

NASTAVNO – NAUČNOM VEĆU
EKONOMSKOG FAKULTETA
UNIVERZITETA U BEOGRADU

Na osnovu odluke Nastavno naučnog veća Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu od 25. 11. 2020. godine, određeni smo za članove Komisije za ocenu doktorske disertacije kandidata Mihaila Paunovića. Pošto smo proučili podnetu doktorsku disertaciju pod naslovom „Uticaj intelektualnog kapitala na performanse poslovanja preduzetničkih firmi u Srbiji“ podnosimo sledeći

REFERAT O OCENI DOKTORSKE DISERTACIJE

1. Osnovni podaci o kandidatu i disertaciji

Mihailo Paunović je rođen 18. 11. 1986. godine u Beogradu. Osnovnu školu i gimnaziju završio je u Beogradu. Diplomirao je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 2009. godine (smer: Računovodstvo, revizija i finansijsko upravljanje). Master tezu pod nazivom “Primena finansijsko-matematičkih obračuna na tržištu novca” odbranio je na Ekonomskom fakultetu u Beogradu 2012. godine (smer Računovodstvo, revizija i poslovne finansije). Takođe je završio i master studije na Tias School for Business and Society, Tilburg University, Utreht, Holandija (International MSc in Business Administration/ Financial Management specialization), gde je 2012. godine odbranio master tezu pod nazivom „The Impact of Asset Liquidity on Leverage - Empirical Evidence of Privatized Firms in Serbia“. Septembra 2014. godine upisao je doktorske studije iz Finansija (PhD in Finance) na Le Bow College of Business, Drexel University, Filadelfija, SAD, gde je završio prvu godinu i položio devet ispita.

Oktobra 2016. godine upisao je doktorske studije na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, smer Poslovno upravljanje. Položio je sve ispite propisane planom i programom doktorskih studija sa prosečnom ocenom 10. Ispiti koje je položio su: Metodologija naučnog istraživanja I-D, Metodi i tehnike naučnog istraživanja i analize, Modeliranje i optimizacija, Upravljačko računovodstvo I-D, Ekonomika strategije, Metodologija naučnog istraživanja II-D, Strategija konkurentnosti, Korporativno upravljanje i Ekonometrija panela.

Od marta 2017. godine zaposlen je u Inovacionom centru Tehnološko-metalurškog fakulteta u Beogradu. U januaru 2020. godine izabran je u zvanje istraživač saradnik. Angažovan je u izvođenju nastave na predmetima Osnovi ekonomije i Ekonomika preduzeća i menadžment na osnovnim studijama na Tehnološko-metalurškom fakultetu u Beogradu.

Spisak objavljenih radova kandidata dat je u nastavku:

Paunović, M. (2020). The impact of human capital on financial performance of entrepreneurial firms in Serbia. *Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in*

Emerging Economies, forthcoming. DOI: 10.7595/management.fon.2020.0010 (rad iz doktorske disertacije)

Popović, Z., & **Paunović, M.** (2018). The dependence of the cost of capital on degree of diversification. *Montenegrin Journal of Economics*, 14(1), 53-67. DOI: 10.14254/1800-5845/2018.14-1.4

Đukić, P., **Paunović, M.**, & Tešić, N. (2018). Risk optimization in ecological management. In J. Kočović, J. Selimović, B. Boričić, V. Kaščelan, & V. Rajić (Eds.), *Quantitative models in economics* (pp. 437-464). University of Belgrade, Faculty of Economics. ISBN: 978-86-403-1561-6

Tešić, N., & **Paunović, M.** (2018). Possibilities of measuring catastrophic risks. In J. Kočović, B. Jovanović Gavrilović, B. Boričić, & M. Radović Marković (Eds.), *Insurance in the post-crisis era* (pp. 253-273). University of Belgrade, Faculty of Economics. ISBN: 978-86-403-1548-7

Mitrašević, M., **Paunović, M.**, & Janković, D. (2017). The importance and characteristics of business planning in the context of solvency II concept. In J. Kočović, B. Jovanović Gavrilović, B. Boričić, & M. Balleer (Eds.), *Challenges and tendencies in contemporary insurance market* (pp. 381-395). University of Belgrade, Faculty of Economics. ISBN: 978-86-403-1522-7

