

# Elektronsko poslovanje

---



# Elektronsko poslovanje

---

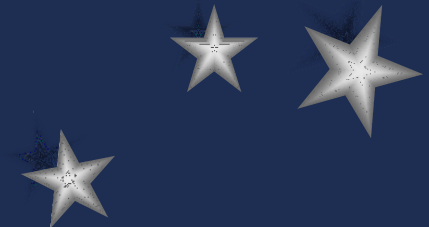
- Termin elektronsko poslovanje odnosi se na poslovne transakcije, koje se obavljaju između organizacija ili organizacija i pojedinaca i zasnovane su na obradi i prenosu digitalnih podataka (tekst, zvuk i slike) koji se prenose putem otvorenih (kao što je Internet ) ili zatvorenih mreža (kao SWIFT) uz pristup otvorenim mrežama.



# Elektronsko poslovanje

---

Elektronsko poslovanje je opšti koncept koji obuhvata sve oblike poslovnih transakcija ili razmene informacija koje se izvode korišćenjem informacione i komunikacione tehnologije i to između preduzeća, između preduzeća i njihovih kupaca ili između preduzeća i javne administracije.



# Elektronsko poslovanje može se posmatrati sa više stanovišta:

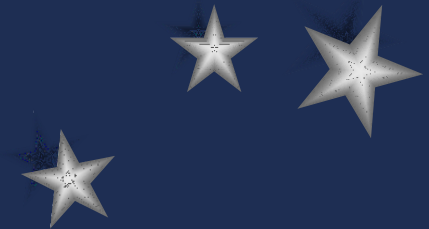
- **Sa stanovišta komunikacija** elektronsko poslovanje je elektronska isporuka informacija, proizvoda i usluga i elektronsko plaćanje korišćenjem računarskih i drugih komunikacijskih mreža.



# Elektronsko poslovanje

---

- Sa **poslovnog stanovišta** to je primena tehnologije u svrhu automatizacije poslovnih transakcija i poslovanja.



# Elektronsko poslovanje

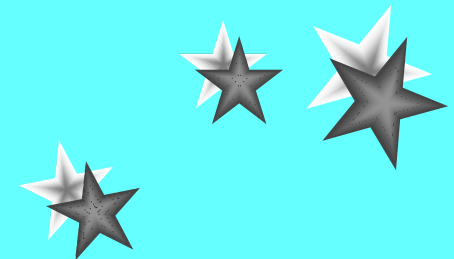
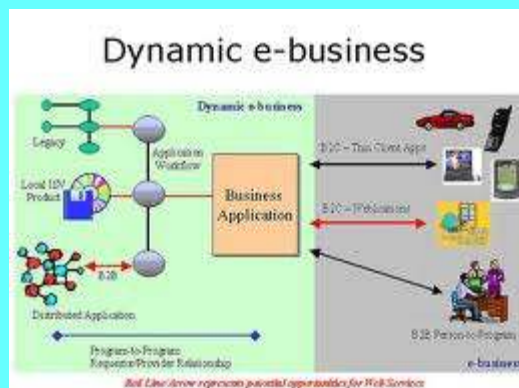
---

- Sa **stanovišta usluga** to je alat koji omogućuje smanjenje troškova poslovanja uz istovremeno povećanje kvaliteta i brzine pružanja usluga.



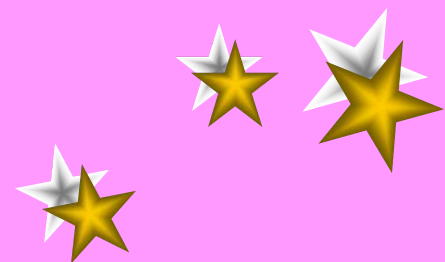
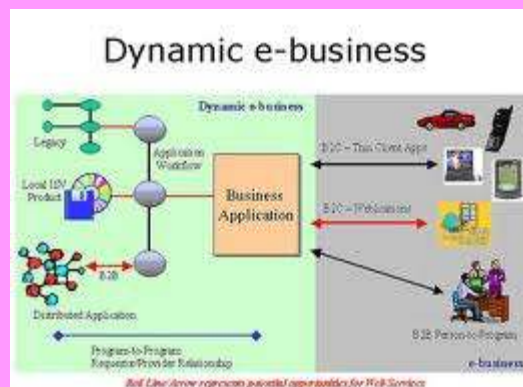
# Pristup elektronskom poslovanju

Pre nego što počnu sa **on-line** transakcijama korisnici moraju da obezbede pristup mrežnoj infrastrukturi.



