

UNIVERZITET U BEOGRADU
Fakultet organizacionih nauka

NASTAVNO-NAUČNOM VEĆU
FAKULTETA ORGANIZACIONIH NAUKA

Predmet: Izveštaj komisije o podobnosti kandidata i naučnoj zasnovanosti prijavljene doktorske disertacije

Odlukom br. 3/83-1 od 30.5.2018. godine, imenovani smo za članove Komisije za ocenu podobnosti teme i kandidata Siniše Arsića za izradu doktorske disertacije i naučne zasnovanosti teme:

**„INTEGRALNI MODEL ZA PODRŠKU UPRAVLJANJU U PORODIČNIM
KOMPANIJAMA“**

Na osnovu materijala priloženog uz Zahtev kandidata, Komisija podnosi Veću sledeći

IZVEŠTAJ

1. PODACI O KANDIDATU

Biografski podaci

Siniša Arsić je rođen 06.04.1989. godine u Zagrebu. Osnovnu školu "Miloš Crnjanski" i XIII beogradsku gimnaziju završio je u Beogradu. Studije na Fakultetu organizacionih nauka upisao je 2008. godine, kao redovan student. Diplomirao je 19.09.2012. godine, na Fakultetu organizacionih nauka, na odseku za Operacioni menadžment, sa prosečnom ocenom 8,36 i ocenom 10 na diplomskom ispitu - tema Završnog rada „Istraživanje i analiza uloge vlasnika malih i srednjih preduzeća u Srbiji“. Master rad je odbranio 20.11.2013. na Fakultetu organizacionih nauka, na odseku za Menadžment i Organizaciju, smer Upravljanje projektima i investicijama, sa prosečnom ocenom 9.86 i ocenom 10 na Završnom (Master) radu - tema Master rada „Kost benefit analiza izgradnje kolektora i postrojenja za prečišćavanje otpadnih voda“.

Učestvovao na nekoliko stručnih praksi (Ministarstvo Infrastrukture, Ministarstvo Saobraćaja) i pisao naučno-istraživačke radove za naučne časopise i konferencije od domaćeg i međunarodnog značaja. Učestvovao je na jednom inovacionom komercijalnom projektu tokom 2014. godine u saradnji sa kompanijom „Industrija satova Zemun“ u okviru programskog budžeta Evropske Komisije „Horizon 2020“. Bio je angažovan kao stručni saradnik na projektu tokom godinu dana, vrednost projekta je 1,5 miliona evra (projekat ušao u finalnu selekciju kod Evropske

Komisije za inovacionu delatnost, finalista takmičenja Nemačke privredne komore za najbolju inovaciju u 2016. godini).

U Telekomu Srbije angažovan od januara 2015. godine. Radi na poziciji „Stručni saradnik za upravljanje proizvodima i uslugama u mobilnoj telefoniji“ u Sektoru za razvoj i upravljanje proizvodima i uslugama, u Direkciji za privatne korisnike. Angažovan je na sledećim aktivnostima i projektima, konkretni primeri su navedeni u zgradama:

- Koordinacija projekata u mobilnoj telefoniji (Integracija RTDM-CbiO u cilju automatizacije i personalizacije obaveštavanja korisnika o postojanju promocija i tarifnih dodataka),
- Praćenje i analiza životnog ciklusa pripejd i postpejd korisnika (upravljanje životnim ciklusom korisnika internet saobraćaja, obaveštavanje postpejd korisnika o postojanju internet dodataka i rad na povećanju prihoda od internet saobraćaja, analiza segmenata pripejd korisnika na osnovu dopuna i korisničkog ponašanja),
- Upravljanje projektima, proizvodima i uslugama vezanim za roming saobraćaj (Administracija cena, proizvoda i usluga vezanih za roming saobraćaj, Održavanje Sparx platforme za obaveštavanje korisnika o cenama i ponudi tarifnih dodataka u romingu, kao i koordinacija kanala komunikacije direktnog marketinga),
- Aktivna podrška realizaciji SIEBEL projekta u kome učestvuju Direkcije za privatne i poslovne korisnike u saradnji sa dva spoljna partnera (Administracija i definisanje modela za buduću prodajnu aplikaciju Telekoma i informacioni sistem mobilne i fiksne telefonije)
- Aktivno učešće u inovacionim projektima Sektora za razvoj proizvoda i usluga za privatne korisnike,
- Identifikacija i sastavljanje modela za nove poslovne prilike i pokušaj povećanja prodaje postojećih proizvoda i usluga (definisanje modela i inicijacija projekata za pripejd i postpejd segment korisnika, u cilju privlačenja novih korisnika, zadržavanja postojećih i povećanja prihoda od postojećih korisnika),
- Analiza trendova i benčmarking operatora u zemlji i regionu (modeliranje inverznog inženjerstva na osnovu najboljih iskustava drugih),
- Rešavanje reklamacija korisnika sa strane administracije proizvoda i usluga u mobilnoj telefoniji ,
- Kontinuiran rad na standardizaciji poslovnih procesa,
- Praćenje trendova postpejd segmenta na 20 tržišta Evrope.

