

Uticaj intelektualnog kapitala na poslovne performanse zelene ekonomije

The impact of intellectual capital on the business performance of the green economy

Ana Dukić¹, Ana Urošević², Dejan Riznić^{3}*

^{1,2}Akademija Šumadija, Odsek Aranđelovac, Aranđelovac, Srbija /
Šumadija Academy, Aranđelovac department, Aranđelovac, Serbia

³Univerzitet u Beogradu, Tehnički fakultet u Boru, Srbija /
University of Belgrade, Technical Faculty, Bor, Serbia

*Autor za prepisku / Corresponding author

Rad primljen / Received: 07.02.2023, Rad prihvaćen / Accepted: 21.04.2023.

Sažetak: Kompanije svoju konkurentsku prednost ostvaruju na bazi intelektualnog kapitala (IK) koji ima uticaj i na rast poslovnih performansi kompanije. Shodno tome, cilj rada jeste sagledavanje uticaja komponenata IK na poslovne performanse kompanija u zelenoj ekonomiji. Uspeh kompanija bazira se na aktivnostima zasnovanim na znanju koje za cilj imaju razvoj novih proizvoda, usluga i procesa. Upravljanje znanjem utiče na poboljšanje performansi zaposlenih, što predstavlja izuzetno važan faktor u ostvarivanju konkurentske prednosti, te je stoga znanje neophodno posmatrati kao nezamenljiv strateški resurs. Stvorena dodata vrednost ne zavisi od obima proizvodnje, već od znanja koje je ugrađeno u proizvode ili usluge zelene ekonomije. Najrazvijenije zemlje, više od polovine bruto domaćeg proizvoda zasnivaju na znanju. Ekonomija zasnovana na znanju je termin koji se koristi kako bi opisao globalnu ekonomiju. Svetska ekonomija godinama u nazad beleži značajne transformacije. Jedan od rezultata takvih transformacija je povećanje vrednosti nematerijalnih sredstava. Stvaranje održive konkurentske prednosti bazira se na investicijama u IK. Međutim nedovoljan je broj empirijski verifikovanih zakonitosti koje bi mogle da se bezuslovno prihvate. Pojedina istraživanja pokazuju da zemlje koje intenzivno ulažu u IK ne potvrđuju da je IK uticao na poslovne performanse. Zaključak koji se nameće jeste da način upravljanja IK utiče na poslovne performanse, odnosno da se efekti korišćenja IK ne ostvaruju po automatizmu.

Ključne reči: Intelektualni kapital (IK), zelena ekonomija, poslovne performanse, nematerijalna sredstva.

Abstract: Companies achieve their competitive advantage on the basis of IC that affects the growth of business performance. Consequently, the aim of this paper is to assess the impact of IC components on the business performance in green economy. The company's success is based on knowledge-based activities in the development of new products, services and processes. Knowledge management affects the improvement of employee performance, which is an important factor in achieving the company's competitiveness. Therefore knowledge must be considered as an irreplaceable strategic resource. The created extra value do not depends on the increase of the produced quantity, but on the knowledge that is embedded in the products or services of green economy. The developed economies base more than half of their GDP on knowledge. The knowledge-based economy is a term used to describe the global economy. The world economy has been experiencing significant transformations. One of the results is an increase in the value of intangible assets. Creating a sustainable competitive advantage is based on investments in IC. However, there are an insufficient number of empirical verification. Certain studies show that countries that invest intensively in IC do not confirm the statement that IC has influenced business performance. The conclusion that emerges is that the way IC is managed affects business performance, that is, the effects of using IC are not achieved automatically.

Keywords: Intellectual capital (IC), green economy, business performance, intangible assets.

¹orcid.org/0000-0003-2349-2805, e-mail: adukic@asss.edu.rs

²orcid.org/0000-0002-1978-0321, e-mail: aurosevic@asss.edu.rs

³orcid.org/0000-0002-8213-2722, e-mail: driznic@tfbor.bg.ac.rs

UVOD / INTRODUCTION

U protekloj deceniji stručna literatura značajnu pažnju posvećuje ulozi znanja kao ključnog faktora globalne konkurentnosti 21. veka. U ekonomiji zasnovanoj na znanju, znanje predstavlja temelj strategije za sticanje održive konkurentske prednosti (Bollen et al., 2005). Još 1911. u delu *The Principles of Scientific Management*, Frederick Taylor je izneo naučnu važnost znanja i iskustva zaposlenih, a Joseph Schumpeter je 1934. u delu *The Theory of Economic Development*, prateći ekonomske promene izneo da je za nove proizvode ključna rekombinacija znanja.