# Pristup elektronskom poslovanju

- Za pristup je potreban softver, hardver i mogućnost priključka na mrežu (pristup telefonu, kablovskoj televiziji, mreži mobilne telefonije, satelitima ili televizijskim mrežama).





# Potencijal elektronskog poslovanja

---

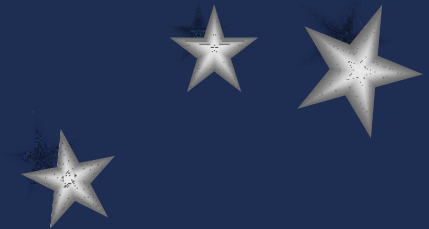
- Potencijal elektronskog poslovanja je veliki.
- Elektronsko poslovanje privlači poslovni svet time što su niži troškovi transakcija, niže barijere ulaza, poboljšani pristup informacijama i omogućene niže cene uz veći kvalitet. .



# Privlačnost elektronskog poslovanja

---

Privlačnost elektronskog poslovanja proizilazi iz kombinacije ekonomskih i tehnoloških razloga.



## Među ekonomskim razlozima su:

---

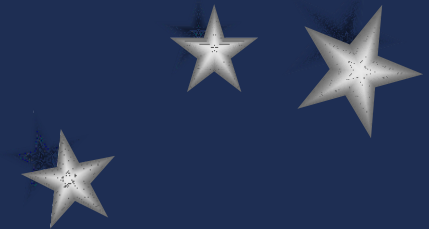
- smanjenje troškova poslovanja,
- smanjenje grešaka kod transakcija,
- jeftino globalno publikovanje transakcija,
- mogućnost zamene skupih kancelarija.



# Ekonomski razlozi

---

- Elektronsko poslovanje nudi nove šanse na tržištu, pojačava konkurenciju i izvor je novih proizvoda, poslova i ekonomskog rasta.
- Smanjuje rastojanje između potrošača i proizvođača.



# Ekonomski razlozi

---

Potrošači mogu da kupuju direktno bez prisustva maloprodaje, velikoprodaje, tradicionalnih prodavaca ili agenata i brokera.



# Ekonomski razlozi

---

- Oni su na dobitku jer su bolje informisani, smanjeni su troškovi transakcija - a time i cene, veći je izbor proizvoda koji su prilagođeni zahtevima krajnjih korisnika, a mogu da dobiju trenutnu isporuku nematerijalnih usluga i proizvoda u digitalnom obliku.



# Ekonomski razlozi

---

To mogu biti audio i video proizvodi, informacione usluge, promet nekretninama, usluge vezane za zdravstvo, finansije, obrazovanje i putovanja,...

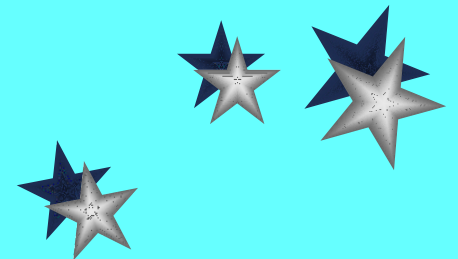


# Ekonomski razlozi

---

---

- Proizvođači i prodavci mogu lako da pristupe globalnom tržištu.
- Ni jedni ni drugi ne moraju da imaju prodavnicu ili fizičko skladište.
- Zalihe mogu efikasnije da se kontrolišu, a troškovi rada su smanjeni.

