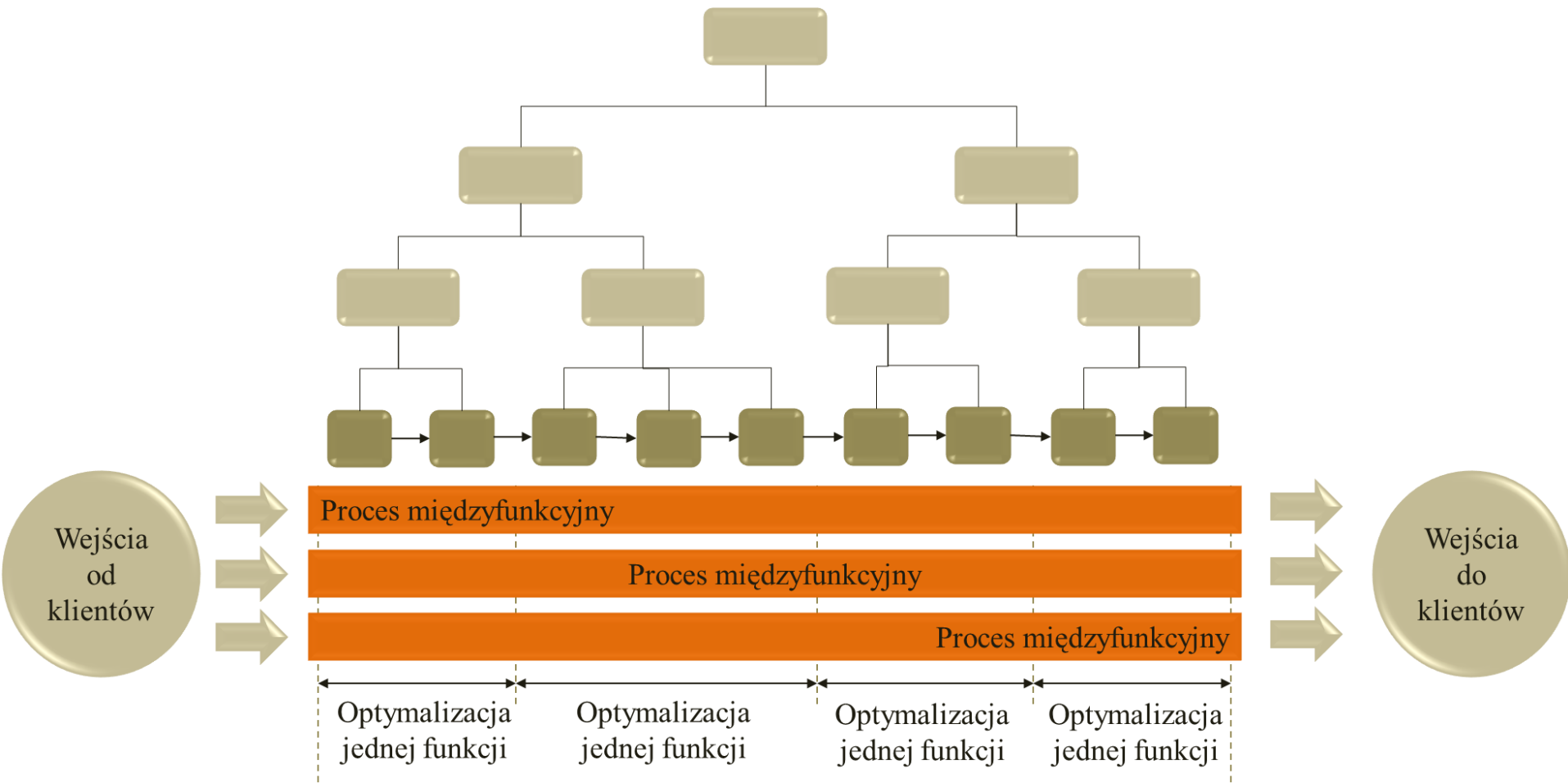




Rys. 2.1. Przebieg procesu przez organizację.