Paunovic, M., & Jankovic, D. (2016). Risk management in insurance premium formation. In J. Kočović, B. Jovanović Gavrilović, & D. Trifunović (Eds.), *Risk management in the financial services sector* (pp. 367-380). University of Belgrade, Faculty of Economics. ISBN: 978-86-403-1487-9

Kočović, J., **Paunović, M.**, & Jovović, M. (2016). Determining the discount rate: The case of oil industry in Serbia. *Ekonomika Preduzeća*, september-october, 371-381. DOI: 10.5937/ekopre1606371K

Paunovic, M. (2013). *The impact of asset liquidity on leverage- Empirical evidence of privatised firms in Serbia*. Lap Lambert Academic Publishing. ISBN-13: 978-3-659-31715-6

Nastavno-naučno veće Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu, na sednici održanoj 22. 5. 2019. godine, donelo je odluku da se kandidatu Mihailu Paunoviću odobri tema doktorske disertacije pod nazivom „Uticaj intelektualnog kapitala na performanse poslovanja preduzetničkih firmi u Srbiji“, i da se za mentora imenuje prof. dr Dragan Lončar. Veće naučnih oblasti pravno-ekonomskih nauka Univerziteta u Beogradu, na sednici održanoj 4. 6. 2019. godine, dalo je saglasnost na navedenu temu doktorske disertacije kandidata.

Prvi doktorandski kolokvijum, kandidat Mihailo Paunović položio je 25. 6. 2020. godine pred komisijom u sastavu: prof. dr Dragan Đuričin, prof. dr Dragan Lončar i dr Jelena Stanojević. Drugi doktorandski kolokvijum, kandidat je položio 1. 9. 2020. godine pred komisijom u istom sastavu.

Doktorska disertacija „Uticaj intelektualnog kapitala na performanse poslovanja preduzetničkih firmi u Srbiji“ kandidata Mihaila Paunovića ima ukupno 176 strana, uključujući spisak literature (8 strana), kao i priloge i biografiju (16 strana). Pored uvoda i zaključka disertacija sadrži pet delova: (1) Intelektualni kapital: pojmovi, definicije i odnosi, (2), Konkurentnost i intelektualni kapital, (3) Uloga i značaj intelektualnog kapitala u preduzetničkom procesu, (4) Intelektualni

kapital i performanse poslovanja preduzeća i (5) Empirijsko istraživanje uticaja intelektualnog kapitala na performanse poslovanja preduzetničkih firmi u Srbiji.

Disertacija sadrži 60 tabela i 21 sliku koje pružaju detaljnije informacije i ilustruju rezultate i zaključke koji su izneti u tekstu. U spisku literature navedeno je 164 relevantna izvora, koji obuhvataju članke iz međunarodnih naučnih časopisa, radne papire međunarodnih institucija, knjige iz naučnih oblasti koje su predmet disertacije, internet stranice i sl.

2. Predmet i cilj disertacije

Predmet disertacije je analiza uticaja intelektualnog kapitala (IK) na performasne preduzetničkih firmi u Srbiji. U skladu sa tim, **osnovni cilj disertacije** je da se ispita da li IK utiče na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji i ukoliko utiče, kakva je forma i jačina tih uticaja.

Za potrebe empirijskih istraživanja preduzetničke firme se različito definišu. U ovoj disertaciji, pod pojmom „preduzetničke firme“ podrazumevaju se mlada privredna društva iz različitih sektora i grana sa teritorije Republike Srbije koja su osnovana 2015. godine i koja su podnosila godišnje finansijske izveštaje zaključno sa 2017. godinom.

U literaturi postoje brojne definicije IK-a. Ono što je zajedničko za sve njih je to da IK predstavlja kombinaciju nematerijalnih resursa preduzeća kao što su: znanje, know-how, veštine, informacije, baze podataka, organizaciona struktura, izgrađene procedure, poslovna kultura, vrednosti, prisni odnosi sa kupcima i dobavljačima i reputacija. Takođe, postoje različite podele IK-a, s time što je u literaturi najčešće korišćena ona koja deli IK na ljudski kapital, strukturni kapital i relacioni kapital. Kategorizacija IK-a na ljudski, strukturni i relacioni je korišćena i u ovom istraživanju.

