

ELEKTRONSKI BIZNIS I INTERNET POSLOVANJE

Dr Miomir Todorović



ŠTA JE POSLOVANJE ?

- SVAKO JUTRO KADA SE GAZELA PROBUDI MORA DA TRČI DA JE LAV NE POJEDE.
- SVAKO JUTRO LAV MORA DA TRČI DA BI POJEO GAZELU.
- SVI TRČE – TO JE USLOV OPSTANKA.



POSLOVATI BOLJE OD KONKURENCIJE

- Dvojicu safari turista u sred savane iznenadi tigar.
- I dok jedan od njih odmah baci svoj ranac i izbezumljeno poče da beži, drugi, po inerciji potrčavši za prvim, zadihan, povika:
- "Ti si lud, ako misliš da ćeš biti brži od tigra"
- "I ne moram ja da budem brži od tigra...",
- prvi odgovara, sprintajući,
- "...nego od tebe!"



ŠTA JE ELEKTRONSKO POSLOVANJE?

- Kupovina i prodaja proizvoda i usluga preko Interneta ili neke druge telekomunikacione mreže.
- Korišćenje računarske i mrežne tehnologije za promenu lanca snabdevanja i industrijske strukture
- Uključuje i komercijalni i nekomercijalni svet



ŠTA JE ELEKTRONSKO POSLOVANJE?

Elektronsko poslovanje (*e-Business*)u je transformacija ključnih poslovnih procesa, upotrebom Interneta i elektronskih informacionih tehnologija, radi automatizacije poslovnih transakcija i tokova poslovanja.



ŠTA JE ELEKTRONSKO POSLOVANJE

- Elektronsko poslovanje može se definisati i kao postupak obavljanje poslovnih operacija primenom savremene tehnologije koji omogućuje primena Internet tehnologija.



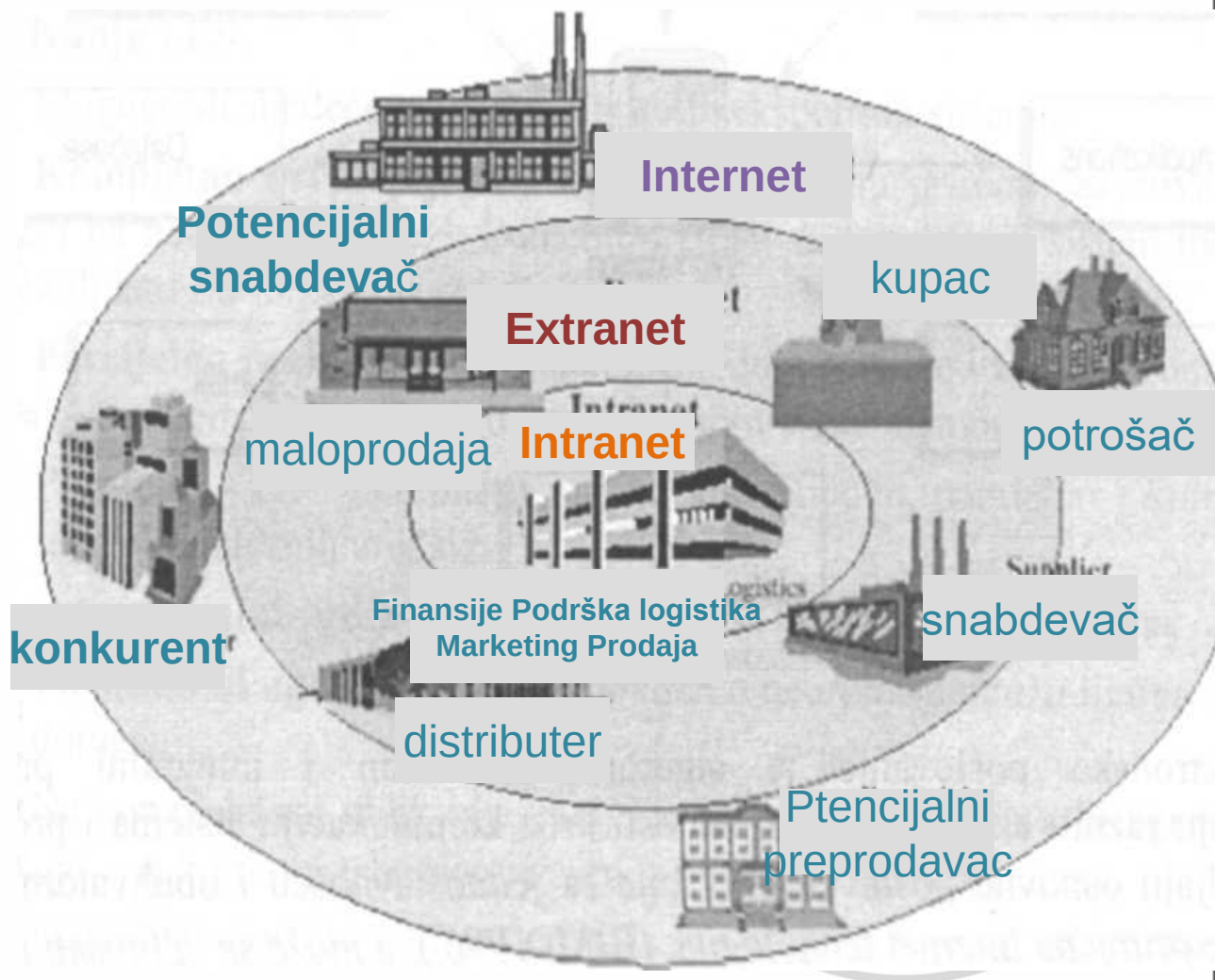
Elektonsko poslovanje obuhvata:

