

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**  
**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**  
**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Информационные системы и технологии»**

**1. Перечень оценочных средств для компетенций, формируемых в результате освоения дисциплины**

<b>Код контролируемой компетенции</b>	<b>Способ оценивания</b>	<b>Оценочное средство</b>
ОПК-2: Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и программных средств, в том числе отечественного производства, и использовать их при решении задач профессиональной деятельности	Зачет; экзамен	Комплект контролирующих материалов для зачета; комплект контролирующих материалов для экзамена
ОПК-3: Способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	Зачет; экзамен	Комплект контролирующих материалов для зачета; комплект контролирующих материалов для экзамена
ОПК-4: Способен участвовать в разработке стандартов, норм и правил, а также технической документации, связанной с профессиональной деятельностью	Зачет; экзамен	Комплект контролирующих материалов для зачета; комплект контролирующих материалов для экзамена
ОПК-8: Способен принимать участие в управлении проектами создания информационных систем на стадиях жизненного цикла	Зачет; экзамен	Комплект контролирующих материалов для зачета; комплект контролирующих материалов для экзамена

**2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания**

Оцениваемые компетенции представлены в разделе «Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций» рабочей программы дисциплины «Информационные системы и технологии».

При оценивании сформированности компетенций по дисциплине «Информационные системы и технологии» используется 100-балльная шкала.

<b>Критерий</b>	<b>Оценка по 100-балльной шкале</b>	<b>Оценка по традиционной шкале</b>
-----------------	-------------------------------------	-------------------------------------

Студент освоил изучаемый материал (основной и дополнительный), системно и грамотно излагает его, осуществляет полное и правильное выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций, способен ответить на дополнительные вопросы.	75-100	<i>Отлично</i>
Студент освоил изучаемый материал, осуществляет выполнение заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций с не принципиальными ошибками.	50-74	<i>Хорошо</i>
Студент демонстрирует освоение только основного материала, при выполнении заданий в соответствии с индикаторами достижения компетенций допускает отдельные ошибки, не способен систематизировать материал и делать выводы.	25-49	<i>Удовлетворительно</i>
Студент не освоил основное содержание изучаемого материала, задания в соответствии с индикаторами достижения компетенций не выполнены или выполнены неверно.	<25	<i>Неудовлетворительно</i>

### **3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки уровня достижения компетенций в соответствии с индикаторами**

1. Выбрать информационную систему для автоматизации бизнес-процессов бизнес-процессы.

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ОПК-2 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и программных средств, в том числе отечественного производства, и использовать их при решении задач профессиональной деятельности	ОПК-2.1 Выбирает информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности
	ОПК-2.2 Использует современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности
ОПК-3 Способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	ОПК-3.1 Использует основы информационной и библиографической культуры при работе с профессиональной информацией

Для предложенного описания компании выбрать информационную систему, позволяющую оптимальным образом автоматизировать описанные бизнес-процессы.

Для выбора воспользоваться документацией программных систем на платформе 1С:Предприятие 8 в информационной системе 1С:ИТС (<https://its.1c.ru>)

В выбранной информационной системе смоделировать описанную ситуацию.

### **Варианты заданий:**

#### **Вариант 1.**

##### **Продажа товара клиенту с доставкой в интернет-магазине**

У небольшой компании по продаже мобильной техники и аксессуаров есть интернет-магазин. Клиент может сделать заказ через сайт или по телефону. После обработки заказа менеджер интернет-магазина звонит клиенту и уточняет параметры доставки – с учетом расписания курьеров договаривается на определенный день. Покупатель может оплатить заказ на сайте или при получении (по карте или наличными).

#### **Вариант 2.**

##### **Выполнение работ по строительству небольшого дома**

Строительная компания возводит коттеджи, бани по типовым и индивидуальным проектам. Перед началом строительства клиент должен внести предоплату не менее 50 % стоимости заказа, а также согласовать план платежей. За установкой фундамента организация обращается к подрядчику, остальные работы выполняют собственные бригады. В течение всего срока строительства руководитель контролирует понесенные затраты.

### **Вариант 3.**

#### **Многоэтапное производство мебели**

Предприятие изготавливает под заказы клиентов мебель. Она может быть как стандартной, так и с индивидуальными размерами. Каждый этап производства отслеживается руководителем цеха и отмечается в системе ежедневно.

### **Вариант 4.**

#### **Работа проектной организации**

Организация выполняет большие проекты по монтажу оборудования на крупных объектах. Для управления затратами и сроками по каждому заданию от заказчика формируется заказ покупателя и бюджет под него. По завершении проекта руководитель компании проверяет финансовый результат по нему, после чего принимается решение о начислении премий.

Компания получила несколько заданий на монтаж, которые будут закрываться и оплачиваться отдельно. Перед началом работ необходимо зафиксировать задания документами *Заказ покупателя* и указать помимо перечня работ и их стоимость, проект.

