

ИЗВЈЕШТАЈ

о оцјени подобности теме, кандидата и ментора за израду докторске дисертације

I ПОДАЦИ О КОМИСИЈИ

Орган који је именовео комисију: Наставно-научно вијеће Економског факултета

Датум именовања комисије: 22.11.2017. године

Број одлуке: 13/3.2155-I-10.3/17

Састав комисије:

1. Проф. др Драган Микревић Презиме и име	редован проф. Звање	Пословне финансије Научно поље и ужа научна област
Економски факултет Универзитет у Бањој Луци Установа у којој је запослен-а		предсједник Функција у комисији
2. Проф. др Новак Кондић Презиме и име	редован проф. Звање	Рачуновдство и ревизија Научно поље и ужа научна област
Економски факултет Универзитет у Бањој Луци Установа у којој је запослен-а		члан Функција у комисији
3. Проф. др Евица Петровић Презиме и име	редован проф. Звање	Пословне финансије Научно поље и ужа научна област
Економски факултет Универзитет у Нишу Установа у којој је запослен-а		члан Функција у комисији

II ПОДАЦИ О КАНДИДАТУ

1. Име, име једног родитеља, презиме: Младен (Радован) Гајић
2. Датум рођења: 16.06.1984 Мјесто и држава рођења: Добој, БиХ

II.1 Основне студије

Година уписа: Година завршетка: Просјечна оцјена током студија:

Универзитет: Универзитет у Новом Саду

Факултет/и: Економски факултет у Суботици

Студијски програм: Финансијски менаџмент и рачуноводство

Звање: Дипломирани економста

II.2 Мастер или магистарске студије

Година уписа: Година завршетка: Просјечна оцјена током студија:

Универзитет: Универзитет у Бањој Луци

Факултет/и: Економски факулт

Студијски програм: Финансијски менаџмент

Звање: Магистар економских наука

Научна област: Менаџмент набавке и финансијски менаџмент

Наслов завршног рада: Међуусловљеност ефикасности набавне функције и финансијских перформанси пословања здравства Републике Српске

II.3 Докторске студије

Година уписа:

Факултет/и: _____

Студијски програм: _____

Број ЕЦТС до сада остварених: Просјечна оцјена током студија:

II.4 Приказ научних и стручних радова кандидата

Р. бр.	Аутори, наслов, издавач, број страница	Категорија ¹
1.	Гајић, М. Р. (2016): <i>Централизоване набавке: кључни проблеми у примјени</i> , Financing, 7(2), 30–39	Прегледни научни чланак
<p><i>Кратак опис садржине: У овом раду аутор се бави централизованим набавкама, које се у посљедње вријеме све више промовише као идеално рјешење за антикоруптивност, рационализацију коришћења средстава и сигурност у плаћању испоручене робе. Међутим, не треба занемарити чињеницу да централизоване набавке имају своје позитивне и негативне стране, те их је неопходно препознати и усмјеравати ка остваривању политике набавке. Стога, аутор у раду тражи одговор на следеће питање: „Који су кључни проблеми у централизованим набавкама који утичу на цијенање набавки, критичне тачке провођења, које у коначници доводи до повећања трошкова набавке?“</i></p> <p><i>Централизација као поступак набавке може се посматрати и на нивоу пословног система, као и на нивоу више пословних система, када се успоставља централни набавни орган. У поступцима набавке више пословних система појединачни пословни системи препуштају дио своје самосталности те се укључују у набавке које им могу донијети бенефите, које као појединац на тржишту не могу остварити.</i></p> <p><i>У предметном раду се посматра поступак набавке на нивоу пословног система како би се уочиле релације у тим поступцима. На тај начин утврђени односи се преносе на ниво набавке више пословних система да би се дефинисали и ријешили кључни проблеми оваквог начина набавке. Сам поступак набавке у појединачним пословним системима и централизацији више пословних система, као и њихове међусобне релације, посматра се путем система ЗП набавке (планирање, провођење и праћење).</i></p> <p><i>У раду аутор закључује да провођење централизације подразумијева стално усаглашавање и анализу рада на нивоу пословних система, као предуслов за централизацију набавке више пословних система. Предметним радом се не оспорава постојање позитивних страна централизације, али указује на то да она не треба бити нечија исказана воља и хтијење, већ да њено провођење захтијева озбиљно схватање и анализирање рада свих њених учесника.</i></p> <p><i>Рад припада проблематици докторске дисертације: ДА</i></p>		

Р. бр.	Аутори, наслов, издавач, број страница	Категорија
1.	Гајић, М. Р. (2016): <i>Утицај политике набавке на финансијску успјешност пословних система у Републици Српској</i> , Acta Economica, 14(25), 147–168.	Прегледни научни чланак
<p><i>Кратак опис садржине: У фокусу овог рада је узрочно-посљедични однос набавне и финансијске функције, као услов остваривања успјешности пословних система. Аутор наводи да односи између пословних функција имају позитивне и негативне релације и утицаје на финансијске перформансе у пословању. Поменути релацију функција у привреди Републике Српске, а самим тим и пословних система који дјелују у њој, карактерише стање у реалној економији, као и покривеност извоза увозом. С тим у вези, проблем овог истраживања дефинисан је истраживачким питањем, којим се тражи одговор на који начин политика набавке утиче на финансијску успјешност пословних система у Републици Српској, сагледавајући при томе структуру привредних система и однос извоз/увоз. Предмет, односно</i></p>		

¹ Категорија се односи на оне часописе и научне скупове који су категорисани у складу са Правилником о публикацији научних публикација („Службени гласник РС“, бр. 77/10) и Правилником о мјерилима за остваривање и финансирање Програма одржавања научних скупова („Службени гласник РС“, бр. 102/14).

подручје овог истраживања је у вези с двјема областима: менаџментом набавки и финансијским менаџментом. Док менаџмент набавки подразумијева организацију функције и дјелатности у вези с радом ове функције, финансијски менаџмент подразумијева анализу ефикасности рада набавне функције путем одговарајућих мјерила и индикатора.

Наиме, у раду је третирана позиција пословног и готовинског циклуса пословних система у Републици Српској, обухватајући стање на тржишту на основу двају параметара, гдје је извршено упоређивање међусобног односа броја и структуре пословних система, те покривености извоза увозом према структури и вриједности усклађеној са Стандардном међународном трговинском класификацијом.

Кроз предметни рад се дошло до закључка да политика набавке пословних система, посматрано на нивоу Републике Српске, а не појединачних пословних система, негативно утиче на финансијску успјешност. Даље се наводи да узрок овог стања треба тражити у структури пословних система и покривености увоза извозом, тј. недовољна производња пословних система из Републике Српске. Оваква ситуација пред набавну функцију ставља тежак задатак, а то је одакле набавити робу будући да у привреди Републике Српске не постоји задовољавајућа производња, а у неком областима уопште и не постоји, која би могла конкурисати увозу. Стога постојеће стање на тржишту доводи у зависан положај домаће привредне системе од добављача из иностранства. Овакав начин рада пословних система доводи до одлива новчаних средстава из Републике Српске и тржиште претвара у трговца иностране робе.

Рад припада проблематици докторске дисертације: **ДА**

Р. бр.	Аутори, наслов, издавач, број страница	Категорија
1.	Станимировић, В. и Гајић, М. (2017): <i>Ревизија информационих система</i> , Financing, 8(3), 24–32	Прегледни научни чланак

Кратак опис садржине: У раду аутори констатују да ревизија информационих система представља процес прикупљања и независне процјене ревизорских доказа на основу којих се врши контрола ефикасности функционисања информационих система, те његова примјена и квалитет. Ова ревизија треба да обухвата контролу правне, информационе и економске компоненте информационих система. Ревизорске активности у ревизији информационог система, посматране с аспекта интерне и/или екстерне ревизије, усмјерене су према интерним контролама и интерним контролним поступцима субјекта ревизије, а обухватају тестирање опитних контрола, контрола појединачних апликација и програма и контролу корисника који су у интерактивној вези са ИТ системом.

Рад као цјелина не представља само сагледавање планова, набавки и књижења, већ и појмовно образложење и значај информационог система који пословном систему пружа тачне и поуздане информације на основу којих се доносе управљачке одлуке. Основа за доношење управљачких одлука огледа се у припреми и креирању стратешког плана, евиденција и процедура управљања информационог системом како би се избјегло нерационално трошење средстава и исправно евидентирале инвестиције и трошкови развоја и одржавања. Само успостављање претходног није довољно ако се не дефинишу контролни механизми, који ће давати сигнале да ли овај систем даје поуздане и тачне информације, те да ли се његов развој одвија према одређеним циљевима.

Рад припада проблематици докторске дисертације: **ДА**

Да ли кандидат испуњава услове?

