
	УНИВЕРЗИТЕТ У ИСТОЧНОМ САРАЈЕВУ ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ БРЧКО						
	<i>Студијски програм: Економија</i> <i>Смјер: Рачуноводство и финансије/Менаџмент</i>						
	I циклус студија	IV година студија					
Пун назив предмета	ЕЛЕКТРОНСКО ПОСЛОВАЊЕ						
Катедра	Катедра за пословну информатику, Факултет пословне економије Бијељина						
Шифра предмета	Статус предмета	Семестар	ECTS				
РФ-08-2-046 МЕ-08-2-046	Изборни	VIII	6				
Наставник	Др Лазар Радовановић, редовни професор						
Сарадник	Неда Тешић, асистент						
Фонд часова/ наставно оптерећење (седмично)		Индивидуално оптерећење студента (у сатима семестрално)		Коефицијент студентског оптерећења S_o			
П	АВ	ЛВ	П	АВ	ЛВ	S_o	
3	0	2	3*15*1,20	0	2*15*1,70	S _{oП} =1,20	S _{oАВ} =1,70
укупно наставно оптерећење (у сатима, семестрално) $X*15 + Y*15 + Z*15 = W$ $3*15 + 0 + 2*15 = 75 \text{ h}$			укупно студентско оптерећење (у сатима, семестрално) $X*15*S_o + Y*15*S_o + Z*15*S_o = T$ $3*15*1,20 + 0 + 2*15*1,70 = 105 \text{ h}$				
Укупно оптерећење предмета (наставно + студентско): $W + T = U_{opt}$ сати семестрално $75 \text{ h} + 105 \text{ h} = 180 \text{ h} = U_{opt}$							
Исходи учења	Након завршених предавања и вјежби и положеног испита студенти ће бити оспособљени да: 1. користе софтверске алате намијењене електронском пословању; 2. креирају Web презентације намијењене електронском пословању; 3. на адекватан начин користе информационо-комуникационе технологије у пословању; 4. на најбољи начин процијене користи од коришћења Интернета у пословне сврхе.						
Условљеност	Нема условљености.						
Наставне методе	Предавања, вјежбе, семинарски радови, консултације						
Садржај предмета по седмицама	<ol style="list-style-type: none"> Е-пословање – водећа снага дигиталне економије. Технологија електронске трговине. Модел електронске трговине на основу релација између учесника. B2C модел, B2B модел, C2C модел, B2C2B (Business-to-Consumer-to-Business) модел, C2B2C (Consumer-to-Business-to-Consumer) модел. Мобилна трговина (M-Commerce). Модел електронске трговине са аспекта пословања. Модел електронских тржишта. Виртуелни трговински центри, online аукција. Е-маркетинг. Принципи web пословања. Модел web маркетинга. Online маркетинг. Интернет присуство. Модел наступа на интернету. Технике online маркетинга. Е-mail маркетинг. Блог маркетинг. Праћење статистике посјећености web-презентације. Серверски оријентисани приступи. Кориснички оријентисани приступи. Е-банкарство. Аутоматизација банкарског пословања. Електронски новац и електронско банкарство. Кућно банкарство (homebanking). On-line банкарство. Интернет банкарство. Е-cash у интернет банкарству. Паметне картице у интернет банкарству. Електронска финансијска тржишта и берзе. Системи за пренос података са берзе. Електронски системи плаћања на Интернету. Типови електронских система плаћања. Први колоквијум 						

	<p>9. Е-платни промет. Међубанкарски платни системи у земљама у транзицији. Међубанкарски платни систем у Босни и Херцеговини земљама у окружењу.</p> <p>10. Системи обрачуна у развијеним тржишним економијама. Системи обрачуна платног промета у САД FEDWIRE, Clearing House Interbank Payment Systems (CHIPS). Системи обрачуна платног промета у Европској унији.</p> <p>11. Е-осигурање. Развој електронског пословања у осигурању. Модели електронског пословања у осигурању. Web сајтови осигуравајућих друштава. Online маркетиншка подршка. Online дистрибуција традиционалних и интернет производа. Online администрација.</p> <p>12. Производни портали. Point of Sale портали. Агрегатори. Online тржиште ризика. Електронске аукције. Мобилна и wireless технологија у осигурању.</p> <p>13. Глобални дистрибуциони и резервациони системи. Појам и значај информационих и резервационих система.</p> <p>14. Компјутеризовани резервациони системи ваздухопловних компанија. Компјутеризовани резервациони системи у хотелијерству.</p> <p>15. Други колоквијум</p>			
Обавезна литература				
Аутор/ и	Назив публикације, издавач	Година	Странице (од-до)	
Станкић, Р.	Електронско пословање, Економски факултет, Београд	2014.	-	
Допунска литература				
Аутор/ и	Назив публикације, издавач	Година	Странице (од-до)	
Laudon, K. C., Traver, C. G.	E-commerce 2021-2022 (Global Edition), Pearson Education	2021.	-	
Turban, E. et al.	Electronic Commerce 2018: A Managerial and Social Networks Perspective, Springer	2017.	-	
Обавезе, облици провјере знања и оцјењивање	Врста евалуације рада студента		Бодови	Процент
	Предиспитне обавезе			
	презентација на часу		10	10%
	тест/ колоквијум		30	30%
	електронски тест		10	10%
	Завршни испит			
завршни испит (писмени и усмени)		50	50%	
УКУПНО		100	100 %	
Датум овјере				