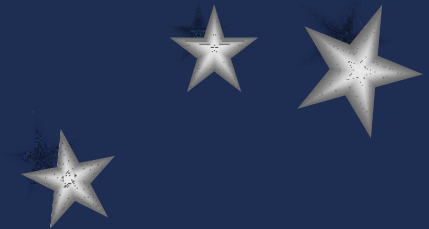






# Tehnološki razlozi

Materijali u digitalnom obliku se mogu obrađivati, pretraživati, čuvati, kopirati i prenositi efikasno i u velikim količinama, a prenos se može obavljati kombinacijom različitih prenosnih medija kao što su računar, računarske, bežične i kablovske mreže.



# ELEKTRONSKO POSLOVANJE IZMEĐU PREDUZEĆA OMOGUĆAVA:

- dobijanje zahteva za ponude i porudžbine direktno sa sistema kupaca preduzeća,
- slanje ponuda, obaveštenja i računa direktno ka sistemima kupaca preduzeća,

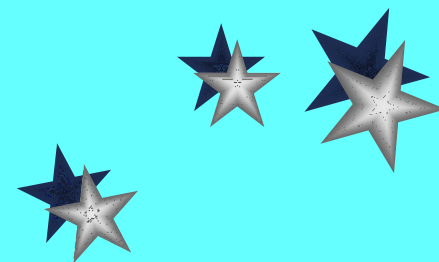


# ELEKTRONSKO POSLOVANJE IZMEĐU PREDUZEĆA

---

---

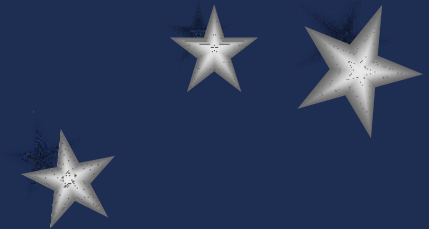
- slanje porudžbina nabavke direktno ka sistemima dobavljača preduzeća,
- automatizaciju celog procesa trgovine (nalaženje, pregovoranje, poručivanje, fakturisanje, plaćanje, isporuku, usluge kupcima, obradu informacija,...).



# Životni ciklus proizvoda

---

*Životni ciklus proizvoda je skraćen* - da bi opstala na globalnom tržištu kao što je Internet gde je velika prisutnost konkurencije, preduzeća stalno uvode kvalitetnije nove proizvode ili poboljšavaju postojeće čime su faze u životnom ciklusu proizvoda (uvođenje, rast, zrelost i opadanje) znatno skraćene;.



# Premošćen procep između partnera

---

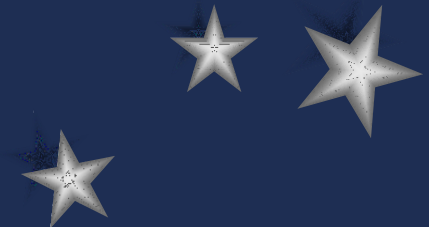
- *premošćen procep između partnera* – omogućeno je preduzećima da posluju sa partnerima koji su geografski dosta udaljeni;



# Pomenjena internacionalna komunikacija

---

- *promenjena internacionalna komunikacija* - preduzeća mogu da komuniciraju sa kupcima i dobavljačima bez posrednika, direktno;

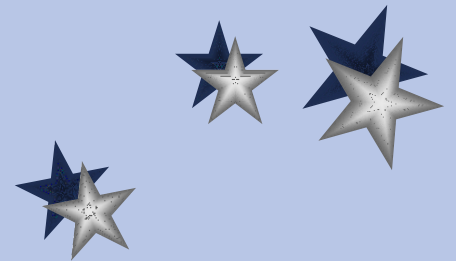


# Omogućeno stalno širenje na nova tržišta

---

---

- *omogućeno stalno širenje na nova tržišta* – postavljanjem svoje **web** prezentacije na Internet preduzeće ima pristup globalnom svetskom tržištu;





# Povećano zadovoljstvo korisnika

---

- *povećano zadovoljstvo korisnika - smanjeni su troškovi poslovanja.*

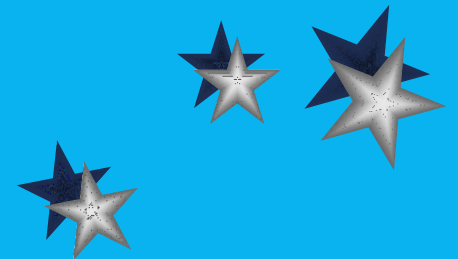


# Elektronsko poslovanje pruža preduzećima četiri tipa šansi:

---

---

- Preduzeća mogu da uspostave direktnu vezu sa kupcima, dobavljačima, distributerima,..., čime se razmena informacija, proizvoda i usluga obavljaju jednostavno i lako.

