

## ИНТЕРНЕТ ПРОДАЈА У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА ДОМАЋЕ ЕКОНОМИЈЕ

### INTERNET SALES IN THE FUNCTION OF DEVELOPING OF THE DOMESTIC ECONOMY

**Жикица Трифковић**

d.o.o. „Sport Vision“, Бијељина, Босна и Херцеговина  
zikica.trifkovic@gmail.com

**Апстракт:** *Афинитети, потребе и стил живота потрошача се константно мијењају, па тако у данашњој ери информационих технологија, продаја преко интернета све више преузима примат у односу на класичну продају. Предности интернет куповине су у брзини обављања саме трансакције, лако и брзо можемо да упоредимо понуде различитих продаваца, могућ је одабир локације доставе, а куповина се може обављати из куће. Интернет продаја, сем што доноси директне бенефите купцима и продајцима, позитивно утиче и доприноси развоју других привредних грана, а прије свега банкарству кроз развој картичног плаћања, интернет и мобилног банкарства и транспорту, кроз повећан број корисника услуга брзих пошта. Тако имамо појаву да се и банкарско тржиште и тржиште брзих пошта стално усавршавају због све јаче конкуренције.*

**Кључне ријечи:** *Интернет продаја*

**Abstract:** *The affinities, needs and lifestyles of consumers are constantly changing, so in today's era of information technology, online sales are increasingly taking on primacy compared to classical sales. The advantages of internet shopping are in the speed of the transaction itself, we can quickly and easily compare the offers of different sellers, it is possible to select the location of delivery, and the purchase can also be done from home. Internet sales, whilst bringing direct benefits to buyers and sellers, positively influences and contributes to the development of other industries, primarily banking through the development of card payments, the Internet and mobile banking and transport, through an increased number of users of fast mail services. So we have the phenomenon that both the banking market and the fast mail market are constantly improving due to an ever growing market competition.*

**Key Words:** *Internet sales*

## УВОД

Интернет трговина је процес у ком купци купују производе или услуге директно од продавца у реалном времену путем Интернета. То је облик електронске трговине.

Интернет трговина свој развој почиње у раним '90-им, када се појављују први сервери и Интернет претраживачи, те настаје Интернет банкарство. Међу првим великим Интернет трговцима су били *Pizza Hut online pizza shop*, те Амазон и *eBay*, који и данас спадају у највећа Интернет тржишта, односно платформе за Интернет трговину.

Интернет тржиште се може представити као мјесто на ком су купцима понуђени производи за продају, са наведеним стањем залиха. Оваква тржишта су постала најзначајнији покретач раста пословања за трговце који користе Интернет као канал продаје.

С обзиром да Интернет тржишта садрже производе од великог броја трговаца, тако је и купцима доступан широк асортиман за одабир, а цијене су конкурентније у односу на стандардне.

Куповина преко Интернета често може бити најбржи и најјефтинији начин куповине неког производа. Интернет трговина се сматра најпрофитабилнијим обликом трговине, а разлози су једноставност и ниски трошкови.

Циљ овог рада је да се анализира стање трговине преко Интернета у нашој земљи, те да се прикаже значај који она има на друге гране привреде, те како уз јачање Интернет трговине и друге гране привреде могу да напредују.

При писању овог научног рада кориштене су сљедеће научне методе: метода анализе и синтезе, метода дескрипције, компаративна метода и метода конкретизације и генерализације.

### **1. Електронско пословање и електронска трговина**

Вријеме у ком живимо донијело је са собом развој глобалне економије и комерцијализацију Интернета, што је допринијело стварању новог концепта у пословању предузећа. Јачање и развој информационих технологија и мрежа довело је до глобализације пословања преко глобалне рачунарске мреже – Интернета. Мјерење успјешности пословања једног предузећа може се исказати и његовом способношћу да прати трендове и да пронађе своје мјесто у свјетској подјели рада, чиме се постаје дио глобалних пословних процеса, а што захтјева пословање у информатизованом пословном окружењу.

Појам Интернет, односно електронске трговине подразумијева коришћење више различитих електронских информационих технологија у које се убрајају телефон, *e-mail*, факс, аутоматска идентификација на бази коришћења бар кода, пренос порука на електронским обрасцима, пренос електронских каталога, коришћење Интернета и др.

Електронска трговина представља испоруку информација, производа, услуга или плаћања путем телефона, рачунарске мреже или неког другог средства, те примјену технологије у циљу аутоматизације пословних трансакција. Она је алат који смањује трошкове, усавршава квалитет робе и повећава брзину испоруке.