Uspeh kompanija bazira se na njihovim intelektualnim sistemima i na znanju zasnovanim aktivnostima razvoja novih proizvoda, usluga i procesa. Upravljanje znanjem utiče na poboljšanje performansi zaposlenih, što predstavlja izuzetno važan faktor u ostvarivanju konkurentske prednosti kompanije, te je stoga znanje koje doprinosi ostvarivanju osnovnih ciljeva kompanije neophodno posmatrati kao nezamenljiv strateški resurs preduzeća i zelene ekonomije. Stvorena dodata vrednost ne zavisi više od kvantiteta, odnosno od povećavanja proizvedene količine, već od znanja koje je ugrađeno u proizvode ili usluge. U vezi sa tim evidentno je da se vrednost u ekonomiji znanja ne stvara kvantitetom proizvedenih proizvoda već kvalitetom koji stvaraju radnici znanja.

Danas, kupci kupuju nov proizvod, ne zato što prethodni više ne ispunjava svoju funkciju već zato što novi sadrži više znanja. Zbog toga, ne zastareva fizička komponenta proizvoda, već njegova nematerijalna komponenta - znanje. Najrazvijenije ekonomije sveta, više od polovine bruto domaćeg proizvoda zasnivaju na znanju. Ekonomija zasnovana na znanju je termin koji se koristi kako bi opisao globalnu ekonomiju. Svetska ekonomija godinama unazad beleži značajne transformacije. Jedan od rezultata takvih transformacija je povećanje vrednosti nematerijalnih sredstava. Stvaranje održive konkurentske prednosti bazira se na investicijama u IK.

Koncept IK je nastao kao rezultat sagledavanja uloge i značaja jedne specifične vrste resursa za ostvarivanje konkurentske prednosti. Intelektualni kapital je predmet istraživanja i interesovanja akademika, profesora i praktičara. S obzirom da se radi o novoj oblasti istraživanja, IK predstavlja problematiku vrednu diskusije. Uspešnost savremenog poslovanja sve više je uslovljena intelektualnim sposobnostima zaposlenih u odnosu na fizičko angažovanje. On se pojavljuje u bilansu stanja kompanije i ima veću vrednost nego fizička sredstva. Predstavlja znanje koje je vredno za kompaniju i određuje konkurentsku prednost preduzeća.

1. MATERIJALI I METODE /
MATERIALS AND METHODS

Poslednje dve decenije sve više dobijaju na značaju istraživanja u oblasti merenja i vrednovanja IK, gde se IK posmatra kao faktor koji utiče na poslovne performanse koje su značajne u procesu stvaranja vrednosti. Naime, IK igra značajnu ulogu u savremenom pristupu poslovanju, jer predstavlja ukupna znanja unutar kompanije koja podrazumevaju stvaranje vrednosti i na bazi toga sticanje održive konkurentske prednosti. Na bazi stručne literature došlo se do jedinstvenog zaključka da IK opredeljuje potencijal rasta preduzeća i generiše najveći deo uvećane vrednosti.

Pojam IK se može razumeti i interpretirati na različite načine jer je sama njegova priroda apstraktna, dinamična i nehomogena. Harrison i Sullivan (2000) smatraju da intelektualni kapital predstavlja „znanje koje se može pretvoriti u profit“ i da su nematerijalna ulaganja pokretači vrednosti koji „transformišu produktivne resurse u imovinu sa dodatom vrednošću“. Oni IK razdvajaju u dve kategorije: intelektualnu svojinu i sredstva znanja. Mouritsen (2004) sugerise da IK obuhvata zaposlene sa svojim znanjem i iskustvom, informacionu tehnologiju, intelektualnu svojinu i informacije koje se mogu koristiti za stvaranje bogatstva. Prema njemu IK predstavlja mehanizam koji omogućava povezivanje raznih sredstava u proizvodnom procesu kompanije. Svaki element samostalno bez međusobnog povezivanja nema nikakvu vrednost.