Kao pokazatelji performansi, u odnosu na koje je meren uticaj IK-a na uspešnost preduzeća, korišćeni su indikatori finansijskih, tržišnih i operativnih performansi. Indikatori finansijskih performansi koji su korišćeni su: prinos na poslovnu imovinu (engl. *Operating Return on Assets - Operating ROA*) i poslovni prihod preduzeća. Indikatori tržišnih performansi su obuhvatili merila kao što su: tržišno učešće, zadovoljstvo kupaca i stopa zadržavanja kupaca (retenciona stopa), a indikatori operativnih performansi merila kao što su: produktivnost zaposlenih, zadovoljstvo zaposlenih i fluktuacija zaposlenih.

U skladu sa podelom IK-a na ljudski, strukturni i relacioni, a polazeći od osnovnog cilja istraživanja, izvedena su tri specifična cilja. **Prvi specifični cilj** istraživanja je da se ispita da li i kako ljudski kapital utiče na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. **Drugi specifični cilj** je da se ispita da li i kako strukturni kapital utiče na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji, a **treći** da se utvrdi da li i kako relacioni kapital utiče na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. Drugim rečima, istraživanja u disertaciji nastoje da pruže odgovor na pitanje da li i kako IK i njegove komponente utiču na finansijske, tržišne i operativne performanse preduzetničkih firmi.

3. Osnovne hipoteze od kojih se polazilo u istraživanju

U skladu sa osnovnim i specifičnim ciljevima istraživanja, formulisane su sledeće istraživačke hipoteze:

H1: Ljudski kapital ima pozitivan uticaj na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji.

H1a: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost ljudskog kapitala u proseku imaju bolje finansijske performanse.

H1b: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost ljudskog kapitala u proseku imaju bolje tržišne performanse.

H1c: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost ljudskog kapitala u proseku imaju bolje operativne performanse.

H2: Strukturni kapital ima pozitivan uticaj na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji.

H2a: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost strukturnog kapitala u proseku imaju bolje finansijske performanse.

H2b: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost strukturnog kapitala u proseku imaju bolje tržišne performanse.

H2c: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost strukturnog kapitala u proseku imaju bolje operativne performanse.

H3: Relacioni kapital ima pozitivan uticaj na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji.

H3a: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost relacionog kapitala u proseku imaju bolje finansijske performanse.

H3b: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost relacionog kapitala u proseku imaju bolje tržišne performanse.

H3c: Preduzetničke firme koje imaju veću vrednost relacionog kapitala u proseku imaju bolje operativne performanse.

4. Kratak opis sadržaja disertacije

U skladu sa predmetom i ciljevima istraživanja, doktorska disertacija, pored uvoda i zaključka, sadrži pet logički povezanih i tematski zaokruženih delova.

U **prvom delu** IK je pojmovno određen. Razmatrane su različite definicije IK-a i njegov značaj. Zatim su analizirane komponente IK-a i različiti načini njegovog klasifikovanja. Nakon toga, analizirana je evolucija istraživanja IK-a kroz četiri faze.

Drugi deo se bavi uticajem IK-a na konkurentnost. IK se najpre posmatra na mikro nivou (iz perspektive stratejskog menadžmenta), a zatim i na makro nivou kao nacionalni IK. Posmatrajući IK-a na nivou preduzeća, analiziran je odnos između strategije i IK-a. Poseban značaj za povezivanje strategije i IK-a ima upravljanje inovacionim kapitalom, zbog čega se u ovom delu razmatra i inovativnost kao komponenta IK-a. Kod konkurentnosti na nivou nacionalne ekonomije, IK se posmatra kao pokretač stvaranja bogatstva na nivou gradova, regiona i država. Predstavljen je koncept nacionalnog IK-a koji promoviše stvaranje novih

industrijskih politika najrazvijenijih zemalja sa ciljem da se omogući prosperitet i ekonomski oporavak nakon globalne ekonomske krize. Na kraju je analizirana konkurentnost Srbije i date su preporuke za novi model rasta.

