

ELEKTRONIČKO POSLOVANJE						
Kod	353	Godina studija	Treća/peti semestar			
Nositelj/i predmeta	Prof. dr.sc. Đorđe Nadrljanski	Bodovna vrijednost (ECTS)	3			
Suradnici	Veronika Domitrović, mag. educ. hist. et archeol. predavač predavač Vukić Đurđica, mag.ing.admin.nav.	Način izvođenja nastave (broj sati u semestru)	P	S	V	T
			30	0	30	
Status predmeta	izborni	Postotak primjene e-učenja	100%			
OPIS PREDMETA						
Ciljevi predmeta	<p>Cilj kolegija je izučiti temeljne koncepte i značajke suvremenog poslovanja s različitih aspekata, a koji su omogućeni intenzivnom primjenom informacijsko komunikacijskih tehnologija. Očekivani ciljevi kolegija su:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. objasniti temeljne koncepte elektroničkog poslovanja 2. diferencirati modele i osnovne aspekte elektroničkog poslovanja 3. savladati osnove tehnike planiranja i uspostavljanja web mjesta. Ostvarenje temeljnog cilja kolegija postići će se putem predavanja, vježbi i rješavanjem samostalnih zadataka. 					
Uvjeti za upis predmeta i ulazne kompetencije potrebne za predmet	Položen ispit iz informatike i informacijskih sustava.					
Očekivani ishodi učenja na razini predmeta (4-10 ishoda učenja)	<p>Analizirati podatke pomoću XML-a</p> <p>Razlikovati pojam interoperabilnosti i njegove ključne komponente</p> <p>Razlikovati poslovne modele elektroničkog poslovanja</p> <p>Napraviti programski sustav temeljen na servisno-orijentiranoj arhitekturi.</p> <p>Opisati arhitekture za potporu elektroničkom poslovanju</p> <p>Opisati ključne standarde na kojima se temelji elektroničko poslovanje</p> <p>Usporediti razvojne tehnologije za izgradnju servisno orijentiranih arhitektura</p> <p>Opisati mobilno poslovanje.</p>					
Sadržaj predmeta detaljno razrađen prema satnici nastave	<p>M 1.Tehnološka osnova elektroničkog poslovanja</p> <p>Vrste programskih i sklopovskih arhitektura za potporu elektroničkom poslovanju. Slojevi programske aplikacije i načini interakcije slojeva. Tipične razvojne tehnologije pojedinih slojeva.</p> <p>M 2.Povezivanje programskih sustava, interoperabilnost i standardi razmjene podataka</p> <p>Povezanost poslovnih procesa i utjecaj na programske sustave koji ih podržavaju. Interoperabilnost programskih sustava kao preduvjet povezivanja složenih poslovnih sustava. Povezivanje programskih podsustava unutar poduzeća.</p>					

Povezivanje programa unutar poduzeća. Povezivanje programskih sustava između poduzeća.

M 3. Web servisi

Elementi, arhitekture i standardi za podršku web servisima. Upravljanje transakcijama. Utjecaj web servisa na povezivanje poduzeća i poslovanje. Primjeri korištenja web servisa (MS passport). Naplata web servisa. Kvaliteta usluge (Quality of Service) pri korištenju web servisa i utjecaj na cjelinu informacijskog sustava. Modeli ugovaranja pri korištenju web servisa.

M 4. Poslovni modeli elektroničkog poslovanja

Tržište u uvjetima elektroničkog poslovanja (digital marketplace). Globalna povezanost i suvremeni konkurentski odnosi. Poslovni modeli i tržišna prednost. Komponente tržišne prednosti. Vrste tržišnih prednosti. Održivost i trajnost tržišne prednosti. Vrijednosni lanac poduzeća (Value chain) i analiza njegove učinkovitosti. Mogućnosti primjene suvremene tehnologije u pojedinim segmentima vrijednosnog lanca. Povezanost vrijednosnih lanaca kao izvor tržišne prednosti. Ključni poslovni procesi u vrijednosnom lancu i njihov preustroj.

Elektroničko poslovanje s krajnjim korisnicima – B2C

Pozicija kupca u uvjetima elektroničkog poslovanja. Primjena suvremene tehnologije pri povezivanju poduzeća i kupaca. Značajniji poslovni modeli B2C poslovanja i preduvjeti njihove primjene. Sustavi za potporu B2C poslovanju i njihova veza s informacijskim sustavom poduzeća. Značajke prodajnih kanala. Upravljanje prodajnim kanalom. Modeli, principi i tehnologije prikupljanja podataka o kupcima/korisnicima. Analiza ponašanja kupaca i sustavi za analizu profila kupaca. Elektronički marketing, strategije pristupa i način korištenja. Upravljanje odnosima s kupcima. Segmentiranje tržišta i interesne skupine. Vrste i uloga portala u suvremenom poslovanju.