Evolucija IK može se posmatrati kroz tri faze (Guthrie et al., 2012). Prva faza se bavi razvojem okvira za razumevanje značaja IK posebno sa stanovišta stvaranja i upravljanja održivom konkurentskom prednošću. Ova faza je bila aktuelna 90-ih godina prošlog veka. Do sredine prve decenije 21. veka aktuelna je druga faza koja u svoj fokus stavlja merenje i upravljanje IK sa posebnim naglaskom na istraživanje uticaja IK na poslovne performanse preduzeća i proces stvaranja vrednosti. Od 2004. godine počinje treća faza evolucije IK u kojoj se sagledava uloga IK sa stanovišta prakse, pre svega korišćenja IK u procesu upravljanja preduzećem (Dumay, Garanina, 2013).

Sve više postaje neophodno da se utvrdi koliko IK utiče na poslovne performanse preduzeća i kako meriti njegov uticaj. Rezultati studije Sydler-a i dr. (2014) opravdavaju potrebu za ulaganjem u IK. U ovoj studiji, autori pokazuju da se nakon jedne godine ulaganja u IK rezultati transformišu u prihode. Oni zaključuju da se ova investicija može brzo povratiti. Intelektualnim kapitalom kao izvorom konkurentske prednosti mora se sistematski upravljati. Takođe je važno da postoji proces valorizacije IK.

Procesom procene IK sagledava se njegov uticaj na profitabilnost preduzeća, naravno i zelene ekonomije.

Ljudski kapital preduzeća čine kompetencije, znanje, kapaciteti, talenti, know-how, stavovi, motivacija, performanse, etičko ponašanje, vrednosti, kreativni potencijali, inovacije, zadovoljstvo i lojalnost, intelektualna agilnost, spretnost i iskustva zaposlenih i menadžmenta. Ljudski resursi, kao i drugi resursi, su ograničeni. Ova vrsta resursa je vredna, ali je retka. Stoga je neophodno shvatiti da opstanak i prosperitet preduzeća zavise od njihove sposobnosti da privuku, zadrže i unaprede talentovane ljudske resurse. Posledično, ulaganje u ljudske resurse postaje osnovni vid investiranja i stvaranja trajne konkurentne prednosti. Preduzeća stvaraju nova znanja kroz interakciju i na bazi postojećih znanja. Stoga preduzeća sa visokim IK mogu lakše stvoriti nova znanja nego preduzeća sa niskim IK.

Preduzeća koja su znanjem intenzivna, gde postoji velika baza znanja i vrši se konstantna razmena znanja pozitivno utiču na svoje performanse. Upravljanje IK smatra se procesom stvaranja vrednosti i znanja, što rezultira profitabilnim poslovanjem preduzeća. Veštine za stvaranje, umnožavanje i korišćenje znanja su sve više neophodne. Stoga preduzeća čiji zaposleni imaju specifična znanja stvaraju održivu konkurentsku prednost. Strukturalni kapital sastoji se od skupa nematerijalnih sredstava i znanja koja proizilaze iz organizacionih procesa čiji je vlasnik preduzeće i u njegovom vlasništvu ostaju i ako zaposleni napusti preduzeće. Strukturalni kapital preduzeće može apsorbovati od svojih zaposlenih čak i kada prestanu da rade u njemu. On se bazira na odnosima među ljudima i njihovoj povezanosti.

Relacioni kapital se može definisati kao skup veština unutar preduzeća i relacije koje se prave sa različitim tržišnim akterima izvan preduzeća. To je eksterni kapital koji uključuje brojne eksterne odnose sa različitim stejkholderima (kupci, dobavljači, kreditori, investitori) i njihovu percepciju preduzeća. Primeri relacionog kapitala mogu biti brend, zadovoljstvo klijenata, umreženost sa klijentima i dobavljačima, licence, kanali prodaje i druga eksterna umrežavanja. Svi elementi IK su međusobno povezani i stvaraju jaku bazu koja utiče na konkurentnost preduzeća.

Pojedini autori razlikuju procesni kapital i inovativni kapital (Mallins, 2002). Procesni kapital predstavlja sposobnost da se formalizuju aktivnosti i procesi, uloga i odgovornost zaposlenih, dok inovativni kapital obuhvata skup tehnologija, procesa i metoda koje preduzeće poseduje. Prema nedavnim istraži-

vanjima naglašava se da je inovativni kapital najnovija vrsta kapitala koja ima ključnu razvojnu ulogu u preduzeću i drastično menja svet u kome živimo. Inovativni i ljudski kapital su povezani jer ljudski kapital igra važnu ulogu u poboljšanju različitih aspekata inovativnih performansi.