#### *2. Автоматизировать процесс расчета себестоимости продукции.*

<b>Компетенция</b>	<b>Индикатор достижения компетенции</b>
ОПК-2 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и программных средств, в том числе отечественного производства, и использовать их при решении задач профессиональной деятельности	ОПК-2.2 Использует современные информационные технологии и программные средства, в том числе отечественного производства, при решении задач профессиональной деятельности
ОПК-3 Способен решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований информационной безопасности	ОПК-3.2 Применяет информационно-коммуникационные технологии для решения стандартных задач профессиональной деятельности

Приведен технологический процесс производства продукции, и данные необходимые для расчета себестоимости данной продукции.

Для предложенного описания необходимо выбрать информационную систему, позволяющую оптимальным образом автоматизировать описанные бизнес-процессы и провести автоматизированный расчет себестоимости готовой продукции.

Для выбора воспользоваться документацией программных систем на платформе 1С:Предприятие 8 в информационной системе 1С:ИТС (<https://its.1c.ru>)

В выбранной информационной системе смоделировать описанную ситуацию.

## Варианты заданий:

### Вариант 1.

#### **Технологический процесс производства карамели «СЛИВА».**



#### **Технология производства карамели «СЛИВА».**

На первой стадии приготовления карамельной массы загружаем необходимые ингредиенты в сироповарочную систему (сахар, патока, вода), там уваривают до карамельной массы в основном в вакуум-аппаратах непрерывного действия с выносной вакуум-камерой. Готовая карамельная масса выгружается из вакуум-аппарата через каждые 1,5-2 мин с помощью автомата выгрузки (встроен в систему). На поточных линиях карамельная масса выгружается в приемную воронку охлаждающей машины, а при периодических процессах производства – в емкости или непосредственно на охлаждающие столы. Температура карамельной массы при выгрузке ее из вакуум-аппарата в зависимости от рецептуры и требуемой влажности колеблется в пределах 100-120°C. Обработка карамельной массы как для леденцовой карамели, так и карамели с начинкой включает следующие технологические операции: охлаждение; проминку массы; введение в карамельную массу начинки; формование; калибровка; упаковка.

Уваренная карамельная масса поступает в приемную воронку охлаждающей машины, из которой выходит непрерывной лентой определенной толщины и ширины. Ширина карамельной ленты в зависимости от производительности



может изменяться в пределах 250-800 мм. Продолжительность охлаждения массы 20-25 с. При использовании натуральных красителей для получения розового или красного цвета необходимо предварительно подкислить карамельную массу или вводить кислоту и краситель одновременно. Кислота, эссенция и красители добавляются оператором в массу при поступлении в поминальный аппарат. В целях полного размягчения, удаления пузырьков воздуха и равномерного распределения добавок и температуры по всему объему необходима проминка массы. Проминка осуществляется в течении 2-3 мин. На поточных механизированных и полумеханизированных линиях карамельная масса после тянущей машины или соответствующей проминки при температуре 70 - 85°C непрерывно подается ленточным конвейером в обкаточную машину, где при помощи вращающихся конусных валиков-веретен производится прокатка батона. Вращение веретен осуществляется только в одном направлении по часовой стрелке или с переменным переключением направления вращения. После того как первые порции карамельной массы полностью покроют трубку начинкозаполнителя, подают начинку и в карамельный батон. Далее он уходит на калибровку, где вытягивается до нужных размеров.

Формование – это деление пластичной или жидкой массы на порции определенного объема и придание каждой порции желаемой конфигурации в результате целенаправленного течения массы и деформации ее под действием внешней силы. Для формования карамели из жгута применяются различные виды формующих машин. На поточно-механизированных линиях отформованная карамель в виде цепочки или отдельных изделий поступает с формующих машин на узкий ленточный конвейер длиной не менее 11 м, на котором охлаждается в короткий период времени до 60 °С. Конвейером они сразу идут в упаковочную машину, где упаковывается и высыпается в коробки.

#### 1. Нормирование оборудования

Таблица 1 – Производительность предприятия.

Оборудование	Марка	Стоимость, т.руб	Производительность, кг\ч	Срок службы, лет	Мощность, кВт\ч	Произв. в готовой продукции кг\ч	Кол-чество	Пр-сть участка, кг\ч
Сироповарочная система	ШСА-1	1560	1000	7	8	1241.31	3	3723.93
Сироповарочная машина (начинка)	МС-60М	65	27	10	6	138.89	26	3611.14

Охлаждающая машина	НОМ-2	500	800	3	1,62 1200 л воды	993.05	4	3972.2
Проминальный транспортер	К-4	215	1000	4	2,8	1241.31	3	3723.93
Формировочно-заверты в. агрегат	ИЗМ-2	1000	1800	10	1,5	1800	2	3600
Цепная карам. машина	ЛРМ	74	1500	6	1	1500	3	4500
Упаковочная машина	EU-8	200	400 такт/мин	10	2	342,96	11	3772.56

Примечание: 1 конфетка = 14,29 гр, за 400 тактов упаковывается 5,716 кг карамели за минуту, и 342,96 кг в час.

При производстве оборудование подгоняется под одну производительность (3600 кг/ч) путем меньшей загрузки ингредиентов и настройки самого оборудования.

## 2. Нормирование материалов

**Единица калькулирования** – 1 кг.

На входе  $0,2169 + 0,7831 = 1,000$  1 кг готовой карамели.

Таблица 2 – Входные материалы.

