

**НЕДЕЉКО ПРДИЋ\***

ЈКП Тржница

Нови Сад

**ЈОВАНА ДЕШИЋ**

Економист доо

Нови Сад

УДК 316.32:330.332

Прегледни рад

Примљен: 22.04.2018

Одобрен: 27.05.2018

Страна: 533-542

## **ЗНАЊЕ У ФУНКЦИЈИ РАЗВОЈА И ИНВЕСТИЦИЈА**

**Сажетак:** Пословна филозофија у којој је знање кључна конкурентска предност представља основу политике улагања, инвестиција и развоја. Савремена тржишна привреда подразумева технолошку и информатичку супериорност и проналажење начина да се као таква искористи на тржишту. Свесне овог значаја, многе организације желе и настоје да постојећа и нова знања искористе у сврху инвестиција и развоја. Развој и примена знања омогућавају да се учини огроман стратешки искорак у правцу инвестиција без којих практично и нема ефеката на тржишту. Циљ овог рада је да путем економске теорије и одређених стручних и економских сазнања дефинише значај знања за развој организације. Управљање знањем, инвестицијама и развојем представља најважнији економски чинилац конкурентности на глобалном тржишту па се може закључити да се практичном применом могу остварити предности на тржишту.

**Кључне речи:** знање, инвестиције, развој, организација

### **Увод**

Неспорно је, да знање на нивоу светске економије постаје нови стратешки импулс, услов опстанка и развоја организација. Када су у питању запослени у организацијама, потребно је искористити постојећи „интелектуални капитал“ и омогућити запосленима да утврде знања, вештине и склоности а све у циљу развоја и остваривања циљева организације на тржишту. Практична примена знања подразумева низ организационих, развојних и инвестиционих циклуса који користе постојеће ресурсе за квалитативно извршење задатака а као резултат имају ефекте на економску моћ организације. Посебно се жели у раду нагласити значај развоја информатичких и технолошких процеса у животу пословне организације у савременим условима, као и значај формирања базе података коју користе запослени а има за циљ континуирано сазнање, едуковање и информације у пословању организације на тржишту. Инвестирање поред производног и услужног значаја има и веома битан сегмент улагања у за-

---

\* ekonomistdoo@sbb.rs

послене који могу научити и применити сазнања учењем, слушањем, гледањем, слушањем и гледањем, дискутовањем, свакодневним радом и обучавањем других. Наиме, потребно је знање, развој и инвестиције посматрати као динамичан и интерактиван процес конципиран на размени информација између организације, запослених и спољног света а све у циљу унапређења примене постојећег, провере нових и тек усвојених и будућих сазнања. Радом се жели нагласити улога и значај знања као континуираног процеса који има импликације на свакодневни живот организације. Дакле, знање посматрамо из угла повећања стандарда запослених, квалитета живота и развоја организације на тржишту. Знање у функцији развоја и инвестиција подразумева свакодневно прихватање промена које утичу на развој организације и у сваком погледу значајно се рефлектују на пословање, опстанак и развој.

### **Промене - предуслов прихватања знања – развоја и инвестиција**

Промене представљају непрекидну бригу организације за опстанак на тржишту. Већина организација има непрекидну борбу са променама, начином размишљања и отпору променама. У таквим организацијама преовлађује мишљење такозваних „бирокарских“ начина управљања који инсистирају на одређеним традиционалним методама управљања који су дали резултате и тешко прихватају промене. Наравно, постоји велики број организација које релативно брзо прихватају промене и савремене тржишне услове привређивања, као нови пословни изазов, стварања своје позиције на тржишту.

Основни циљ тимског рада јесте извући, из чланова тима појединачно и из тима као целине, што више квалитетног знања за решавање проблема – извршење задатка и применом тог знања што ефикасније и ефективније решити проблем – извршити задатак. (Андрејић и др. 2016: 98).