U prethodnom periodu razvijen je veliki broj različitih metoda za merenje IK i to uz pomoć nefinansijskih i finansijskih merila performansi. Sve metode merenja se mogu svrstati u četiri velike kategorije: 1. direktne metode merenja (engl. Direct Intellectual Capital Methods, DICM), 2. metode tržišne kapitalizacije (engl. Market Capitalization Methods, MCM), 3. metode zasnovane na prinosu na aktivu (engl. ROA Methods) i 4. scorecard model. Pomoću prve tri metode meri se finansijska vrednost IK, dok se poslednja metoda fokusira na nefinansijska merila IK.

2. REZULTATI I DISKUSIJA / RESULTS AND DISCUSSION

Postoje mnoga istraživanja sprovedena širom sveta koja potvrđuju da IK ima pozitivan uticaj na poslovne performanse preduzeća. Longitudinalna studija koja je sprovedena u periodu od osam godina (1993-1996 i 2003-2006) u okviru tri industrije visokih tehnologija u SAD rezultirala je zaključkom da u analiziranim industrijama ne postoji adekvatno deljenje znanja zbog visokih rizika industrijske špijunaže. Međutim, studija je pokazala da IK i efektivno upravljanje znanjem pozitivno utiču na tržišne performanse. U studiji koja je sprovedena u italijanskoj prehrambenoj industriji istraživao je uticaj pojedinih komponenti IK na performanse zaposlenih i došlo se do zaključka da ljudski i strukturalni kapital imaju jak pozitivan uticaj na performanse zaposlenih, dok uticaj relacionog kapitala nije do kraja jasno identifikovan.

Najuspešnija preduzeća poseduju vrednost IK koja je u proseku od 10 do 20 puta veća od vrednosti materijalne aktive. Posmatrano u periodu od 1975-2005. godine učešće knjigovodstvene vrednosti nematerijalne aktive u ukupnoj knjigovodstvenoj vrednosti aktive je povećano sa 1,9% na 43,2% dok je u istom periodu učešće knjigovodstvene vrednosti nematerijalne aktive u tržišnoj kapitalizaciji povećano sa 1,6% na 15,5%.

Evidentno je da je svakih 10 godina učešće udvostručavano što ide u prilog važnosti IK za uspešno poslovanje preduzeća

Priroda IK je multidimenzionalna i sastoji se od ljudskog, strukturalnog i društvenog kapitala. Ljudski kapital uključuje eksplicitno znanje, iskustvo, profesionalne veštine i sposobnosti koje poseduju i koriste

zaposleni. To je znanje u vlasništvu pojedinca i „srce“ IK, tj. najveća i najvažnija nematerijalna imovina u preduzeću. Ljudski kapital podrazumeva procese koji se odnose na obuku, obrazovanje i druge profesionalne inicijative za povećanje nivoa znanja, veština, sposobnosti i vrednosti (Kalkan, et al., 2014). Čine ga četiri komponente: 1) elementi koje svaki zaposleni unosi u radni proces (inteligencija, energija, entuzijazam, iskustvo, veštine, emotivna inteligencija i sl.), 2) sposobnosti učenja (unapređenje, inteligencija i kreativnost), 3) sposobnost delovanja (konverzija podataka i informacija za akciju) i 4) motivacija (podela informacija i znanja i razvoj timskog duha i ciljne orijentacije). Globalno posmatrano, traženja za ljudskim resursima raste po stopi od 9-11%, dok ponuda raste po stopi od 6-7% godišnje.

Strukturalni kapital predstavlja strateško sredstvo koje objedinjuje fizičku i nefizičku infrastrukturu organizacije, tj. operativne sisteme, procese, procedure, baze podataka, strateške planove, rutine i informacije, tehnologije (Cisneros, Perlina, 2018). On predstavlja skelet i lepak preduzeća jer pruža alate i arhitekturu za zadržavanje i sticanje znanja. Strukturni kapital određuje „šta se dešava među ljudima, ako su ljudi povezani unutar kompanije i šta ostaje kada zaposleni napusti kompaniju“ (Halim, 2010). Strukturni kapital je znanje koje obuhvata korporativnu kulturu, informativne tehnologije i eksplicitno znanje, inovacije proizvoda i optimizaciju procesa.