Autonomno realizuje paralelne, nepovezane aktivnosti i poslove u skladu sa zahtevima menadžmenta Direkcije, koordiniše aktivnosti timski u saradnji sa svim zainteresovanim stranama (sektor za podršku prodaji, sektor za poslovnu analitiku, sektor za marketing komunikacije, razvoj u okviru Direkcije za IT, razvoj u okviru Direkcije za Tehniku, sektor za

razvoj usluga za poslovne korisnike (Direkcija za poslovne korisnike). Preduzima inicijativu i uspešno rešava složene probleme koji su organizacione i operativne prirode.

Napredno poznaje alate MS Office, posebno MS Excel i programski jezik Visual Basic for applications (MS Excel Macro spreadsheet applications). Aktivno koristi i proširuje znanja sa obuka o Excel alatima (stečenih tokom studija), u realne poslovne svrhe i u cilju povećanja efikasnosti rada Službe i Sektora u kome radi.

Aktivno priča, piše i čita engleski jezik, koristi ga svakodnevno u poslovnoj korespondenciji i za potrebe projekata koji se realizuju u saradnji sa stranim partnerskim kompanijama. Aktivan je vozač.

Autor je više članaka o temama upravljanja porodičnim kompanijama, upravljanja projektima, te logističkom menadžmentu. Takođe, koautor je jednog udžbenika na temu upravljanja logističkim sistemima (objavljen 2014. godine). U nastavku ovog izveštaja se nalazi spisak do sada napisanih i objavljenih radova.

Prikaz nastavnih aktivnosti u okviru doktorskih studija

Krajem 2016. godine Siniša Arsić je upisao doktorske studije na Fakultetu organizacionih nauka. Tokom dosadašnjih studija položio je sve planom i programom predviđene ispite sa prosečnom ocenom 9.78.

Spisak položenih ispita na doktorskim studijama

Spisak položenih predmeta sa ESPB bodovima:

Br.	Položeni predmeti na doktorskim studijama	ESPB
1.	Nauka o menadžmentu	10
2.	Menadžerski stres	10
3.	Marketing i upravljanje odnosima sa kupcima	10
4.	Strateške inovacije	10
5.	Spredšit inženjerstvo	8
6.	Odlučivanje – izabrana poglavlja	10
7.	Statistika u menadžmentu	10
8.	Strateško upravljanje projektima	10
9.	Poslovna inteligencija – odabrana poglavlja	10

Kandidat je odbranio pristupni rad 28.09.2018. godine pod nazivom „Integralni model za podršku upravljanju u porodičnim kompanijama“ i ostvario 30 ESPB bodova. Ukupno je ostvario 120 ESPB bodova sa prosečnom ocenom 9.80.

Spisak objavljenih radova

Samostalno i u saradnji sa drugim autorima, *Siniša Arsić* je objavio više naučnih radova u međunarodnim i domaćim časopisima, kao i u zbornicima radova sa domaćih i međunarodnih konferencija.