Како се у свијету константно повећава број корисника Интернета, тако и Интернет трговина добија на значају. Цјелокупно пословање се данас креће ка Интернету и *online* приступу, креирајући *online* тржишта. Готово је незамисливо да у данашње вријеме неко предузеће или фирма нема свој Интернет сајт, а свакодневно је присутан и тренд да компаније праве *online* промоције за своје нове производе.

Једноставност, брзина и велика доступност израде Интернет сајтова, те могућност да се тако привуче огроман број потенцијалних купаца, чине да се велики број компанија определили за електронско пословање. Један од кључних разлога за развој електронског пословања, такође, јесте и смањење трошкова које обезбјеђује коришћење Интернета, што је веома важан аспект за компаније. Обављање комерцијалних послова електронским путем, за фирме, осим ових аспеката, доноси још и повећање промета и профита, те велике могућности унапређења квалитета услуга и отварање нових радних мјеста.

Велики фактор за привлачење учесника у Интернет трговини је, свакако, безбједност. Електронска инфраструктура је осјетљива на различите облике напада. Са економског становишта, последице несигурне трговине преко Интернета могу бити сљедеће: директни финансијски губици као последица преваре, губљење вриједних информација, губљење послова због недоступности сервера, неовлашћена употреба ресурса, губљење пословног угледа и повјерења клијената, трошкови изазвани неизвјесним условима пословања и др.

Предности Интернет трговине у односу на традиционални начин куповине за продавце су бројне: за Интернет трговину није неопходан пословни простор, не захтијева се аранжирање излога, није потребан велики број продајног особља, неограниченост географског подручја за који су производи доступни, комуникација у реалном времену, трошкови промоције су значајно нижи, брзо се могу ажурирати информације о производима попут цијена, стања залиха и слично, мањи обим папирне документације, док купци имају сљедеће бенефите: куповина робе „из фотеље“, испорука на жељену адресу, цијене истих производа су често ниже када се купују преко Интернета, избјегавање убјеђивања и других притисака продајног особља, шири асортиман производа и већи број продаваца, већа доступност информација.

Међутим, постоје и отежавајуће околности за Интернет трговину, а оне су за продавце: велики број потенцијалних купаца не користи Интернет за трговање, трговина преко Интернета захтијева повјерење од обје стране учеснице у трансакцији, постоји опасност од угрожавања приватности (кориштење личних података, података о платној картици...), недостатак стручних кадрова за

управљање и рад у овом начину трговања и слично. Купци се, такође, суочавају са одређеним изазовима, а то су: недовољан ниво приватности података о афинитетима потрошача, могућност погрешне испоруке или неиспоручености производа уопште, могућност добијања неистинитих података о производима и сл.

## **2. Интернет трговина у Босни и Херцеговини**

Као и свугдје у свијету, Интернет трговина и у нашој земљи све више добија на значају у односу на традиционални начин трговања, те је, самим тим, све већи број пакета који у нашу земљу улази, а купљени су преко Интернета.

У БиХ Интернет трговина је регулисана кроз неколико закона. Законом о унутрашњој трговини прописано је да се трговином преко Интернета могу бавити физичка или правна лица која су регистрована код надлежног суда. Одлуком о класификацији дјелатности БиХ из 2010. године, обављање Интернет трговине је сврстано у подручје Г – Трговина на велико и на мало; поправка моторних возила и мотоцикала, грана 47.9 - Трговина на мало изван продавница, штандова и тржница и разред 47.91 – Трговина на мало преко поште или Интернета.

Закон о електронском правном и пословном промету наводи да је продавац дужан на својој Интернет продавници имати истакнуте сљедеће информације:

- Име или назив фирме;
- Мјесто и адресу свог сједишта,
- Контакт податке преко којих корисник може на брз начин ступити у контакт са продавцем,
- Регистарски број, као и институцију код које је регистрован,
- Идентификациони ПДВ број.

Интернет трговина је уређена Законом о заштити потрошача у Босни и Херцеговини, а прописане норме и правила понашања су дефинисана у члану 10 Продаја на основу уговора на даљину. У овом Закону дефинише се и да продајна цијена производа и услуга је коначна цијена у коју су укључени сви порези, доприноси и таксе. Зато, Интернет трговина мора давати тачне информације како би корисник могао у потпуности бити заштићен од било ког вида преваре. Интернет сајт треба садржати истакнут правилник о формирању цијена, услове продаје и остале значајне информације за кориснике.