Pojedini autori strukturalni kapital dele na inovativni kapital i procesni kapital. Inovativni kapital se može definisati kao intelektualna svojina unutar organizacije, kao što su patenti, zaštitni znaci, autorska prava i baze podataka. Procesni kapital obuhvata operativne procese, organizacionu kulturu i informacione tehnologije. Strukturni kapital omogućava efikasno funkcionisanje IK i predstavlja organizacionu filozofiju.

Welbourne i Pardo-del-Val (2008) su identifikovali relacionalni kapital kao nematerijalnu imovinu koja se zasniva na razvoju, održavanju i negovanju visokokvalitetnih odnosa sa bilo kojom kompanijom, pojedincima ili grupom koja utiče na poslovanje. Relacionalni kapital se sastoji od svih formalnih i neformalnih poslovnih odnosa. Naime, radi se o odnosima između kompanije i eksternih stejkholdera (Cisneros and Perlina, 2018; Halim, 2010). Oni ukazuju na to da su tri elementa IK međusobno povezana u konstantnoj interakciji i kolaboraciji što dovodi do formiranja jake intelektualne kapitalne baze koja stvara ili utiče na konkurentsku poziciju firme.

Bayburina i Golovko (2009) strukturu IK opisuju na sledeći način: ljudski kapital (ključna znanja i sposobnosti osoblja), procesni kapital (ključne karakteristike poslovnih procesa kompanije), klijentski kapital (ključne karakteristike preduzeća koje su neophodne za stvaranje odnosa i lojalnosti sa klijentima), kapital inovacija (primena tehnika inovativnih aktivnosti, kako bi se održao rast kompanija), mrežni kapital (sinergija koja potiče od interakcije kompanije sa drugim kompanijama).

Bayburina i Golovko zaključuju da je intelektualna vrednost kompanije deo ukupne vrednosti, stvoren kroz proces akumulacije intelektualnih komponenti. IK se definiše kao kolektivna intelektualna moć kompanije. Prema ovoj definiciji, IK sadrži razne oblike znanja, važne informacije, intelektualnu svojinu i iskustvo koji se mogu koristiti za stvaranje bogatstva. Iako je veoma teško precizno meriti i vrednovati intelektualni kapital, njegov uticaj na konkurentnost kompanije ostaje neosporan.

Evidentno je da su različiti istraživači prihvatili ljudski, strukturalni i relacionalni kapital kao ključne komponente IK. Posmatajući ove tri dimenzije činjenica je da jedino ljudski kapital ne može biti u vlasništvu preduzeća za razliku od drugih oblika kapitala. Ljudski kapital se može definisati kao kombinovanje ljudskih sposobnosti za rešavanje poslovnih problema. Na tržištu posebno postoji potreba za visoko potentnim ljudskim resursima koji su obrazovani i sa dobrom praksom. Zadatak je preduzeća da efektivno koristi svoje ljudske resurse, ali i da podstakne njihovu kreativnost i međusoban proces učenja (učenje jednih od drugih). Dosađanja istraživanja pokazuju jaku korelaciju između IK i poslovnih performansi. Sve tri dimenzije IK povezane su sa poslovnim performansama, a samo relacionalni i strukturalni kapital pozitivno utiču na performanse kompanije. Analizirajući različite studije koje podržavaju odnos između IK i organizacionih performansi, Cleary i Quinn (2016) su otkrili da sve tri komponente intelektualnog kapitala imaju uticaj u slučaju irskih kompanija. Isti zaključak važi za australijski proizvodni sektor (MSP).

Pal i Soriya (2012) su sprovedi komparativnu analizu farmaceutske i tekstilne industrije i pokazali da je profitabilnost ovih industrija bila pozitivna u korelaciji sa IK. Takođe, primećena je korelacija IK sa produktivnošću i tržišnom vrednošću.

U studiji o uticaju IK na profitabilnost, rast prihoda i produktivnost zaposlenih u prerađivačkoj industriji na Tajlandu, Phusavat i dr. (2011) su za-

beležili značajan i pozitivan doprinos IK u poređenju sa poslovnim performansama. Sprovedena su istraživanja u koja je uključeno 710 kompanija proizvodne industrije Indije za period 2001-2016. godine. Istražili su povezanost između komponenti IK i indikatora performansi kompanije: produktivnosti, profitabilnosti i tržišne vrednosti. Empirijski rezultati istraživanja potvrđuju da je IK usmeren na stvaranje vrednosti indijskih kompanija kroz profitabilnost, produktivnost, rast i tržišnu vrednost, tj. jačanje poslovnih performansi preduzeća.