ДА

III ПОДАЦИ О МЕНТОРУ/КОМЕНТОРА

Биографија ментора/коментора (до 1000 карактера):

Проф. др Драган Микеревић, редовни професор Економског факултета у Бањој Луци, на ужој научној области Пословне финансије.

Ангажован је у раду Катедре за пословну економију, менаџмент и маркетинг и Катедре за рачуноводство и пословне финансије, као и на мастер студијама Економског факултета Универзитета у Подгорици и Свеучилишта у Мостару.

Аутор је већег броја књига, као и научних и стручних чланака у релевантним научним часописима и публикацијама.

Учествовао је као аутор, излагач и дискусант на многим научним и стручним скуповима у земљи и иностранству.

Одржао је запажена гостујућа предавања на Универзитету у Кембриџу, Универзитету „Плеханов“ у Москви, на Самиту о одрживом развоју у Јоханесбургу 2002, Вурд Вилсоновом центру у Вашингтону, Европској комисији у Бриселу и Савјету безбједности Уједињених нација у Њујорку.

Реализовао је већи број научноистраживачких пројеката и био је члан више уређивачких, научних и организационих одбора на научним скуповима од националног и међународног значаја.

Радови из области којој припада приједлог докторске дисертације:

Р. бр.	Аутори, наслов, издавач, број страница
1.	Prašnikar, J., Mikerević, D., & Voje, D. (2014). Blockholding and organisational diversity: the case of a transition economy. <i>Journal for East European management studies</i> 19(3), 277-304.
2.	Микеревић, Д. (2010). Анализа приносног, имовинског и финансијског положаја Републике Српске. <i>Пети симпозијум Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске: Корпоративно управљање – Стратегија раста и развоја у условима фискалне и дужничке кризе, Теслић.</i>
3.	Микеревић, Д. (2010). Проблематика процјене вриједности предузећа. <i>Acta Economica</i> 8, 12, 189-225.
4.	Микеревић, Д. (2009). Корпоративно управљање и свјетска економска криза. <i>Acta Economica</i> 7, 10, 193-219.
5.	Микеревић, Д. (2009). Мјесто и улога рачуноводства у заштити јавног интереса. <i>Савремена питања у рачуноводственим и менаџмент истраживањима и образовању: научни скуп.</i> Подгорица; Љубљана: Економски факултет, Greenwich University Press, Економска факултета, 126-144.
6.	Микеревић, Д. (2009). Рачуноводство у условима глобалне кризе. <i>Савремена питања у рачуноводственим и менаџмент истраживањима и образовању: научни скуп.</i> Подгорица; Љубљана: Економски факултет, Greenwich University Press, Економска факултета, 93-107.
7.	Микеревић, Д. (2009). Кредити као извор финансирања у условима глобалне финансијске кризе. <i>40. Симпозиј Савеза рачуновођа и ревизора Србије: 40 година рачуноводства и пословних финансија – донети и перспективе, Златибор,</i> 461-487.
8.	Микеревић, Д. (2009). Статусне промјене у функцији превладавања кризе. <i>13. Конгрес Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске, Теслић,</i> 451-477.

9.	Микеревић, Д. (2008). Међузависност квалитета корпоративног управљања и финансијског извјештавања. 39. <i>Симпозијум Савеза рачуновођа и ревизора Србије: Улога и задаци финансијског извјештавања у процесу придруживања ЕУ, Златибор</i> , 62-82.
10.	Микеревић, Д. (2007). Шансе и ризици улагања у инвестиционе фондове. <i>Други симпозијум: Корпоративно управљање као детерминанта конкурентске способности предузећа, Теслић</i> , 227-255.
11.	Божичковић, Р., Гојковић, Б., Микеревић, Д. (2006). LEAN Concept Implementation. <i>10 International research/expert conference „Trends in the development of machinery and associated technology“, ТМТ, 2006, Proceedings, Barcelona, P.P.XXVI/441.</i>
12.	Микеревић, Д. (2006). Цијена капитала и временска структура каматних стопа. <i>Зборник радова 10. Конгреса Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске: Хармонизација регулаторног оквира у области рачуноводства, ревизије и финансија-пут у европске интеграције, Теслић</i> , 133-165.

Да ли ментор испуњава услове?

ДА

IV ОЦЈЕНА ПОДОБНОСТИ ТЕМЕ

IV.1 Формулација назива тезе (наслова)

**СТРАТЕГИЈСКО УПРАВЉАЊЕ НАБАВКОМ У ФУНКЦИЈИ СТВАРАЊА
ВРИЈЕДНОСТИ ПОСЛОВНИХ ЕНТИТЕТА**

Наслов тезе је подобан?

ДА

IV.2 Предмет истраживања

Значење појма *набавка* у научној и стручној литератури нема јединствено тумачење, што произлази из посматрања привредног система из различитих углова. Наиме, сваки привредни систем може се посматрати кроз структуру пословних ентитета који га чине, што значи да се аналитички врши подјела према различитим карактеристикама његових садржалаца. Ако га посматрамо према дјелатности пословних ентитета, аналитичка подјела би била на производне, услужне, трговинске, финансијске и друге пословне ентитете. Међутим, сваки од ових ентитета има своје карактеристике, које даље утичу на дефинисање појма набавке.

Према једној од дефиниција набавка се брине „о опскрби материјалима, опремом, услугама и енергијом потребним за реализацију циљева пословног система“ (Феришак, 2006, стр. 1). На овај начин се конкретизује појам набавке, без анализирања појединачних карактеристика пословних ентитета, што дефиницији даје широку примјену. Њеним тумачењем може се указати на суштину набавке, а то је да она врши снабдијевање пословног ентитета, бринући се о правремености, квалитету, трошковима и цијенама материјала, опреме, услуга и енергије. Поред тога, дефиниција указује и на чињеницу повезаности набавке са осталим функционалним подручјима како би се остварили циљеви пословног ентитета, тј. указује се на њихову хоризонталну и вертикалну повезаност (Микеревић, 2016). Проблем хоризонталне повезаности огледа се у томе што циљ једног функционалног подручја представља средство за остваривање другог, а вертикална повезаност произлази из њихових парцијалних циљева, који морају бити у функцији остваривања циља и политике пословног ентитета.

Иако не постоји јединствена дефиниција појма, значај набавке у пословним ентитетима и потреба њеним управљањем одавно је уочена, што се може закључити и из чињенице да је још 1832. године објављен текст Чарлса Бабагеса (*Charls Babbages*) под насловом „О економији стројева и производњи“, који се бавио овом проблематиком, док је 1933. године Ховард Т. Левис (*Hovard T. Lewis*) написао први школски текст који се искључиво бавио набавком. Међутим, све до 60-их и 70-их година прошлог вијека на набавку се гледало као службеничку дјелатност, а од тада у том смислу почиње преокрет и уважавање послова набавке као професионалне дјелатности, да би се данас на њу гледало као на ствараоца вриједности, који пословним ентитетима омогућује стратешку предност на тржишту (Bloomberg, May и Hanna, 2006). То значи да је дошло до преокрета у размишљању о значају набавке, јер је пажња са куповине помјерена ка управљању набавком као стратешком функцијом. Међутим, управљање је у суштини заједнички именоватељ свих наведених периода развоја мисли о значају набавне функције. Стога оно представља процес путем којег се руководи свим организационим активностима, па тако и процесом набавке.

Управљање набавком као стратегијска одредница у пословним ентитетима више није појава, већ неминовност изазвана глобалним кретањима људи, новца, робе/услуга и информација. Утицај глобалних кретања примјетан је и на тржишту Босне и Херцеговине, на шта указује робна размјена са иностранством приказана у сљедећој табели:

Табела 1 – Однос извоза и увоза у Босни и Херцеговини

ГОДИНА	ОБИМ РОБНЕ РАЗМЈЕНЕ	ИЗВОЗ	УВОЗ	у 000 КМ	
				САЛДО РОБНЕ РАЗМЈЕНЕ	ПОКРИВЕНОСТ УВОЗА ИЗВОЗОМ
1	2 (3 + 4)	3	4	5 (3 – 4)	6 (3/4 x 100)
2012.	23.111.383	7.858.340	15.253.043	- 7.394.703	51,5%
2013.	23.550.668	8.380.496	15.170.172	- 6.789.676	55,2%
2014.	24.881.020	8.681.742	16.199.278	- 7.517.536	53,6%
2015.	24.838.886	8.987.194	15.851.692	- 6.864.498	56,7%
2016.	25.579.123	9.418.109	16.161.014	- 6.742.905	58,3%

Извор: Адаптирана табела на основу података из издања Агенција за статистику Босне и Херцеговине, *Робна размјена БиХ с иностранством 2016, 2017*, стр. 13.