Афирмацијом знања проактивне организације, неспорно имају јак положај на тржишту иако свака промена представља одређену инвестицију. Може се, констатовати да те инвестиције у кратком року представљају инвестиционе трошкове, но свакако на средњи и дужи рок оне представљају стратешку позицију организације на тржишту у смислу нових инвестиција и развоја. Спровођење стратешких промена у организацији је на нивоу водећег и средњег нивоа менаџмента који управља развојем. Организација са јасном визијом и циљевима која свеобухватно прилази дефинисању промена и будућности на тржишту, има реалне шансе да постане лидер, задржи тренутне позиције и свакако оствари профит. Када је у питању стратешка позиција организације на тржишту потребно је:

- Објаснити суштину стратешких промена у организацији
- Организовати носиоце промена у организацији
- Дефинисати принципе награда и одговорности за промене
- Разјаснити постојеће тржишне околности везане за промене
- Дефинисати нове радне околности које доносе промене

- Ангажовање нових људских ресурса које захтевају промене
- Предвиђање реалних проблема које могу донети промене
- Разјашњење евентуалних нејасноћа увођењем промена
- Став да промене доносе стратешку предност.

За одређивање степена концентрације понуде се најчешће користи тржишно учешће, јер постоји позитивна корелација између тржишног учешћа и профитабилности. (Дамњановић и др. 2017:60).

Стога данас више није ни могуће изоловати тржишта различитих потрошачких добара од њиховог друштвеног контекста, уколико се заиста жели схватити њихова динамика и закони промена, већ је, напротив, неопходно анализирати процес мутације целокупног друштвеног система. (Каделупи 1995: 35)

Услови за прихватање промена могу бити унутрашњи у оквиру организације али и спољни, институционални, законски, морални и др. Оперативна примена усвојених промена подразумева јасно дефинисање циљева, могућих импликација, као и алтернативе усвојених промена које морају бити саставни део планираних активности. Када се донесу стратешке или оперативне одлуке о променама оне морају бити доступне унутрашњој и спољној јавности организације. Одлучујућа улога стратешког менаџмента је у спровођењу усвојених промена, истицање тржишних и комуникационих значаја које оне доносе као и вредности за организацију. За реализацију усвојених промена веома је битан тимски рад свих видова менаџмента, интердисциплинаран приступ, ентузијазам, радно искуство, као и способност руковођења тимом за промене. Данас, су промене широко прихватљив термин, но оне имају посебан значај за организације, јер спадају у ниво корпоративних комуникација. Организација упознавајући запослене и јавност са неопходним променама, указује да је спремна на одговорну будућност и изазов. Циљ рада је да посебно укаже да су промене изазов знању.

## **Знање као фактор успешности**

Савремени живот организација у условима глобалног приступа економији карактеришу огромне промене које у значајном обиму утичу на пословање организације. Савремени начин пословања подразумева промене и примену нових знања на пољима:

- Друштвени и економски услови пословања постају све сложенији
- Временски аспект пословања подразумева примену нових знања
- Економске и пословне активности део су неопходних промена и прилагођавања
- Знање постаје фактор примене иновативних и технолошких промена
- Стечена и новоусвојена знања морају бити компатибилна и реална у примени и др.

Економија знања се заснива на знању и континуираном учењу свих елемената једне организације. Главна карактеристика која чини један производ

вредним за корисника је управо знање које је уграђено у тај производ или услугу. Пошто знање чини примарни извор вредности, следи да новом економијом треба да руководе они који на ефективан и ефикасан начин управљају знањем, односно који освајају, стварају, чувају, деле и на нови начин комбинују знање у организацији и утврђују га у производе или услуге, али брже него што то чине њихови конкуренти. (Крстић и др. 2016: 236).

За остваривање позитивних резултата на свим овим пољима неопходно је додатно прилагодити институционалне механизме новим временима и новим изазовима, уз увођење иновативних видова организовања и обучавања кадрова, као и примењивања нових метода и технолошких приступа. (Деспотовић и др. 2017: 306).

Економски живот организације подразумева примену знања и вештина које су прилагодљиве брзим променама. Познато је да знање у већини организација постаје најважнији фактор опстанка и несумљиво неопходан сегмент развоја и инвестиција. Посебно је потребно нагласити значај образовања и науке када је у питању практична примена знања. Развој информатичке револуције посебно омогућава примену знања, где долази до спознаје индивидуалности, способности и креативности појединаца и организација као део развоја и укупних економских и друштвених услова пословања. Наиме, најважнији фактор конкурентске предности јесте бити бржи и бољи од конкуренције. Због тога се у раду жели нагласити значај „организације знања“ као фундаменталног предуслова конкурентске и укупне предности на тржишту. Организације које своју конкурентску предности желе остварити применом знања карактерише:

- Применом знања омогућити стварање додатних вредности за купца
- Иновационим и технолошким променама и знањем повећати услуге купцима
- Током садашњих временски циклуса размишљати о новим и њиховој примени
- Спремност на стратешке промене у циљу инвестиција и развоја
- Прилагођавање тржишним позицијама у окружењу
- Планирање и примена знања у циљу инвестиција и развоја.