Институција под чијом је надлежности Интернет трговина са иностранством, а кроз регулативу и контролу спровођења прописаних мјера, је Управа за индиректно опорезивање (УИО) Босне и Херцеговине.

Подстрек развоју Интернет трговине у БиХ може бити и посљедња одлука Управе за индиректно опорезивање БиХ да вриједност робе наручене из иностранства, а која долази у БиХ, и која је ослобођена дажбина повећа са досадашњих 50 КМ. По новим правилима, која су доступна и на сајту Управе,

купци преко Интернета ће моћи једном недељно да добију пакете вриједности до 300 КМ, а да за њих не плаћају никакве порезе или царине. Роба чија вриједност пређе наведену границу, биће оптерећена царинском стопом од 10%, ПДВ-ом у износу од 17%, трошковима шпедиције који иду и до 50% вриједности пакета, те царински преглед који се једнократно плаћа по важећем цјеновнику.

Према подацима Централне обавјештајне агенције (ЦИА), Босна и Херцеговина спада међу земље свијета са највећом стопом незапослености младих људи, која иде и преко 60%, те земља са преко 460.000 незапослених.

Таква економска и социјална слика у земљи, се донекле може ублажити кроз пословне идеје засноване на интернет трговини. Таквих је и неколико примјера из праксе.

### **2.1. Интернет трговина на примјеру предузећа „Sport Vision“ д.о.о. Бијељина**

Један од сегмената Интернет трговине који је најзаступљенији је, свакако, трговина гардеробом и обућом. Готово да не постоји произвођач одјеће или обуће а да нема своје производе заступљене у продаји преко Интернета. Глобални брендови попут Најка и Адидаса, остварују изузетно високе стопе раста Интернет продаје. Колико је Интернет постао значајан канал дистрибуције ових брендова показује и пројекат који компанија Најк спроводи у сарадњи са водећом платформом за Интернет трговину – Амазоном, а који подразумијева ексклузивну дистрибуцију њихових производа преко ове странице.

Овакве свјетске трендове прати и фирма „Sport Vision“ д.о.о. из Бијељине. Наиме, ради се о мултинационалној компанији која је 1996. године основана у Бијељини, те је постала лидер у трговини спортском опремом, одјећом и обућом на подручју цијелог Балкана. Поред неколико концепата малопродајних објеката, *Sport Vision* има и веома значајан канал дистрибуције у *online shop*-у. Колико је значајан тај канал дистрибуције говори податак да је само за послове интернет трговине у фирми запослено преко 15 радника, а да је годишњи приход из овог сегмента вишемилионски.

Интернет продавница фирме *Sport Vision* је регистрована и има своју фискалну касу, као и сваки други малопродајни објекат ове фирме. Интернет продавница обједињује понуду из свих 40-ак продавница широм БиХ, што купцима може представљати додатну предност у односу на традиционални начин куповине.

Што се тиче саме технике трговања, понуђене су различите могућности. Првенствено, за сајт није неопходна регистрација, али купци имају посебне бенефите које остварују када оставе податке (попут *e-mail* адресе) зарад регистрације на сајту, а ти бенефити су: попусти за прву куповину, обавјештења о попустима и акцијама и сл. Достава купљених артикала се врши на наведену

адресу купца, а рок испоруке је, обично, 3 до 5 радних дана. Битно је нагласити да је купац ослобођен плаћања трошкова доставе, али је неопходно да се испуни минимални износ наруџбе у износу од 30 КМ.

И код начина плаћања, купац има могућност избора између двије опције. Прва могућност је плаћање купљених артикала поузећем, односно у готовини куриру који купљени артикал достави на наведену адресу, док је друга могућност плаћање електронским путем, путем платформе за електронско плаћање „*пикара*“.

У сегменту сигурности података и трансакција, фирма је у обавези да личне податке својих купаца савјесно чува, те су доступни само запосленима како би могли отпремити продате производе на потребне адресе. Купци имају право, да у случају незадовољства купљеним артиклом усљед оштећења или неодговарајућег описа, врате исти у року од 15 дана, а свој новац добијају назад.

## **2.2. Интернет трговина на примјеру предузећа „Машине и алати“ д.о.о. Бијељина**

Машине и алати д.о.о. је, такође, фирма која је из Бијељине, а којој од 2013. године основну дјелатност представља малопродаја и велепродаја машина и алата преко Интернета. Примјер је како се праћење трендова у „дигиталној ери“ може позитивно одразити на пословање.