Материалы	Количество, кг	Цена, руб/кг
Сахар	0,5612	20
Патока	0,2106	25
Пюре ябл.	0,1	25
Пюре слив.	0,1	57,75
Кислота лимонная	0,006	75
Кислота молочная	0,0067	35
Эссенция сливочная	0,001	180
Краситель	0,0005	150
Вода	0,02	22,77
Упаковочный материал	3,7(м)	3,5 (руб/м)
Коробки	0,25 (шт 4 кг в коробке)	6,4 (руб/шт)



### 3. Нормирование труда

Таблица 3 – Заработная плата.

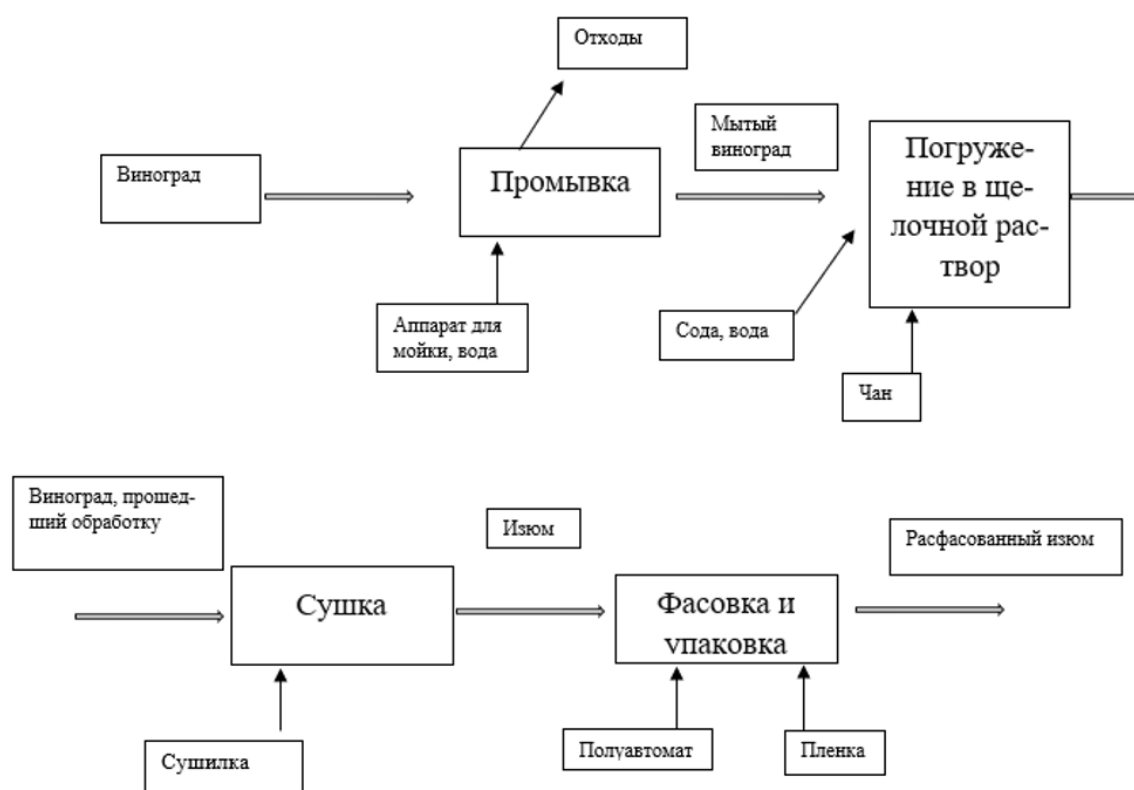
Профессия	Нормативная ставка, руб/мес	Нормативное время работы, час/мес	Нормативное время перерывов, %
Технолог	15 000	192	10

Так как длительность производственного цикла примерно 30 минут и предприятие без убытков может останавливаться, мы устанавливаем рабочее время согласно нормам трудового кодекса.

24 рабочих дня по 8 часов.

### Вариант 2.

Технологический процесс производства изюма.



Изюм – это высушенные ягоды винограда, которые используют в пищу как в качестве ингредиентов для кондитерских изделий, хлеба, напитков, так и отдельно в виде сухофруктов.

Изначально виноград проходит конвейер, на котором он очищается от веточек, промывается от грязи, дополнительно обрабатывается.

Перед высушиванием виноград опускают на несколько секунд в щелочной раствор для улучшения его свойств.

Далее виноград сушится, пока он не потеряет половину своего первоначального веса.

Готовый изюм фасуют и направляют в точки продаж.

## Нормирование ресурсов

### 1. Оборудование

Единица калькулирования – 1 кг, 5 пачек.

	Аппарат для мойки	Сушилка	Фасовочно-упаковочный аппарат	Чан
Производительность	100 кг/час	100 кг/час	33 пачек/мин	100 кг
Потребляемая мощность	12 кВт/час 150 л/час (воды)	8,5 кВт/ч	2,4 кВт/час	-
Цена	100 000	130 000	150 000	16000
Срок использования	8 лет	15 лет	10 лет	10 лет
Производительность в единицах готовой продукции	100 кг/час	50 кг/час	396 кг/час	100 кг
Кол-во	16	8	2	16
Производительность участка	1600 кг/час	800 кг/час	792 кг/час	1600 кг

При сушке виноград теряет 1/2 веса.