I Radovi objavljeni u časopisima od međunarodnog značaja (M20)

- Mihić M., **Arsić S.**, Arsić M., „Impacts of entrepreneurs’ stress and family members on SMEs’ business success in Serbian family-owned firms“, Journal for East European Management Studies, ISSN 0949-6181, 2015, **(M23) – If=0,75**
- **Arsić S.**, „Key factors of project success in family small and medium sized companies: the theoretical review“, Management: Journal of Sustainable Business and Management Solutions in Emerging Economies, 23(1), Beograd, 2018, ISSN 1820-0222 **(M24)**

IV Radovi objavljeni u naučnim časopisima nacionalnog značaja (M50)

- **Arsić S.**, „Izbor strategije vlasnika porodičnih kompanija za izbegavanje faze opadanja životnog ciklusa“, Tehnika Menadžment, 1/2018, Beograd, ISSN 0040-2176 **(M52)**
- **Arsić S.**, „Povratna logistika u funkciji održivog rasta porodičnih kompanija“, Tehnika Menadžment, 4/2018, Beograd, ISSN 0040-2176 **(M52)**
- **Arsić S.**, „Specific aspects of strategic entrepreneurship in family companies and non-family companies“, Journal of Process Management-New Technologies, International, Vranje, 2017, vol 5(1), ISSN 2334-735X **(M53)**
- **Arsić S.**, Mihić M., Obradović V., „Upravljanje ljudskim resursima u program menadžmentu“, časopis Tehnika-Menadžment vol 66 (5), ISSN 0040-2176, 2011., p. 838-843 **(M52)**

V Radovi objavljeni u zbornicima radova sa skupova nacionalnog značaja (M60)

- **Arsić S.**, „Model za upravljanje zalihama mobilnih uređaja u poslovnica kompanije Telekom Srbija“, XLIV SYMOPIS 2017, Zlatibor **(M63)**
- **Arsić S.**, „Izbor strategije za izlazak porodične kompanije iz faze opadanja životnog ciklusa“, 19. Nacionalni naučno stručni skup „Sistem kvaliteta uslov za uspešno poslovanje i konkurentnost“, Kruševac, 2017 **(M63)**
- **Arsić S.**, „Održivi transport i životna sredina“, IX Naučno stručna konferencija sa međunarodnim učešćem „Saobraćajni i infrastrukturni sistemi, prirodni resursi i ekološki aspekti zaštite životne sredine“, Beograd, 2017, ISBN 978-86-915671-5-6 **(M63)**
- **Arsić S.**, „Specifičnosti porodičnih kompanija u pogledu realizacije projekata“, YUPMA Zlatibor, 2017, ISBN 978-86-86385-14-7 **(M63)**

- **Arsić S.**, “Analiza ljudskih aspekata program menadžmenta”, YUPMA, Zlatibor, 2011. **(M63)**
- **Arsić S.**, “Efikasnost i realizacija planiranih benefita programa”, SPIN 2011, Beograd, 2011 **(M63)**
- **Arsić S.**, **Mihić M.**, **Milošević N.**, “Praćenje statusa projekata u programu kao i faktora koji utiču na njihov status”, SPIN 2011, Beograd, 2011. **(M63)**
- **Arsić M.**, **Arsić S.**, “Upravljanje projektima u turizmu”, Plav, Crna Gora, 2011. **(M63)**
- **Arsić S.**, **Arsić M.**, „Small and medium sized enterprises owner problems and influence factors“, SYMORG, Zlatibor, 2012. **(M63)**
- **Arsić S.**, „Faze inicijacije projekta sa posebnim osvrtom na realizaciju početnih ciljeva“, YUPMA, Zlatibor, 2012. **(M63)**
- **Arsić M.**, **Arsić S.**, **Lojaničić R.**, „Uloga transporta u logističkom menadžmentu“, ANTIM, Belgrade, 2012. **(M63)**
- **Arsić M.**, **Arsić S.**, „Transfer znanja u fazi zatvaranja projekta“, SYMOPIS, Zlatibor, 2013. **(M63)**
- **Arsić M.**, **Arsić S.**, „Značaj primene baze znanja u tekućim projektima“, AKSS, Kruševac, Srbija, 2013. **(M63)**
- **Arsić M.**, **Tomić R.**, **Lojaničić R.**, **Bojanić Z.**, **Arsić S.**, “The maximization of effects by using strategy of reverse logistics and green logistics“, ANTIM, Belgrade, 2014. **(M63)**

Ocena podobnosti kandidata za rad na predloženoj temi

Kandidat Siniša Arsić već duži niz godina izučava problem upravljanja porodičnim kompanijama, kroz različita istraživanja i naučne radove i projekte. Oblast interesovanja kandidata je upravljanje porodičnim kompanijama, odnosno kvantitativna analiza parametara koji mogu da posluže kao kvalitetan alat podrške odlučivanju. Kao što se u priloženoj biografiji može videti, publikovao je više naučnih radova u naučnim časopisima i na konferencijama.

