

Студијски програм: Информатика

Предмет: Познавање послових процеса

LawDesk

- Функционални захтев-

**Предметни наставник: Студент: Саша Стаменовић Игор Јанићијевић 22/2023**

Крагујевац 2024.

Садржај

[1. Увод 3](#_Toc209274391)

[2. Пословни процес – Купопродајни захтев клијента 3](#_Toc209274392)

[3. Примена процеса у LAW DESK систему 4](#_Toc209274393)

[4. Имплементација 4](#_Toc209274394)

[4.1. Лансирање – додавање новог клијента 4](#_Toc209274395)

[4.2. Расподела – повезивање клијента и купопродајног захтева 5](#_Toc209274396)

[4.3. Праћење – преглед постојећих захтева и уговора 5](#_Toc209274397)

[4.4. Корективне мере – генерисање уговора у PDF формату 5](#_Toc209274398)

[5. Закључак 6](#_Toc209274399)

# 1. Увод

У савременом пословању адвокатских канцеларија велики значај има аутоматизација рада са клијентима и документацијом. Класичан начин вођења предмета и уговора на папиру носи ризике од грешака, губљења документације и успоравања рада.  
Због тога се све више користе информациони системи који омогућавају ефикасније управљање клијентима, предметима и уговорима.

Апликација **LAW DESK** представља једно од таквих решења. Она је развијена као десктоп апликација у Delphi окружењу и омогућава адвокатима да воде евиденцију клијената, предмета, докумената и финансија. У овом раду биће приказан и анализиран конкретан пословни процес у оквиру система – **Купопродајни захтев клијента**.

# 2. Пословни процес – Купопродајни захтев клијента

Одабрани процес подразумева активности које адвокат спроводи када клијент жели да поднесе захтев за купопродајни уговор. Процес почиње пријавом у систем, наставља се управљањем подацима о клијенту, креирањем захтева и завршава се генерисањем уговора у PDF формату.

Основне фазе процеса су:

* унос и управљање подацима о клијентима,
* додавање купопродајних захтева,
* преглед и измена постојећих захтева,
* генерисање и чување уговора у електронском облику.

На овај начин адвокат има јасан увид у све активности, а сваки клијент је повезан са својим уговорима и документацијом.

# 3. Примена процеса у LAW DESK систему

Апликација LAW DESK је осмишљена тако да кроз једноставан интерфејс омогућава вођење читавог процеса.

1. **Логин** – пријава у систем са корисничким именом и лозинком .
2. **Преглед клијената** – приказ табеле клијената који су већ унети у базу.
3. **Додавање/брисање клијента** – једноставна форма за унос имена, презимена, ЈМБГ-а и адресе, као и могућност брисања клијента.
4. **Купопродајни захтеви** – двоструки клик на клијента отвара прозор са свим захтевима тог клијента.
5. **Генерисање PDF уговора** – сваки захтев може бити претворен у уговор у PDF формату који се чува у систему и може се преузети или одштампати.

Оваква интеграција чини процес бржим и транспарентнијим, а адвокат добија сигуран начин чувања документације.

# 4. Имплементација

## 4.1. Лансирање – додавање новог клијента

Прва фаза у раду са системом је унос података о клијенту. Адвокат уноси:

* име и презиме,
* ЈМБГ,
* адресу.

Након клика на дугме *Додај клијента*, систем проверава валидност унетих података и уписује их у базу. ЈМБГ мора бити јединствен, чиме се спречава дуплирање.

## 4.2. Расподела – повезивање клијента и купопродајног захтева

Сваки клијент може имати више купопродајних захтева. Када адвокат дупли кликне на клијента, отвара се нови прозор у коме је могуће:

* прегледати постојеће захтеве,
* додати нови захтев са подацима о предмету купопродаје, потврди власништва и цени.

На тај начин се формира релација *један клијент – више захтева*.

## 4.3. Праћење – преглед постојећих захтева и уговора

Апликација омогућава да се за сваког клијента види историја његових захтева. Сваки захтев садржи основне информације: предмет, цену и статус (нпр. „у припреми“, „генерисан PDF“).  
Ово омогућава адвокату да лако прати у ком статусу се налази сваки уговор.

## 4.4. Корективне мере – генерисање уговора у PDF формату

Када се захтев финализује, систем нуди дугме *Генериши уговор*. Притиском на дугме:

* креира се уговор у PDF формату,
* документ се чува у директоријуму апликације,
* у бази се бележи информација о документу.

Адвокат потом може да преузме уговор, одштампа га и преда клијенту. Уколико дође до грешке (недостају подаци или PDF не може да се генерише), систем шаље поруку о грешци.

# 5. Закључак

У овом раду је представљен пословни процес „Купопродајни захтев клијента“ у апликацији LAW DESK. Приказано је како систем омогућава ефикасно вођење клијената и уговора, као и аутоматско генерисање PDF докумената.

Предности оваквог приступа су:

* смањен ризик од грешке,
* бржи рад адвоката,
* сигурно чување документације,
* једноставна примена у пракси.

Овај процес представља пример како се теоријски модели пословних процеса могу применити у конкретном софтверском решењу.