Машине и алати д.о.о. имају велики асортиман производа, а ту су агрегати за струју, електро алати и прибор, компресори за ваздух, машине и алати за кућу, врт и пољопривреду и др. Заступници су највећих свјетских брендова из ових области, као нпр. *Makita, Villager, Einhell...*

Техника трговине је уобичајена. Купац има велики избор пред собом, а по одабиру жељених артикала за куповину, неопходно је да остави своје основне личне податке, као што су име и презиме, адреса испоруке, број телефона и *e-mail* адресу. Потом, у даљој процедури куповине преко сајта овог предузећа, је неопходно одабрати начин плаћања, а купцу су понуђене три опције: готовинско плаћање, плаћање по предрачуну (на жиро-рачун) или плаћање картицама (дебитне, кредитне картице са роком отплате до 12 или 36 мјесеци). Достава артикала се врши у року од 24 часа, а трошкови поштарине су 5 КМ, изузев ако је вриједност наруџбе већа од 200 КМ, када је достава бесплатна.

У случају незадовољства купљеним артиклом или из неких других разлога, купац може да га врати у року од 15 дана и да добије поврат новца на лични рачун. Једини услов је да производ не буде кориштен и да буде у оригиналном паковању. Као гарант сигурности трговине преко овог сајта стоји ССЛ сертификат, који је гарант да је веза између продавца и његовог *web shop*-а сигурна и енкриптована, те заштићена и другим системима заштите података (*Firewall*).

### 2.3. Анализа тржишта Интернет трговине у БиХ

Како Интернет трговина из године у годину добија на значају, и у нашој држави се понуда производа који се продају преко Интернета све више шири. На примјеру предузећа *Sport Vision* и Машине и алати се може видјети та разноврсност производа, гдје цијене производа варирају од неколико марака до неколико хиљада КМ, колико коштају поједине машине за одржавање домаћинства.

Сем предузећа која своје производе продају преко Интернета, у БиХ је развијена Интернет трговина између физичких лица. Најпознатија и најпопуларнија платформа за Интернет продају у БиХ ([olx.ba](http://olx.ba)) основана је 2009. године под називом *Pik*, те за врло кратко вријеме окупила више десетина хиљада регистрованих корисника.

OLX је класична платформа за купопродају преко Интернета, која служи људима који имају намјеру да купују, продају или врше размјену производа и услуга преко објаве огласа путем мобилног телефона или компјутера. На овој платформи се може наћи широк асортиман производа, укључујући компјутере, мобилне телефоне, намјештај, аутомобиле, некретнине и др. Тренутно сајт броји преко 1.300.000 регистрованих чланова са преко 2.000.000 активних производа за продају.

Начин на који сајт функционише, разликује се од великих свјетских сајтова истог карактера, јер овдје купци и продавци не плаћају никакву провизију за обављање купопродајне трансакције, већ се сајт финансира од реклама, односно услуга које продавци опционо имају, а који се користе зарад убрзања продаје и смањења трајања момента од постављања продајног огласа до реализације трансакције. Такође, овдје нема дефинисаног обавезног начина доставе робе, нити начина плаћања, јер је то ствар договора између двије стране учеснице у трансакцији.

### 3. Утицај који развој Интернет трговине има на друге гране привреде

Интернет трговина, сама по себи, представља све већи фактор економије једне државе, јер се у ери модерних информационих технологија тај канал дистрибуције све више употребљава. Међутим, постоје и неки сегменти економије који су посебно везани за Интернет трговину и чији развој је уско повезан са њеним развојем.

#### 3.1. Логистика и тржиште брзих пошта

Један од сегмената привреде који је уско повезан са Интернет трговином јесте логистика. Свједоци смо велике борбе држава региона, а прије свих Хрватске и Србије, да се привуку инвестиције једне од три највеће платформе за Интернет трговину на планети – кинеског „Алибабе“. Таква једна инвестиција, која би,

прије свега, подразумијевала изградњу регионалног логистичког и дистрибутивног центра за Југоисточну Европу, допринијела би, сем отварања великог броја радних мјеста, и већу продорност и заступљеност домаћих производа на новим тржиштима. Велика предност би била и скраћење рока испоруке за робу из других крајева свијета, а првенствено робе са Далеког истока. Поједностављењем законских регулатива и давањем субвенција инвеститору, Босна и Херцеговина би могла бити конкурентнији играч у привлачењу оваквих инвестиција.