Na osnovu svega navedenog smatramo da kandidat Siniša Arsić poseduje potrebno znanje i iskustvo za izradu doktorske disertacije na temu „**Integralni model za podršku upravljanju u porodičnim kompanijama**“.

2. PREDMET I CILJ DISERTACIJE

Problem istraživanja u trenutnom, savremenom shvatanju upravljanja porodičnim kompanijama, sastoji se u nepostojanju integralnog modela za podršku upravljanju, modela koji

bi predstavljao efikasan alat vlasnicima porodičnih kompanija za borbu sa aktuelnim i nasleđenim problemima, kao i za smanjenje neizvesnosti budućih događaja, koji utiču na krajnji poslovni rezultat.

Predmet istraživanja ovog rada je analiza obuhvata i parametara neophodnih za definisanje integralnog modela za podršku upravljanju porodičnim kompanijama. Pored analize ulaznih parametara za model i analize izlaznih parametara iz modela, predmet istraživanja obuhvata i definisanje načina za realizaciju modela u praksi, odnosno primenu u svakodnevnom poslovanju.

Opšti cilj istraživanja je postavljen u skladu sa predmetom istraživanja, a na osnovu analize različitih postojećih (teorijskih i praktičnih) modela, kako opštih koji se primenjuju u svim oblastima poslovanja, tako i posebnih koji se primenjuju isključivo u porodičnim kompanijama. Takođe, opšti cilj je definisan i prema specifičnostima koje kreira porodično okruženje i vlasnik kao centralna ličnost kompanije, koji planira, vodi, kontroliše, ulaže, pregovara, i na kraju odlučuje. Opšti cilj je da se utvrdi i verifikuje integralni model za podršku upravljačkim procesima u porodičnim kompanijama. Istraživanje će biti sprovedeno u Republici Srbiji u sektoru malih, srednjih i velikih porodičnih kompanija, na određenom uzorku, uz kombinaciju više naučnih metoda istraživanja.

Naučni cilj istraživanja primarno se fokusira na analizu i pregled postojećih koncepata za upravljanje porodičnim kompanijama. Analizom karakteristika životnog ciklusa jedne profitno orijentisane porodične kompanije, poređenjem sa neporodičnim kompanijama, kao i na osnovu rezultata empirijskog istraživanja, biće kreiran model za podršku upravljanju, koji se ogleda kroz prepoznavanje finansijskih i poslovnih parametara bitnih za izbegavanje ključnih problema, odnosno za smanjenje neizvesnosti u menadžment procesima. Na ovaj način identifikuju se parametri specifični samo za porodične kompanije, odnosno proširuje se postojeća baza saznanja u oblasti upravljanja porodičnim kompanijama. Naučni doprinos se paralelno sagledava i kroz praktičnu primenu modela u realnom okruženju, a definisani model će biti dovoljno fleksibilan da podrži nove trendove i nove parametre.

Praktični cilj istraživanja istraživanja odnosi se na definisanje predloga kvantitativnog modela za podršku procesima odlučivanja u sektoru porodičnih kompanija u Republici Srbiji. Evaluacijom individualnih (vlasnik i članovi porodice), organizacionih i tržišnih performansi, a

imajući u vidu trendove i institucionalni okvir za poslovanje porodičnih kompanija, omogućava se korišćenje integralnog modela, koji je moguće nadograditi i koji služi vlasnicima kao savremen alat koji mogu svakodnevno da koriste. Dodatni cilj (posledica) predloženog kvantitativnog modela predstavlja i mogućnost analize trenda po fazama životnog ciklusa, koje mogu da posluže institucijama pri kreiranju budućih strategija i programa podrške porodičnim kompanijama u Republici Srbiji.