- Elektronsku trgovinu,
- Elektronsko plaćanje,
- Elektronske komunikacije,
- Elektronska proizvodnja i
- Elektronska distribucija



Elektronsku trgovina (*e-Commerce*)

Elektronska trgovina (*e-Commerce*) je skup tehnologija i procedura koje automatizuju poslovne transakcije putem elektronskih sredstava.



Odnos E-Business i E-Commerce

E-Business obuhvata E-Commerce



Elektronska trgovina (*e-commerce*)

- To je termin koji se odnosi samo na neke načine elektronskog poslovanja. Nekada se odnosila na obavljanje **on-line** transakcija sa kupcima a danas obuhvata sve transakcije sa kupcima, dobavljačima i partnerima.



Elektronska plaćanja

- podrazumevaju transfer novca i izvršenje plaćanja primenom elektronske tehnologije.
- Plaćanje velikih vrednosti upotrebom privatnih informacionih mreža (SWIFT, FEDWIRE...)
- kod malih vrednosti plaćanja obavljaju primenom platnih kartica, elektronskih čekova i elektronske gotovine.



Elektronske komunikacije

- nove tehnologije se primjenjuju za razmenu poruka između poslovnih subjekata.
- Najznačajniji mediji elektronskih komunikacija su: EDI, EANCOM i Internet.



Elektronska proizvodnja

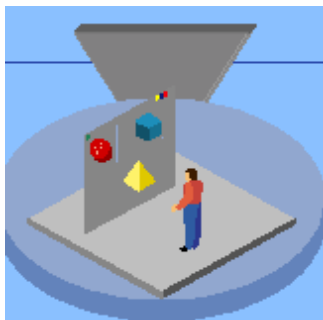
- stvaranje proizvoda i izvršenje usluga primenom elektronske tehnologije.
- Elektronskom proizvodnjom nastaju proizvodi koji su potpuno novi u međunarodnom poslovanju a odlikuju se sledećim karakteristikama:
 - imaju digitalni oblik,
 - elektronski se proizvode,
 - elektronski se distribuiraju.



Elektronska proizvodi

- računarski programi (softver),
- računarske igrice,
- elektronske knjige,
- digitalizovana multimedija (muzika, filmovi i slike),
- elektronske usluge obuhvataju: bankarske usluge, konsalting usluge, usluge obrazovanja, knjigovodstvene usluge, usluge obrade podataka na "daljinu" i sl.
- elektronske distribucije, koristi se Internet jer obezbeđuje najniže troškove distribucije i zahteva najmanje angažovanje kapitala za distribuciju.

