

УВОД

Електронски систем плаћања (Electronic Payment System-EPS), све је доминантнија алтернатива плаћању чеком. Поједине земље развиле су посебне системе услуга интербанкарског трансфера средстава, у оквиру мреже унутрашњег платног промета. Поред тога развијен је: Безготовински трансфер на микро нивоу и, Електронски трансфер средстава на месту продаје.

Електронски трансфер средстава на месту продаје као безготовински систем плаћања, остварује се преко трговачких, услужних и осталих организација. Терминали или регистар касе, у овим организацијама повезани су са банкарском компјутерском мрежом. Корисници оваквог система трансфера средстава су у могућности да на месту куповине, или коришћењем услуга врше плаћање преносом износа, са свог рачуна на рачун послодавца, преко терминала, где се обавља трговина или користи услуга

2. B2B ЕЛЕКТРОНСКО ПОСЛОВАЊЕ

B2B модел електронског пословања представља пословање између предузећа, тј. размену производа, услуга или информација са другим фирмама из окружења.

За разлику од B2C модела који подразумева пословање предузећа са крајњим корисницима B2B повезује све учеснике у пословном процесу који претходи крајњем кориснику - добављаче, посреднике, дистрибутере...

Развој B2B можемо поделити на три фазе:

EDI,

основни B2B e-commerce и

Electronic Marketplaces (eMarkets)

Почетак B2B пословања везује се за појаву првих EDI система. Великим улагањима у информационе технологије, компаније су постигле значајан степен аутоматизације интерног пословања али је њихова комуникација са пословним окружењем обављана класичним путем. Наручивање робе или услуга подразумевало је да се након креирања у сопственом информационом систему наруџбенице, или рачуни штампају и шаљу поштом пословним партнерима.

Када купац или добављач, прими документацију она се у већини случајева поново ручно прекуцава и уноси у њихов ИС. Наравно, увек постоји могућност да се појаве грешке приликом прекуцавања, да се документ изгуби или буде оштећен у транспорту.

Постојала је потреба да се електронским путем омогући међусобна комуникација информационог система предузећа са ИС његових пословних партнера, и тиме елиминишу сви недостаци комуникације класичним средствима. Решење је пронађено у увођењу EDI система који представљају први вид B2B електронског пословања.

Основна подела различитих B2B механизма могла би да изгледа овако:

E - продаја (E - Selling)

E - куповина (E- buying)

E - тржишта (E - markets)

Механизми за подршку (E - Collaboratio)

2.1. EDI (Electronic Data Interchange)

Електронска размена података се најчешће дефинише као размена структурираних пословних података између рачунара засебних фирми, извршена без мануелне интервенције, електронским путем, посредством стандардизованих порука које замењују традиционалне папирне документе.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com