Поште представљају скоро па неизоставног учесника трговине преко интернета. Константан раст Интернет трговине у БиХ довео је до тога да је и на тржишту брзих пошта присутна оштра конкуренција између курирских служби. Тако се у само пољедњих неколико година на тржишту појавило доста нових компанија, које се боре да заузму што веће учешће на домаћем тржишту. Резултат овога је може исказати и на примјеру града Бијељине, гдје су за кратко вријеме отворена два већа регионална дистрибутивна центра курирских служби која запошљавају више десетина радника.

Велики број курирских служби, сем утицаја на снижење цијена, доводи и до усавршавања услуга који њихови клијенти користе. Тако сем класичних пошиљки, пакета за домаћу и међународну доставу, доставу документације и сл. имамо на тржишту понуде и за производе који изискују посебне услове у транспорту (температурне и др.). Такође, оштра конкуренција доводи и до тога да курирске службе морају да теже иновацијама. Скоро свака служба на свом Интернет сајту нуди могућност праћења пошиљке, те израчунавања вриједности поштарине, поједине службе нуде могућност контакта и позивања курира преко нових друштвених мрежа (вибер). За предузећа велике кориснике поштанских услуга постоје и могућности креирања отпремница преко Интернета, што значајно скраћује вријеме за отпрему пакета.

### **3.2. Електронско плаћање**

Ера дигиталне економије у којој је Интернет трговина све присутнија, готово је незамисљива без услуга банака о електронском плаћању.

Све банке у БиХ нуде Интернет банкарство или неку врсту електронског банкарства. Подаци Централне банке БиХ објављени на сајту показују изражен тренд повећања броја клијената који користе ове услуге. Овом врстом услуге у 2017. години обухваћено је укупно 490.859 субјеката, док је у 2016. години било укупно 383.761 субјекат који су користили ову услугу. Од укупног броја корисника Интернет или неке врсте електронског банкарства, 64.961 је било правних субјеката, а 425.898 физичких лица.

Из исте публикације може се уочити да тренд раста броја корисника Интернет банкарства и картичног плаћања прати и раст вриједности трансакција које су



протекле године реализоване у земљи и иностранству у износу од 9.511.334.218 КМ, што је повећање за 719.953.149 КМ у односу на 2016. годину.

Ови позитивни трендови раста броја корисника и вриједности трансакција Интернет банкарства узрокован је и јаком промоцијом овог вида плаћања од стране банака, које нуде пакет производа са укљученим Интернет банкарством по врло повољним цијенама. Такође, све већи број корисника у БиХ користи и услуге плаћања мобилним банкарством, а значајан удио трансакција се односи на трговину преко Интернета.

Неке од предности које домаће банка наводе како би привукли што већи број клијената да користе Интернет банкарство су: услуга Интернет банкарства је доступна 24 часа дневно, накнаде и провизије за кориштење Интернет банкарства су повољније у односу на провизије код класичних плаћања, уштеда времена, те сигурност обављања трансакција.

Сигурност обављања трансакција представља можда и главни „магнет“ за привлачење нових корисника Интернет банкарства. Стога и банке на домаћем тржишту улажу значајне напоре како би обезбједили што већу сигурност својим клијентима. Тајност и неповредивост клијентових рачуна осигурана је примјеном сигурносног уређаја – токена, који служи за идентификацију корисника и потврду о извршењу трансакције уз помоћ генерисаног кода који се додјељује за сваку нову трансакцију.

Апликације за Интернет плаћање се најчешће гасе након одређеног, кратког, времена неактивности корисника, а битни подаци се не похрањују на уређај са ког се трансакција обавља. Банке значајну пажњу дају и заштити енкрипцијом, те су корисници ових банкарских услуга заштићени и на тај начин.

Корист Интернет трговине за домаћу економију може бити и у смањењу сиве економије, јер се трансакције врше директно на рачун предузећа које продаје производе, а постоји и обавеза предузећа да изда фискални рачун уз отпремљену робу.

## **ЗАКЉУЧАК**

Интернет трговина све више добија на значају у односу на традиционални начин трговине. Такав тренд присутан је и у нашој земљи.

Бројни су аргументи за и против овог начина трговине. Међу предности се могу навести јефтинији трошкови пословања за продавце, географски неограничена доступност тржишта, елиминише се непотребна папирологија, обављање куповине из удобности свог дома, брза испорука на жељену адресу, цијене производа су често ниже, шири асортиман понуде, док су недостаци: нису сви купци спремни да тргују преко Интернета, често је присутан недостатак повјерења, угрожена приватност података, велика могућност превара итд.