Када говоримо о знању као фактору успешности мислимо на, индивидуално, тимско и знање организације као тржишног субјекта. Знање је доста комплексан појам који се манифестује одређеном компетентношћу и применом. Компетентност је стари термин за способност појединаца и организације у смислу спровођења планираних циљева и задатака. Знање као елемент успешности може се посматрати као експлицитно знање које подразумева чињенично знање и едукацију. Посебан вид знања подразумева примену вештина у руковођењу или допринос тимском раду кроз искуство, учење на грешкама, и успесима. Када су у питању одређени друштвени и економски услови пословања потребно је нагласити односе међу људима, културу као и тржишни амбијент и вредности. Организација у којој је знање постаје индивидуална и пословна одговорност за обављене послове и квалитет рада постају места за инвестиције и развој. Може се закључити да перспективу у будућности имају оне организације и појединци које имају неопходна знања и вештине који ће

им омогућити прихватање промена, сложеност окружења и конкурентску предност на тржишту. За развој и инвестиције знање представља основни фактор примене постојећих и развој нових знања у условима сталних промена и изазова на тржишту. Успешност је мера постизања циља, па се са сигурношћу може констатовати да сте, успешни ако примењујете знање у функције инвестиција и развоја као битан елемент конкурентске предности на тржишту. Знање је уствари предуслов пословне ефикасности и задовољства купца.

Сви учесници на тржишту желе да освоје поверење потрошача. За остварење тог циља користе се средства као што су маркетинг на основу база података, директан маркетинг, управљање односа са потрошачима (CRM) итд. (Акер и др. 2008: 706).

На основу економске теорије, тржишне позиције организације, односа с потрошачима можемо закључити да је знање основна покретачка и развојна компонента у развоју организације. Знање је уствари ресурс који је непрекидно у развоју, који карактеришу примене информатичких, технолошких и комуникационих компоненти у циљу стабилне тржишне позиције и задовољства потрошача.

## **Инвестиције и развој претпоставка ефикасности**

Управљање инвестицијама подразумева сагледавање проблема организације и стварање претпоставки и предуслова за остваривање циљева. Време је веома битан фактор за инвестиције јер подразумева мере и активности које се морају адекватно искористити. Спремност да знање којим располажу појединци и организација инвестирамо управо је преломна тачка око које се дефинише проблем инвестиција. Инвестиције представљају битан сегмент одлуке о животу и развоју организације и представљају прекретницу ка успешности и ефикасности. Да ли ће организација инвестицијама учинити свестан напор ка развоју, ефикасности и успешности зависи искључиво од ње. У животу сваке организације постоје такозване кризне ситуације које подразумевају доношење одлуке да ли инвестирати или не. Како би организација избегла овакве ситуације и неодлучности потребно је планирање и идентификација свих тржишних могућности и слабости. Када примењујемо стратешко планирање свесни смо да свака кризна ситуација на тржишту може донети веће или мање проблеме организацији. Један од честих проблема организације на тржишту је неадекватно планирање, па стога лош план представља трошење средстава и времена на неефикасан начин. Добро планирање али и исправљање насталих грешака су највећи показатељ прилагођавања организације променама на тржишту чији су резултати у функцији ефикасности огромни.

На данашњем тржишту је орјентација према конкуренцији важна, али је компаније не би требало свој фокус да усмере превише на конкуренцију. Већа је шанса да ће компанији наштетити нове потребе потрошача и нова конкуренција него постојећа конкуренција. Компаније које уравнотежују разумевања

потрошача и конкуренције примењују истинску оријентацију према тржишту. (Котлер и др. 2007: 526)

Познато је да је нагла експанзија глобалне економије у огромној мери компликује економску стратегију, али и свакодневицу економске политике појединих држава (економски суверенитет државе не само да је сужена него се непрестано доводи у питање), те и у далеко развијеним земљама нови односи моћи, нове технологије као и нови типови финансијских инструмената знатно отежавају владина увођења ефективне контроле капитала. (Прдић и др. 2017: 156).