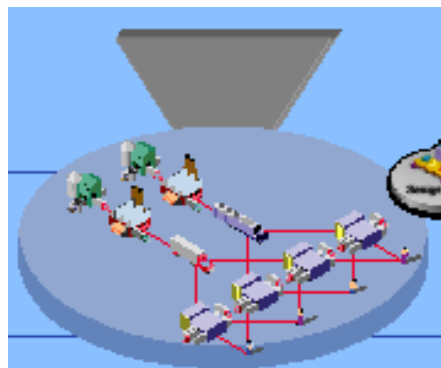
Istorijski razvoj Interneta



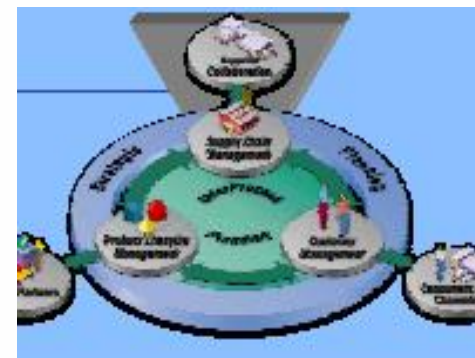
Web sajt
prezentacija



E-Biznis I
Kupovina i
prodaja



E-Biznis II
Kupvina i prodaja
Delenje informacijat
prezentacija



**Intelligentni
E-Biznis**
End to end
Poslovni procesi
Kroy industrijsku
zajednicu

Budućnost Web-a:

- *praćenje akcija korisnika sajtova,*
- *upotreba generičkih algoritama;*
- *upotreba inteligentnih agenata;*
- *upotreba novih načina indeksiranja;*
- *analiziranje korisničkih komunikacija u realnom vremenu,*
- *analiziranje tehnike za prikupljanje podataka o kupcima,*
- *dizajniranje Web-sajtova da podrže warehousing,*



Budućnost Web-a II:

- *dizajniranje Web-enabled Data Marts (skladišta podataka organizovanih na data warehousing konceptu, orijentisanih na jedan konkretan problem), izvođenje upita i izradu izveštaja,*
- *izgradnja internacionalnog webhouse-a i njegovo izlaganje u javnost,*
- *manipulacija webhouse projektima,*
- *interakcije i analitičko procesiranje u realnom vremenu pomoću paralelnog procesiranja,*
- *prijem gotovih analiza i odgovaranje na sve transakcije u poslovanju beleženjem svih clickstream-ova,*
- *kratko vreme odgovora na postavljene upite korisnika.*



TERMINOLOŠKA POJAŠNJENJA

- *E - BUSINESS*
- *I - BUSINESS*
- *E - COMMERCE*
- *I - COMMERCE*



RAZVOJ I ZNAČAJ ELEKTRONSKOG POSLOVANJA

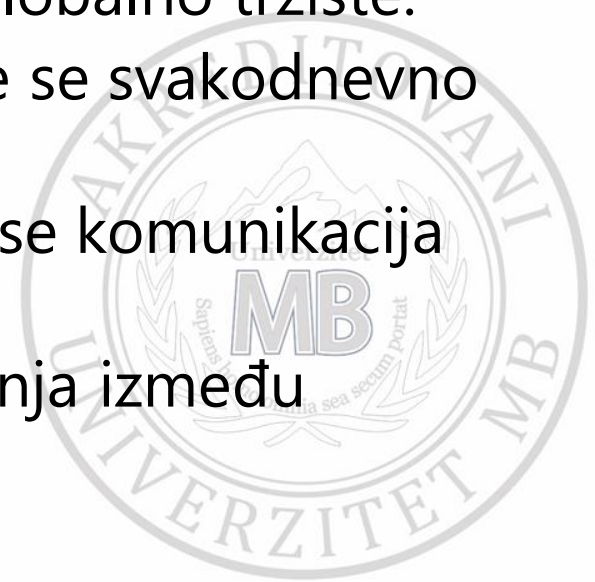
faktori koji su doveli do razvoja elektronskog poslovanja su:

- razvoj informacionih tehnologija,
- usavršavanje telekomunikacija,
- integracija infomacionih tehnologija i telekomunikacija,
- procesi globalizacije i integracije,
- viši kulturni nivo stanovništva itd.



