

*WWW.DIPLOMSKI.RS*

*WWW.MATURSKI.COM*

*ZA PUNU VERZIJU RADA NAS MORATE POSETITI KLIKOM  
NA LINK*

*diplomski.rs@gmail.com*

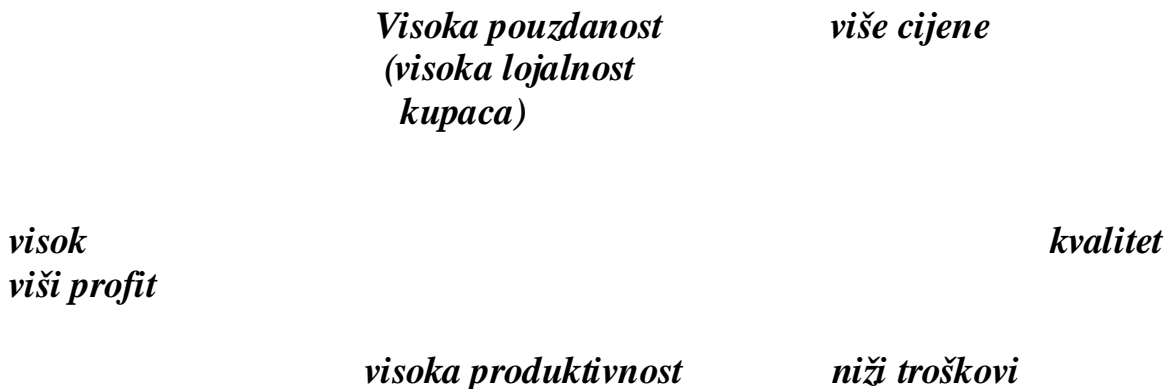
*066/00-64-52*

*porucujem@gmail.com*

Kvalitet je, pored tržišnog učinka, najvažnija determinanta profitabilnosti preduzeća. Uticaj visokog kvaliteta proizvoda na konkurentsku prednost preduzeća je dvostruk. Prvo, obezbjeđuje i visok kvalitet proizvoda povećava se vrijednost takvih proizvoda u očima kupaca. Na taj način postiže se lojalnost kupaca, koja je u direktnoj proporciji sa visinom kvaliteta proizvoda. Kao primjer lojalnosti kupaca, navešću švedsku fabriku automobila "Volvo". Naime, putnički automobili "Volvo" imaju veoma visok percipirani kvalitet među švedskim kupcima automobila, tako visok, da je skoro 70% sadašnjih vlasnika automobila "Volvo" i ranije posjedovalo automobil ove firme. Drugi primjer je, također, iz automobilske industrije, a riječ je o japanskoj "Toyota". ***Ovi i sli njeni proizvođači i koji uživaju lojalnost potrošača a imaju, naravno, niže troškove marketinga, jer se kupci, i bez intenzivnog oglašavanja, ponovo vraćaju, kupuju i njihove proizvode.*** Lojalnost prema određenoj marki proizvoda je veoma efikasna ulazna barijera drugim sličnim proizvođačima, što ostavlja prostora preduzeću u granici povećanja cijene takvih proizvoda, tim prije što proizvodi koji su po kvalitetu diferencirali od drugih, imaju manju cjenovnu elastičnost.

Drugi uticaj visokog kvaliteta na konkurentsku prednost preduze a proisti e iz visoke **efikasnosti**, odnosno iz nižih troškova ostvarenih brigom o kvalitetu proizvoda. Naime, izbjegnuti troškovi zbog lošeg kvaliteta proizvoda, kao što su škart, dorada, zastoj, ponovna kontrola, popravke nakon reklamacija, pravna odgovornost za kvalitet, gubitak tržišnog udjela, gubitak ugleda preduze a, i sl., direktno snižavaju cijenu koštanja proizvoda.

Dakle, kvalitetni proizvodi na dvostruk na in doprinose konkurentskoj prednosti preduze a: kroz tržišni položaj ovog preduze a, koji mu obezbje uje visoke prodajne cijene, i kroz internu efikasnost, koja mu obezbje uje niske troškove proizvodnje.



-uticaj kvaliteta na profitabilnost preduze a-

### **SISTEMI OSIGURANJA KVALITETA**

Kvalitet se može osigurati na različite načine. Međutim, svi ti načini mogu se podijeliti u dvije grupe i to: kontrolom kvaliteta i sistemom

kvaliteta. Pogotovo danas u ovom vremenu potrebno je veliku paznju posvetiti kvalitetu proizvoda koji se lansira na trziste, ali u isto vreme paziti na kupovnu moc u nasoj drzavi, tako da primer koji sam ja navela na kraju ovog seminarskog rada ima veliki stepen kvaliteta, ali se nije pronasao medju kupcima samo zbog svoje trzisne cene. Ali to I nije slucaj u ostalim evropskim zemljama gde je proizvod **REVITA**, svakodnevnii dodatak ishrani.

## CILJ

### OPTIMALNI KVALITET PROIZVODA I USLUGA

#### *OSTVARIVANJE CILJA*

##### ***KONTROLOM KVALITETA***

*-na ulazu  
-u me ufazi  
-na izlazu*

##### ***SISTEMOM KVALITETA***

*-preventiva za  
kvalitet  
-u razvoju  
-u proizvodnji  
-u upotrebi*

***PODUDARNOST SA  
PROIZVODA  
SPECIFIKACIJAMA  
KVALITETA***

***PODOBNOST  
U UPOTREBI***

-ostvarivanje optimalnog kvaliteta proizvoda-

Prvi na in je baziran na tradicionalnom (internom) pristupu kvalitetu, po kome se kvalitet proizvoda mjeri stepenom njegove podudarnosti sa

unaprijed zadatim specifikacijama kvaliteta. Prema ovom pristupu, ***kvalitet se osigurava kontrolom na ulazu (material i ostali inputi) u process proizvodnje, u me ufazama (poluproizvodi) i na izlazu iz proizvodnje (gotovi proizvodi)***. Prema ovom konceptu, kada se utvrde nedozvoljena odstupanja od zadatih zahtjeva prema specifikacijama, pristupa se korekciji ili, ako to nije mogu e, odbacivanju materijala faznog ili finalnog proizvoda.

***Drugi na in jeste savremeni pristup kvalitetu, koji zna i preventive za kvalitet u svim fazama razvoja proizvodnje i upotrebe proizvoda, kako bi se sprije io nastanak greške. Dakle, greške se ne utvr uju, ve spre av***

U sklopu ovog seminarskog rada htjela sam da vam predstavim i da vas upoznam sa preduze em Altamed i njihovom projektom REVITA koji se svojim kvalitetom dokazao na tržištu.

[\*WWW.DIPLOMSKI.RS\*](http://WWW.DIPLOMSKI.RS)

[\*WWW.MATURSKI.COM\*](http://WWW.MATURSKI.COM)

***ZA PUNU VERZIJU RADA NAS MORATE POSETITI KLIKOM  
NA LINK***

[\*diplomski.rs@gmail.com\*](mailto:diplomski.rs@gmail.com)

***066/00-64-52***

[\*porucujem@gmail.com\*](mailto:porucujem@gmail.com)