M 5. Elektroničko poslovanje među poduzećima – B2B

Povezanost poduzeća i matrični ustroj kao izvor tržišne prednosti. Vrste partnerskih odnosa i njihov utjecaj na upravljanje opskrbnim lancem. Segmentacija poslovnih partnera prema ulozi u opskrbnom lancu. Razine odnosa s poduzećima iz okoline (od konkurentne napetosti do strateškog udruživanja). Segmentacija poslovnih procesa s obzirom na ulogu u upravljanju opskrbnim lancem. Interni poslovni procesi, njihov značaj za poduzeće i temeljni principi povećanja učinkovitosti (BPR, TQM, 6sigma). Zajednički poslovni procesi, kao izvor strateške prednosti i povećanje njihove učinkovitosti koordinacijom u opskrbnom lancu (xEngineering). Vanjski poslovni procesi (outsourcing). Opskrbni lanci pozicija poduzeća u njemu. Principi upravljanja opskrbnim lancem i značaj standardizacije. Ključni poslovni procesi (prodaja, nabava, proizvodnja, distribucija). Analiza učinkovitosti opskrbnog lanca. Transakcije u opskrbnom lancu. Organizacijske pretpostavke.

M 6. Mobilno poslovanje

Vrste suvremenih mobilnih platformi. Mogućnosti i ograničenja mobilne platforme (ograničenja operacijskog sustava, medija pohrane, brzine). Konvergencija mobilnih platformi. Mobilni uređaj kao dio informacijskog sustava. Programske aplikacije na mobilnim platformama. Vrste mobilnih usluga i poznatiji poslovni

	<p>modeli. Plaćanje u mobilnom poslovanju. Sigurnost mobilnog poslovanja. Mobilno poslovanje i privatnost. Analiza uspješnosti elektroničkog i mobilnog poslovanja. Temeljni pojavni oblici kriminala na Internetu. Budućnost elektroničkog poslovanja.</p>					
Vrste izvođenja nastave:	<input checked="" type="checkbox"/> predavanja <input checked="" type="checkbox"/> seminari i radionice <input checked="" type="checkbox"/> vježbe <input type="checkbox"/> <i>on line</i> u cijelosti <input type="checkbox"/> mješovito e-učenje <input type="checkbox"/> terenska nastava			<input checked="" type="checkbox"/> samostalni zadaci <input type="checkbox"/> multimedija <input type="checkbox"/> laboratorij <input type="checkbox"/> mentorski rad <input type="checkbox"/> (ostalo upisati)		
Obveze studenata						
Praćenje rada studenata (<i>upisati udio u ECTS bodovima za svaku aktivnost tako da ukupni broj ECTS bodova odgovara bodovnoj vrijednosti predmeta</i>):	Pohađanje nastave	1	Istraživanje		Praktični rad	
	Eksperimentalni rad		Referat		Samostalno učenje	
	Esej		Seminarski rad		(Ostalo upisati)	
	Kolokviji		Usmeni ispit	1	(Ostalo upisati)	
	Pismeni ispit	1	Projekt		(Ostalo upisati)	
Ocjenjivanje i vrjednovanje rada studenata tijekom nastave i na završnom ispitu	<p>Pohađanje nastave Pohađanje vježbi Kolokvij iz predavanja Ukupno bodova.</p>					
Obvezna literatura (dostupna u knjižnici i putem ostalih medija)	Naslov				Broj primjeraka u knjižnici	Dostupnost putem ostalih medija
	Nadrljanski Đ i Nadrljanski M. E- poslovanje, VŠIKM, Split, 2015.				10	
Dopunska literatura						
Načini praćenja kvalitete koji osiguravaju stjecanje utvrđenih ishoda učenja	<p>Predavanja se pored klasične kombinirane izvedbeno /pokazne ("ex cathedra" / "case") metode izvode i metodom diskusije, prikazom video – materijala, izradom indeksnih kartica, te primjenom umnih mapa. Klasične metode podrazumijevaju izlaganje sadržaja nastavnog programa primjenom računalnih prezentacija i pokazni dio koji se odnosi na demonstriranje rješenja stvarnih poslovnih problema. Sve ostale, nestandardne metode, podrazumijevaju pripremu pripadnih materijala studentima tjedan dana prije dotičnog predavanja. Za pojedina predavanja studenti su dužni proučiti pripremljene materijale – ta predavanja e biti posebno istaknuta u rasporedu najmanje dva tjedna ranije, a materijali za pripremu studentima će biti dostavljeni u elektronskom obliku MOODLE, e – mailom u navedenom roku. Praktične vježbe izvode se uz prisutnost asistenta, a sastoje se od pokaznog dijela i samostalnog rješavanja postavljenog problema u odgovarajućoj aplikaciji.</p> <p>Provjera putem kolokvija. Tehnika pet minutnog ispitivanja. Anketa studenata</p>					
Ostalo (prema mišljenju predlagatelja)	<p>Tijekom semestra bit će održana 2 kolokvija. Kolokviji će imati po 5 zadataka. Za prolaz pojedinog kolokvija, potrebno je skupiti najmanje 60% bodova. Studentima koji polože oba kolokvija, položeni kolokviji će se priznati kao položen pismeni dio ispita i tretirat će se na isti način. Usmenom ispitu se mora pristupiti na jednom od ispitnih rokova.</p>					