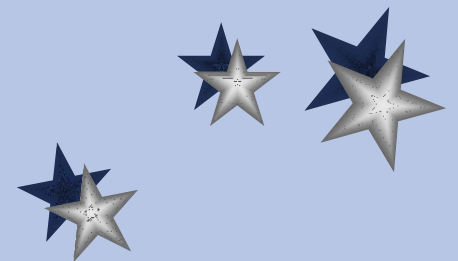


# Šanse za preduzeća

---

---

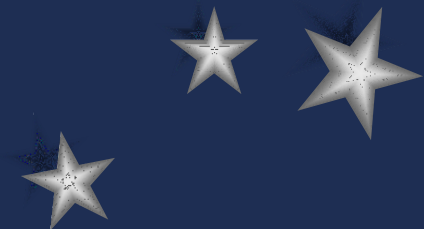
- Nova tehnologija pruža preduzećima šansu da “preskoče” ostale u lancu vrednosti.



# Šanse za preduzeća

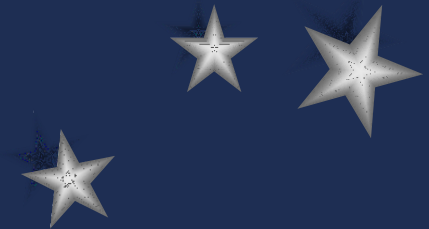
---

- Preduzeća mogu lako da pristupe novim tržištima sa novim ili postojećim proizvodima.



# Šanse za preduzeća

- Preduzeća mogu da koriste elektronsko poslovanje da bi postala lideri u elektronskom poslovanju za određenu granu ili segment čime bi bila u mogućnosti da određuju nova pravila poslovanja.



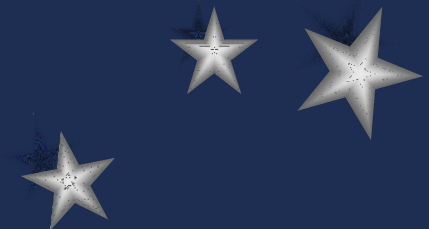
# Šanse za preduzeća

---

- Na preduzećima je da li će uspeti da iskoriste ove šanse.
- Da bi u tome uspela potrebno je da definišu pravilan model isporuke za nova tržišta, da procene koji su njihovi kritični faktori uspeha i da shvate da postoje odnosi kako između dva ili više preduzeća, tako i između preduzeća i potrošača.



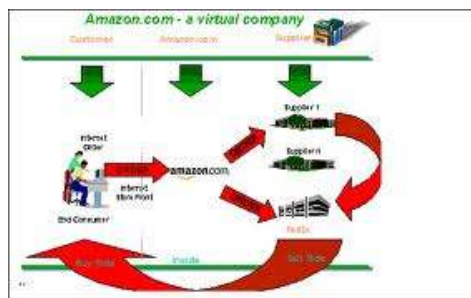
- 
- Odnosi preduzeća sa njihovim poslovnim partnerima treba da budu prilagodljivi i dinamični i potrebno je da se definiše raspodela rizika i dobiti među partnerima.
  - Prilikom izbora partnera važan faktor je obezbeđenje globalne isporuke.



Pre započinjanja elektronskog poslovanja važno je da preduzeća detaljno razviju plan poslovanja.

