

Lista zadań nr 1

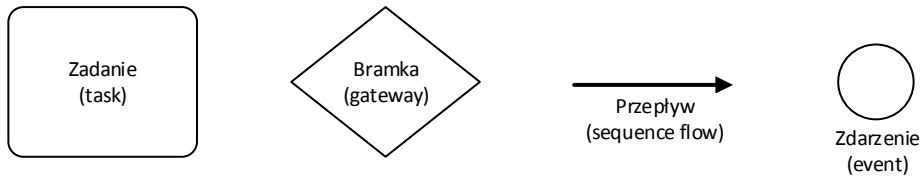
Modelowanie procesów biznesowych w notacji BPMN

Cel laboratorium

- Poznanie podstawowych elementów notacji BPMN.
- Wykształcenie umiejętności tworzenia prostych procesów biznesowych w notacji BPMN.
- Poznanie możliwości modelowania biznesowego w środowisku [Camunda Modeler](#)¹.

Podstawowe elementy BPMN

W notacji BPMN można wyróżnić 4 podstawowe elementy:

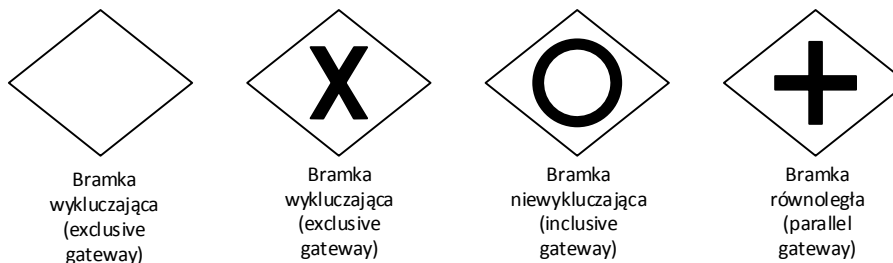


Niektóre z ww. elementów posiadają podtypy. Poniżej wymieniono najpopularniejsze z nich.

Zadanie bez określonego typu nazywane jest zadaniem abstrakcyjnym (*abstract task*). Najpopularniejsze typy zadań to ręczne (*manual task*), użytkownika (*user task*), wysłania (*send task*), usługowe (*service task*), reguły biznesowej (*business rule task*).

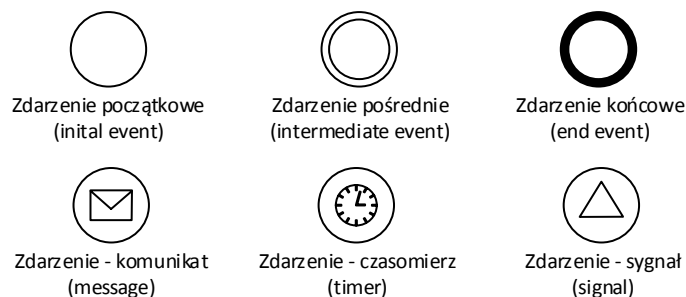


Najpopularniejsze typy bramek to: wykluczająca (*exclusive gateway*), niewykluczająca (*inclusive gateway*) oraz równoległa (*parallel gateway*). Uwaga: bramka bez określonego typu to bramka wykluczająca.



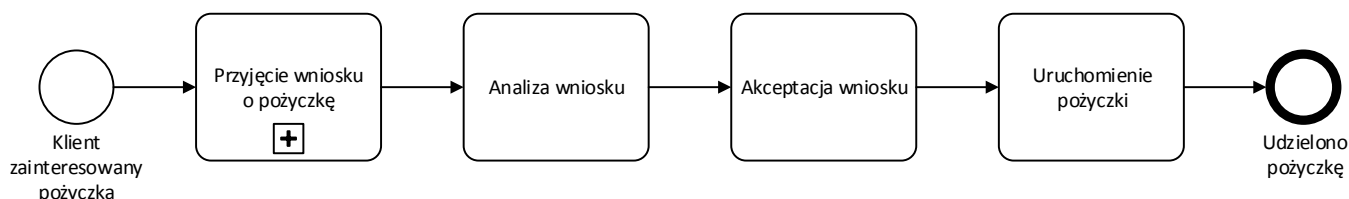
Zdarzenia mogą być początkowe (*initial event*), pośrednie (*intermediate event*) i końcowe (*end event*). Każde z tych zdarzeń może mieć także podtyp (określony przez wyzwalacz lub wynik), np. komunikat (*message*), czasomierz (*timer*), sygnał (*signal*) itp. Uwaga: zdarzenie bez określonego typu to tzw. zdarzenie nieokreślone (poniżej pokazano podtypy zdarzeń na przykładzie zdarzenia początkowego).