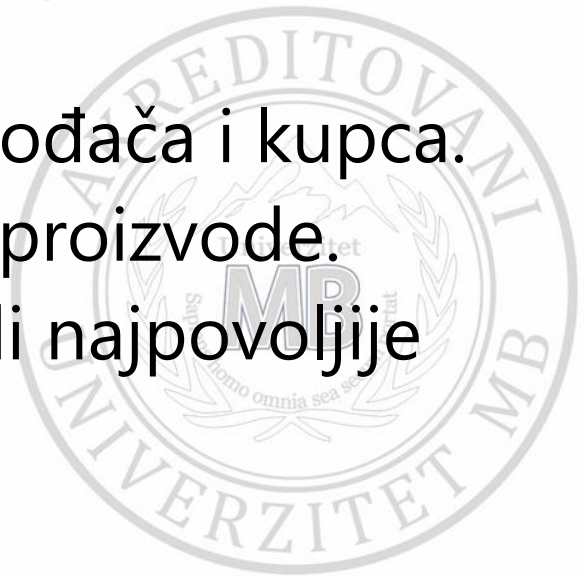
KORISTI ZA PRODAVCE

- Jeftin globalni marketing proizvoda uz korišćenje prednosti multimedija.
- Mogućnosti pravljenja virtuelnih preduzeća bez realnih prodavnica.
- Relativno mala investiciona ulaganja za stvaranje prodajnih mesta koja lako prodiru na globalno tržište.
- Katalozi i ostale raspoložive informacije se svakodnevno ažuriraju.
- Korišćenjem e-mail poruka poboljšava se komunikacija prodavaca i kupaca.
- Povećava se lakoća i brzina komuniciranja između prodavaca i kupaca.



KORISTI ZA KUPCE

- Nabavka i kupovina može biti obavljena bilo gde a za to je potreban samo računar i konekcija na mrežu.
- Brža reakcije trgovaca na zahteve koji su postavljeni u realnom vremenu i.ili putem elektronske pošte.
- Izmenjene uloge prodavca, proizvođača i kupca.
- Uporedni katalogi za iste ili slične proizvode.
- Nabavka od ponuđača koji ponudi najpovoljnije uslove.



KORISTI ZA OSTALE UCESNIKE U POSLOVANJU

- Proizvođač želi da se njegov proizvod nađe na što je moguće većem broju prodajnih mesta.
- Distributeri otvaraju nova prodajna mesta kako bi se razlikovali od konkurencije.
- Banke povećavaju iznose finansijskih transakcija i potrebu da finansiraju proizvođače i trgovce.
- Industrija računara i softvera kojoj se povećava tražnja za opremom i softverskim rešenjima.
- Šta sve može biti prodavano preko Interneta.
 - Praktično svi proizvodi se mogu prodavati elektronskim putem. Najveći problem je dostava robe

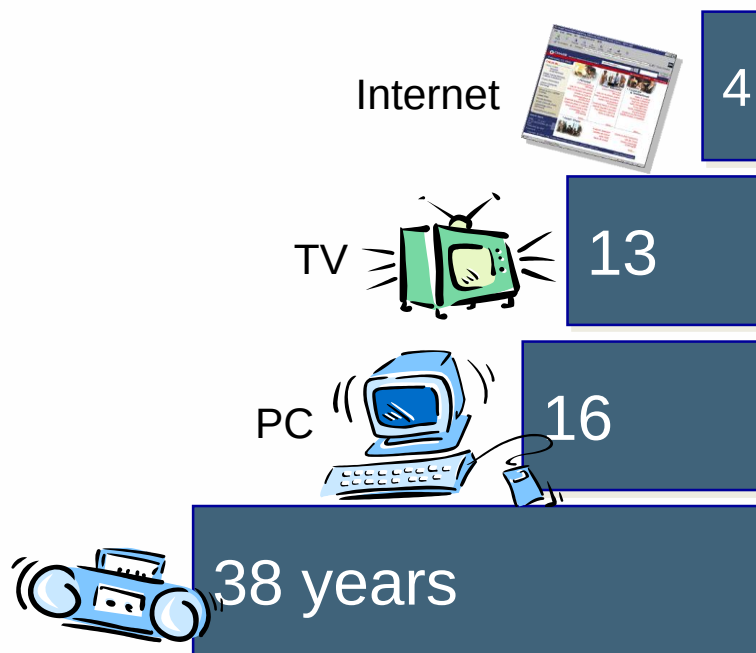
Prednosti za društvo:

e-commerce pomaže digitalnu ekonomiju,

- mnogi pojedinci rade kod kuće, manje putuju pa je manje saobraćaja i manje je i zagađenje vazduha,
- omogućava da izvjesna dobra budu prodata po nižim cenama i siromašni ljudi mogu kupiti (povećava njihov životni standan
- omogućava ljudima koji žive u zemljama u razvoju ili seoskim područjima da dođu do proizvoda koji im na drugi način ne bi bili dostupni
- omogućava isporuku javnih usluga.