3. OPIS SADRŽAJA (STRUKTURE DISERTACIJE) PO POGLAVLJIMA I VREMENSKI PLAN REALIZACIJE

U **prvom poglavlju** definisan je problem, predmet i opseg istraživanja, opšti cilj, naučni cilj i praktični cilj istraživanja, opšte i posebne hipoteze i očekivani doprinos rada. Takođe navedeni su i istraživačka pitanja, ali i koje će se metode pritom koristiti.

U okviru **drugog poglavlja** napravljen je pregled teorijski utvrđenih koncepata koji su bitni za uspešno upravljanje kompanijom (porodičnom ili neporodičnom), sa strane strateškog i operativnog nivoa. Poseban osvrt je načinjen u pogledu uloge vlasnika porodične kompanije, neophodnih veština za upravljanje kompanijom u zemljama koje teže članstvu u EU (i u zemljama članicama EU). U okviru **trećeg poglavlja** identifikovane su i analizirane sličnosti i razlike porodičnih kompanija u pogledu stresa kao faktora uspeha, pod pretpostavkom da bihejvioralni aspekti utiču i na poslovne rezultate. Analiziran je i faktor uticaja na samog vlasnika u pogledu članova porodice vlasnika, koji su razmatrani kao dodatni parametar svojstven samo porodičnim kompanijama. Takođe, analizirani su parametri vezani za menadžment inovacija u porodičnim kompanijama, čiji je dizajn, implementacija i zaštita, preduslov za opstanak na tržištu.

U **četvrtom poglavlju** identifikovani su parametri na osnovu kojih je teorijskim putem moguće odrediti fazu životnog ciklusa jedne profitno orijentisane organizacije (imajući u vidu prethodna poglavlja). Od interesa za dalji razvoj istraživanja i empirijsku proveru istraživačkih pitanja, predstavlja definisanje ulaza za integralni model predikcije poslovnih rezultata kompanije,

zavisno prvenstveno od faze životnog ciklusa, karakteristika kritičnih tačaka za određene faze, kao i ostalih parametara identifikovanih u prethodnim poglavljima.

Dalje, teorijski pregled razmatra u **petom poglavlju** specifičnosti industrije, tržišta i logistike koji su često ključan faktor ograničenja pri razmatranju različitih varijanti i potencijalnih odluka. Ispituju se relacije sa vlasnikom porodične kompanije u pogledu upravljanja poslovnim rizicima, aktivnostima na tržištu (marketing strategija) i upravljanja odnosima sa kupcem i dobavljačima (lanac snabdevanja), analizirajući razlike između poslovanja sa poslovnim korisnicima (iz javnog ili privatnog sektora) i privatnim korisnicima, orijentacije na uvoz/izvoz, materijalne proizvodnje ili pružanja usluga, kao i specifičnosti procesa nabavke i prodaje u porodičnim kompanijama. Zatim, ovo poglavlje detaljno analizira efekte različitih programa institucionalne podrške porodičnim kompanijama, u proteklom periodu za zemlje članice CEFTA regiona (sa fokusom na Srbiju), kao i sve prednosti i ograničenja administrativne prirode koji utiču na poslovanje porodičnih kompanija.

U **šestom poglavlju** ispitani su koncepti “mašinskog” i “statističkog” učenja neophodnih za modeliranje odnosa između svih parametara analiziranih u prethodnim poglavljima, a u cilju dostizanja cilja istraživanja. Selekcija modela na osnovu podataka dobijenih kvantitativnim (empirijskim) istraživanjem, biće izvedena uz pomoć metoda i tehnika koje budu analizirane u ovom poglavlju. Takođe, validacija i verifikacija generisanog modela će takođe biti testirana uz pomoć metoda definisanih u ovom poglavlju.

U **sedmom** poglavlju predstavljena je metodologija istraživanja koja se bavi empirijskim delom projekta. Započinje sa opisom načina dolaska do ulaznih parametara za model, putem intervjua vlasnika vodećih porodičnih kompanija u Srbiji. Završava se razvojem instrumenata za sprovođenje istraživanja i prikazom uzorka porodičnih kompanija u Srbiji koje posluju trenutno i kompanija koje su bankrotirale u poslednjih nekoliko godina.