Концепт сегментације тржишта налази потпуну примену управо у пракси глобалног маркетинга, будући да се овде ради о далеко већој хетерогености како у економском, тако и у културном, правном и политичком смислу. (Грубор 2012: 126).

Конкурентност, представља комбинацију најбољих метода и модела пословања на тржишту у којем потрошач, купац или други заинтересовани субјект на тржишту, проналази заједничке циљеве с предузећем, у виду куповине прихватљивог производа или услуге ради сатисфакције и корисности на комуникацијски прихватљив начин. (Прдић 2017: стр 2 видети тачно).

Планирање у смислу ефикасности инвестиција подразумева:

- Планирање временског оквира инвестиција
- Планирањем доприносимо ефикасности инвестиције
- Акције које нису у плану осмишљене подразумевају прилагођавање плана ситуацији
- Дефинисање плана као фактора ефикасности
- Планирањем кризне ситуације на тржишту могу бити превазиђене и решене
- Нема ефикасности и успешности без планирања.

Суштина успешног планирања је предвиђање најбитнијих ствари у развоју организације. План је оствари осмишљен пут напред који вам омогућава да одредите приоритете у развоју организације. Када се адекватно дефинишу планови, много је јасније остваривање приоритета у инвестирању. Последица инвестиција је развој организације са много резултата. Ефикасност инвестиција је мера постављања приоритета и задатака у спровођењу циљева дефинисана фактором времена. Инвестиције и развој у функцији ефикасности организације доприносе:

- Остваривање циљева на тржишту
- Стварају претпоставку конкурентске предности
- Дају поуздану основу решавања проблема купца
- Доприносе ефикасном управљању
- Гарантују примену знања у развоју организације
- Стварају ефикасну и успешну организацију.

Потребно је посебно нагласити тежину одлуке о инвестицијама. Разлози стоје у непредвидивости промена на тржишту, страх од неуспеха. По написа-

ном правилу организације које несвате значај инвестиција брзо нестају са тржишта иако се њихова позиција у одређеном времену чини стабилна. Наиме, после константних одлагања инвестиција, долази период непредвиђених околности које нису контролисане од саме организације. Какви резултати у смислу успешности и ефикасности организације у таквим околностима долазе није потребно посебно наглашавати. Због тога је потреба свест о инвестицијама као и сазнање да се морају планирати. Циљ рада је да укаже да се инвестицијама осигурава будућност организације.

## Резултати и дискусија

Основни циљ овог рада је да путем економске теорије, стручних и научних сазнања домаћих и страних аутора допринесе развоју мисли и теорије која указује на допринос знања развоју организације на тржишту. Можемо закључити да управљање инвестицијама на основу знања представља први и неизбежан сегмент опстанка организације.

Предност на тржишној позицији се може заснивати на супериорној вредности за потрошаче и ниским релативним трошковима. На различитим тржишним сегментима се користе различите основе за стицање конкурентске предности. Предност у тржишној позицији има за последицу пословне исходе (резултате пословања): сатисфакцију потрошача, лојалност потрошача производима и услугама предузећа, значајно тржишно учешће и рентабилност. (Милисављевић 2010: 83).

Без адекватног знања није могуће пратити савремене тржишне промена као што без инвестиција није могуће остваривање продуктивности. Ниједан од ових елемената развоја не може бити искључен чак је потребан детаљан план свих активности у развоју организације. Овакав приступ са становишта економске теорије представља синергију приступа знању, инвестицијама и развоју. Ефикасног управљања инвестицијама нема без адекватног знања и планирања. Планирање инвестиција и развоја путем адекватног знања представља најмоћније средство за ефикасно остваривање циљева организације. Када примењујете знање имате јасну слику где је место организације на тржишту, где у будућности може да досегне као и како елиминисати све грешке и непредвиђене пословне ситуације које се могу појавити. Планирање које представља основу за управљање знањем и инвестицијама обухвата:

1. Предвиђање дугорочних и краткорочних циљева
2. Прецизирање приоритетних циљева и задатака
3. Предвиђање потеза конкурентских организација
4. Дефинисање имплементације која се заснива на контроли остваривања планираних циљева.