Najbrže prihvaćena tehnologija 20. veka



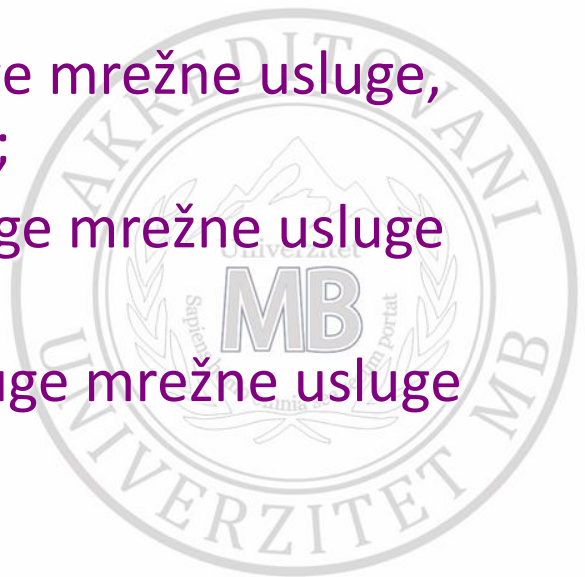
Vreme da se dostigne 50 milliona korisnika



Pokazatelji e-trgovine

Za kupce u 10 evropskih zemalja (Danska Francuska, Nemačka, Irska, Italija, Holandija, Španija, Švedska Bntanija):

- 1999. godini 35% populacije koristilo je Internet ili druge mreže 14% je kupovalo preko mreže; 8% je vršilo svoje finansijske potrebe kroz e-banking.
- 2001. 50% populacije koristi Internet ili druge mrežne usluge, 28 % kupuje na mreži; 20% koristiti e-banking;
- 2003. 61% populacije koristiti Internet ili druge mrežne usluge 54% kupuje na mreži; 40% koristiti e-banking;
- 2005. 67% populacije koristiti Internet ili druge mrežne usluge 64% kupuje na mreži; 57% koristiti e-banking.