Treći deo je posvećen ulozi i značaju IK-a u preduzetničkom procesu. Preduzetnici, vlasnici menadžeri i mala preduzeća su najpre pojmovno određeni, a zatim su razmatrani razlozi za otpočinjanje biznisa i analiziran je doprinos preduzetnika stvaranju inovacija. Nakon toga, razmatrane su specifičnosti ispoljavanja IK-a i njegovih komponenti u preduzetničkim firmama i analiziran je relativni značaj komponenti IK-a za opstanak i rast preduzetničkih firmi u pojedinim fazama preduzetničkog procesa. Analizirana je svaka od faza preduzetničkog procesa uključujući fazu pre osnivanja preduzeća, fazu gestacije i fazu konsolidacije.

U **četvrtom delu** razmatrane su različite metode merenja IK-a i performansi poslovanja preduzeća. Predstavljene su četiri grupe metoda za merenje IK: direktne metode, metode tržišne kapitalizacije, metode prinosa na imovinu i tzv. scorecard metode. Nakon predstavljanja različitih pristupa merenju IK-a, predstavljene su metode za merenje performansi preduzeća. Najpre su predstavljene tradicionalne metode merenja performansi, zatim i savremene metode zasnovane na menadžmentu vrednosti. Nakon toga, dat je pregled literature o uticaju IK-a na performanse poslovanja preduzeća. Prvo su predstavljena istraživanja koja su rađena u svetu, a zatim i ona koja su rađena za Srbiju.

Peti deo predstavlja empirijsko istraživanje uticaja IK-a na performanse poslovanja preduzetničkih firmi u Srbiji. Poglavlje započinje pregledom dosadašnjih istraživanja iz ove oblasti. Zatim sledi prikaz metodologije istraživanja i opis uzorka. Nakon toga, prezentovani su rezultati istraživanja i objašnjen je njihov naučni i praktični doprinos. Na kraju su istaknuta ograničenja i date su preporuke za buduća istraživanja.

5. Metode koje su primenjene u istraživanju

U skladu sa predmetom, ciljevima istraživanja i formulisanim hipotezama, razvijena je metodologija istraživanja. Podaci o preduzetničkim firmama su dobijeni na osnovu upitnika koji im je poslat i iz redovnih godišnjih finansijskih izveštaja tih preduzeća. Osnovni metod koji je korišćen u analizi je **višestruka linearna i nelinearna regresiona analiza** gde zavisne promenljive predstavljaju različiti indikatori finansijskih, tržišnih i operativnih performansi, a nezavisne promenljive indikatori ljudskog, strukturnog i relacionog kapitala. U skladu sa tim, korišćene **zavisne promenljive** su: (1) prinos na poslovnu imovinu, (2) poslovni prihod, (3) tržišne performanse i (4) operativne performanse. **Nezavisne promenljive** koje su korišćene su elementi: ljudskog kapitala, strukturnog kapitala i relacionog kapitala.

Umesto jedne promenljive koja predstavlja vrednost ljudskog, strukturnog ili relacionog kapitala, u analizi je korišćeno nekoliko promenljivih za svaku od komponenti IK-a, s time što je njihov tačan broj utvrđen tek nakon sprovedene faktorske analize. Pored navedenih nezavisnih promenljivih, u analizi su korišćene i dve vrste **kontrolnih promenljivih**: (1) broj zaposlenih kao indikator veličine preduzeća i (2) tip grane (proizvodnja, trgovina, usluge vezane za proizvodnju ili ostale usluge).

Preduzeća iz sektora Prerađivačka industrija i Građevinarstvo su u ovom istraživanju klasifikovana kao proizvodna preduzeća, a preduzeća iz sektora Trgovina na veliko i malo;

popravka motornih vozila i motocikala kao trgovinska preduzeća. Preduzeća iz sektora Saobraćaj i skladištenje, Informisanje i komunikacije i Stručne, naučne, inovacione i tehničke delatnosti su klasifikovana kao preduzeća koja pružaju usluge vezane za proizvodnju. Konačno, preduzeća koja pružaju ostale usluge obuhvataju preduzeća iz sektora: Usluge smeštaja i ishrane, Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti, Finansijske delatnosti i delatnosti osiguranja, Poslovanje nekretninama, Obrazovanje, Zdravstvena i socijalna zaštita, Umetnost zabava i rekreacija i Ostale uslužne delatnosti.