Из претходне табеле се уочава негативна спољнотрговинска размјена Босне и Херцеговине са иностранством. Међутим, ови подаци указују и на чињеницу да постоје потребе које инострани купци задовољавају производима и услугама из Босне и Херцеговине и да су домаћи пословни ентитети учесници у међународној трговинској размјени, како на страни купаца, тако и на страни продаваца. Да би се боље разумио спољнотрговински дефицит, неопходно је сагледати однос трговинских пословних ентитета у њиховом укупном броју. Наиме, од укупног броја пословних ентитета у Босни и Херцеговини, 25.510, њих 9.821 или 38,5% чине из подручја дјелатности трговина на велико и на мало, те поправке моторних возила и мотоцикала. С друге стране, њихово учешће у укупним набавкама робе и услуга свих пословних ентитета износи 57,0% (Агенција за статистику Босне и Херцеговине, 2015). Сагледавањем података о спољнотрговинској размјени и структурних података пословних ентитета долази се до закључка да се у Босни и Херцеговини нарочита пажња мора посветити управљању набавкама, тј посматрати њену позицију као стратегијску функцију која треба да донесе

конкурентску предност и створи вриједност пословном ентитету, јер се већина добара набавља из иностранства.

Утицај глобализације на прекогранични промет огледа се и у томе да се у свакодневној употреби користе добра и услуге за које не зна одакле потичу. Све то усложњава и чињеница да сједиште пословног ентитета не мора да значи мјесто производње артикала или пружања услуга, што доводи до даљег размишљања како је роба доспјела у пословни ентитет или гдје се пружају потребне услуге. Управо из тога је и проистекла тема овог рада, с циљем да се успостави узрочно-последични однос између стратегије управљања набавком и стварања вриједности у пословним ентитетима. Наиме, у раду се кренуло од претпоставке да продаја производа, односно услуге не утичу на финансијску неуспјешност, тј. не утичу на губитак вриједности у пословном ентитету, чиме се апстрахују њени утицаји.

Основано смо претпоставили да знатан дио успјешности или стварања вриједности произлази из стратегијског управљања набавком. Узимајући у обзир ставове различитих аутора, као и досадашња искуства у функционисању и организовању пословних ентитета у Босни и Херцеговини, овдје ће се указати на значај стратегијског управљања набавком, који непосредно утиче на стварање вриједности.

Стратегијско управљање набавком представља шире посматрање од набавке као функционалног подручја пословног ентитета. Таква позиција набавке подразумијева сагледавање набавке као ланца вриједности у пословном ентитету, али и у ширем контексту, као дио ланца снабдијевања.

Један од најзначајнијих аутора који је успоставио модел ланца вриједности је Михаел Портер (*Michael Porter*). Он сматра да ланац представља инструмент за проналажење начина стварања веће вриједности за потрошаче. Према његовом ставу, сваки се пословни ентитет може посматрати као синтеза активности које се проводе у циљу дизајнирања, производње, маркетирања, испоруке и подршке њихових производа или услуга (Kotler и Keller, 2006). Портеров ланац вриједности састоји се из двије категорије активности, од примарних и активности за подршку. Прву категорију чине активности које непосредно учествују у стварању производа или услуга и у њих се убрајају: улазна логистика, операције, излазна логистика, маркетинг и продаја и услуге. Другу категорију представљају активности за подршку, које саме по себи стварају додатну вриједност, учествују у стварању вриједности примарних активности, али и у стварању вриједности сарадњом двију или више помоћних активности. У активности за подршку убрајају се: набавка, развој технологије, менаџмент људских ресурса и општа администрација (Dess, Lumpkin и Eisner, 2007). Стога се управо претходним дјвјема категоријама на најбољи начин може указати на значај управљања набавком. У оквиру примарне активности послови набавке се посматрају кроз улазну логистику, гдје се врши управљање временом испоруке како би се утицало на његово смањење путем правовременог слања нових наруџби добављачима, контролом улазног материјала и стања залиха у сврху добијања одговарајућег материјала и управљањем процесом рада, а све у циљу функционалне повезаности са осталим подручјима у пословном ентитету. Из тог разлога поменути послови могу се посматрати као интерни задаци у оквиру пословног ентитета. За разлику од интерног, екстерно посматрање набавке кроз активности за подршку подразумијева њено сагледавање из ширег контекста, тј. кроз ланце снабдијевања. У оквиру ових активности врши се одабир броја добављача и извора набавке, успостављају односи с њима, доносе одлуке о куповини и слично. Посматрање набавке пословног ентитета, као дијела претходно поменутог ланца снабдијевања Филип Котлер (*Philip Kotler*) и други стављају у контекст односа са „узводним“ партнерима, у које поред добављача убрајају

посреднике, па чак и клијенте посредника. Ступање у однос с њима врши се с циљем снабдијевања пословног ентитета сировинама, дијеловима, информацијама, финансијским средствима и стручним знањима неопходним за производњу артикала или услуга (Kotler, Wong и Saunders, 2007). Међутим, ланац не треба посматрати као праву линију, јер „узводно“ од пословног ентитета се налази читав скуп добављача и посредника, који могу да чине мрежу ланца снабдијевања, с тим да у појединачно посматраном односу може да буде један или више добављача.

Будући да је претходно дефинисан угао посматрања управљања набавком пословног ентитета, преостаје још да се одреди на који начин се посматра стварање вриједности. Најопштији примјер стварања вриједности у пословном ентитету је мјерење на нивоу сваког запосленог. Наиме, сваки запослени ради да би стварао вриједност. Он ствара вриједност ако корист коју пословни ентитет има од њега превазилази трошкове ангажовања како директне трошкове у које спадају плата, бенефиције, едукације и др., тако и опортунитетне трошкове организације у облику радне снаге и капитала који запослени примјењује у послу (Thakor, 2005). Из наведеног примјера се може уочити да неке активности у пословном ентитету стварају, а неке уништавају вриједност, те је стога кључно одредити мјере којима би се активности адекватно вредновале. Мјерење стварања вриједности по сваком радном мјесту је сликовит примјер, али не представља адекватну мјеру стварања вриједности путем управљања набавком. Стога ће се стварање вриједности пословног ентитета мјерити кроз призму финансија, тј. на основу података финансијске функције, јер свака активност набавке, без обзира на то да ли се убрајала у примарну активност или активност за подршку, има непосредан утицај на финансије пословног ентитета, што посљедично има одраз на успјешност пословања. На тај начин је пред финансијском функцијом тежак и одговоран задатак да оснажи активности које јачају и спречава активности које слабе финансијску снагу и финансијски положај предузећа. Из наведеног разлога овај рад је конципиран на начин да се истражи утицај стратегије набавке на стварање вриједности како би се креирали модели који ће имати за циљ постизање финансијске успјешности.

На основу наведеног ово истраживање се може дефинисати у оквиру главног научног проблема и питања којим ће се бавити, а које гласи:

Да ли стратегија управљања набавком битно утиче на стварање вриједности?

Одговор на дефинисано питање може на први поглед изгледати једноставно. Међутим, не постоји научна спознаја да ли управљање набавком у околностима транзиционе привреде утиче на стварање вриједности пословних ентитета. Из тог разлога, на основу прикупљених информација и извршених анализа моћи ће се донијети оцјена о функционисању набавке, као стратешке функције, те утврдити узрочно-посљедични однос са стварањем вриједности пословног ентитета, посматран кроз резултат редовне активности, готовински циклус и коефицијент обрта залиха. Као крајњи резултат сагледавања односа дефинисаних варијабли, предложиће се модел који ће у потпуности бити у функцији стварања вриједности, тј. управљања набавком као стратешком функцијом пословног ентитета уважавајући карактеристике земље у развоју.

Предмет истраживања је теоријско-емпиријска анализа и креирање модела набавке, који има за циљ посматрање набавке као стратешке функције која ствара вриједност за пословни ентитет. При провођењу овог истраживања у обзир ће се узети предности и недостаци постојећих тржишних услова у Босни и Херцеговини, сагледани кроз спољнотрговинску размјену и структуру пословних ентитета.

Наиме, у процесима глобализације, који све више покрећу прекограничну сарадњу и размјену добара, али и пружања услуга, неопходно је успоставити и одржати конкурентску предност пословног ентитета. Ова предност се не остварује само производњом или продајом производа или услуга, већ у пословном ентитету треба успоставити односе који стварају вриједност кроз све активности. На тај начин набавка, која прва ступа у контакт с пословним партнерима, већ кроз ланац снабдијевања и улазну логистику поставља темеље будуће вриједности, јер грешке које настану на овом пољу имају утицај на сва остала функционална подручја пословног ентитета. Управо се из претходног може уочити да шири фокус рада прожима двије научне области: менаџмент набавке и финансијски менаџмент.