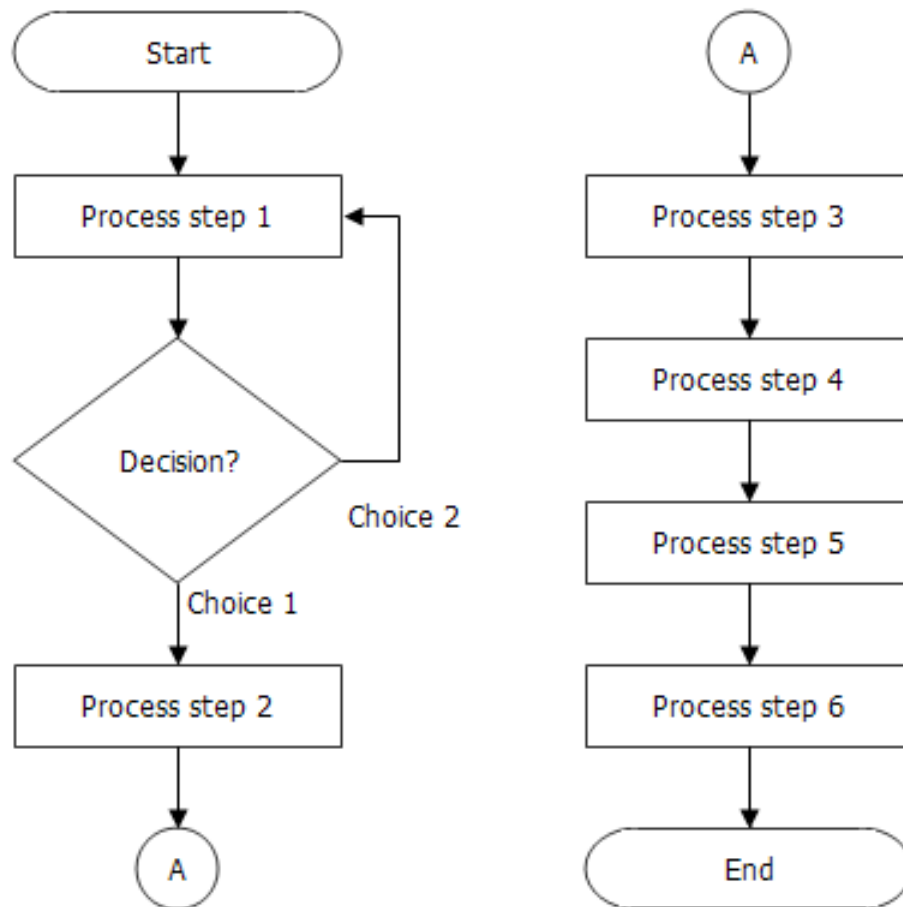
Źródło: R.L. Manganelli, M.M. Klein: *Reengineering*. Warszawa: PWE 1998, s. 28