Остваривање планираних циљева мора бити засновано на основу истраживања конкуренције и будућих перцепција купаца на тржишту. Посебно морају бити дефинисани циљеви који морају бити мерљиви, остварљиви, прециз-

но одређен рок за остваривање, јасно дефинисани интереси купаца али и остварив принцип флексибилности. Потребно је такође прецизирати најважније циљеве као и оне који произилазе из њих. На основу промена које могу настати увек мора постојати степен прилагодљивости остваривања дугорочних и краткорочних циљева. Формулисањем прецизно дефинисане стратегије и планирања, знање постаје најефикасније средство за управљање инвестицијама и развојем. Вредност управљања знањем је фактор од значаја да ефикасно користећи знање побољшамо тржишни положај организације и инвестирамо у будућност. Циљ овог рада је био и да укаже да се са што мање ресурса остваре циљеви али под условом да су добро планирани, засновани на истраживању тржишта, конкуренције и ставова купаца. Због тога можемо закључити да је знање најважнији фактор који може предвидети исплативе инвестиције. Примена лоше пословне стратегије може довести до неравнотеже између тржишних кретања и положаја организације. Последице таквог стања могу довести до губитака или чак до нестанка организације. Због тога је потребно синхронизовати знање и инвестиције са планирањем. Продуктивност представља однос између утрошених ресурса и остварених резултата. Како су инвестиције јединствен ресурс који се може исправити али са одређеним трошковима тако је знање предуслов изостанка лоших планова као основни предуслов остваривања продуктивности. Због свега наведеног можемо закључити да организације које немају планиране циљеве могу постати „робови“ тржишта и времена. Наравно, не треба дискутовати о значају инвестиција за остваривање принципа продуктивности, економичности и рентабилности. Такође можемо констативати да „управљање инвестицијама“ на основу знања представља суштину развоја организације. Потребно је предвидиво управљање организацијом у односу на тржиште и време битисања организације.

## Препоруке за будућност организације

На основу теоријских ставова, научних анализа и мишљења можемо констатовати да организација и запослени који имају ниску продуктивност непоседују адекватна знања и вештине. Посебну групу организација чине оне које се сматрају успешним а то су оне које остварују профит, прате промене у окружењу и планирају активности. Данас, су тржишни услови комплексни, ниска економска стабилност и предвидљивост, глобална конкуренција, борба за повећање квалитета и све софистициранији захтеви купаца.

Револуција у технологији не захтева одговарајућу револуцију у економској теорији. Постојећи економски закони и даље важе. Они заправо на најбољи начин објашњавају логику шта се дешава. (Бег и др. 2010: 251).

Савремени услови пословања створили су потребу за увођењем нових, на концепцијски начин модерним основама, система обрачуна трошкова који ће у условима динамичког тржишта донети брже и прецизније информације за боље менаџерске одлуке. (Владисављевић и др. 2017: 148).



Најефикасније организације данас су оне које имају визију. Можемо их сматрати организацијама које уче и примењују знања, унапређују процесе рада као јасну визију будућности. Организације које примењују знање у развоју и инвестицијама имају јасно дефинисану визију да стекну и задрже конкурентску предност. Анализом предмета и циља истраживања долазимо до закључка да је веровање у концепт примене знања у средишту пажње организације и конкурентске предности. Препорука савременим организацијама подразумева искоришћавање сопственог људског потенцијала, како би сви запослени искористили, применили остварење појединачних визија као и реализације заједничке визије организације. Препорука истраживања је да организације промовишу учење и креативност да стално размишљају како унапредити производ или услугу. Организације које прихвате концепт учења потребан је допринос сваког члана у спровођењу вредности како личних тако и тимских у афирмисању организације. Организације будућности морају стварати нове вредности, чувати стечена знања и проширивати нова, анализирати и пратити потезе конкурентских организација и промовисати концепт знање инвестиције и развоја. Свеобухватни допринос овог рада је изградња теоретског концептуалног модела пословања организације и место знања у том моделу. Теоретски доприноси састоје и у анализи значаја знања у функцији развоја и инвестиција као и допринос запослених остваривању концепта.