Као научна подлога истраживања користиће се досадашњи доприноси у области менаџмента набавке, превасходно истраживања из домена набавке, ланца вриједности, ланца снабдијевања и финансијског менаџмента од истакнутих аутора, како са нашег поднебља, тако и еминентних свјетских аутора, како би се успоставила узрочно-посљедична веза између посматраних варијабли.

Основ за стицање нових научних сазнања у дотичној области биће емпиријско истраживање које ће се провести на репрезентативном узорку предузећа која се баве производњом и прометом лијекова и осталих медицинских средстава на тржишту Босне и Херцеговине. Значајност овог сегмента тржишта произлази и из пословних података Агенције за лијекове и медицинска средства Босне и Херцеговине, који показују да су ови пословни ентитети само у 2016. години остварили промет лијекова у износу од 621.041.559 КМ, од чега је промет домаћих произвођача 120.197.825,80 КМ или 19,35%, док реализовани увоз лијекова иностраних произвођача износи 500.834.733,20 КМ или 80,65%. У овој области треба указати и на структуру пословних ентитета. Наиме, у Босни и Херцеговини постоје 43 регистрована произвођача, од којих девет врше производњу лијекова, а 34 медицинска средства. У поређењу са бројем произвођача број велепрометника је многи већи и износи 320 пословних ентитета, од којих се 55 бави прометом лијекова, а 265 медицинским средствима (Агенција за лијекове и медицинска средства Босне и Херцеговине, 2017). На основу приказаних података може се закључити да почетна популација има 354 пословна ентитета. Из почетне популације биће одстрањени ентитети који годинама не остварују позитиван пословни резултат или у међувремену престану са обављањем пословне активности.

Након проведеног емпиријског истраживања кроз дискусију за поређење и провјеру хипотеза биће кориштени подаци сличних истраживања која су се проводила у другим државама.

Из свега претходног се може закључити да шири фокус рада прожима двије научне области: менаџмент набавке и финансијски менаџмент. Менаџмент набавке посматра набаку као стратегијску функцију којом је неопходно константно и адекватно управљати, настојећи да укаже на предности и недостатке у њеном поступању и односу са другим пословним функцијама у ентитету. С друге стране, финансијски менаџмент анализира ефикасност рада набавке путем одговарајућег сета мјерила и индикатора, дајући притом одговор на питање да ли набавка доприноси стварању или уништавању вриједности ентитета.

Предмет истраживања је подобан?

ДА

IV.3 Најновија истраживања познавања предмета дисертације на основу изабране литературе са списком литературе

Значај овог истраживања произлази из чињенице да се проводи у контексту земље у развоју, са специфичним односима спољнотрговинске размјене и структуре пословних ентитета. Слична истраживања су малобројна у нашој регији, а према спознаји не постоји ни једно значајно истраживање проведено у нашој држави. Међутим, на основу претходног излагања о набавци и стварању вриједности може се закључити да је ова проблематика веома актуелна у свијету финансија. У научној и стручној литератури могу се наћи бројна истраживања и радови који доводе у корелацију поједине активности ланца вриједности и снабдијевања са одређеним индикаторима успјешности пословних ентитета. За поткрепљење ове чињенице дат је приказ резултата неколико истраживања у овој области, који су повезани са хипотезом или потхипотезама овог рада.

Као прво, треба поменути истраживање које су провели Зхао (Zhao) и други, које је имало за циљ истраживање односа између ризика ланца снабдијевања, његове интеграције и перформанси компаније посматрано у глобалном контексту. Истраживање је проведено на 317 производних компанија у десет земаља и показало је да ланац снабдијевања, нарочито ризик испоруке, негативно утичу на интеграцију ланца. Поред тога, указано је и на то да различите врсте интеграција ланца снабдијевања имају другачији утицај на повећање или умањење перформанси компаније (Zhao, Huo, Sun и Zhao, 2013). Значај овог истраживања је у томе што представља једно од првих, које утврђује међусобну повезаност ланца снабдијевања и њихове интеграције, те утицаја на перформансе компаније.

Овдје треба указати и на истраживање које су провели Цхен, Паулрај и Ладо (Chen, Paulraj и Lado). Они су провели истраживање на 221 производном ентитету у Сједињеним Америчким Државама како би утврдили да ли стратешка набавка може произвести одрживу конкурентску предност. Њихова тврдња је била да се ова међуусловљеност може постићи успостављањем односа са ограниченим бројем добављача, промовисањем отворене комуникације између партнера у ланцу снабдијевања и развијањем дугорочне стратешке оријентације да би сви учесници у ланцу остваривали добит. Као резултат овог истраживања проистекла је потврда да постоји веза између стратешке набавке, њеног управљања и финансијских учинака (Chen, Paulraj и Lado, 2004). Иако су резултати њиховог рада начелно потврда постојања везе између посматраних варијбли и ове дисертације, напомињемо да је оно проведено у условима развијене привреде, што свакако није случај у Босни и Херцеговини, као и то да ће се у предметној дисертацији посматрати подваријабле различите у односу на рад који су провели претходно наведени аутори. Међутим, подаци и резултати из њиховог истраживања ће се користити за упоређивање са подацима добијеним резултатима у проведеном емпиријском истраживању ове дисертације.

Поред тога, важно помена је и истраживање проведено у Сједињеним Америчким Државама, гдје су истраживачи Ли, Рагу-Натхан, Рагу-Натхан и Тао (Li, Ragu-Nathan, Ragu-Nathan и Rao) на узорку од 196 компанија испитивали утицај практичног управљања снабдијевањем на конкурентске предности и перформансе организације, гдје су вршили посматрање сљедећих подваријабли независне варијабле: стратешко партнерство са добављачима, однос купаца, ниво размјене информација, квалитет дијељених информација и одгађање једне или више операција или активности. Ови истраживачи су на основу добијених података из упитника вршили испитивање корелације између практичног управљања набавкама, конкурентске предности и организационих перформанси. Резултат овог истраживања представља потврду да практично управљање ланцем снабдијевања може довести до побољшања конкурентске предности и

перформанси организације, сагледавани кроз тржишно оријентисане и финансијске циљеве (Li, Ragu-Nathan, Ragu-Nathan, и Rao, 2008). Овдје је важно истаћи да структура овог рада чини спону између управљања набавке и перформанси пословних ентитета, посматрану из угла ланца снабдијевања.

Да би се указало на распрострањеност истраживања, којим се указује на значај стратешког управљања набавком, неопходно је дати приказ и истраживање проведено у Великој Британији, гдје је истраживачки узорак чинио 111 руководилаца набавке производних ентитета. У том истраживању, кога су провели Лавсон, Цоусинс, Хандфиелд и Петерсен (Lawson, Cousins, Handfield, и Petersen), испитивана је улога стратешке набавке у пракси и перформанси ланца снабдијевања. Према ставовима поменутих аутора набавка се све више посматра као стратегијска активност пословних ентитета, међутим, мали је број доказа који испитују ефекте ових набавки у пракси и њихов утицај на перформансе пословних ентитета. Као резултат емпиријског истраживања потврђено је да стратешка набавка има значајан и позитиван ефекат на учинке купаца, дјелујући кроз интеграције добављача, социјализацију у набавкама и стварање односа (Lawson, Cousins, Handfield, и Petersen, 2009). Иако ово истраживање није усмјерено према финансијским перформансама пословних ентитета, његов значај је у томе што посматра снабдијевање пословних ентитета кроз стратегијско управљање, те ће бити од значаја за упоређивање са подваријаблама ове дисертације.

И поред тога што се из наведених емпиријских истраживања може закључити да у свијету постоје многа истраживања, која у разним контекстима посматрају стратегију управљања набавком, посматрано преко различитих перформанси, у нашој земљи ова област је потпуно неистражена.

Стога ће предметно истраживање бити у функцији попуњавања јаза у теорији како би се дошло до нових спознаја о утицају управљања набавком на стварање вриједности.

