| **Студијски програм: ОАС Геоинформатика** | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Назив предмета: Примена ГИС-а у привреди (ГИС307)** | | | | |
| **Наставник:** [**др Угљеша B. Станков**](http://../../Knjiga%20nastavnika/Ugljesa%20Stankov.docx) | | | | |
| **Статус предмета: Обавезни** | | | | |
| **Број ЕСПБ: 7** | | | | |
| **Услов**: **нема** | | | | |
| **Циљ предмета**  Oвладавање употребе географских информационих система (ГИС) у привредним активностима. | | | | |
| **Исход предмета**  Студенти ће стећи способност да разуме како се ГИС може користити у решавању проблемских ситуација у примарним, секундарним, терцијарним гранама привреде. Студенти ће моћи да правилно оцене трошкове и користи примене ГИС-а у привредним организацијама и да доносе ефикасније одлуке базиране не само на карактеристикама ентитета, већ и на основу њихове локације. | | | | |
| **Садржај предмета**  *Теоријска настава*  ГИС и дитигална економнија. Постојећи информациони системи и ГИС. ГИС као алат за помоћ у доношењу одлука у организацијама – истраживање тржишта, анализа тровинских подручја, демографске карактристике тржишта, анализа конкуренције и задовољства потрошача, оптимизација рада пословница и спречавање губитака у пословању Просторни системи за подршку одручивању. Просторни системи пословне интелигенције. Примена ГИС-а у великим предузећима – планирње ресурса, менаџмент односа са потрошачима, управљање ланцем снабдевања и управљање скадиштима. Развој просторних система организација – фаза планирања, анализе, дизајна, имплементације и одржавања и контроле. Анализа трошкова и користи инвестирања у ГИС. Примери из примарних, секундарних и терцијарних гранана привреде. ГИС и пословна стратегија и етика.  *Практична настава*  Анализа трговинских подручја и креирање извештаја са *ESRI Business Analyst Online* и *Maptitude* софтвером. Анализа пословног окружења са *ESRI Business Analyst Desktop*. Анализа тровинског подручја и селекције локација са би без података о потрошачима. Менаџмент продајних подручја и оптимизација рута. Профилисање потрошача и сегемнетација са *ESRI Business Analyst Desktop Segmentation Module*. Дељење податак ау организацији. Практична настава се остварује кроз анализу одабраних студија случаја и/или кроз обављање стручне праксе у изабраном предузећу. | | | | |
| **Литература**   1. Manić, E. (2010). Geografski informacioni sistemi i prostorne analize u trgovini. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Београд. 2. Pick, J. B. (2008). Geo-Business: GIS in the digital organization. John Wiley & Sons, Hoboken. 3. Pick, J. B. (2005). Geographic Information Systems in Business. Idea Group Publishing, Hershey. 4. Miller, F. L. (2011). Getting to Know ESRI Business Analyst. ESRI Press, Redlands. 5. Јовановић, В., Ђурђев, Б., Срдић, З., Станков, У. (2012): Географски информациони системи. Универзитет у Новом Саду, Природно-математички факултет; Универзитет Сингидунум; Нови Сад; Београд. | | | | |
| **Број часова активне наставе: 6(90)** | **Теоријска настава: 4** | | **Практична настава: 2** | |
| **Методе извођења наставе**  Фронтална настава путем мултимедијалних презентација. Вежбе са индивидуалним и групним радом на рачунару. Самостални практичан рад | | | | |
| **Оцена знања (максимални број поена 100)** | | | | |
| **Предиспитне обавезе** | поена | **Завршни испит** | | поена |
| активност у току предавања | **0-5** | писмени испит | |  |
| практична настава | **0-5** | усмени испт | | **30-45** |
| колоквијум-и | **0-5** | *..........* | |  |
| семинар-и | **20-40** |  | |  |