U **osmom** poglavlju su predstavljeni rezultati empirijskog istraživanja, uz obradu putem osnovnih statističkih alata. U **devetom** poglavlju je definisan integralni model, preko metoda i tehnika, te alata mašinskog učenja.

U **desetom** poglavlju je sprovedena verifikacija i validacija modela, kao i analiza primenjivosti u praksi, nad parametrima poslovanja kompanija koje nisu bile korišćene u definisanju modela (nad kojima prethodno nije sprovedena anketa). U **jedanaestom** poglavlju su analizirana

ograničenja i predstavljen je potencijal za kontinuitet ove teme, te mogući pravci i grane za dalja istraživanja.

Struktura rada

1. UVOD
2. PREGLED KONCEPATA UPRAVLJANJA PORODIČNIM I NEPORODIČNIM KOMPANIJAMA
3. SLIČNOSTI I RAZLIKE PORODIČNIH I NEPORODIČNIH KOMPANIJA
4. ŽIVOTNI CIKLUS PORODIČNIH KOMPANIJA
5. STRATEŠKA ANALIZA PORODIČNIH KOMPANIJA
6. METODE I TEHNIKE ZA DEFINISANJE I VERIFIKACIJU MODELA ZA PODRŠKU UPRAVLJANJU
7. METODOLOGIJA EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA
8. REZULTATI EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA
9. DEFINISANJE INTEGRALNOG MODELA
10. VERIFIKACIJA I VALIDACIJA PREDLOŽENOG MODELA
11. ANALIZA OGRANIČENJA I BUDUĆI PRAVCI ISTRAŽIVANJA
12. ZAKLJUČAK
13. LITERATURA

Okvirni vremenski plan realizacije trebalo bi da obuhvati sledeće:

Aktivnosti	Vremenski raspored po mesecima							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Prikupljanje i čitanje literature								
2. Definisanje ulaznih parametara za integralni model, na osnovu intervjua sa vlasnicima porodičnih kompanija								
3. Definisanje instrumenata istraživanja (anketa, itd)								
4. Sprovođenje ankete u porodičnim kompanijama i definisanje modela								
5. Identifikacija prednosti i nedostataka definisanog modela za podršku upravljanju u porodičnim kompanijama								

6. Razvoj modela								
7. Verifikacija i validacija modela								
8. Pisanje izveštaja u vezi rezultata istraživanja								
9. Preporuke za dalja unapređenja i istraživanja								

4. OSNOVNE HIPOTEZE OD KOJIH ĆE SE POLAZITI U ISTRAŽIVANJU

Na osnovu definisanih problema i cilja istraživanja potrebno je dokazati sledeće hipoteze:

Opšta hipoteza

H(0) Moguće je definisati integralni model za podršku upravljanju porodičnim kompanijama, koji bi, na osnovu finansijskih i drugih parametara poslovanja, pružao odgovarajuće ključne preporuke vlasniku porodične kompanije, kao glavnom menadžeru pri donošenju strateških odluka.

Posebne hipoteze

Moguće je definisati nekoliko posebnih hipoteza:

H(1) Predloženi model izdvaja specifičnosti životnog ciklusa profitno orijentisanih kompanija i to porodičnih kompanija u odnosu na neporodične kompanije.

H(2) Predloženi model uzima u obzir ključne finansijske i druge parametre poslovanja neophodne za uspešnu predikciju budućih poslovnih rezultata.

H(3) Predloženi model je fleksibilan na način da prilagođava izlazne parametre u skladu sa proteklom, aktuelnim i najavljenim trendovima poslovanja porodičnih kompanija.

H(4) Predloženi model predstavlja integralni alat za analizu trenda po fazama životnog ciklusa porodičnih kompanija.