СПИСАК ЛИТЕРАТУРЕ:

1. Abrams, C., Von Kanel, J., Muller, S., Pfitzmann, B., & Ruschka-Taylor, S. (2007). Optimized enterprise risk management. *IBM Systems Journal*, 46(2), 219–234;
2. Ахметагић, Е. (2000): *Организација предузећа – четврто, измењено и допуњено издање*, Суботица: Чикос холдинг;
3. Beaudoin, D., Frayret, J. M., & LeBel, L. (2010). Negotiation-based distributed wood procurement planning within a multi-firm environment. *Forest Policy and Economics*, 12(2), 79–93;
4. Beer, M., & Nohria, N. (2000). Cracking the code of change. *HBR's 10 Must Reads on Change*, 88–95.;
5. Blanchard, D. (2007). *Supply Chain Management – Best Practices*. New Jersey: John Wiley & Sons.;
6. Блаженка, К. и Винтер, Ц. Т. (2010): Улога набавке у стратегији усмјереној на стварање вриједности – теоријски оквир. *Пословна логистика у савременом менаџменту, Осијек: Економски факултет у Осјеку, 2011*, 59–72;
7. Besley, S и Brigham, E. F. (2015): *Poslovne finansije*. Beograd: „Data status“;
8. Bloomberg, D. J., LeMay, S. и Hanna, J. B. (2006): *Logistika*. Zagreb: “Mate” d.o.o.;
9. Божић, Р. и Кондић, Н. (2007): *Ревизија финансијских извјештаја – друго, измењено и допуњено издање*. Бања Лука: Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске;

10. Божић, В. и Аћимовић, С. (2017): *Маркетинг логистика – осмо издање*. Београд: Универзитет у Београду Економски факултет Центар за издавачку делатност;
11. Bromiley, P., McShane, M., Nair, A., & Rustambekov, E. (2015). Enterprise risk management: Review, critique, and research directions. *Long range planning*, 48(4), 265–276;
12. Cachon, G. P., & Fisher, M. (2000). Supply chain inventory management and the value of shared information. *Management science*, 46 (8), 1032–1048;
13. Cagwin, D., & Bouwman, M. J. (2002). The association between activity-based costing and improvement in financial performance. *Management accounting research*, 13 (1), 1–39;
14. Canel, C., Rosen, D., & Anderson, E. A. (2000). Just-in-time is not just for manufacturing: a service perspective. *Industrial Management & Data Systems*, 100 (2), 51–60;
15. Carr, A. S., & Pearson, J. N. (2002). The impact of purchasing and supplier involvement on strategic purchasing and its impact on firm's performance. *International Journal of Operations & Production Management*, 22 (9), 1032–1053;
16. Chen, I. J., Paulraj, A., & Lado, A. A. (2004). Strategic purchasing, supply management, and firm performance. *Journal of operations management*, 22 (5), 505–523;
17. Chen, I. J., & Paulraj, A. (2004). Towards a theory of supply chain management: the constructs and measurements. *Journal of operations management*, 22 (2), 119–150;
18. Chen, I. J., & Paulraj, A. (2004). Understanding supply chain management: critical research and a theoretical framework. *International Journal of Production Research*, 42(1), 131–163;
19. Chesbrough, H. (2010). Business model innovation: opportunities and barriers. *Long range planning*, 43(2), 354–363.;
20. Chopra, S., Meindl, S., (2007), *Supply Chain Management – Strategy, Planning & Operation, Third Edition*. New Jersey: Pearson-Prentice Hall;
21. Cousins, P. D., & Spekman, R. (2003). Strategic supply and the management of inter- and intra-organisational relationships. *Journal of Purchasing and supply Management*, 9(1), 19–29;
22. Croom, S., Romano, P., & Giannakis, M. (2000). Supply chain management: an analytical framework for critical literature review. *European journal of purchasing & supply management*, 6 (1), 67–83;
23. Dehning, B., Richardson, V. J., & Zmud, R. W. (2007). The financial performance effects of IT-based supply chain management systems in manufacturing firms. *Journal of Operations Management*, 25(4), 806–824;
24. Dess, G. G., Lumpkin, T. G. и Eisner, B. A. (2007): *Стратегијски менаџмент – треће издање*, Београд: „Дата статус“;
25. Думичић, К., Кнего, Н. и Мелван, П. (2007): Окружење као мјера квалитете и пословне изврности, „Пословна изврност“, *зnanствени часопис за промицање културе квалитете и пословне изврности*, 1(1), 23–52;
26. Дубравка, П. (2014): *Теорија одлучивања – четврто издање*, Београд: Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду;
27. Ђуричин, Д. Н., Јановшевић, С. В. и Каличанин, Ђ. М. (2016): *Менаџмент и стратегија – једанаесто издање*. Београд: Универзитет у Београду Економски

факултет Центар за издавачку делатност;

28. Erhardt, N. L., Werbel, J. D., & Shrader, C. B. (2003). Board of director diversity and firm financial performance. *Corporate governance: An international review*, 11(2), 102–111;
29. Ерић, Д. Д. (2003): *Финансијска тржишта и инструменти, друго, измењено и допуњено издање*, Београд: Чигоја штампа;
30. Ерић, Д. (2000): *Увод у менаџмент*, Београд: Економски факултет;
31. Esper, T. L., Ellinger, A. E., Stank, T. P., Flint, D. J., & Moon, M. (2010). Demand and supply integration: a conceptual framework of value creation through knowledge management. *Journal of the Academy of marketing Science*, 38(1), 5–18;
32. Ferišak, V. (2000): *Elementi menagementa nabave – drugo, dopunjeno izdanje*. Zagreb: vlastitita naklada;
33. Ferišak, V. (2006): *Nabava – politika, strategija, organizacija i management – drugo, aktualizirano i dopunjeno izdanje*. Zagreb: vlastitita naklada;
34. Fombrun, C. J., Gardberg, N. A., & Barnett, M. L. (2000). Opportunity platforms and safety nets: Corporate citizenship and reputational risk. *Business and society review*, 105(1), 85-106.
35. Gilboa, I. (2013): *Racionalan izbor*. Zagreb: “Mate” d.o.o.;
36. Gordon, L. A., Loeb, M. P., & Tseng, C. Y. (2009). Enterprise risk management and firm performance: A contingency perspective. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(4), 301–327;
37. Глигоријевић, М. (2007): *Пословни маркетинг*. Београд: Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду;
38. Gustafsson, A. и Johnson, M. D. (2006): *Natjecanje u uslužnoj ekonomiji – kako stvoriti konkurentsku prednost kroz razvoj i inovaciju usluga*. Zagreb: Mate d.o.o.;
39. Hallikas, J., Karvonen, I., Pulkkinen, U., Virolainen, V. M., & Tuominen, M. (2004). Risk management processes in supplier networks. *International Journal of Production Economics*, 90(1), 47–58;
40. Hansen, M. T., & Birkinshaw, J. (2007). The innovation value chain. *Harvard business review*, 85(6), 121.
41. Hejzer, Dž. i Render, B. (2011): *Operacioni menadžment – osmo izdanje*. Београд: Центар за издавачку делатност Економског факултета;
42. Hillman, A. J., & Keim, G. D. (2001). Shareholder value, stakeholder management, and social issues: what's the bottom line?. *Strategic management journal*, 125-139.
43. Hoyt, R. E., & Liebenberg, A. P. (2011). The value of enterprise risk management. *Journal of risk and insurance*, 78(4), 795–822;
44. Huiskenen, J. (2001). Maintenance spare parts logistics: Special characteristics and strategic choices. *International journal of production economics*, 71(1), 125–133;
45. Иванишевић, М. (2008): *Пословне финансије – прво издање*. Београд: Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду;
46. Јаковчевић, К. (2008): *Управљање трошковима*. Суботица: Економски факултет;
47. Јовановић, П., Бенковић, С. (2012): Унапређење организације јавних набавки на нивоу локалних самоуправа у Србији. *Интернационални часопис "Management", часопис за теорију и праксу менаџмента*, 64(2012), 25–32;
48. Kaličanin, Đ. (2008): A question of strategy: To be a pioneer or a follower?. *Economic*

Annals, 53(177), 89–102;