Производительность предприятия – 792 кг/час.

В сутки – 19 008 кг\сутки.

### 2. Материальные ресурсы

Материалы	Стоимость
Пищевая сода	60 руб/кг
Виноград + доставка	100 руб/кг
Плѐнка	10 руб/кв м (1 пачка = 0,2 кв м)
Электроэнергия	4,1 руб за кВт/ч

Производительность предприятия = 192 час \* 792 кг/час \* 0,9 = 136 857,6 кг/месяц (684 288 пачек/месяц)

### 3. Трудовые ресурсы

24 рабочих дня по 8 часов. 4 технолога.

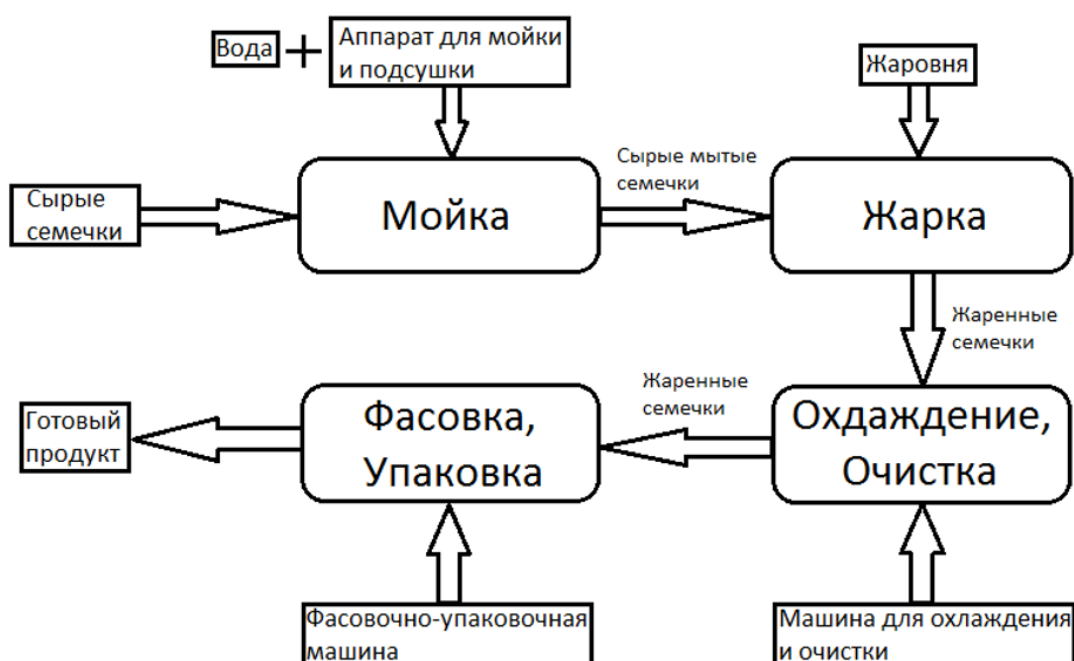
Нормативное время работы = 192 час/месяц.

Нормативное время перерывов = 10 %.

Нормативная ставка = 15000 руб/месяц.

### Вариант 3.

#### Технологический процесс производства жаренных семечек.



#### Технология производства жаренных семечек.

Для изготовления жаренных семечек будем использовать калиброванные семена подсолнечника высшего сорта. Закупку будем производить в городе Барнауле там же где и будет располагаться цех. Цена 1 килограмма обойдется в 25 рублей, плюс цена за доставку составит 0,1 рубль за килограмм.

Перед обжаркой семян их нужно обязательно промыть, для этого хорошо подойдет аппарат для мойки и подсушки. Аппарат позволяет выполнять сразу две

операции непосредственно мойку и сушку. Уровень влажности продукта на выходе не превышает его уровень на входе. Аппарат потребляет 150 литров воды в час.

После промывки семена направляются в жаровню, где поддаются термической обработке. Следует отметить, что в процессе жарки семена теряют в весе 10 %. После жарки семена следует охладить, так как сами они остывают очень долго, и отчистить от нагара, чтобы придать товарный вид. Для этой операции будем использовать машину для охлаждения и очистки.

Последнем этапом является фасовка и упаковка продукта. В качестве упаковочного материала будем использовать пропиленовую пленку с металлизацией. Закупку будем производить в городе Барнауле по 75 рублей за килограмм, доставку будем осуществлять сами. Одного килограмма пленки хватает на 500 пачек по 50 грамм. Фасовку и упаковку будет осуществлять фасовочно-упаковочная машина.

## **I. Нормирование ресурсов**

Единица калькулирования – 1 килограмм (20 пачек).