Bitno je :

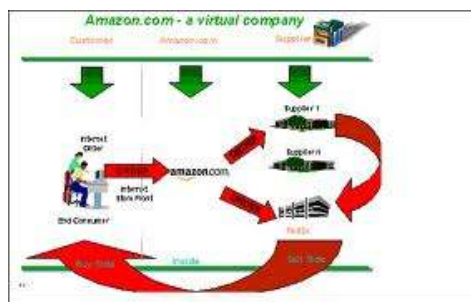
- definisati cilj,
- analizirati poslovnu strategiju,
- integrisati ponudu usluga elektronskog poslovanja,
- utvrditi pravac kretanja poslovanja,





Pre započinjanja elektronskog poslovanja važno je da preduzeća detaljno razviju plan poslovanja.

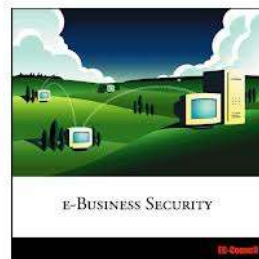
- razviti misiju, ciljeve i strategije Web prezentacije,
- analizirati sva poslovna pitanja,
- identifikovati projekte, resurse i troškove i
- definisati način na koji će se meriti uspešnost poslovanja.



# STICANJE POVERENJA KORISNIKA U ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

---

- Poverenje je osnova za svaku poslovnu transakciju.
- Potrošači i poslovni ljudi treba da znaju da je korišćenje servisa na mreži sigurno i pouzdano, da su transakcije bezbedne i da su u mogućnosti da provere važne informacije o transakcijama kao što su poreklo, prihod i integritet informacija.



# STICANJE POVERENJA KORISNIKA U ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

Da bi se uspostavila pouzdana elektronska transakcija potrebno je da postoji mogućnost verifikovanja informacija o trgovcima, kupcima i ugovorima u elektronskom okruženju.



# STICANJE POVERENJA KORISNIKA U ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

---

Na primer, kupcu je potrebna informacija o poslovnoj registraciji preduzeća, potvrda da je osoba sa kojom posluje stvarno predstavnik kompanije, ili da zna da li preduzeće poštuje određene standarde i zakonske propise, a prodavcu je potrebno da zna identitet kupca.



# STICANJE POVERENJA KORISNIKA U ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

---

- Takođe, i prodavcu i kupcu je potrebna sigurnost plaćanja i isporuke, pravno primenljiva kopija ugovora ili da znaju koji propisi i zakoni pokrivaju transakciju.



# STICANJE POVERENJA KORISNIKA U ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

- Verifikacija elektronskih transakcija se obezbeđuje korišćenjem softvera koji nudi bezbednost podataka sa nezavisnim poverljivim izvorom koji bi atestirao razmenjene informacije.



# STICANJE POVERENJA KORISNIKA U ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

---

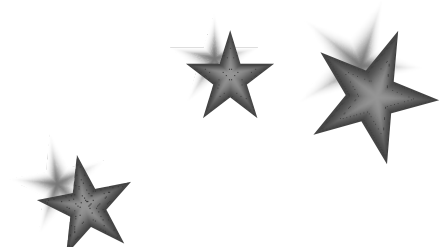
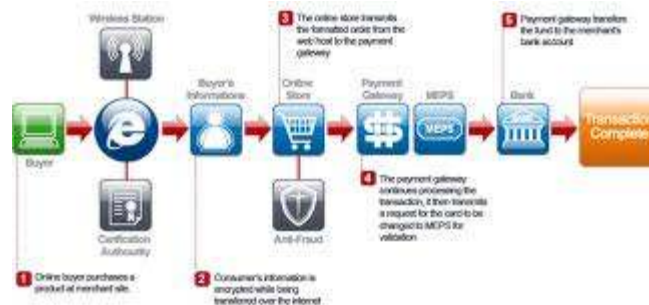
- Elektronsko poslovanje zahteva nove mehanizme zaštite i odštete koji zahtevaju međunarodnu kooperaciju industrije i vlada.
- Manje nesporazume mogu da reše finansijski posrednici ali je u slučaju prevara i obmana potrebna zakonska regulativa.



