



Академија струковних  
студија Шумадија  
Одсек Крагујевац

Студијски програм: Информатика

Предмет: Познавање пословних процеса

## Набавка

-Процеси набавка-

Предметни наставник:

Саша Стаменовић

Студент:

Алекса Младићевић , 074/2021

Крагујевац 2023.

## Садржај

Садржај .....	2
Увод: .....	3
Идентификација потреба за материјалима и деловима: .....	3
Проналажење добављача: .....	4
Процес одабира: .....	4
Куповина: .....	4
Процес контроле и пријема: .....	5

## Увод:

Успешно пословање је немогуће без добре сарадње са добављачима. Уговор са добављачима је важан документ који регулише односе између компаније и њених добављача. Он дефинише услове куповине, квалитет материјала и услуга, испоручивост, услове плаћања и друге битне елементе сарадње.

Процес набавке за компанију која производи и продаје врата обухвата проналажење, одабир и куповину материјала и делова неопходних за производњу и продају врата.

## Идентификација потреба за материјалима и деловима:

Први корак је идентификација потреба за материјалима и деловима. Ово може бити засновано на производном плану, потребама клијената или плановима расширења пословања компаније. Када су потребе идентификоване, следећи корак је проналажење добављача.

## Проналажење добављача:

Процес одабира добављача укључује пажљиву процену различитих фактора. На пример, важно је да добављач може испоручити материјале или делове у складу са потребама и захтевима компаније. Такође, важно је да добављач има добре радне стандарде и квалитетне производе. Компанија може да користи различите изворе за проналажење добављача, укључујући интернет претрагу, референце других компанија или учешће на сајмовима. Када су пронађени потенцијални добављачи, следи процес одабира.

## Процес одабира:

Процес одабира укључује процену квалитета материјала и делова, цена, испоручивости, услова плаћања и других критеријума. Када је процес одабира завршен следећи корак је куповина.

## Куповина:

Куповина материјала и делова за производњу и продају врата може да се врши на различите начине, у зависности од договора и уговора са добављачем. Куповина може да се врши преко телефона, електронске поште или личног контакта са добављачем. Када се договоре услови куповине и испоруке, добављач је обавезан да испоручи наручене материјале и делове у утврђеном року и у складу са уговореним условима.

## Процес контроле и пријема:

Контрола испоручених материјала или делова је од изузетне важности за компанију која производи и продаје врата. Квалитет и исправност материјала и делова имају пресудан утицај на квалитет производа и услуга које компанија пружа. Због тога је неопходно да се испоручени материјали и делови провере пре него што се користе у производњи или продаји.

Контрола укључује проверу да ли испоручени материјали или делови одговарају нарученим, да ли су у добром стању и да ли одговарају стандардима компаније. Контрола се врши у складу са утврђеним процедурама и методама провере. Уколико се у процесу провере открију неки дефекти или неисправности, Додатљач је обавезан да замени неисправне материјале или делове.

Када се потврди исправност испоручених материјала и делова, следи њихово складиштење у складишту компаније. Складиштење се врши у складу са утврђеним процедурама и методама складиштења. Исправно складиштење материјала и делова је важно да би се избегли оштећења или губитци у току производње или продаје.

Након складиштења, исправни материјали и делови се користе у производњи или продаји врата. Производња се врши у складу са утврђеним процедурама и стандардима, а продажа у складу са утврђеним процедурама и методама продаје. Сви производи и услуге које компанија пружа морају да одговарају стандардима и квалитету који су утврђени у уговору са клијентима.

Укратко, процес набавке за компанију која производи и продаје врата је важан за осигуравање квалитета и испоручивости производа. Добра управљање набавком мож