Podaci o finansijskim merilima performansi su dobijeni na osnovu podataka iz redovnih godišnjih finansijskih izveštaja preduzeća za 2017. godinu, a podatak o broju zaposlenih je preuzet sa veb sajta Agencije za privredne registre. Prinos na poslovnu imovinu je izračunat deljenjem poslovnog dobitka sa prosečnom vrednošću imovine preduzeća.

Podaci o **tržišnim i operativnim performansama** su dobijeni na osnovu upitnika u kome su ispitanici ocenili performanse svog preduzeća u odnosu na konkurente na petostepenoj Likertovoj skali (1-značajno manje, 2-manje, 3-gotovo da nema razlike, 4-veće, 5-značajno veće). Ispitanici su ocenili tri varijable koje čine tržišne performanse (tržišno učešće, zadovoljstvo kupaca i stopa zadržavanja kupaca) i tri varijable koje čine operativne performanse (produktivnost zaposlenih, zadovoljstvo zaposlenih i fluktuacija zaposlenih). Ove varijable su zatim grupisane u faktore.

Nakon sprovedene faktorske analize izdvojena su dva faktora: faktor tržišne performanse i faktor operativne performanse. Na taj način svakom preduzeću je dodeljena jedna numerička promenljiva koja označava tržišne performanse i druga numerička promenljiva koja označava operativne performanse. Ove promenljive su kasnije korišćene u regresionoj analizi kao zavisne promenljive.

Podaci o vrednosti **ljudskog, strukturnog i relacionog kapitala** su takođe dobijeni na osnovu upitnika u kome su ispitanici dobili dve vrste pitanja. U prvoj vrsti pitanja ispitanici su ocenjivali različite tvrdnje na petostepenoj Likertovoj skali (1-apsolutno se ne slažem, 2-ne slažem se, 3-delimično se slažem, 4-slažem se, 5-apsolutno se slažem). U drugoj vrsti pitanja od ispitanika se tražilo da upišu neki broj kao, na primer, da napišu koliko su imali godina radnog iskustva kada su osnovali preduzeće. S obzirom da su podaci dobijeni na osnovu druge grupe pitanja bili u nestandardizovanom obliku, neophodno ih je bilo konvertovati u odgovarajuće vrednosti na skali od 1 do 5 kako bi bili uporedivi sa podacima dobijenim ocenjivanjem tvrdnji na petostepenoj Likertovoj skali.

U ovom istraživanju, ljudski kapital je podeljen na pet elemenata: (1) Znanje preduzetnika, (2) Motivacija, (3) Posvećenost i istrajnost, (4) Socijalne veštine i (5) Interakcija između članova tima. Strukturni kapital je podeljen na tri elementa: (1) Inovacije procesa i rutinski postupci, (2) Efikasnost proizvodnje proizvoda/usluga i (3) Kultura organizacije, a relacioni kapital na četiri elementa: (1) Odnosi sa kupcima i dobavljačima, (2) Podrška putem neformalnih mreža, (3) Lokacija preduzeća i (4) Reputacija.

Nakon popunjavanja upitnika, odgovori na pitanja su pretvoreni u numeričke promenljive. Zatim je sprovedena faktorska analiza i numeričke promenljive koje predstavljaju odgovore na pitanja o ljudskom, strukturnom i relacionom kapitalu su grupisane u faktore. Ovi faktori predstavljaju numeričke promenljive koje su kasnije korišćene kao nezavisne promenljive u regresionoj analizi.

6. Ostvareni rezultati i naučni doprinos disertacije

Ostvareni rezultati

Rezultati istraživanja su pokazali da znanje preduzetnika, unapređenje procesa i lokacija preduzeća pozitivno utiču na visinu prinosa na poslovnu imovinu. Efikasnost proizvodnje i lokacija preduzeća pozitivno utiču na visinu poslovnog prihoda.