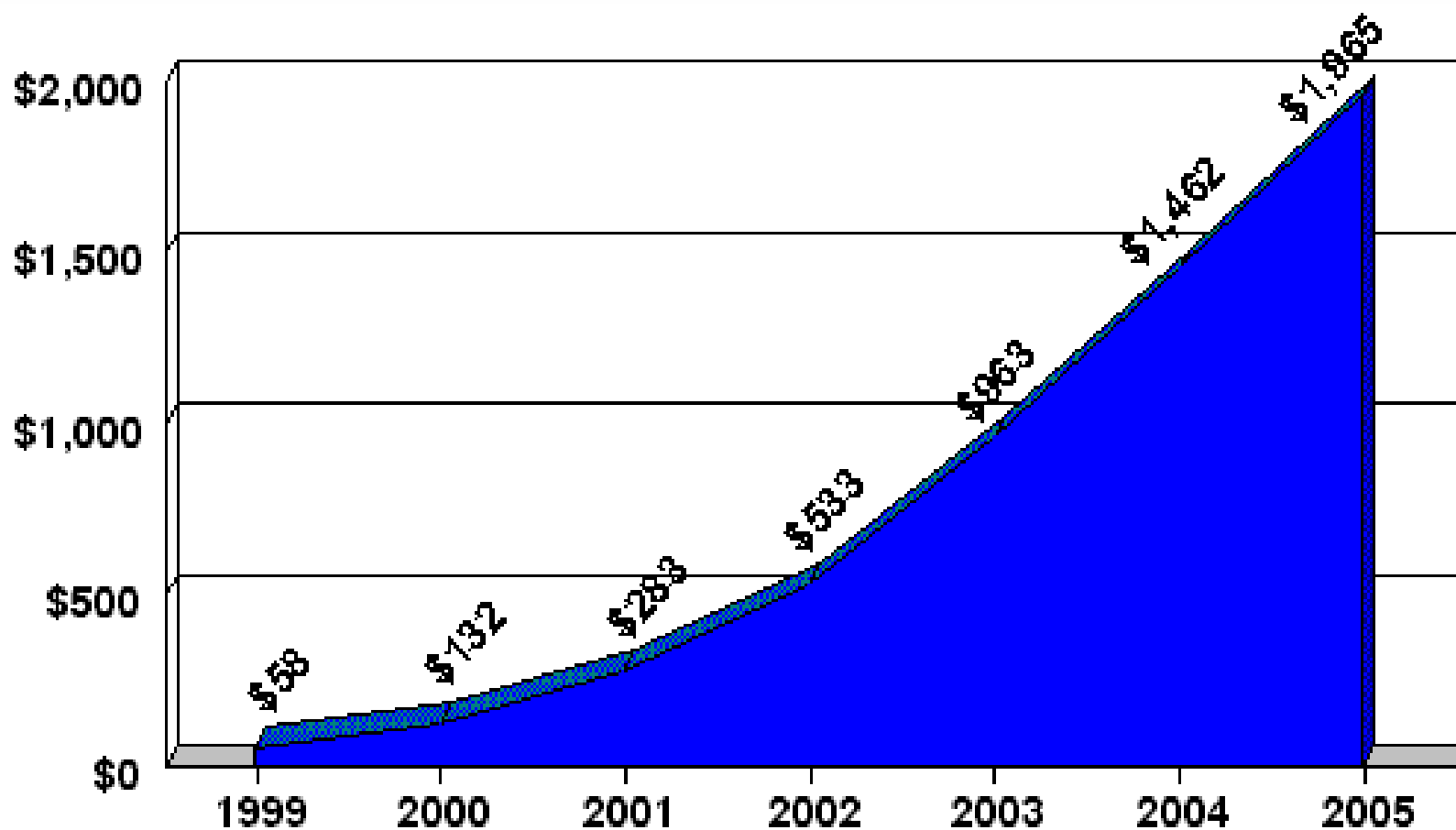


Faktori su uticali na brz razvoj

- brz razvoj novih tehnologija,
- usavršavanje telekomunikacija,
- potpuna integracija informacionih i telekomunikacionih tehnologija,
- svetski proces globalizacije,
- svetski proces integracije,
- praksa međunarodnog poslovanja,
- viši kulturni nivo stanovništva,
- brzo prilagođavanje malih i srednjih preduzeća novom načinu rada,
- porast trgovine uslugama.



Eksplorzija e- business (US \$ milijardi)



e-Business menja način korišćenja Web-a.

Povećanje vrednosti preduzeća

1996-1999

Prisustvo

- Marketing
- informacije
- Brošure

1997-2000

Interakcija

- Intranet aplikac.
- Interaktivnost
- Personalizacija
- Osnovna pretraž.
- Povezani sajтови

1998-2003

Transakcija

- e-Commerce
- EDI podrška
- Zajednice
- ERP platforme
- Samousluživanje kupaca

1998-200...

Transakcija

- CRM aplikacije,
- zajed. platforme
- Industrijske aplikac.
- Funkcionalne aplik.
- Integracija kupaca
- Real-time ATP
- Unapređena personalizacija

E-biznis integracija

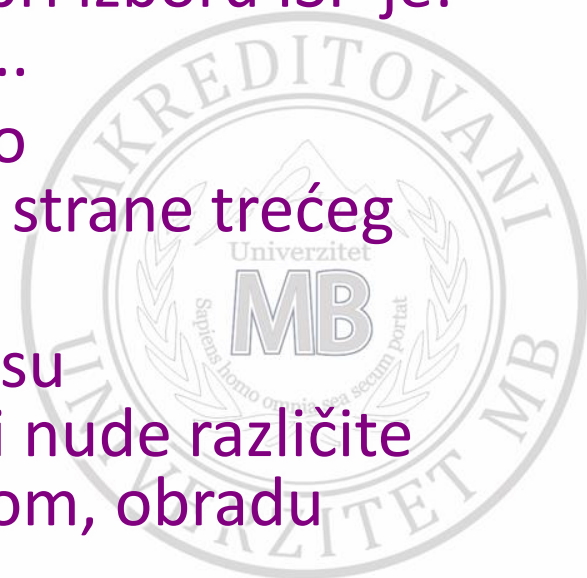
Ograničenja primjene elektronske trgovine:

- **tehnička** - nedostatak standarda za kvalitet, bezbednost i pouzdanost primena softverskih alata za razvoj, teškoće u integrisanju Internet softvera i softvera za elektronsku trgovinu.
- **netehnička** - zakonska pitanja, internacionalna zakonska regulativa teškoće pri merenju prednosti, otpor kupaca i nedostatak kritične mase



Sredstva za prenos informacija kod elektronske trgovine

- **Diirektni linkovi** - koriste direktne linije kada je obim transakcija mali ili posebne zakupljene linije
- VAN (mreže dodatih vrednosti) - obavljaju osnovne funkcije poštanske službe.
- **ISP** (provajderi Internet usluga) - treće lice koje pruža usluge vezane za nternet. Bitne stavke pri izboru ISP je: kapacitet, obim, broj aktivnih klijenata...
- VPN (virtuelne privatne mreže) - interno implementirane mreže ili ponuđene od strane trećeg lica
- **CSP** (provajderi trgovinskih usluga) - to su telekomunikacione kompanije li ISP koji nude različite usluge: pristup Internetu velikom brzinom, obradu transakcija, konsalting...



Razvoj aplikacija za elektronsku trgovinu

Razvojne strategije u elektronskoj trgovini s obzirom na koi aplikacije mogu biti:

- kupovina aplikacija,
- iznajmljivanje aplikacija i
- razvoj aplikacija sopstvenim snagama.



Kupovina aplikacija

Glavni kriterijumi su:

- funkcionalnost aplikacije,
- fleksibilnost sistema,
- raspoloživi hardver i softver,
- lako korišćenje,
- bezbjednost,
- cena, finansijski uslovi...

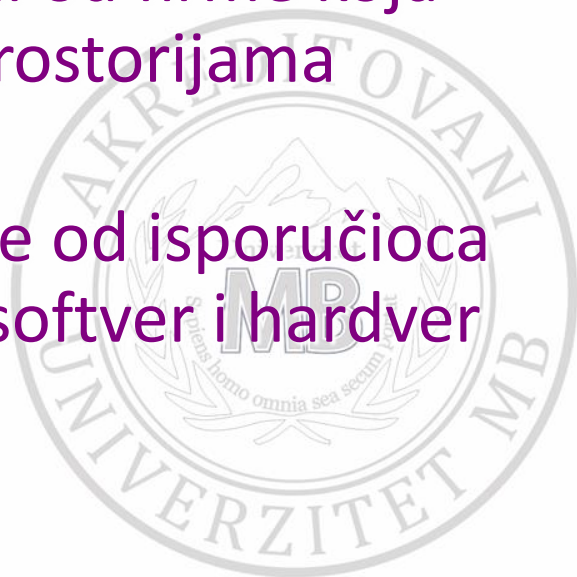


Iznajmljivanje aplikacija

Ima prednost u odnosu na kupovinu aplikacija kada je obavezno ekstenzivno održavanje ili kada kupovina zahteva veliki trošak

Postoje dva načina iznajmljivanja:

- jedan način je da se aplikacija iznajmi od firme koja se bavi uslugama i da se instalira u prostorijama kompanije,
- drugi način je iznajmljivanje aplikacije od isporučioaca aplikacionih usluga koji obezbeđuje softver i hardver na svom sajtu.



Razvoj aplikacija sopstvenim snagama

- Aplikacija se može izgraditi od početka ili korišćenjem standardnih komponenti
- Druge razvojne strategije su:
 - pridruživanje elektronskoj pijaci (npr.Yahoo!),
 - pridruživanje licitaciji na sajtu treće strane,
 - zajednička ulaganja itd.



Angazovanje isporučioa aplikativnih usluga {*Application Service Provider -ASP*}

Kriterijumi za izbor ASP isporučioa:

- procena isporučioa,
- aplikacija i smeštaj podataka,
- obim usluge,
- usluge podrške,
- integracija,
- baza podataka i prenosivost.

