

ELEKTOTEHNIČAR INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA
TEHNIČKA ŠKOLA MLADENOVAC

Seminarski rad iz E-poslovanja

Tema: E-poslovanje po akterima i ulogama

Učenice:

Anđelka Mitrović

Dragana Mijailovic

Profesor:

Srđan Maričić

Decembar 2019.

Forme elektronske trgovine

Forme elektronske trgovine se razlikuju prema relacijama koje postoje između učesnika u trgovini (preduzeća, kupci, zaposleni, država) na: B2B, B2C, B2A, C2C, C2B, C2A, A2C, A2B, A2A a u novije vreme se javljaju i složenije forme koje nastaju kao kombinacija i nadgradnja postojećih. Za sada se najveći deo elektronskih transakcija ostvaruje na relaciji business-to-business (B2B).

B2B (Business-to-Business)

U **business to business** trgovini poslovni subjekti razmenjuju sa drugim poslovnim subjektima sve bitne informacije vezane za poslovanje-trgovinu. Skupljajući ovakve informacije stvara se celokupan lanac vrednosti od snabdevača sirovina i materijala, proizvođača, pa sve do finalnih kupaca. Takve bitne informacije su dostupne na mreži svakom zainteresovanom, te svaki poslovni subjekt može da koriguje svoje poslovanje i prilagodi ga novonastalim prilikama.

Širenje Interneta, kao najdostupnije otvorene mreže, čak i u manje razvijenim zemljama dovodi do sve veće upotrebe B2B trgovine kao značajnog načina trgovanja. Prednosti ovakvog trgovanja uočavaju kompanije širom sveta, a te prednosti se ogledaju u:

- povezanosti poslovnih subjekata (posebno velikih) u e-trgovini kao uslovu opstanka,
- sniženju troškova transakcija,
- isključenju posrednika u transakcijama,
- praćenju konkurenata koji su već u e-trgovini i uticaju na njih,
- poboljšanju kvaliteta proizvoda i usluga—uticaju konkurencije,
- lakoj dostupnosti Interneta,
- korišćenju standardizovanih, a svima raspoloživih softvera za pristup Internetu i
- razvoju i korišćenju već postojećih sigurnosnih mehanizama zaštite.

Neki od primera B2B modela su IBM, Boeing, EkkonMobil Corporation i još mnogo toga.

B2C (Businss-to-Consumer)

Business-to-Consumer (B2C) tržišta su napravila značajan doprinos komercijalnom razvoju Interneta. Internet omogućava pristup novoj sredini za trgovinu - virtuelni tržišni prostor, koji koristi digitalne podatke da olakša razmenu na tržištu. Tokom poslednje decenije ovaj tržišni prostor je postao široko dostupan potrošačima i na taj način je predstavio maloprodajnim firmama veliki broj mogućnosti i izazove. Nivo uspeha trgovaca zasnovanih na Internetu nestrpljivo gledaju i prate analitičari širom sveta, kao pokazatelj potencijala ovog virtuelnog trgovinskog okruženje da promeni način trgovine preduzeća sa svojim klijentima. Dok su neki predvideli pad značaja Internet trgovine, kao rezultat dot-com kraha, dokazi ukazuju suprotno.

Neki od pokazatelja su kompanije kao što su

<https://www.amazon.com/>



<https://www.ebay.com/>



<http://www.dabsalati.rs/>



C2B (Consumer to business)

C2B pretstavlja model u kom potrošač zahteva proizvod, a prodavci pregledaju zahteve i daju ponude.

Prednosti:

- Povezivanje velikog broja potrošača
- Smanjivanje troškova proizvodnje

Primer ovakvog modela poslovanja :

<http://www.priceline.com/>



<http://www.letsbuyit.com/>

letsbuyit.com



C2C (Consumer-to-Consumer)

Omogućava pojedincima međusobnu trgovinu preko online tržišta (elektronske aukcije). Prodavac priprema proizvod za prodaju ili aukciju, pružalac usluge formira katalog, pretraživač i mehanizme plaćanja. C2C je model u kome potrošači vrše prodaju jedni drugima uz pomoć Internet kompanija.

Primer ovakvog vida poslovanja su kompanije:

<http://www.e-bay.com/>



<http://www.amazon.com/>

amazon.com

<http://www.craigslist.org/>

craigslist

B2A (Business to Administration)

Business-to-Administration, pokriva sve transakcije između kompanija i vladinih organizacija. C2A: Consumer-to-Administration transakcije koje pojedinci imaju sa državnim organima na svim nivoima nadovezuje se na kategorije B2C i B2A manja primena zbog velikih ulaganja, a male zarade.

C2A (Consumer to Administration)

Druga inverzija tipičnog protoka proizvodnje / prodaje, potrošač ka administrativnom e-poslovanju može se zamisliti na sličan način kao potrošačka ka poslovnoj e-trgovini, jer potrošač ka administrativnoj e-trgovini, „potrošač“ takođe prodaje svoje robe ili usluge administrativnom sektoru. Primeri e-trgovine potrošača i administracije mogu uključivati: nastavnike koji nude usluge učenja na daljinu ili uslugu prijave poreske prijave.

A2C (Administration to Consumer)

A2C pruža direktnu komunikacijsku vezu između vlada (npr. lokalna vlast) i potrošači Veb lokacija za prihode i carine HM-a, na primer., omogućava potrošačima da direktno podnose poreske prijave pomoću sefa Veb sajt.

Drugi primeri su primeri lokalnih saveta i državne službe Veb stranice koje informišu širu javnost o događajima u zajednici, zatvaranju puteva sures i druge aktivnosti koje utiču na zajednicu i javne usluge

A2B (Administration to Business)

A2B je elektronsko sredstvo pružanja informacija specifičnih za poslovanje kao što su politike, propisi direktno na posao.

Tipičan primer kategorija A21 su rešenja za e-tender za građevinarstvo koja omogućavaju potencijal zainteresovane strane za građevinarstvo da daju ponude za projekte koje predvodi vlada, kao što su Olimpijske igre 2012 u Londonu, koristeći internetske alatke za tendencije prstenove.

A2A (Administration to Administration)

Koristeći A2A model, vladine službe mogu nacionalno i / ili međunarodno komunicirati i

razmenjivati klasifikovane. informacije putem namenski portali. Tipični primeri uključuju nacionalnu bazu podataka DNK i druge informacije o policiji.