# STICANJE POVERENJA KORISNIKA U ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

Prilikom rešavanja pravnih pitanja potrebno je da se utvrdi:

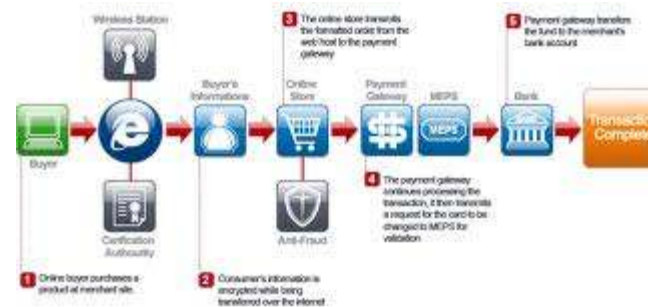
- validnost elektronskog potpisa,
- zakonitost elektronskog ugovora,
- mogući rizik,
- odgovornost,





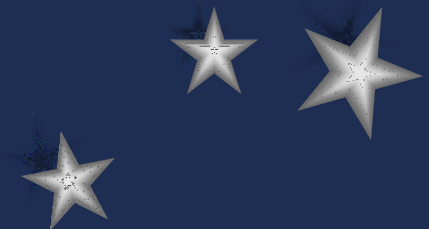
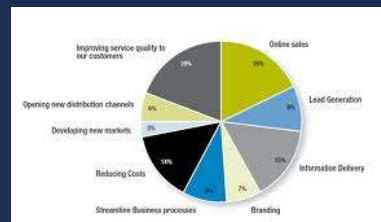
# STICANJE POVERENJA KORISNIKA U ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

- povrede zaštitnog znaka i autorskih prava,
- gubitak prava na zaštitne znake i
- gubitak prava da se trguje tajnama.



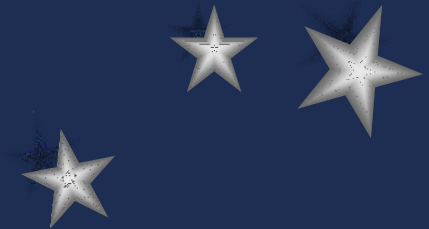
# ELEKTRONSKO POSLOVANJE SA ASPEKTA PREDUZEĆA

- Sa aspekta preduzeća elektronsko poslovanje dovodi do smanjenja troškova poslovanja time što su troškovi poslovanja preko računarskih mreža niži od troškova poslovanja tradicionalnim metodama.
- Sem toga, preduzeća, zbog sve veće konkurencije, nude kvalitetnije proizvode i usluge.



# ELEKTRONSKO POSLOVANJE SA ASPEKTA PREDUZEĆA

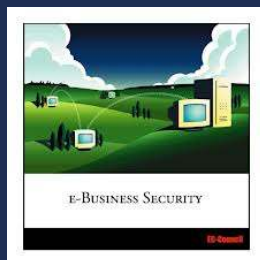
- Ovaj vid poslovanja približava potrošače i proizvođače i time omogućava rast trgovine i privrede u celini.



# BARIJERE ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

---

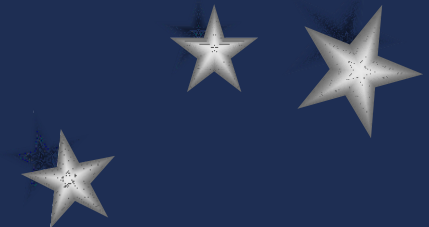
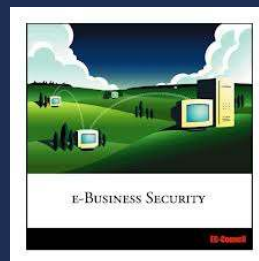
- Postoje i određene barijere elektronskom poslovanju, za čije će otklanjanje biti potrebni veliki naponi i duži vremenski period.
- Najveći problem je pitanje bezbednosti rada tj. zaštita podataka od neovlašćenog pristupa i promena, zaštita kreditnih kartica prilikom kupovine preko mreže i sl.



# BARIJERE ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

---

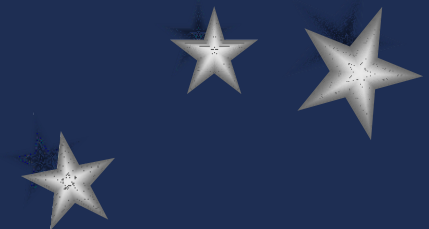
- Potrebno je rešiti i pitanje zaštite autorskih prava, zaštite privatnosti pojedinaca unutar i izvan poslovnih i ostalih organizacija i zaštita od kompjuterskih virusa.