49. Kaličanin, Đ. & Knežević, V. (2013): Activity – based costing as an information basis for an efficient strategic management process. *Economic Annals*, 58(197), 95–119.
50. Kaličanin, Đ. M. (2003): Balanced Scorecard i strategijski fokusirana organizacija – okvir za uspešnu operacionalizaciju strategije i njenu implementaciju u informatičkoj eri. *Economic Annals*, 44(158), 169–188;
51. Kaličanin, Đ. M. (2003): Poslovni plan – pojam, namena i proces njegove izrade. *Economic Annals*, 44 (157), 179–190;
52. Kaličanin, Đ. (2006): *Menadžment vrednosti preduzeća – prvo izdanje*. Beograd: Centar za izdavačku djelatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu;
53. Kannan, V. R., & Tan, K. C. (2005). Just in time, total quality management, and supply chain management: understanding their linkages and impact on business performance. *Omega*, 33(2), 153–162;
54. Kaynak, H. (2003). The relationship between total quality management practices and their effects on firm performance. *Journal of operations management*, 21(4), 405–435;
55. Kennedy, R. E. и Sharma, A. (2010): *Premještanje usluga – Iskorištavanje optimalne vangranične prilike*. Zagreb: “Mate” d.o.o.;
56. Килибарда, М. Ј. и Зечевић, С. М. (2008): *Управљање квалитетом у логистици*. Београд: Саобраћајни факултет Универзитета у Београду;
57. Kleffner, A. E., Lee, R. B. & McGannon, B. (2003). The effect of corporate governance on the use of enterprise risk management: Evidence from Canada. *Risk Management and Insurance Review*, 6(1), 53–73;
58. Knežević, B. i Knego, N. (2008): Znanje o poslovnom okruženju kao temelj za unapređenje kvalitete donošenja strateških odluka u trgovačkim poduzećima. *Poslovna izvrsnost, znanstveni časopis za promicanje kulture kvalitete i poslovne izvrsnosti*, 2(2), 9–26;
59. Kotler, P. и Keller, K. L. (2006): *Маркетинг менаџмент – десето издање*. Београд: Дата стетус;
60. Kotler, P. и Keller, K. L. (2017): *Маркетинг менаџмент – петнаесто издање*. Београд: Дата стетус;
61. Kotler, P., Wong, V., Saunders, J., Gary, A. (2007): *Principi marketinga – četvrto evropsko izdanje*. Zagreb: “Mate” d.o.o.;
62. Kramer, M. R., & Porter, M. (2011). Creating shared value. *Harvard business review*, 89(1/2), 62-77.
63. Krause, D. R., Handfield, R. B., & Tyler, B. B. (2007). The relationships between supplier development, commitment, social capital accumulation and performance improvement. *Journal of operations management*, 25 (2), 528–545;
64. Kros, J. F., Falasca, M., & Nadler, S. S. (2006). Impact of just-in-time inventory systems on OEM suppliers. *Industrial Management & Data Systems*, 106 (2), 224–241;
65. Лазовић, Т. С., Тодосијевић, Р., Малешевић, Ђ (2015): Идентификација и контрола ризика. *Нови економист – часопис за економску теорију и праксу*, 9(18), 106–116;
66. Lawson, B., Cousins, P. D., Handfield, R. B. & Petersen, K. J. (2009). Strategic purchasing, supply management practices and buyer performance improvement: an empirical study of UK manufacturing organisations. *International Journal of Production Research*, 47 (10), 2649–2667;

67. Lenny Koh, S. C., Demirbag, M., Bayraktar, E., Tatoglu, E., & Zaim, S. (2007). The impact of supply chain management practices on performance of SMEs. *Industrial Management & Data Systems*, 107(1), 103–124;
68. Lepak, D. P., Smith, K. G., & Taylor, M. S. (2007). Value creation and value capture: a multilevel perspective. *Academy of management review*, 32(1), 180-194.
69. Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T. S., & Rao, S. S. (2006). The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. *Omega*, 34(2), 107–124;
70. Лончаревић, Р. (2006): *Менаџмент – друго издање*. Факултет за туристички и хотелијерски менаџмент. Београд: Економски факултет;
71. Ловрета, С., Барман, Б., Петковић, Г., Ваљковић, С., Богетић, Г. (2010): *Менаџмент односа са купцима*, Београд: Дата статус;
72. Ловрета, С., Кончар, Ј. и Петковић, Г. (2006): *Канали маркетинга*, Београд: Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду;
73. Malinić, D. (2009): Савремени изазови интегралног истраживања квалитета финансијских извјештаја. *Економика предузећа*, 57(3–4), 138–155;
74. Малешевић, Ђ. и Вранковић, М. (2007): *Пословна анализа*. Суботица: Економски факултет;
75. Mankju, G. N. i Mark, T. P. (2016): *Економија*. Beograd: Univerzitet u Beogradu – Ekonomski fakultet;
76. Manuj, I., & Mentzer, J. T. (2008). Global supply chain risk management strategies. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 38(3), 192–223;
77. Мићовић, П. М. (2008): *Здравствени менаџмент, менаџмент здравственог система и здравствених установа*. Београд: Комора здравствених установа Србије;
78. Михајловић, Б. и Костић, Н. (2005): *Менаџмент у здравству*. Београд: Чигоја штампа;
79. Микеревић, Д. (2001): *Финансијски менаџмент*. Бања Лука: Економски факултет у Бањој Луци;
80. Микеревић, Д. (2009): *Финансијски менаџмент – треће, измијењено и допуњено издање*. Бања Лука: Економски факултет у Бањој Луци;
81. Микеревић, Д. (2016): *Корпоративне финансије*. Бања Лука: Економски факултет у Бањој Луци;
82. Микеревић, Д. (2011): *Финансијски менаџмент*. Бања Лука: Економски факултет;
83. Микеревић, Д. (2010): *Напредни стратешки финансијски менаџмент*. Бања Лука: Економски факултет;
84. Микеревић, Д. (2005): *Стратешки финансијски менаџмент*. Бања Лука: Економски факултет у Бањој Луци;
85. Милићевић, В. (2014): *Стратегијско пословно планирање – Менаџмент приступ – девето издање*. Београд: Факултет организационих наука;
86. Милисављевић, М., Маричић, Б. и Глигоријевић, М. (2005): *Основи маркетинга*. Београд: Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду;
87. Ng, W. L. (2007). A simple classifier for multiple criteria ABC analysis. *European*

Journal of Operational Research, 177(1), 344–353;

88. Nocco, V. W., & Stulz, R. M. (2006). Enterprise risk management: Theory and practice. *Journal of Applied Corporate Finance*, 18 (4), 8–20;
89. Новић, Б. (2017): Улога рачуноводствене и ревизорске професије у креирању финансијског положаја пословних ентитета, *Рачуноводствени принципи и правила – conditio sine qua non очувања јединствене пословне цјелине модерног предузећа* (стр. 61–75), Бања Врућица: Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске;
90. Pagell, M. (2004). Understanding the factors that enable and inhibit the integration of operations, purchasing and logistics. *Journal of operations management*, 22 (5), 459–487;
91. Пешаљ, Б. (2016): Мјерење перформанси предузећа – традиционални и савремени системи и примена. Београд: Универзитет у Београду Економски факултет Центар за издавачку делатност;
92. Pindyck, R. S. и Rubinfeld, D. L. (2005): *Микроекономија – peto izdanje*. Zagreb: “Mate” d.o.o.;
93. Пољашевић, Ј. (2017): Улога рачуноводствене и ревизорске професије у креирању финансијског положаја пословних ентитета. *Претпоставке за квалитетну анализу финансијских извјештаја и израду модела за предвиђање перформанси привредних друштава*, (стр. 325–343), Бања Врућица: Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске;
94. Поповић, Н., Јашко, О. и Прокић, С. (2010): *Menadžment interorganizacionih odnosa – outsourcing, strateške alijanse, merdžeri i akvizicije*, Београд: Фонд „Српски економски центар“;
95. Power, M. (2009). The risk management of nothing. *Accounting, organizations and society*, 34(6), 849–855;
96. Prahalad, C. K., & Ramaswamy, V. (2004). Co-creation experiences: The next practice in value creation. *Journal of interactive marketing*, 18(3), 5-14
97. Presutti, W. D. (2003): Supply management and e-procurement: creating value added in the supply chain. *Industrial marketing management*, 32(3), 219–226;
98. Рибић, Д., Чеко, Б., Даничић, Д. (2011): *Јавне набавке у Босни и Херцеговини: Водич за примјену са коментарима и примјерима*, Бања Лука: “Финрар” д.о.о.;
99. Рибић, Д. и Шњегота, Д. (2015): *Јавне набавке, водич за практичну примјену Закона о јавним набавкама (објашњења и коментари)*, Бања Лука: “Финрар” д.о.о.;
100. Robbins, S. P. и Judge, T. A. (2009): *Organizacijsko ponašanje – dvanaesto izdanje*. Zagreb: „Mate“ d.o.o.;
101. Родић, Ј. и Филиповић, М. (2006): *Пословне финансије*, Београд: „Asimex“ д.о.о.;
102. Rodin, S. I Ћарета, Т. (2008): *Učinci direktiva Europske unije u nacionalnom pravu s izabranim presudama Europskog suda u punom tekstu i komentarom*. Zagreb: Ministarstvo pravosuđa Republike Hrvatske;
103. Rosenzweig, E. D., Roth, A. V., & Dean, J. W. (2003). The influence of an integration strategy on competitive capabilities and business performance: an exploratory study of consumer products manufacturers. *Journal of operations management*, 21(4), 437–456;
104. Stiglitz J. E. (2004): *Економија јавног сектора – прво издање*, Београд: Економски факултет;
105. Thakor, A. V. (2005): *Kako postati bolji stvaralac vrijednosti. Kako poboljšati*

kompaniju i vašu vlastitu bilancu. Zagreb: „Mate“ d.o.o.;