Studija koju su sprovedeli Cisneros i Perlines (2018) u Meksiku na sektoru malih i srednjih preduzeća u regiji Baja Kalifornija, potvrdila je postojanje veze između IK i poslovnih performansi. Peng i dr. (2007) su razmatrali Tajvanske proizvodne kompanije i došli su do zaključka da je relacioni kapital imao najveći uticaj, zatim ljudski kapital, dok je strukturni kapital imao najmanji uticaj na performanse.

Khalique i Pablos (2015) su testirali uticaj komponenta IK na poslovne performanse na 77 malih i srednjih preduzeća koja posluju u sektoru proizvodnje električne i elektronske opreme Malezije. Nalazi ovog istraživanja pokazuju da je IK ključni pokretač stvaranja dodatne vrednosti u kompaniji.

Postoje i drugačiji rezultati istraživanja u kojima se pokazuje da su poslovne performanse više određene fizičkim i finansijskim kapitalom preduzeća, a manje intelektualnim (Diez et al., 2010). Takođe, studije sprovedene u Španiji i Grčkoj (Maditinos et al., 2011) nisu dokazale nedvosmislen uticaj IK na poslovne performanse analiziranih kompanija. Chan (2009) nije pronašao značajne veze između IK i produktivnosti, profitabilnosti i tržišne vrednosti među firmama koje se kotiraju u Hong Kongu. Umesto toga, fizička imovina je indentifikovana kao najvažnija komponenta u poboljšanju produktivnosti preduzeća, profitabilnosti i tržišne vrednosti.

Utvrđivanje uticaja IK na poslovne performanse podrazumeva najpre, procenu vrednosti preduzeća na bazi nematerijalnih resursa. Postoji nekoliko važnih razloga zašto kompanije treba da izmere svoje IK. Prvi, stratezima je potreban kvalitetan input koji se odnosi na IK kompanije kako bi formulisali i implementirali strategije. Drugo, s obzirom da proces planiranja zahteva anticipativno donošenje odluka, neophodno je ažurirati postojeće sisteme izveštavanja kako bi se uključile informacije o IK. Na kraju, procena IK i stalno ulaganje u njega verovatno će poboljšati korporativne performanse u budućnosti.

ZAKLJUČAK / CONCLUSION

Intelektualna vrednost kompanije je deo ukupne vrednosti, stvorene kroz proces akumulacije intelektualnih komponenti. Kompanije sa visokim IK mogu bolje stvoriti nova znanja nego kompanije sa niskim IK. Priroda IK utiče na sagledavanje uticaja na poslovne performanse kompanije i na složenost njegovog vrednovanja. Stvaranje konkurentske prednosti i indirektno uvećavanje vrednosti kompanije rezultat su upotrebe IK. Konceptualno posmatrano, uticaj IK na poslovne performanse preduzeća je evidentan, ali u praksi još uvek ove uzročno-posledične veze nisu dovoljno jasno sagledane. Stručna literatura nudi brojna istraživanja, međutim nedovoljan je broj empirijski verifikovanih zakonitosti koje bi mogle da se bezuslovno prihvate.

Pojedina istraživanja pokazuju da zemlje koje intenzivno ulažu u IK ne potvrđuju konstataciju da je IK uticao na poslovne performanse. Logički zaključak koji se nameće jeste da način upravljanja IK utiče na poslovne performanse, odnosno da se efekti korišćenja IK ne ostvaruju po automatizmu. Ovde postoje i značajna ograničenja. Prvo, potencijalne studije treba da razmotre druge faktore, kao što su kultura, politička sredina, poslovna strategija, organizacione karakteristike, iskustvo menadžera, kako bismo razumeli IK. Iz prethodno navedenog nameće se sasvim novo područje istraživanja o tome kako IK utiče na poslovne performanse. Naime, stručna literatura ne daje dovoljno konkretna rešenja koja bi doprinela podizanju kvaliteta procesa upravljanja IK-om.