# BARIJERE ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

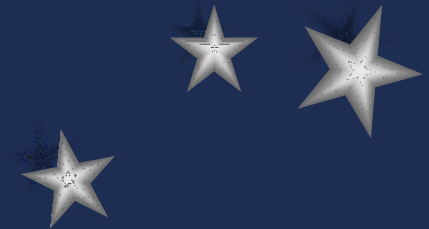
---

- Važan tehnički problem je i u ograničenju propusnosti mreže i on postaje sve izraženiji sa porastom broja mreža i korisnika uključenih u Internet, kao i u sve većim zahtevima za kapacitetom mreže u svrhu prenosa multimedijalnih informacija.



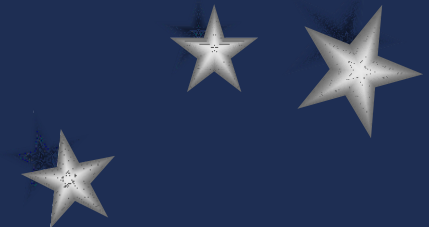
# BARIJERE ELEKTRONSKOM POSLOVANJU

- Ljudski faktor je takođe važan. Potrebno je sve više stručnjaka koji vladaju novom tehnologijom, a neophodno je i uvežbavanje korisnika unutar organizacije za što efikasnijim korišćenjem tih tehnologija.
- Kao i kod svih novih tehnologija postoji otpor uvođenju tehnologija, na kojima se zasniva elektronsko poslovanje



# USLOVI ZA RAZVOJ ELEKTRONSKOG POSLOVANJA

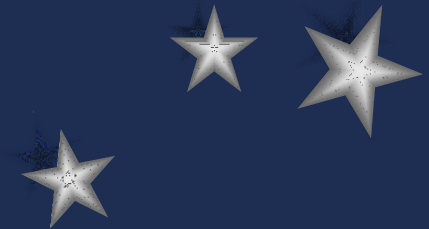
- Da bi se elektronsko poslovanje moglo razvijati, potrebno je ispuniti neke tehnološke pretpostavke.
- Pre svega je potrebno raspolagati informatičkom magistralom tj. infrastrukturom zadovoljavajućeg kapaciteta i dovoljna raširenost davaoca usluga transporta informacija kroz razne komunikacione mreže





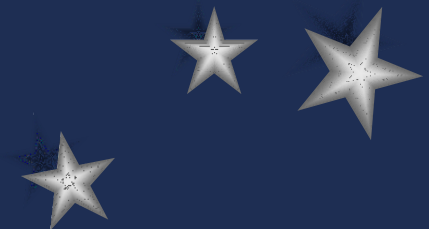
# USLOVI ZA RAZVOJ ELEKTRONSKOG POSLOVANJA

- Da bi se osigurala kompatibilnost uređaja i metoda koji služe u elektronskom poslovanju, potrebno je standardizovati sve aspekte rada mreže, od standarda video distribucije do protokola za rad u mreži i pružanja mrežnih usluga, kompresije različitih oblika multimedijalnih dokumenata i sl



# USLOVI ZA RAZVOJ ELEKTRONSKOG POSLOVANJA

- Osim tehnoloških pretpostavki potrebno je ostvariti i unaprediti i zakonske pretpostavke koje će omogućiti nesmetan razvoj elektronskog poslovanja, zaštitu autorskih prava i privatnosti i osigurati univerzalni pristup mreži i adekvatnu politiku određivanja cena za pristup mreži i korišćenje informacija.



## Ima više razloga za optimistička predviđanja brzog razvoja elektronskog poslovanja:

- izvanredno brz tehnološki razvoj,
- razvoj novih servisa i poslovnih modela,
- razvoj nacionalnih i međunarodnih standarda i vodiča za razvoj elektronskog poslovanja.