### **1. Материалы и ресурсы**

<b>Материалы</b>	<b>Стоимость</b>
Сырые семечки	25,1 р/кг (с учетом доставки)
Упаковочная пленка	3 р/кг

Таблица 1 – Входные материалы

Упаковочная пленка = 75 рублей / (500 \* 0,05 кг) = 3 р/кг

### **2. Оборудование**

Название	Аппарат для мойки и подсушки	Жаровня	Машина для охлаждения и очистки	Фасовочно-упаковочная машина
Цена, тысяч рублей	220	180	69	365
Производительность	100 кг/час	100 кг/час	100 кг/час	35 пачек/мин
Потребляемая мощность	15 кВт/час 150 л/час	12,5 кВт/час	2 кВт/час	2,4 кВт/час
Срок службы	12 лет	15 лет	15 лет	10 лет

Производительность в единицах готовой продукции (L)	100 кг/час	100 кг/час	100 кг/час	105 кг/час
Количество	1	1	1	1
Производительность участка	100 кг/час	100 кг/час	100 кг/час	105 кг/час

Таблица 2 – производительность предприятия

### 3. Трудовые ресурсы

Оборудование обслуживают 4 человека. 24 рабочих дня по 8 часов.

Нормативная ставка 15000 рублей/месяц

Нормативное время работы = 192 час/месяц

Нормативное время перерывов = 10 %

**Производительность предприятия:**

$192 * 0,9 * 100 = 17280$  кг/месяц (345 600 пачек)

**Зарплата в месяц:**

$(60000 * 1) / 17280 = 3,47$  р/кг

#### 3.Разработать конфигурацию 1С

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ОПК-4 Способен участвовать в разработке стандартов, норм и правил, а также технической документации, связанной с профессиональной деятельностью	ОПК-4.1 Применяет стандарты, нормы, правила, техническую документацию в профессиональной деятельности

## **Разработать конфигурацию 1С согласно варианту задания.**

Конфигурация должна отвечать следующим требованиям:

- Созданные справочники и документы должны соответствовать описанной предметной области.
- Реализовать пользовательский интерфейс, позволяющий работать с необходимыми объектами конфигурации.
- В готовую конфигурацию должны быть введено не менее 10 учетных документов
- Отчеты должны формироваться при помощи системы компоновки данных.
- Все созданные отчеты должны иметь возможность настройки (период отчета, необходимые отборы и т.д.).
- Все отчеты должны формироваться «не пустыми», в базе должна быть необходимая информация для их формирования.
- Отчеты должны формироваться на основании данных хранящихся в регистрах
- Регистры должны быть спроектированы оптимальным (для формирования отчетов) образом.



## **Варианты заданий:**

### **Вариант 1.**

В ресторане ведется учет заказов клиентов, посетивших ресторан.

В каждом заказе указывается: номер столика, клиент, время прихода клиента, время ухода клиента, общая сумма заказа, официант обслуживающий столик.

В табличной части документа указывает список реализованных блюд и напитков с указанием цены и количества.

Каждый официант получает зарплату как процент (10%) от суммы заказов.

По результатам учета оказанных услуг система должна формировать следующие отчеты:

- Отчет о наиболее популярных блюдах (заказанных чаще всего, первые 5).
- Отчет о заработной плате официантов за период.
- Отчет об общей сумме заказов по каждому столику за период.
- Отчет о клиентах, дольше всего пробывших в ресторане.

Необходимо ввести данные не менее чем о 10 заказах.

## **Вариант 2.**

В туристическом агентстве ведется учет проданных туристических путевок.

В информации о каждой проданной путевке содержится: покупатель, страна, курорт, количество дней, дата вылета, наименование отеля, количество звезд отеля, опции питания, менеджер, оформивший продажу путевки.

По результатам учета путевок система должна формировать следующие отчеты:

- Отчет о проданных путевках за период. Должна быть возможность отбора по стране, количеству звезд в отеле.
- Отчет о наиболее популярном качестве отелей. (т.е. отели какой звездности выбирают наиболее часто)
- Отчет о количестве путевок проданных в каждую страну.
- Отчет и постоянных клиентах, т.е. клиентах которые купили 3 или более путевок за все время.

### **Вариант 3.**

В автосервисе учитываются проведенные работы по ремонту автомобилей и запчастях, использованных для ремонта.

Документом «Поступление товаров» на склад автосервиса приходятся запчасти, используемые в ремонте автомобилей.

Факт ремонта автомобиля отражается документом «Акт ремонта». В каждом документе указывается: автомобиль, владелец автомобиля, марка автомобиля, описание устраненных неисправностей, дата начала ремонта, дата окончания ремонта, общая сумма ремонта.

В табличных частях документа указывает:

- Оказанная услуг по ремонту, мастер, оказавший услугу, цена услуги. (каждую услугу может оказывать разный мастер)
- Запчасти, использованные во время ремонта, количество, цена.

Каждый мастер получает зарплату как процент (50%) от суммы выполненных работ.

По результатам учета оказанных услуг система должна формировать следующие отчеты:

- Отчет о количестве отремонтированных автомобилей каждой марки.
- Отчет о наиболее частых неисправностях (первые 3).
- Отчет об остатках запчастей на складе на определенную дату.
- Отчет о заработной плате мастеров за период.

#### **Вариант 4.**

В риэлтерском агентстве ведется учет сделок по купле-продаже квартир.

Каждая квартира определяется следующими характеристиками: адрес, район, количество комнат, площадь, новостройка/вторичка, этаж/этажность дома, материал стен.

В каждой сделке фиксируется: цена продажи, дата совершения сделки, покупатель, риэлтор сопровождавший сделку.