Интернет трговина у БиХ се и даље развија, а у прилог развоју иду и посљедње одлуке о повећању вриједности артикала на 300 КМ који улази у нашу земљу, а за који је купац ослобођен од плаћања свих намета.

Оваква мјера би могла да подстакне и пословне идеје које су засноване на Интернет трговини, а којим би се смањила висока стопа незапослености.

Такође, одређеним позитивним мјерама и подстицајима државе, привукли би се значајни инвеститори који су везани за Интернет трговину, а који би улагали у секторе као што су нпр. логистика, брзе поште, платформе за електронско плаћање и др.

Интернет трговина може бити добар начин за смањење високе стопе незапослености која је присутна у нашој држави. Позитиван примјер тога су и двије компаније из Бијељине „*Sport Vision*“ д.о.о. и „Машине и алати“ д.о.о. које су Интернет препознале као значајан канал за дистрибуцију производа које продају. Овакве пословне идеје доносе и нова радна мјеста, а остварени потенцијални приходи нису везани само за домаће тржиште, већ постоји могућност пласмана и у друге државе.

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] Закон о заштити потрошача у БиХ;
- [2] Закон о царинској политици БиХ;
- [3] Кезо, Е. (2015) *Сигурност услуга електронског банкарства у БиХ: Хакери не нападају кокузе*, преузето 1. маја са сајта: [www.faktor.ba](http://www.faktor.ba);
- [4] Перенда, А. *Трговина преко Интернета – први дио*, преузето 1. маја са сајта: [capitalia.ba](http://capitalia.ba);
- [5] Пилар, М. *Зашто треба да се упустите у Интернет продају*, преузето 1. маја са сајта: [www.mojafirma.rs](http://www.mojafirma.rs);
- [6] Станкић, Р. (2009) *Електронско пословање*, Београд: Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду;
- [7] Стојановић, И. (2011) *Електронска трговина и куповина путем Интернета у Србији*, Мастер рад, Универзитет Сингидунум - Пословна економија, Београд;

Статистички подаци преузети са интернет сајтова:

- [1] Блиц: [www.blic.rs](http://www.blic.rs);
- [2] Инфо Бијељина: [www.infobijeljina.com](http://www.infobijeljina.com);
- [3] *Klix*: [www.klix.ba](http://www.klix.ba);
- [4] Машине и алати д.о.о.: [www.masineialati.ba](http://www.masineialati.ba);
- [5] *OLX*: [www.olx.ba](http://www.olx.ba);
- [6] *Raiffeisen bank* д.д.: [raiffeisenbank.ba](http://raiffeisenbank.ba);
- [7] *Sport Vision* д.о.о.: [www.sportvision.ba](http://www.sportvision.ba);
- [8] Управа за индиректно опорезивање БиХ: <http://www.new.uino.gov.ba>;
- [9] Централна банка Босне и Херцеговине: [cbbh.ba](http://cbbh.ba);
- [10] *Wikipedia*: [wikipedia.org](http://wikipedia.org).

## SUMMARY

Internet trade is gaining in importance over the traditional way of trade. Such a trend is present in our country. There are numerous arguments for and against this mode of trade. Among the advantages can be listed cheaper operating costs for sellers, geographically unlimited market availability, eliminating unnecessary paperwork, shopping out of the comfort of your home, quick delivery to the desired address, product prices are often lower, a wider range of offers, while shortcomings: not all Customers willing to trade over the Internet, there is often a lack of trust, vulnerability of data, a great possibility of fraud, etc. The Internet trade in BiH is still developing, and positive effect on development can be the latest decision to increase the value of the products to 300 BAM entering our country, for which the buyer is exempted from paying all taxes. Such a measure could also encourage business ideas based on Internet trade, which would reduce the high unemployment rate. Also, with certain positive measures and incentives of the state, significant investors interested in Internet trade would be attracted, and who would invest in sectors such as logistics, express mail, electronic payment platforms, etc. Internet trading can be a good way to reduce the high unemployment rate that is present in our country. A positive example is the two companies from Bijeljina "Sport Vision" d.o.o. and "Machines and tools" d.o.o. which have recognized the Internet as a significant channel for the distribution of products they sell. These business ideas also bring new jobs, and realized potential revenues are not only related to the domestic market, but also the possibility of placement in other countries.