

UNIVERZITET MEDITERAN
Fakultet za informacione tehnologije
Podgorica

Seminarski rad

Predmet: Razvoj baza podataka

Naziv seminarskog rada:
Baza podataka sistema za trgovinu

Student:

Vladimir Đukanović 24-14

Podgorica, Maj 2016.

SADRŽAJ

1. UVOD (Opis zadatka).....	1
2. Ručno nacrtan ER dijagram.....	2
3. Prevod ER dijagrama u relacioni dijagram.....	3
4. ER dijagram predstavljen u data modeleru.....	4
5. Relacioni dijagram predstavljen u data modeleru.....	5
6. SQL komande za kreiranje i insert tabela.....	6
7. Zaključak.....	9
LITERATURA.....	10

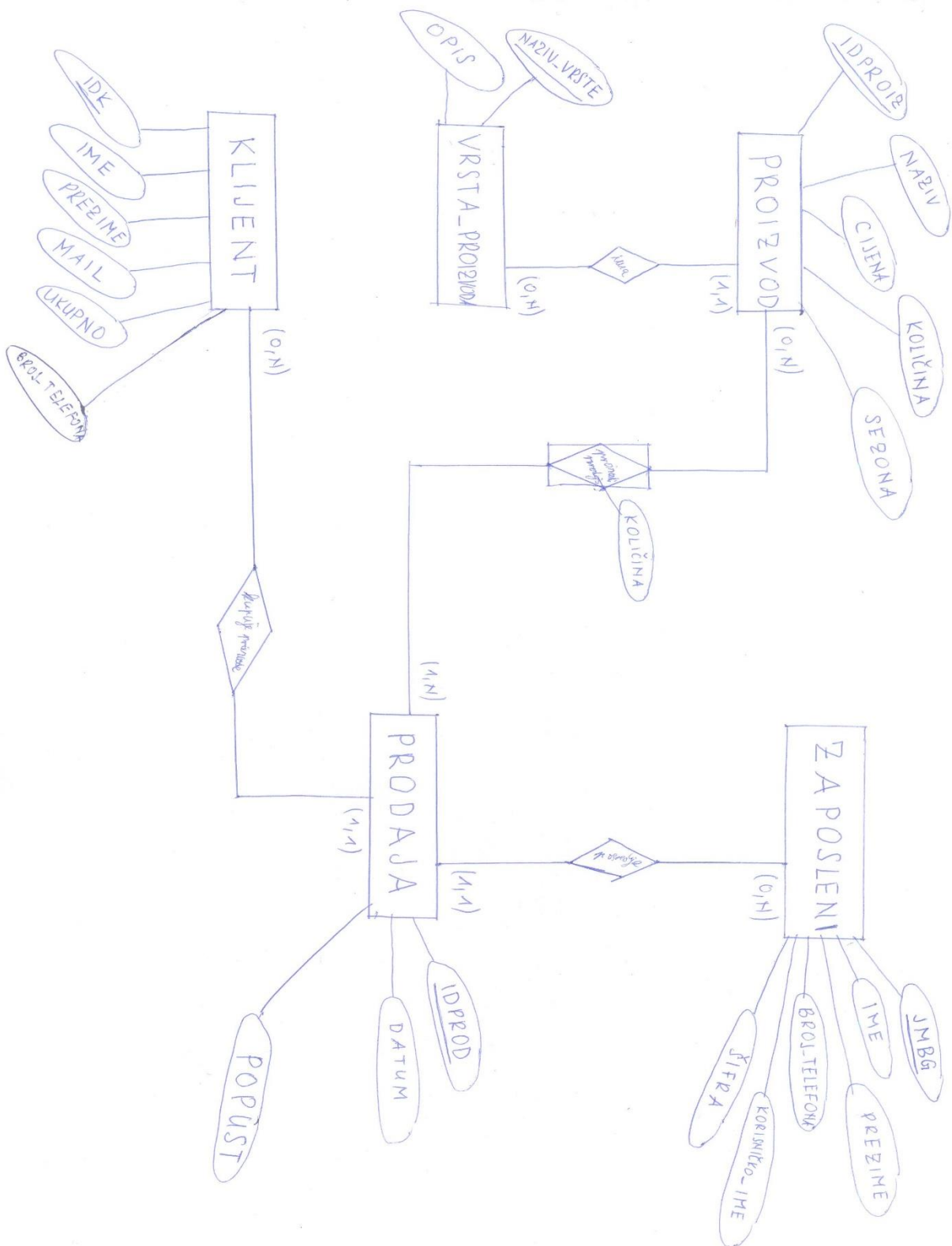
1. Uvod (Opis zadatka)