Hipoteza H1a glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost ljudskog kapitala u proseku imaju bolje finansijske performanse. Utvrđeno je da znanje preduzetnika kao element ljudskog kapitala pozitivno utiče na visinu prinosa na poslovnu imovinu. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H1a potvrđena.

Hipoteza H2a glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost strukturnog kapitala u proseku imaju bolje finansijske performanse. Utvrđeno je da unapređenje procesa i efikasnost proizvodnje kao elementi strukturnog kapitala pozitivno utiču na finansijske performanse. Unapređenje procesa pozitivno utiče na visinu prinosa na poslovnu imovinu, a efikasnost proizvodnje pozitivno utiče na visinu poslovnog prihoda. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H2a potvrđena.

Hipoteza H3a glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost relacionog kapitala u proseku imaju bolje finansijske performanse. Utvrđeno je da lokacija preduzeća kao element relacionog kapitala pozitivno utiče i na visinu prinosa na poslovnu imovinu i na visinu poslovnog prihoda. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H3a potvrđena.

Rezultati istraživanja su takođe pokazali da interakcija između članova tima, socijalne veštine i istrajnost i reputacija preduzeća pozitivno utiču na tržišne performanse. Hipoteza H1b glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost ljudskog kapitala u proseku imaju bolje tržišne performanse. Utvrđeno je da interakcija između članova tima i socijalne veštine i istrajnost kao elementi ljudskog kapitala pozitivno utiču na tržišne performanse. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H1b potvrđena.

Hipoteza H2b glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost strukturnog kapitala u proseku imaju bolje tržišne performanse. Utvrđeno je da nijedan od elemenata strukturnog kapitala nema uticaj na tržišne performanse. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H2b odbačena.

Hipoteza H3b glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost relacionog kapitala u proseku imaju bolje tržišne performanse. Utvrđeno je da reputacija preduzeća kao element relacionog kapitala pozitivno utiče na tržišne performanse. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H3b potvrđena.

Konačno, rezultati istraživanja su pokazali da unapređenje procesa, efikasnost proizvodnje, kultura organizacije i reputacija preduzeća pozitivno utiču na operativne performanse. Hipoteza H1c glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost ljudskog kapitala u proseku imaju bolje operativne performanse. Utvrđeno je da nijedan od elemenata ljudskog kapitala nema uticaj na operativne performanse. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H1c odbačena.

Hipoteza H2c glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost strukturnog kapitala u proseku imaju bolje operativne performanse. Utvrđeno je da unapređenje procesa, efikasnost proizvodnje i kultura organizacije kao elementi strukturnog kapitala pozitivno utiču na operativne performanse. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H2c potvrđena.

Hipoteza H3c glasi da preduzetničke firme koje imaju veću vrednost relacionog kapitala u proseku imaju bolje operativne performanse. Utvrđeno je da reputacija preduzeća kao element relacionog kapitala pozitivno utiče na operativne performanse. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H3c potvrđena.

Hipoteza H1 glasi da ljudski kapital ima pozitivan uticaj na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. Utvrđeno je da ljudski kapital ima pozitivan uticaj na finansijske i tržišne performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. Uticaj ljudskog kapitala na operativne performanse nije utvrđen. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H1 delimično potvrđena.

Hipoteza H2 glasi da strukturni kapital ima pozitivan uticaj na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. Utvrđeno je da strukturni kapital ima pozitivan uticaj na finansijske i operativne performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. Uticaj strukturnog kapitala na tržišne performanse nije utvrđen. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H2 delimično potvrđena.

Hipoteza H3 glasi da relacioni kapital ima pozitivan uticaj na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. Utvrđeno je da relacioni kapital ima pozitivan uticaj na finansijske, tržišne i operativne performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. Na osnovu toga zaključeno je da je hipoteza H3 potvrđena.

Najveći uticaj na performanse poslovanja preduzetničkih firmi u Srbiji imaju efikasnost proizvodnje, unapređenje procesa, reputacija i lokacija preduzeća. Povećanje efikasnosti proizvodnje za 10% u proseku dovodi do povećanja poslovnog prihoda za 5,725% i unapređenja operativnih performansi za 1,833%. Unapređenje procesa za 10% u proseku dovodi do unapređenja operativnih performansi za 2,026%.