LITERATURA / REFERENCES

- [1] Bayburina, E. and Golovko, T. (2009). Design of sustainable development: intellectual value of large BRIC companies and factors of their growth, *Electronic Journal of Knowledge Management*, 7(5), 535-558.
- [2] Bollen, L., Vergauwen, P. and Schnieders, S. (2005), Linking intellectual capital and intellectual property to company performance, *Management Decision*, 43(9), 1167-1185.
- [3] Chan, K.H. (2009), Impact of intellectual capital on organisational performance: an empirical study of companies in the Hang Seng Index (part 1), *The Learning Organization*, 16(1), 4-21.
- [4] Cisneros, I.M.A., and Perlines, F.H. (2018), Intellectual capital and Organization performance in the manufacturing sector of Mexico, *Management Decision*, 56(8), 1818-1834.
DOI:10.1108/MD-10-2017-0946

- [5] Cleary, P. and Quinn, M. (2016), Intellectual capital and business performance: an exploratory study of the impact of cloud-based accounting and finance infrastructure, *Journal of Intellectual Capital*, 17(2), 255-278. DOI:10.1108/JIC-06-2015-0058
- [6] Diez, J. M., Ochoa, M. L., Prieto, M. B. and Santidrian, A. (2010), Intellectual capital and value creation in Spanish firms, *Journal of Intellectual Capital*, 11(3), 348-367. DOI:10.1108/14691931011064581.
- [7] Dumay, J. and Garanina, T. (2013), Intellectual capital research: a critical examination of the third stage, *Journal of Intellectual Capital*, 14(1), 10-25. DOI:10.1108/14691931311288995
- [8] Guthrie, J., Ricceri, F., and Dumay, J. (2012), Reflections and projections: a decade of intellectual capital accounting research, *British Accounting Review*, 44(2), 68-82.
- [9] Halim, S. (2010), Statistical analysis on the intellectual capital statement, *Journal of Intellectual Capital*, 11(1), 61-73. DOI:10.1108/14691931011013334.
- [10] Harrison, S. and Sullivan, P.H. (2000), Profiting from Intellectual Capital. Learning from Leading Companies, *Journal of Intellectual Capital*, 1, 36-44. DOI:10.1108/14691930010324124
- [11] Kalkan, A., Bozkurt, O.C. and Arman, M. (2014), The Impacts of intellectual capital, innovation and organizational strategy on firm performance, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 150, 700-707.
- [12] Khalique, M. and Pablos, P.O. (2015), Intellectual capital and performance of electrical and electronics SMEs in Malaysia, *Int. J. Learning and Intellectual Capital*, 12(3), 251-269.
- [13] Maditinos, D., Chatzoudes, D., Tsairidis, C. and Therious, G. (2011), The impact of intellectual capital on firms' market value and financial performance, *Journal of Intellectual Capital*, 12(1), 132-151. DOI: 10.1108/14691931111097944
- [14] Mallins, L.J. (2002). *Management and Organisational Behaviour*, 6th edition, Prentice-Hall, Harlow.
- [15] Mouritsen, J. (2004), Measuring and intervening: how do we theories intellectual capital management?, *Journal of Intellectual Capital*, 5(2), 257-267. DOI:10.1108/14691930410533687
- [16] Pal, K. and Soriya, S. (2012), IC performance of Indian pharmaceutical and textile industry, *Journal of Intellectual Capital*, 13(1), 120-137. DOI: 10.1108/14691931211196240
- [17] Peng, T.J.A., Pike, S. and Roos, G. (2007), Intellectual capital and performance indicators: Taiwanese healthcare sector, *Journal of Intellectual Capital*, 8(3), 538-556. DOI:10.1108/14691930710774902
- [18] Phusavat, K., Comepa, N., Sitko-Lutek, A. and Ooi, K.B. (2011), Interrelationships between intellectual capital and performance: empirical examination, *Industrial Management & Data Systems*, 111(6), 810-829.
- [19] Sydler, R., Haefliger, S., and Pruksa, R. (2014), Measuring intellectual capital with financial figures: can we predict firm profitability?, *European Management Journal*, 32(2), 244-259.
- [20] Welbourne, T.M., Pardo-del-Val, M. (2008), Relational capital: strategic advantage for small and medium-sized enterprises (SMEs) through negotiation and collaboration, *Group Decision and Negotiation*, 18(5), 483-497. DOI:10.1007/s10726-008-9138-6