U skladu sa angažovanjem treba napraviti bazu podataka sistema za trgovinu i odobravanje popusta koji poslovanje treba da učini efikasnijim i efektivnijim. Da bi se što uspješnije planirao, organizovao, vodio i kontrolisao kvalitet, potrebno je uvesti i implementirati bazu podataka na svim nivoima poslovanja, čime se prati i evidentira trgovina i odobravaju popusti određenim klijentima u skladu sa odgovarajućim pravilima. Preduzeće ovim rješanjem dobija najveću ažurnost i preglednost svoje ponude kao i mogućnost donošenja bržih i kvalitetnijih poslovnih odluka.

Preduzeće se bavi prodajom robe (odjeća i obuća različitih brendova). Poslije prodaje robe vrši se njihova evidencija. Takođe, ukoliko je zadovoljeno odgovarajuće pravilo kupcu se odobrava popust od 10% do 30%.

Za prethodni problem implementirana je baza podataka koja će biti predstavljena u narednim poglavljima.

2. Ručno nacrtan ER dijagram

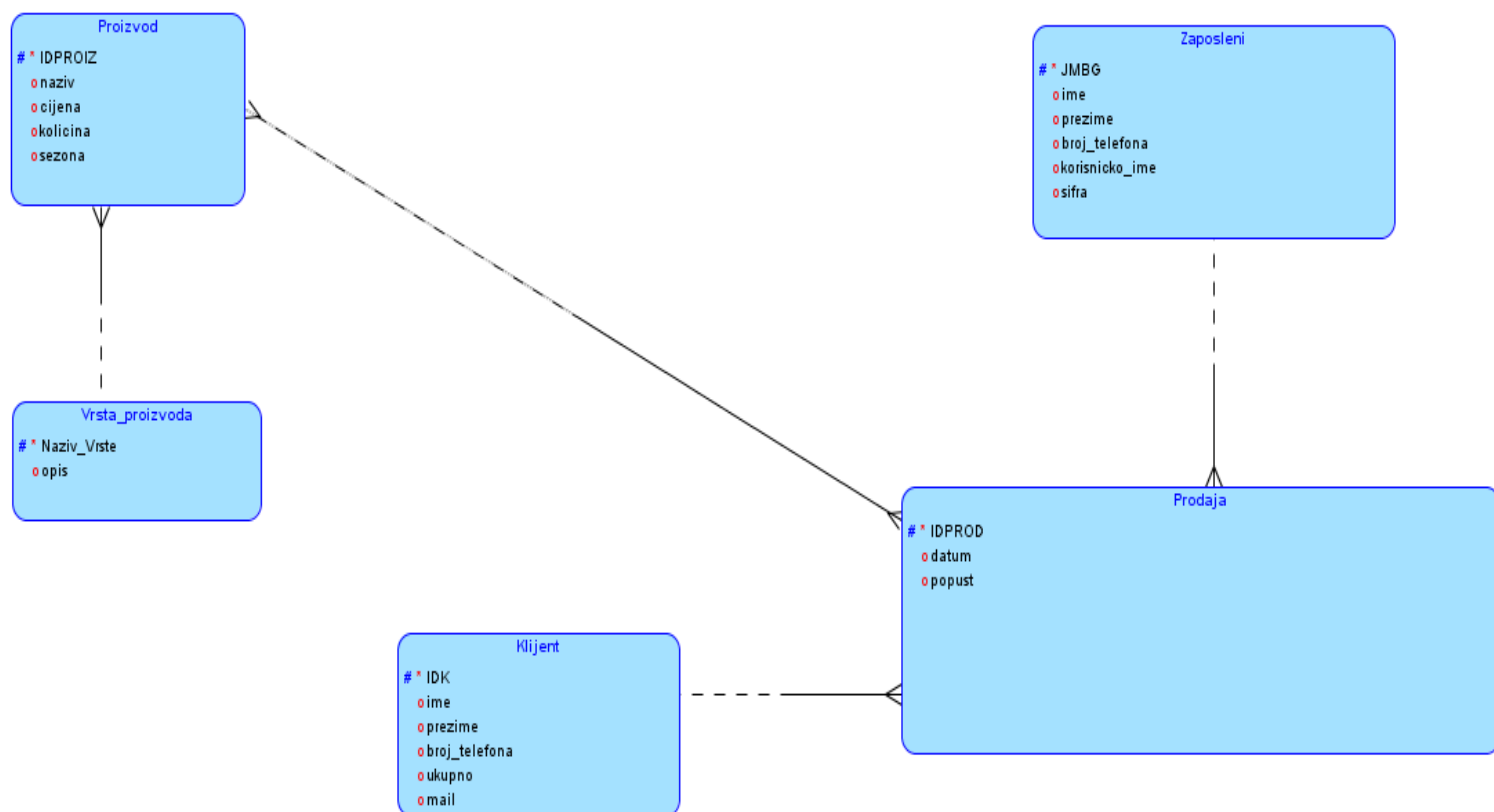


3. Prevod ER dijagrama u relacioni dijagram

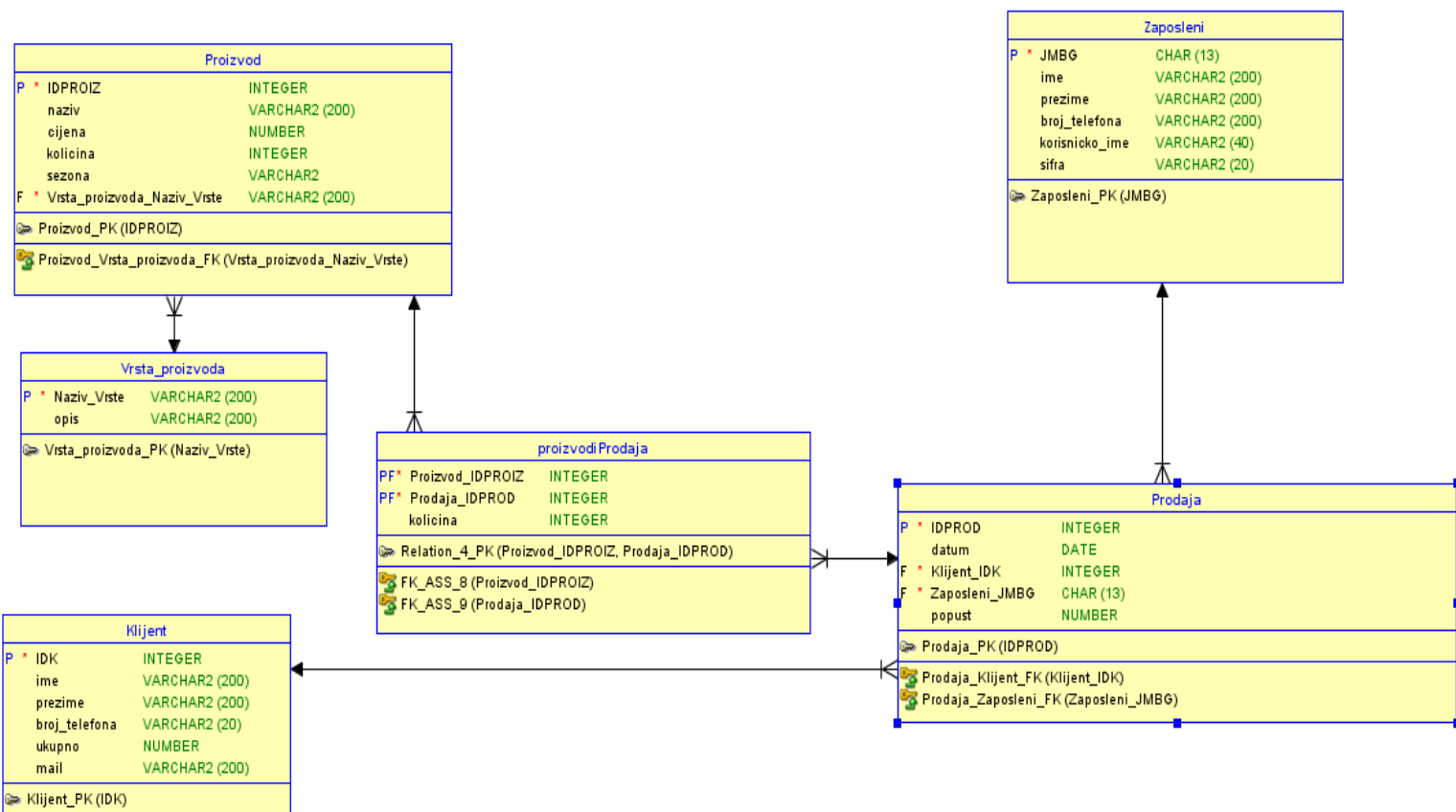
Proizvod ($\{IDPROIZ, NAZIV, CIJENA, KOLIČINA, SEZONA, NAZIV-VRSTE\} \{IDPROIZ\}$)
 Vrsta-Proizvoda ($\{NAZIV-VRSTE, OPIS\} \{NAZIV-VRSTE\}$)
 Klijent ($\{IDK, IME, PREZIME, MAIL, UKUPNO\} \{IDK\}$)
 Zaposleni ($\{JMBG, IME, PREZIME, BROJ-TELEFONA, KORISNIČKO-IME, ŠIFRA\} \{JMBG\}$)
 Prodaja ($\{IDPROD, DATUM, IDK, JMBG, POPUST\} \{IDPROD\}$)
 Proizvodi-Prodaja ($\{IDPROIZ, IDPROD, KOLIČINA\} \{IDPROIZ, IDPROD\}$)