Каждый менеджер получает вознаграждение по итогам закрытых сделок. Вознаграждение рассчитывается как процент от суммы сделки. Процент указывается для каждого менеджера отдельно.

По результатам учета сделок система должна формировать следующие отчеты:

- Отчет о проданных квартирах за период. Должна быть возможность отбора по количеству комнат в квартире, типу (новостройка/вторичка).
- Отчет о суммах вознаграждений менеджеров за период.
- Отчет о средней стоимости квартиры в разрезе районов. (т.е. для каждого района должна быть рассчитана средняя стоимость квартиры)

### Вариант 5.

Компания занимается оптовой торговлей. Поступление товара отражается документом «Приходная накладная», продажа – «Расходная накладная». Помимо продажи товара, могут оказываться дополнительные услуги, например по доставке. И услуги, и товары указываются в одной табличной части.

Учет товаров ведется в разрезе складов. Поступление и продажа осуществляется с указанием склада (в шапке документа).

При проведении документа «Расходная накладная» необходимо производить списание товара со склада. В том случае, когда товара не хватает, документ проводиться не должен.

Списание себестоимости товаров должно быть организовано в разрезе складов, по партиям, по методу FIFO.

Необходимо построить отчет по остаткам товара на складах на указанную дату.

#### Остатки товаров на 01.01.2020

Склад	Номенклатура	Кол-во
Основной	Куртка замшевая	2
	Портсигар	2
Транзитный	Куртка замшевая	5
	Камера	1

Необходимо построить отчет по продажам товара на выбранном складе.

#### Продажи товаров на складе Основной за период 01.01.2020 - 01.03.2020

Номенклатура	Документ	Приход	Расход
Куртка замшевая	Приходная накладная №1	7	
	Расходная накладная №1		2
	Расходная накладная №2		3

## Вариант 6.

Компания занимается оптовой торговлей. Поступление товаров отражается документом «Приходная накладная», продажа - «Расходная накладная». Помимо продажи товара, могут оказываться дополнительные услуги, например по доставке. И услуги, и товары указываются в одной табличной части.

Учет товаров ведется в разрезе складов. Каждый из складов имеет свой приоритет(0,1,2 и т.д).

При проведении расходной накладной необходимо в первую очередь контролировать хватает ли товара вообще. Если нет - выдавать соответствующее предупреждение с указанием количества нехватки и не позволять проводить документ.

Списание себестоимости товаров должно быть организовано по складам, в зависимости от текущего значения их приоритета. В первую очередь товар списывается со склада с минимальным приоритетом, потом со следующего склада с большим приоритетом и т.д. пока не спишется все необходимое количество.

Себестоимость товаров рассчитывается как средняя по складу.

Поступление товара происходит на один выбранный пользователем в документе «Приходная накладная» склад.

Необходимо построить отчет по движениям товаров за период по количеству и сумме.

Движения товаров с 01.01.2020 по 31.03.2020

Склад	Товар	Нач. ост.	Приход	Расход	Кон. ост.
Оптовый					
	Куртка замшевая	2 32	4 100	5 110	1 22
	Портсигар	1 10	2 23		3 33
Розница					
	Куртка замшевая	1 21,6	2 48,4	3 60	
Транзитный					
	Куртка замшевая	3 79,2		1 26,4	2 52,8



## Вариант 7.

Компания занимается оптовой торговлей. Взаиморасчеты с покупателями ведутся в разрезе проектов. Поступления денежных средств от покупателя отражается документом «Приход денег», отгрузка товаров документом «Расходная накладная».

В документе «Приход денег» задолженности погашаются по проектам в порядке их даты оплаты (дата оплаты указывается в проекте). Если сумма платежа больше, чем общая сумма задолженности по проекту, то документ «Приход денег» не должен проводиться с соответствующим сообщением пользователю.

Учет остатков номенклатуры не ведется.

Необходимо создать отчет по состоянию взаиморасчетов на дату.

### Состояние взаиморасчетов на 31.03.2010

Контрагент/Проект	Пр-т №1	Пр-т №2	...
Красный цветок	10 000	5000	
Красный пролетарий			

Необходимо создать отчет по поступившим оплатам.

Накладная	Оплата	Сумма
Расходная накладная №1 от 03.01.2020		10 000
	Приход денег №1 от 04.01.2020	7000
	Приход денег №2 от 08.01.2020	3000

## Вариант 8.

Компания занимается оптовой торговлей. Поступление товаров отражается документом «Приходная накладная», продажа – «Расходная накладная». Помимо продажи товара, могут оказываться дополнительные услуги, например по доставке. И услуги, и товары указываются в одной табличной части.

Списание себестоимости товаров должно быть организовано в разрезе складов, по партиям, в зависимости метода списания (FIFO или LIFO), принятого в учетной политике. Значение учетной политики меняется не чаще одного раза в месяц. При проведении документа необходимо использовать метод, актуальный на момент проведения.

Дополнительные затраты при продаже вводятся отдельным документом «Дополнительные затраты» с указанием расходной накладной и общей суммы затрат. Данная сумма затрат делится между всеми товарами расходной накладной поровну. Затраты должны отражаться тем же периодом, что и продажа товаров.