## Закључак

Савремене организације на тржишту карактерише глобална конкурентност, технолошки развој, информатичка епоха и афирмација знања као најјефикаснијег ресурса. У таквим тржишним условима потребно је створити свест и знање организације да је најважнији ресурс бити конкурентнији од других. Пословна филозофија примене знања и принцип инвестиција у својој суштини значе предвидиву будућност да у кратком и дугом року доведу до највећег резултата. Можемо закључити да квалитет организације представљају и њени запослени али и пословни партнери и купци. Циљ је створити ефикасну организацију чија је филозофија заснована на односу према запосленима, развоју, идентитету и конкурентској позицији на тржишту. Битан закључак који се може извести јесте интегритет организације и њена одговорност за примену знања у пословању. Истраживање је показало да на глобалном тржишту није могуће бити конкурентан и остарити своје циљеве без примене инвестиција као фактора развоја и борбе на тржишту. Може се закључити да је организација непрестано изложена оцењивању купаца, конкуренције и осталих друштвених субјеката. Зато је потребно сва постојећа знања адекватно применити и веровати у своју организацију. Моделом који подразумева примену знања као најважнијег ресурса подредити инвестицијама и ефектима пословања, с једне стране, као и успостављање двосмерне интересне комуникације с купцима и осталим субјектима, створити конкурентску позицију стабилне организације која остварује своје циљеве на тржишту.

## Литература:

1. Aker A, D., Kumar, V., Dej S Dž. (2008): *Marketinško istraživanje*, Ekonomski fakultet, Beograd
2. Andrejić, M., Prdić, N., Vukša, S. (2016): ICDQM-2016-*Timski rad u funkciji efikasnosti poslovanja*, Prijedor, str. 95-102
3. Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. (2010): *Ekonomija*, Data status, Beograd
4. Vladislavljević, V., Vukasović, B. (2017): *Savremeni sistem obračuna troškova*, Oditor, Beograd, V.3, br. 3, str. 133-151
5. Grubor, A. (2012): *Segmentacija, targetiranje i pozicioniranje u globalnom marketingu*, Anali ekonomskog fakulteta, Subotica, Vol. 48, br.28, str. 123-131
6. Damjanović, R., Mihajlović, M., Klincov, R. (2017): VII Međunarodni kongres "Revizija", *Mikroekonomska analiza nesavršenih tržišnih struktura*, Palić, str. 57-74
7. Despotović, Lj., Gajić, A. (2017): *Perspektive moderne države upostvofalskom poretku*, Kultura polisa, Novi Sad, br. 32, str. 293-307
8. Kadelupi, V. (1995): *Tržišna komunikacija*, Clio, Beograd
9. Kotler, F., Vong, V., Sonders, Dž., Armstrong, G. (2007): *Principi marketinga*, Mate, Beograd
10. Krstić, S., Prdić, N., Zekić, M. (2016): *Uticaj menadžmenta znanja na povećanje efikasnosti poslovne organizacije*, Zbornik radova sa 8. Međunarodnog kongresa: Ekologija, zdravlje, rad, sport, Banja Luka, str. 234-238
11. Milislavljević, M. (2010): *Strategijski marketing*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
12. Prdić, N., Dragović, N., Krstić, S. (2017): VII Međunarodni kongres „Revizija“, *Ekonomska analiza uspešnosti poslovanja u uslovima globalnog tržišta*, Palić, str.150-160
13. Prdić, N. (2017): *Competition of Fairs on the Basis of the Composition Distribution*, Industrija, Beograd, Vol.45, Iss.3, pp. 23-37

## KNOWLEDGE IN THE FUNCTION OF DEVELOPMENT AND INVESTMENT

**Summary:** A business philosophy in which knowledge is a key competitive advantage is the basis of investment and development policy. Modern market economy implies technological and informational superiority and finding ways to use it as such on the market. Conscious of this importance, many organisations want and strive to use existing and new knowledge for the purpose of investment and development. The development and application of knowledge make it possible to make a huge strategic step in the direction of investments, without which there is practically no effect on the market. The aim of this paper is to define the importance of knowledge for the development of the organisation through economic theory and certain expert and economic knowledge. Knowledge management, investment and development are the single most important economic factor in competitiveness in the global market, and it can be concluded that the advantages of the market can be achieved by its practical application.

**Key words:** knowledge, investments, development, organisation