106. Годоровић, Ј. (2003): *Стратегијски и оперативни менаџмент*, Београд: “Conzit” д.о.о.;
107. Todosijević, R. (2012): Prospective of small economy in Serbia. *Ekonomski izazovi*, 1(1), 7–18;
108. Vachon, S., & Klassen, R. D. (2008). Environmental management and manufacturing performance: The role of collaboration in the supply chain. *International journal of production economics*, 111(2), 299–315;
109. Van der Vaart, T., & van Donk, D. P. (2008). A critical review of survey-based research in supply chain integration. *International journal of production economics*, 111 (1), 42–55;
110. Van Horne, J. C. и Wachowicz, J. M. (2002): *Osnovi finansijskog menadžmenta – deveto izdanje*. Zagreb: „Mate“ d.o.o.;
111. Васиљев, С. (2010): *Маркетинг принципи – нето издање*, Нови Сад: „Прометеј“;
112. Vickery, S. K., Jayaram, J., Droge, C., & Calantone, R. (2003). The effects of an integrative supply chain strategy on customer service and financial performance: an analysis of direct versus indirect relationships. *Journal of operations management*, 21(5), 523–539;
113. Вуксановић, Д. (2009): *Пословне финансије*. Суботица: “Минерва”;
114. Вуњак, Н. (2005): *Финансијски менаџмент – пословне финансије – шесто, измењено и допуњено издање*. Бечеј: “Пролетер” а. д.;
115. Žibret, B. (2007): *Strateška nabava, put do ostvarenja međunarodne konkurentnosti*. Zagreb: “Mate” d.o.o.;
116. Wenger, E. C., & Snyder, W. M. (2000). Communities of practice: The organizational frontier. *Harvard business review*, 78(1), 139-146;
117. Weihric, H. i Koontz, H. (1998): *Menadžment, deseto izdanje*, Zagreb: “Mate” d.o.o.;

Из претходно наведеног се може закључити да је кандидат сагледао актуелна и кључна научна истраживања из области, те да у раду планира користити новију релевантну литературу и доступне научне изворе.

Избор литературе је одговарајући?

ДА

IV.4 Циљеви истраживања

На основу утврђене теме рада, проблема и предмета истраживања кандидат је дефинисао низ научних и друштвених циљева.

Научни циљеви истраживања у оквиру докторске дисертације треба да доведу до одређених сазнања, а полази од основног циља: *да се утврди узрочно-последична веза између управљања набавком и стварања вриједности у пословном систему, то јест модела набавке и финансијске ефикасности пословних система*.

Из тог разлога су ови циљеви дефинисани у четири категорије: научно описивање, класификација, објашњење и предвиђање.

1. *Описивање* – У истраживању ће бити описан развој и значај набавке, то њени циљеви и задаци. Затим ће критичком анализом бити сагледано стратегијско

управљање набавкама, ланац вриједности и ланац снабдијевања. Указаће се и на потребе адекватног организовања и извршења набавки, те на регулаторни оквир и његове захтјеве који су у вези с посматраним пословним системима. Посебан дио рада биће посвећен описивању стварања и мјерења вриједности код пословних система, посматране из угла финансијске функције.

2. *Класификација* – У раду ће бити класификоване активности стратешке набавке према нивоу утицаја на стварање вриједности. Поред наведеног, у теоријском дијелу рада указаће се на ставове других аутора и њихове класификације предметних варијабли, посматране кроз критичку анализу и међусобно поређење.
3. *Објашњење* – Сагледаће се специфичност управљања набавкама као стратегијске активности у пословном ентитету, указати на предности и недостатке различитих гледишта на набавку с циљем објашњења утицаја на стварање вриједности, те у складу са добијеним резултатима истаживања објаснити креирани модел набавке у којем ће бити индуковане активности које стварају или уништавају вриједност.
4. *Предвиђање* – Истраживањем теоријских спознаја и корелације између стратегијског управљања набавкама и стварања вриједности моћи ће се дефинисати одговарајући модел набавке, који ће бити састављен од елемената активности набавке за које се утврди да практично имају највећи значај и интензитетску везу при стварању вриједности.

Након проведеног истраживања могу се, поред научног, очекивати и одређени друштвени циљеви, који ће имати широку примјену и за власнике и менаџмент пословних система који су предмет посматрања, тако и за академску и ширу јавност. Стога од очекиваних друштвених циљева овог истраживања непосредну или посредну корист могу имати многи из пословног система:

1. *Постојећи и потенцијални добављачи* – Утврђивање модела управљања набавком довео би до боље припремљености и одговорнијег понашања учесника у ланцу вриједности и ланцу снабдијевања, те би се створио систем који ствара вриједност од почетне пословне активности.
2. *Власници* – Предметно истраживање ће указати власницима пословних система на значај стратегијске позиције и управљања набавком, те могућности доприноса набавних активности у поступку стварања вриједности, с циљем побољшања успјешности и конкурентности пословних система.
3. *Менаџери* – Резултати истраживања ће бити од значаја за управе пословних система, јер се адекватним моделом набавке могу остварити уштеде у раду и боље позиционирање на тржишту.
4. *Академска заједница* – На основу резултата истраживања стећи ће се услови за слична истраживања у области стратегијског управљања набавком за друге пословне системе, те створити основа за поређење са добијеним резултатима посматране популације ове дисертације.
5. *Шира јавност* – Разумијевање система набавке, процеса који се одвијају на тржишту, ризик и трошкови с којима се сусрећу пословни системи приликом организовања набавке може иницијално повећати критички осврт на тренутно стање те довести до размишљања о организовању производње с циљем смањења зависности од иностраних добављача.

Циљеви истраживања су одговарајући?

ДА

IV.5 Хипотезе истраживања: главна и помоћне хипотезе

На основу проблема, предмета и циљева истраживања овог рада, те резултата сличних истраживања, кандидат мр Младен Гајић поставио је главну и три помоћне хипотезе:

Г Л А В Н А Х И П О Т Е З А

„Финансијско управљање набавком путем ланца вриједности и снабдијевања утиче на стварање вриједности.“

П О М О Ћ Н Е Х И П О Т Е З Е

ПРВА ПОМОЋНА ХИПОТЕЗА

„Управљање ланцем снабдијевања путем дефинисања извора и односа у набавкама битно утиче на набавну цијену.“

ДРУГА ПОМОЋНА ХИПОТЕЗА

„Препознавање покретача вриједности битна је полуга стратегије управљања набавком.“

ТРЕЋА ПОМОЋНА ХИПОТЕЗА

„Планирање набавке, као примарна функција менаџмента, основна је полуга управљања залихама.“

Хипотезе истраживања су јасно дефинисане? ДА

IV.6 Очекивани резултати хипотезе

Предметна докторска дисертација дефинисана је на основу постављеног истраживачког питања, главне и помоћних хипотеза, као и методологије истраживања, те се може очекивати да ће допринијети одређеном научном и прагматичном доприносу, како одведеног истраживања, тако и од рада као компактне цјелине.

Иако се у стручној литератури могу пронаћи бројна емпиријска истраживања и теоријска разматрања о теми управљања набавкама и стварању вриједности, оригиналност овог истраживања огледа се у томе што је угао посматрања управљања набавком представљен обједињеним поступком кога чини ланац вриједности и снабдијевања, као и то што се начин утврђивања стварања вриједности у ентитету врши путем финансијских индикатора, који треба да укажу на непосредне учинке од управљања набавком, били они позитивни или негативни. Поред тога, у оригиналност овог рада треба узети и чињеницу да се истраживање проводи у оквиру привреде земље у развоју и потпуне видљиве фрагментираности тржишта, тачније привреде Босне и Херцеговине са свим њеним специфичностима у спољнотрговинској размјени и структури привредних ентитета.

Овим истраживањем, али и цјелокупном докторском дисертацијом, доприноси се научном утемељењу проблема и сагледавању везе између управљања набавком и стварања вриједности у пословним ентитетима. Иако су у научној и стручној литератури често спомињани појмови посматраних варијабли, на нашим просторима не постоји ни једно значајно истраживање које обухвата овај угао њиховог сагледавања. На тај начин се може сматрати да ће провођење овог истраживања уопштити посматрање везе између дефинисаних варијабли из перспективе транзиционе привреде у које се убраја и Босна и Херцеговина.

На основу резултата истраживања, као и кроз њихову дискусију доћи ће се до нових емпиријских спознаја и нових значајних варијабли о утицају активности управљања

ланцем вриједности и снабдијевања на стварање вриједности пословног ентитета, посматрану путем финансијских перформанси резултата редовне активности, готовинског циклуса и коефицијента обрта залиха.