Naučni doprinos disertacije

Doktorska disertacija predstavlja spoj nekoliko relevantnih i aktuelnih oblasti i područja istraživanja kao što su strategijski menadžment, poslovna strategija, bihejvioralna ekonomija, merenje performansi i preduzetništvo. Pojedinačno posmatrano, u svakoj od ovih oblasti i područja istraživanja mogu se identifikovati naučno veoma interesantni problemi i pitanja, a njihovim povezivanjem i ukrštanjem ova pitanja i problemi dobijaju sasvim nove, specifične oblike ispoljavanja. U tom smislu, o naučnom doprinosu ove doktorske disertacije se može suditi sa stanovišta značaja svake od navedenih oblasti i područja istraživanja, kao i sa stanovišta specifičnosti elemenata IK-a u preduzetničkim firmama, osobenim manifestacijama IK-a u različitim fazama preduzetničkog procesa i značaju IK-a za opstanak i rast ovih preduzeća.

U savremenim uslovima koje odlikuju česte i nagle nesistematske promene, rastući broj rizika i sve složeniji oblici ispoljavanja njihovog uticaja na poslovanje preduzeća, eksponencijalni rast značaja informacija, novih tehnologija i poslovnog i društvenog umrežavanja, nematerijalna aktiva i IK postaju kritični faktor performansi i konkurentske pozicije savremenih preduzeća. Pored toga, aktuelnosti proučavanja uticaja IK-a na performanse preduzeća doprinosi i činjenica

da se u uslovima stalnih promena menja i uloga IK-a u procesu formulisanja poslovne strategije, kao i u njenoj implementaciji. Imajući to u vidu, ne čudi da su proučavanje IK-a, istraživanje uticaja IK-a na performanse preduzeća i analiza veze između IK-a i strategije preduzeća teme koje su u vrhu interesovanja naučne javnosti iz oblasti Poslovne ekonomije već više od dve decenije i da vremenom dobijaju sve veći značaj. O tome, između ostalog, svedoči i činjenica da su rezultati dosadašnjih istraživanja objavljeni u nekoliko stotina radova, monografija i članaka objavljenih u specijalizovanim časopisima.

Nešto novija, ali brzo rastuća po broju i značaju je literatura o odnosu IK-a i preduzetničkih firmi. Aktuelnosti proučavanja uticaja IK-a na performanse poslovanja preduzetničkih firmi doprineli su brojni faktori. Pre svega, to je u ranijim istraživanjima utvrđen uticaj IK-a na poslovne performanse najvećeg broja preduzeća, ali i sve veći značaj preduzetničkih firmi u rešavanju najznačajnijih ekonomskih problema savremenih ekonomija kao što su doprinos zapošljavanju, inovativnosti, diversifikaciji privredne strukture i ravnomernijem lokalnom i regionalnom razvoju. Pored toga, aktuelnosti proučavanja uticaja IK-a na performanse preduzetničkih firmi doprinose uočene specifičnosti ovih odnosa u poređenju sa drugim preduzećima. To su različiti elementi koji čine ljudski, strukturni i relacioni kapital u preduzetničkim firmama u odnosu na druga preduzeća, različiti značaj tih elemenata za uspeh preduzetničkih firmi u pojedinim fazama preduzetničkog procesa i specifičnosti upravljanja IK-om u preduzetničkim firmama. Konačno, aktuelnosti ove teme doprinosi sve veći značaj koji u savremenom društvu dobijaju neki oblici preduzetništva ili preduzetničkih firmi, kao što je, na primer, socijalno ili međunarodno preduzetništvo.