Необходимо построить отчет по продажам товаров за период. В отчете себестоимость должна отражаться с учетом распределенных затрат

Продажи с 01.01.2020 по 31.03.2020

Номенклатура	Кол-во	Себестоимость	Выручку	Прибыль
Куртка замшевая	3	300	620	320
Портсигар	3	30	50	20
Доставка	1		100	100

Прибыль рассчитывается как: «Сумма продаж» - «Себестоимость».

### 4.Разработать план создания конфигурации 1С

Компетенция	Индикатор достижения компетенции
ОПК-8 Способен принимать участие в управлении проектами создания информационных систем на стадиях жизненного цикла	ОПК-8.1 Демонстрирует знание основ управления проектами на стадиях жизненного цикла информационных систем

Дано краткое описание предприятие и его основного бизнес-процесса. Данный бизнес-процесс необходимо автоматизировать с помощью вновь разрабатываемой конфигурацией на платформе 1С:Предприятие 8.

Для этого нужно:

1. Уточнить требования заказчика
2. Провести с заказчиком все необходимые согласования (входные данные, печатные формы, отчеты)
3. Разработать систему согласно требованиям.

Таким образом в процессе будут участвовать: заказчик, аналитик, разработчик.

Вам необходимо разработать план разработки информационной системы. Для каждого этапа необходимо указать какие объекты конфигурации создаются, согласовываются или корректируются. Также необходимо указать кто будет участвовать в данных этапах.

## **Варианты заданий:**

### **Вариант 1.**

#### **Объект**

В качестве объекта будет выступать ООО «ТопливоСнабСбыт» (Далее ООО «ТСС»). Данная малая компания занимается продажей колотых дров с неровным расколом. Для дров используются деревья твердых пород, в частности, эта фирма использует осину, сосну, березу.

Клиентами компании являются как физические, так и юридические лица.

В штате компании около 25 постоянных сотрудников. Сама по себе фирма небольшая, поэтому в ней нет деления на службы и отделы. Один работник может занимать сразу несколько должностей и охватывать несколько условных отделов.

Должности сотрудников в фирме (помимо учредителя ООО):

- Директор
- Заместитель директора
- Бухгалтер-кассир (здесь это один сотрудник, который отвечает за бухгалтерию, кассу, кадры и военно-учетный стол)
- Менеджер (принимает и оформляет заказы, организует работу водителей, доставляющих заказы)
- Водители (также занимаются техническим обслуживанием и заправкой автомобилей, закрепленных за ними)
- Мастер-кладовщик
- Рабочие-дровоколы
- Грузчики
- Сторожа

Директор и его зам, менеджер, мастер-кладовщик и сторожа на повременной оплате труда. Дровоколы, водители и грузчики на сдельной оплате труда (по каждому из этих должностей ведутся акты выполненных работ по каждому сотруднику).

На базе фирмы имеются тракторы «Беларус», грузовые автомобили «КАМАЗ», «ГАЗ», «ЗИЛ». Их обслуживанием занимаются водители.

В качестве материальных ресурсов фирма закупает неколотые дрова (чурки) у фирмы ООО «Петров» в с. Чеканиха, Усть-Пристанского р-на. Для этого водители с грузчиками отправляются с базы ООО «ТСС» в с. Чеканиха на погрузочную базу, где грузчики загружают машины дровами. Мастер-кладовщик из ООО «Петров» контролирует процесс погрузки и считает кубометры отгруженных чурок для учёта и дальнейшего счёта на оплату. После загрузки грузополучатель (все водители) получает товарную накладную от грузоотправителя ООО «Петров» (рис. 7.3). Загруженные машины направляются обратно в село Усть-Чарышская Пристань на базу организации, разгружаются на

склад материальных ресурсов (склад чурок) и отдают товарную накладную бухгалтеру-кассиру, который вносит её в систему бухгалтерского учёта.

Затем рабочие-дровоколы вручную раскалывают дрова, а грузчики загружают колотые дрова в поддоны, которые трактор сгружает на склад колотых дров.

Оплата за дрова, приобретенные в ООО «Петров» производится по договоренности один раз в месяц.

### **3 Бизнес-процесс**

Клиент делает заказ по звонку. Он сообщает свои ФИО, адрес доставки, вид дров, кол-во в м<sup>3</sup>. Для оптовых покупателей от 40 м<sup>3</sup> – специальные цены. Данные о заказе заносятся в бумажный носитель – журнал заказов. Менеджер, принимающий звонок, либо знает изначально, либо уточняет какие дрова и сколько есть в наличии на складе. Если необходимого вида дров нет в наличии, то заказ отменяется, а если есть, то заказ становится в очередь. В среднем ожидание своей очереди – 5-7 дней. Когда очередь подходит, сотрудник звонит клиенту и уточняет, нужны ли дрова и может ли он принять товар.