¹ program *Camunda Modeler* dostępny za darmo na stronie: camunda.org/download/modeler



Zadanie 1

Przyjrzyj się poniższemu zapisowi rozmowy analityka biznesowego z przedstawicielem banku. Na podstawie tej rozmowy opracowany został ogólny diagram procesu pozyskiwania pożyczki:



Zwróć uwagę, że zadanie „Przyjęcie wniosku o pożyczkę” to „zwinięty” podproces (symbol małego plusa w kwadracie).

Na podstawie zapisu rozmowy opracuj proces biznesowy podprocesu „Przyjęcie wniosku o pożyczkę” w notacji BPMN 2.0 w dowolnym narzędziu obsługującym tę notację, np. [Camunda Modeler](#).

Zapis rozmowy analityka biznesowego z pracownikiem banku.

– Czy może mi Pan powiedzieć, jakie czynności wykonujecie żeby udzielić komuś pożyczki?

– Oczywiście, to proste! Wszystko zaczyna się, kiedy przychodzi do nas klient, który jest zainteresowany pożyczką. Na początku konsultant przyjmuje od niego wniosek, potem ten wniosek jest analizowany, następnie musi być on zaakceptowany przez zarząd naszego banku i ostatecznie, jeśli wszystko poszło dobrze, uruchamiamy pożyczkę dla klienta.

– Faktycznie wygląda to bardzo prosto, ale domyślam się, że poszczególne kroki, które Pan wymienił zawierają w sobie jeszcze inne czynności, które trzeba wykonać. Czy mógłby Pan szczegółowo opisać jak wygląda na przykład przyjęcie wniosku od klienta?

– Dobrze. No więc na początku konsultant dokonuje ustnej weryfikacji źródeł dochodów klienta – albo klient rokuje albo od razu wiemy, że nie ma możliwości kredytowych i wtedy po prostu informujemy go, że tej pożyczki nie dostanie.

– Od razu w pierwszym pytaniu o źródła dochodu?

– Tak. Jak klient nie ma stałej pracy, a pracuje dorywczo lub na czarno, to niestety pożyczki nie dostanie. Jeżeli klient ma jakieś stałe dochody, to sprawdzamy go w Biurze Informacji Kredytowej (BIK). Dzięki temu od razu wiemy, czy miał on wcześniej problemy ze spłatą swoich zobowiązań. Jeśli wg systemu klient jest OK, to następnie sprawdzamy czy musi on dostarczyć zaświadczenie o dochodach (jeśli ma u nas konto bankowe, to zaświadczenie nie jest potrzebne, bo sami obliczymy średnie wpływy na podstawie historii jego konta). Jeśli musi dostarczyć zaświadczenie, to przerywamy nasze spotkanie do czasu dostarczenia zaświadczenia.

– Co się dzieje dalej, jeżeli klient dostarczył już zaświadczenie?

– Potem to już wprowadzamy parametry pożyczki do systemu i drukujemy wniosek. Klient go dokładnie czyta i jeśli znajdzie jakieś błędy, poprawiamy go. Jeżeli wszystkie dane się zgadzają, to klient podpisuje wniosek. Resztę robotę robimy już bez niego. System na podstawie wprowadzonego wniosku dokonuje wstępnej weryfikacji na podstawie określonych reguł. Jeśli decyzja jest pozytywna to wniosek jest wysyłany do działu analizy.

– Czy klient może w każdej chwili zrezygnować z tej procedury i się wycofać?

– Tak, oczywiście. Klient może w każdym momencie zrezygnować. Jego wniosku lub danych nie usuwamy z systemu, ale je archiwizujemy i odpowiednie osoby zajmują się potem analizą rezygnacji klienta.

– Dziękuję za rozmowę.