Naučni doprinos disertacije se ogleda u tome što ona predstavlja jedno od retkih istraživanja o uticaju IK-a na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji. Janošević et al. (2013)¹ su istraživali uticaj IK-a na finansijske performanse 100 najprofitabilnijih preduzeća iz realnog sektora u Srbiji. Janošević & Dženopoljac su istraživali uticaj IK-a na tržišnu vrednost i finansijske performanse preduzeća listiranih na Beogradskoj berzi (2015), kao i uticaj IK-a na finansijske performanse najvećih izvoznika u Srbiji (2012a). Dženopoljac et al. (2016) su istraživali uticaj IK-a na finansijske performanse preduzeća koja pripadaju IKT sektoru u Srbiji. Bontis et al. su istraživali uticaj IK-a na performanse preduzeća u hotelijerskoj industriji (2015) i bankarskom sektoru (2013), a Komnenić et al. (2011) uticaj IK-a na performanse bankarskog sektora u Srbiji. Komnenić & Pokrajčić (2012) su istraživale uticaj IK-a na performanse multinacionalnih kompanija koje posluju u Srbiji. Metodologija koji su ovi autori koristili se značajno razlikuje od metodologije koja je korišćena u ovom istraživanju, što zajedno sa predmetom istraživanja čini ovo istraživanje originalnim.

U svetu postoji veoma mali broj istraživanja o uticaju IK-a na performanse preduzetničkih firmi. Pena (2002) je istraživao uticaj IK-a na uspeh start-up preduzeća u Španiji, a Hormiga et al. (2011) uticaj IK-a na uspeh novoosnovanih preduzeća koja su registrovana na Kanarskim ostrvima. Matricano (2016) je istraživao uticaj IK-a na verovatnoću osnivanja start-up preduzeća u Italiji, a Khan et al. (2019) uticaj IK-a na odluku da se osnuje preduzeće u Indiji. Ramos-Rodríguez et al. (2010) su istraživali uticaj intelektualnog i socijalnog kapitala na sposobnost uočavanja prilika za otpočinjanje biznisa u Španiji, a Petrova Galabova (2014) da li preduzetničke firme u Bugarskoj prepoznaju IK i kako njime upravljaju.

¹ Reference navedene u ovom Referatu sastavni su deo spiska literature odobrene prijave doktorske disertacije, ali i doktorske disertacije.

Rezultati dobijeni u ovom istraživanju su uporedivi sa rezultatima sličnih istraživanja koja su rađena u svetu. To omogućava utvrđivanje razlika između toga kako različite komponente IK-a utiču na performanse preduzetničkih firmi u Srbiji, a kako u drugim zemljama. Jačina ovih uticaja između Srbije i drugih zemalja se takođe može uporediti.

Konačno, rezultati istraživanja mogu pomoći preduzetnicima/osnivačima preduzeća, ali i kreatorima ekonomskih i razvojnih politika, da bolje razumeju značaj IK-a i njegovih komponenti za unapređenje performansi poslovanja preduzetničkih firmi u Srbiji. Vlasnici preduzeća i kreatori politika bi trebali da usmere posebnu pažnju na one elemente IK-a za koje je utvrđeno da pozitivno utiču na performanse preduzetničkih firmi.

6. Zaključak

Na osnovu detaljnog uvida u doktorsku disertaciju kandidata Mihaila Paunovića, Komisija konstatuje da je kandidat uspešno obradio temu doktorske disertacije, oslanjajući se na adekvatnu naučnu metodologiju i relevantnu, znalački odabranu literaturu i da je reč o originalnom i samostalnom naučnom delu, značajnom sa naučnog i šireg društvenog aspekta. Polazeći od svega iznetog, imajući u vidu kvalitet, značaj, ostvarene rezultate i naučni doprinos doktorske disertacije kandidata predlažemo Nastavno-naučnom veću Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu da prihvati i odobri javnu odbranu doktorske disertacije kandidata Mihaila Paunovića pod nazivom „Uticaj intelektualnog kapitala na performanse poslovanja preduzetničkih firmi u Srbiji“.

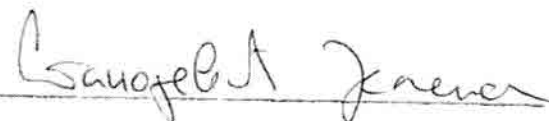
U Beogradu, 15.12.2020 godine

Članovi komisije:




Prof. dr Dragan Đurićin

Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet



dr Jelena Stanojević, docent

Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet



Prof. dr Gordana Kokeza