Если клиент дает согласие, то звонивший сотрудник заполняет и распечатывает в двух экземплярах расходную накладную (рис. 7.1) и передает их водителю. Водитель первый экземпляр отдаёт бухгалтеру-кассиру, который выдаёт водителю приходной кассовый ордер (рис. 7.2). Второй экземпляр водитель показывает мастеру-кладовщику для отгрузки со склада дров. Грузчики заполняют дровами специальную емкость, деревянный поддон объёмом 1 м<sup>3</sup>, которую затем прихватывает трактор и высыпает из нее дрова в кузов машины. Затем водитель с документами (накладная, кассовый ордер, кассовый чек) выезжает к клиенту. В дальнейшем за заказ отвечает водитель, на него оформлен договор материальной ответственности.

Приехав на адрес заказа, водитель звонит клиенту. Клиент получает все документы от водителя, отдаёт деньги наличными, затем указывает место, куда высыпать дрова.

По возвращению на базу, водитель идет в бухгалтерию и отдает полученные от клиента деньги.

## Вариант 2

### Объект автоматизации

Отдел сбыта продукции акционерного общества "Барнаульский молочный комбинат"

К основным видам деятельности организации относится производство молочной и кисломолочной продукции в том числе:

Требования заказчика:

1. Вести учет поступления заявок
2. Вести учет выполнения заявок
3. Учет поступления продукции на складе
4. Учёт остаточного количества продукции на складе
5. Иметь информацию о наиболее востребованных услугах (акции)
6. Прогноз будущих заявок по анализу предшествующих
7. Сравнение прогноза и фактической заявки

Описание бизнес-процессов

1. Получение заявок от клиентов
  - Клиент (магазин) звонит в отдел сбыта, диктует диспетчеру заявку о необходимой продукции и её количестве. Диспетчер фиксирует заявку клиента в компьютер.
  - Клиент отправляет заявку через электронную почту.
2. Оформление заказа клиента

Диспетчер создает документ «Заявка клиента». Указывает в нем продукцию, которую необходимо предоставить, её количество и дату поставки.

3. Получение информации о продукции на складе

Диспетчер получает ведомость о продукции на складе. Кладовщик подтверждает наличие продукции на складе в указанном объёме и качестве (датах производства).

4. Подсчёт необходимого количества продукции для производства

Диспетчер считает количество необходимой продукции для заявки на производство, учитывая остатки на складе и полученные заявки от клиентов.

5. Контроль выполнения заявки

Диспетчер проверяет выполнение заявки производством по телефонному разговору или лично.

6. Реализация продукции клиенту

Оператор делает документы: «Счёт-фактура», «Маршрутный лист».

7. Отчёт

Диспетчер составляет отчёт о выполнении заявки от клиента.



### Вариант 3

В качестве объекта автоматизации выступает небольшой автосервис. Данная компания занимается ремонтом и техническим обслуживанием климатического оборудования в легковых, грузовых автомобилях, а также сельскохозяйственной техники. Клиентами компании являются физические и юридические лица. В штате компании постоянных сотрудников. Один менеджер, бухгалтер, остальные рабочие, которые непосредственно оказывают услуги. Документация оформляется менеджером и бухгалтером, оплата принимается также ими.

#### **Требования заказчика:**

- Вести учет поступления заказов
- Вести учет выполнения заказов
- Учет поступления оплат от клиентов
- Иметь общую картину о том, какие заказы выполнены и оплачены, а какие нет
- Расчет заработной платы сотрудникам, выполнявшим заказ
- Иметь информацию о наиболее востребованных услугах
- Учет поступления и наличия расходных материалов на склад
- Расчет индивидуальных скидок для постоянных клиентов
- Учет записи клиентов (расписание автосервиса)

#### **Описание бизнес-процессов**

Предварительная запись автомобиля на ремонт или обслуживание

Клиент звонит в автосервис, описывает менеджеру причину обращения. Либо клиент может приехать лично. Менеджер записывает клиента на определенное свободное время на услугу. Запись происходит через внесение клиента в расписание.

Оформление заказа клиента

Менеджер создает документ «Заказ». Указывает в нем услуги, которые необходимо выполнить и соответствующие расходные материалы.

Ремонт автомобиля

Производится осмотр автомобиля. Если после него появляются услуги, требующие выполнения и не указанные в заказе, они согласуются с клиентом и добавляются в заказ. На основе заказа создается заказ-наряд. В соответствии с заказ нарядом происходит выполнение услуг. Перед началом работ мастер получает со склада необходимые расходные материалы. После выполнения услуг оформляется акт выполненных работ.

Выдача автомобиля клиенту

Клиент осматривает автомобиль. Если выполненные услуги его устраивают, то он идет к менеджеру для дальнейшей оплаты.

#### Расчет клиента

Менеджер на основе акта выполненных работ составляет счет-фактуру для юридического лица, либо выписывает кассовый чек для физического лица. Расчет физического лица производится сразу с помощью наличных, либо через терминал. Юридическое лицо может произвести оплату позже.

#### Продажа товара

Клиент обращается к менеджеру. Менеджер оформляет заказ, в котором указывает необходимый товар. Производится выдача товара со склада и расчет клиента.

#### Заказ товаров у поставщика

Основываясь на данных о наличии товара на складе, менеджер делает заказ у поставщика на необходимые товары. После оформления заказа у поставщика, оплачивает его и выбирают дату доставки на склад.

***4. Файл и/или БТЗ с полным комплектом оценочных материалов прилагается.***