Podejście funkcjonalne i procesowe

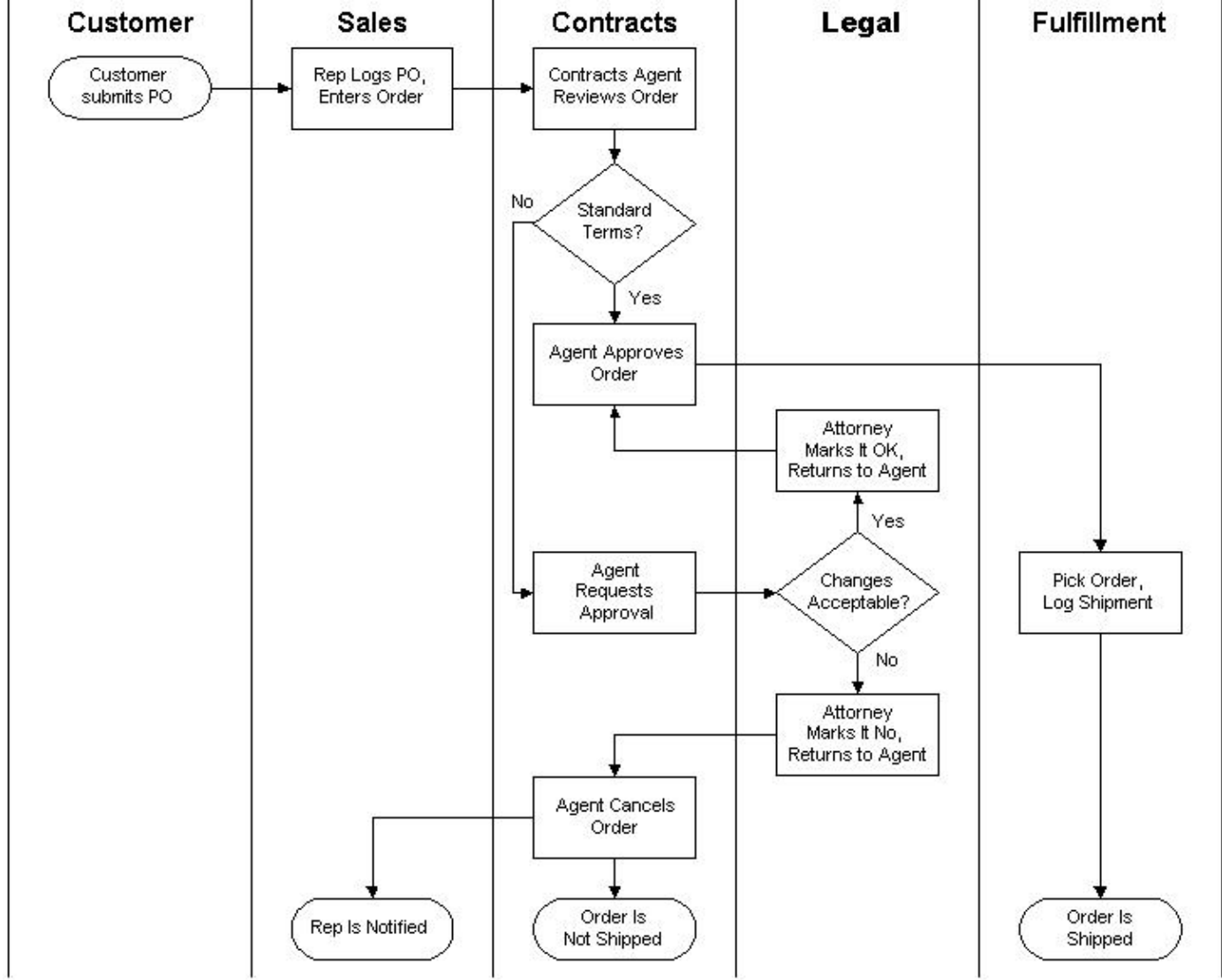


Flowchart











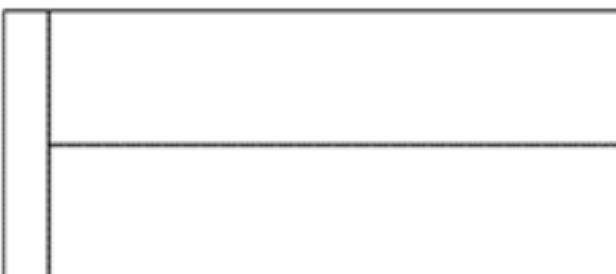

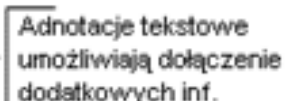

Basic Flowchart



Swimlane



Notacja BPMN 2.0

Obiekty	Połączenia	Organizacja	Artefakty
<p>Zdarzenia</p>  Działania  Bramki 	<p>Sekwencje</p>    Komunikaty  Powiązania  	<p>Basen</p>  Tory pływckie 	<p>Dane</p>  Nazwa [stan] Adnotacje  Adnotacje tekstowe umożliwiają dołączenie dodatkowych inf. Grupowanie 

Zakup na kredyt kupiecki

- W firmie rodzinnej zatrudniającej 25 osób składa się komputery, głównie dla klientów korporacyjnych – innych firm i instytucji. W większości zamówienia realizowane są z odroczonym terminem płatności – tzw. kredytem kupieckim. Przy każdorazowym zamówieniu na kredyt kupiecki w firmie mają miejsce następujące czynności:
- Dział sprzedaży przyjmuje i kompletuje zamówienie. Po określeniu jego treści przekazuje do Działu kredytów i fakturowania. Dział kredytów i fakturowania przyjmuje zamówienie i wprowadza je do systemu komputerowego. Następnie sprawdza zdolność kredytową odbiorcy. Jeśli dział kredytów i fakturowania nie może określić, że klient jest wiarygodny (90% przypadków) to dokumenty przekazywane są z powrotem do działu Sprzedaży, który sprawdza wiarygodność klienta na podstawie danych w zewnętrznym Biurze Informacji Kredytowej. Jeśli weryfikacja w dziale Sprzedaży jest negatywna zamówienie (20% przypadków) jest wstrzymywane, a klient jest informowany o wstrzymaniu realizacji zamówienia i jego przyczynach. Jeśli natomiast weryfikacja jest pozytywna dokumenty z odpowiednią adnotacją wracają do działu kredytu i fakturowania
- Jeśli klient jest wiarygodny przechodzi się do fazy realizacji. Przebiega ona jednocześnie dwutorowo:
 - Produkcja i wysyłka produktu
 - Przygotowanie i wysyłka faktury
- W przypadku produkcji i wysyłki produktu:
 - Dział kontroli produkcji wprowadza zamówienie do realizacji.
 - Następnie sprawdza, czy zamówiony produkt jest w magazynie.
 - Jeśli produktu nie ma (80% przypadków), planowana jest produkcja.
 - Zamówienie przekazywane jest do działu produkcji gdzie wykonuje się produkt.
 - Gotowy produkt przekazuje się do działu pakowania i wysyłki, gdzie jest pakowany.
 - Po wyprodukowaniu produktu lub jeśli produkt jest w magazynie przygotowuje się Zlecenie wysyłki.
 - Produkt wysłany jest do klienta
- Przygotowanie i wysyłka faktury
 - Dział kredytu i fakturowania przygotowuje fakturę.
 - Po otrzymaniu informacji z działu pakowania i wysyłki, że towar jest wysłany wysyłana jest faktura.

z



z

zarządzanie

dr hab. Mariusz Maciejczak