$Proizvod(NAZIV-VRSTE) \subseteq Vrsta-Proizvoda(NAZIV-VRSTE)$
 $Null(Proizvod(NAZIV-VRSTE)) = FALSE$
 $Prodaja(IDK) \subseteq Klijent(IDK)$
 $Null(Prodaja(IDK)) = FALSE$
 $Prodaja(JMBG) \subseteq Zaposleni(JMBG)$
 $Null(Prodaja(JMBG)) = FALSE$
 $Proizvodi-Prodaja(IDPROIZ) \subseteq Proizvod(IDPROIZ)$
 $Proizvodi-Prodaja(IDPROD) \subseteq Prodaja(IDPROD)$
 $Prodaja(IDPROD) \subseteq Proizvodi-Prodaja(IDPROD)$

4. ER dijagram predstavljen u data modeleru



5. Relacioni dijagram predstavljen u data modeleru



6. SQL komande za kreiranje i insert tabela

```
create table VrstaProizvoda(  
naziv_vrste varchar2(200),  
opis varchar2(200),  
constraint pk_vrsta primary key(naziv_vrste)  
);
```

```
create table Proizvod(  
idproiz int,  
naziv varchar2(200),  
cijena number,  
kolicina int,  
sezona date,  
naziv_vrste varchar2(200),  
constraint pk_proizvod primary key (idproiz),  
constraint fk_vrsta foreign key(naziv_vrste) references VrstaProizvoda(naziv_vrste)  
);
```

```
create table Klijent(  
idk int,  
ime varchar2(200),
```



```
prezime varchar2(200),  
broj_telefona varchar2(20),  
mail varchar2(200),  
ukupno number default 0,  
constraint pk_klijent primary key (idk)  
);
```

```
create table Zaposleni(  
jmbg char(13),  
ime varchar2(200),  
prezime varchar2(200),  
broj_telefona varchar2(200),  
korisnicko_ime varchar2(40) unique,  
sifra varchar2(20),  
constraint pk_zaposleni primary key (jmbg)  
);
```

```
create table Prodaja(  
idprod int,  
datum date,  
popust number default 0,  
idk int,  
jmbg char(13),  
constraint pk_prodaja primary key(idprod),  
constraint fk_klijent foreign key(idk) references Klijent(idk),  
constraint fk_zaposleni foreign key(jmbg) references Zaposleni(jmbg)
```

);

create table Proprod(

idproiz int,

idprod int,

kolicina int,

constraint pk_proprod primary key(idproiz, idprod),

constraint fk_proizvod foreign key(idproiz) references Proizvod(idproiz),

constraint fk_prodaja foreign key(idprod) references Prodaja(idprod)

);

7. Zaključak

Ova baza podataka daje mogućnost praćenja odnosno evidencije prodaja za sve klijente. Popusti koji se odobravaju klijentima su mala cijena koja pruža mogućnost praćenja ekonomičnosti i efikasnosti poslovanja preduzeća u cilju poboljšanja istog.

Upotrebom baze podataka štedi se novac, vrijeme i povećava produktivnost poslovanja. Takođe je veoma bitno i obučiti radnike da koriste bazu podataka pri radu i da uz njenu pomoć rješavaju najrazličitije probleme iz poslovne prakse.

LITERATURA

[1] <http://www.wikipedia.com>