Стога научни допринос рада произлази из постављених научних циљева и огледа се у добијању и интерпретирању резултата истраживачког рада којим ће се допринијети теоријским сазнањима о управљању набавком, а као резултат овог истраживања креираће се модел у којем ће се идентификовати покретачи стварања, али и уништавања вриједности. Наведени модел би требао бити потврда да се помоћу утврђених активности у оквиру улазне логистике и ланца снабдијевања и њиховим управљањем може утицати на финансијску успјешност. На тај начин академској заједници пружиће се полазна основа за даља истраживања у овој области, те дати повод за отварање нових подручја истраживања.

Овдје се поред научног могу уочити и елементи практичног доприноса. Наиме, наши пословни ентитети прешли су из периода социјализма и укључују се у процес капитализма и глобализације, што захтијева нова гледишта на функционисање свих њихових дијелова појединачно, али и у међусобној корелацији. Из тог разлога, а узимајући у обзир да ће спроведено истраживање довести до спознаје о активностима који битно утичу на ефикасно и ефективно управљање набавкама, којима је крајњи циљ стварање вриједности, може се закључити да ће корист имати менаџменти пословних ентитета, али и остали стејкхолдери.

Очекивани резултати представљају значајан научни допринос? ДА

IV.7 План рада и временска динамика

Активности израде дисертације	Утрошено вријеме за реализацију појединих активности																							
	2017.												2018.											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Израда теоријског дијела дисертације																								
Припрема емпиријског истраживања																								
Провођење емпиријског истраживања																								
Статистичка обрада прикупљених података																								
Тестирање хипотеза, анализа и дискусија резултата, оцјена научног доприноса, извођење закључака																								
Кориговање рада на основу сугестија ментора																								

План рада и временска динамика су одговарајући? ДА

IV.8 Метод и узорак истраживања

Истраживање и тестирање хипотезе извршиће се на основу прикупљених података, њихове обраде, аланизирања и синтетизовања. Планиране методе истраживања омогућиће увид у предметну проблематику и пружити одговор на истраживачко питање и основни проблем овог рада, а све с циљем тестирања дефинисаних хипотеза. Примјене методе истраживања биће усклађене с реалним истраживачким могућностима, јер неке од метода није могуће реализовати због висине очекиваних трошкова.

У вези с тим биће консултовани ставови релевантних аутора из посматраних области. На тај начин утврдиће се основни облици организације набавне функције, дефинисаће се начин управљања и дефинисања стратегије набавке, посматрани кроз ланац вриједности и снабдијевања, те сагледати активности које стварају или уништавају вриједност. На основу тога одредиће се релација управљања набавком и мјерила и индикатора финансијске функције, тј. утицај на стварање вриједности. Стога ће се за посматрање и утврђивање развојног пута и тренутног стања научне мисли посматране проблематике примијенити историјска метода.

Емпиријска истраживања ће се провести на репрезентативном броју пословних ентитета која се баве производњом и прометом лијекова и осталих медицинских средстава на тржишту Босне и Херцеговине. Приликом прикупљања емпиријских података и информација користиће се методе узорковања, а начин њиховог добијања биће анкетни упутник, полуструктурирани интервју и претрага интернет-презентација посматраних ентитета, државних и републичких органа и организација. Од претходно наведених истраживачких инструмената, као основни користиће се анкетни упитници, на основу којих ће се добити подаци о позицији набавне функције и њен утицај на стварање вриједности пословних ентитета у Босни и Херцеговини. У зависности од удаљености пословног ентитета, одабраће се начин дистрибуције анкетних упитника, тј. они ће бити достављани путем електронске поште или непосредним достављањем. На тај начин добиће се подаци о нивоу заступљености одређених фактора од утицаја на утврђене варијабле и подваријабле, које су идентификоване путем поступка операционализације. Непосредна достава анкетних упитника користиће се и као контролни механизам, јер ће се том приликом поред добијених одговора из њих моћи извршити интервјуисање менаџмента пословног ентитета из посматраног узорка, те добити јаснија слика посматране појаве. С друге стране, као инструмент мјерења дефинисаних индикатора зависне варијабле користиће се анализа финансијских извјештаја узоркованих пословних ентитета у посљедње три или пет година.

Поред наведеног, приликом истраживања користиће се опште научне методе: индукција и дедукција, анализа и синтеза, компарација и моделирање, те графичко приказивање. Методом индукције ће се из специфичности набавки пословних ентитета која се баве производњом и прометом лијекова и осталих медицинских средстава формирати општа стратегија и модел набавке, а методом дедукције ће се приказати како тај општи модел примијенити у осталим сличним ентитетима. Метода анализе и синтезе користиће се у идентификовању појма, циљева, облика набавки, као и финансијске ефикасности, тј. стварања вриједности у пословним ентитетима. Метода компарације користиће се приликом анализе пословних ентитета, али и добара и услуга које користе у свом раду и пословању. Поред тога, ова метода примјењиваће се и приликом анализе законских и других прописа у одабраним земљама, који се односе на набавке и начин њиховог функционисања. Методом моделирања биће креиран односно дизајниран теоријски модел управљања набавком, који би био у функцији финансијске успјешности, тј. стварања вриједности у пословним ентитетима. И на крају, методом графичког приказивања, тј.

путем различитих врста дијаграма, представиће се анализирани подаци, што ће омогућити њихов јаснији преглед.

Метод и узорак су одговарајући? ДА

IV.9 Мјесто, лабораторија и опрема за експериментални рад

Услови за експериментални рад су одговарајући? ДА

IV.10 Методе обраде података

Обрада прикупљених података из анкетних упитника, полуструктурираних интервјуа, интернет-презентација и финансијских извјештаја пословних ентитета вршиће се путем статистичке технике.

Наиме, за утврђивање узрочно-последичне повезаности и њеног интензитета између посматраних варијабли примениће се регресиона и корелациона анализа. Међутим, код редукције података и откривања структурне повезаности између идентификованих варијабли, као и подваријабли, те код њихове класификације користиће се факторска анализа.

Провера валидности анкетног упитника обавиће се израчунавањем *Cronbach's alpha* коефицијента како би се потврдила поузданост варијабле и подваријабли, те констатовало да ли постоји њихова повезаност, тачније, да ли мјере исту појаву.

Из претходног се може закључити да ће се путем обраде и анализе емпиријских података добити јаснија слика обављеног истраживања, што ће омогућити утврђивање узрочно-последичне везе стратегије набавке и стварања вриједности.

Предложене методе су одговарајући? ДА

V ЗАКЉУЧАК

Кандидат је подобан	ДА
Тема је подобна	ДА

Образложење (до 500 карактера):

Комисија је на основу достављене документације јединствена у оцјени да кандидат мр Младен Гајић испуњава све услове за израду докторске дисертације, те да је теме прихватљива и пожељна за научно истраживање.

Позитивну оцјену о подобности кандидата Комисија доноси имајући у виду:

- да мр Младен Гајић има звање магистра економских наука из научне области у којој пријављује тему докторске дисертације;

- да је објавио научне радове који потврђују способност и квалификованост кандидата;
- да добро познаје област у којој пријављује докторску дисертацију;
- да је у досадашњем раду стекао довољно практичног и истраживачког искуства.

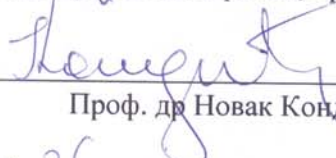
Позитивну оцјену о прихватљивости предложене теме докторске дисертације, Комисија заснива и на другим чињеницама:

- ни кандидат, нити било које друго лице до сада није предлагало или радило докторску дисертацију под предметним насловом на Економском факултету Универзитета у Бањој Луци, а према информацијама доступним Комисији, ни на другим факултетима у Босни и Херцеговини и окружењу;
- тема докторске дисертације је актуелна и значајна;
- предложене методе за прикупљање, обраду и анализу података су адекватне;
- Пријава је јасно методолошки урађена и представља квалитетан оквир за успјешно истраживање.

На основу позитивне оцјене подобности теме и кандидата, Комисија једногласно предлаже Научно–наставном вијећу и Сенату Универзитета у Бањој Луци да прихвати овај Извјештај и одобри мр Младену Гајућу израду докторске дисертације под називом **„СТРАТЕГИЈСКО УПРАВЉАЊЕ НАБАВКОМ У ФУНКЦИЈИ СТВАРАЊА ВРИЈЕДНОСТИ ПОСЛОВНИХ ЕНТИТЕТА“**.

Датум: 12.12.2017. године


Проф. др Драган Микеревић, предсједник комисије


Проф. др Новак Кондић, члан


Проф. др Евица Петровић, члан