5. METODE KOJE ĆE SE PRIMENJIVATI U ISTRAŽIVANJU

U okviru disertacije biće izvršeno prikupljanje i proučavanje dostupne literature, njena analiza i sistematizacija, sve sa ciljem da se kreira model za podršku upravljanju u porodičnim kompanijama. Metode koje će se koristiti pri rešavanju postavljenog problema su:

- Opšte metode,
- Statističke metode (učenje na osnovu podataka),

- Metode modelovanja putem mašinskog i statističkog učenja.
- Posebne naučne metode:
- Analiza postojećih razmatranja i predlog sopstvenog modela putem analize različitih setova podataka,
 - Metoda indukcije u cilju definisanja problema i predmeta istraživanja na osnovu konkretnih skupova problema,
 - Metoda dedukcije, odnosno zaključivanje i predikcija na osnovu opštih saznanja.

Empirijske metode:

- Analitičke metode (analiza sadržaja i strukture predmeta istraživanja, funkcionalna analiza kojom se utvrđuje međuzavisnost parametara definisanih predmetom i obimom istraživanja, komparativna analiza kojom će se uporedno prikazati aktuelni modeli predloženi rezultatima istraživanja),
- Anketa, intervju, prikupljanje podataka na osnovu pregleda literature, sinteza različitih studija itd.

6. OČEKIVANI REZULTATI I NAUČNI DOPRINOS

Najznačajniji doprinos ovog rada je predstavljanje integralnog modela za podršku upravljanju porodičnim kompanijama, koji je direktno u funkciji razvoja poslovanja i poboljšanja poslovnih rezultata (izbegavanja faze opadanja poslovne aktivnosti), dok su ostali doprinosi:

- Prikaz i sinteza dosadašnjih rezultata programa institucionalne podrške poslovanju porodičnih kompanija, u cilju povećanja nivoa predvidljivosti uslova poslovanja;
- Rezultati istraživanja najbitnijih parametara poslovanja porodičnih kompanija, putem teorijskog pregleda aktuelne literature, kao i na uzorku anketiranih vlasnika porodičnih kompanija u Srbiji;
- Rezultati istraživanja trebalo bi da prikažu parametre koji poboljšavaju prognozu poslovnih rezultata porodične kompanije;
- Rezultati istraživanja će biti fleksibilni u dovoljnoj meri da “prihvate” podešavanja koja su proizvod izmenjenih okolnosti (tržište, podrška, industrija, itd);
- Rezultate istraživanja mogu koristiti i neporodične profitno orijentisane kompanije, pod uslovom da je donošenje odluka centralizovano i sprovodi se u kontrolisanom i merljivom obimu, odnosno da već ne postoji definisan sistem za podršku procesima odlučivanja;
- Predstavljeni model trebalo bi da služi kao osnova za dalja istraživanja, pružajući novu temu za razmatranje svim zainteresovanim stranama.

7. PREDLOG LITERATURE KOJA ĆE SE KORISTITI PRILIKOM IZRADE DOKTORSKE DISERTACIJE

Okvirna liste bibliografskih izvora koja će se koristiti prilikom izrade doktorske disertacije:

- [1] Abraham, N. (2011). The apparel aftermarket in India – a case study focusing on reverse logistics, *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 15(2).
- [2] Adizes (2018). Adizes South East Europe, Radionica “Put ka top formi”
- [3] Allouche, J., Amann, B., Jaussaud, J., Kurashina, T. (2008). The Impact of Family Control on the Performance and Financial Characteristics of Family versus Nonfamily Businesses in Japan: A Matched-Pair Investigation. *Family Business Review*, 21(4)
- [4] Alstete J.W. (2009). Aspects of entrepreneurial success, in: *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 15, 3, 584-594.
- [5] Andaleeb, SS. (2016), Market Segmentation, Targeting, and Positioning, *Strategic Marketing Management in Asia*, 179 – 207, ISBN: 978-1-78635-746-5
- [6] Anderson, R.C., Reeb, D.M., (2003). Founding-Family Ownership and Firm Performance: Evidence from the S&P 500, *The Journal of Finance*, 58(3)
- [7] Antonioni D., (1996). Two strategies for responding to stressors: Managing conflict and clarifying work expectations, in: *Journal of Business and Psychology*, 11, 2, 287-295.
- [8] Arrondo-Garcia, R., Fernandez-Mendez, C., Menendez-Requejo, S. (2016). The growth and performance of family businesses during the global financial crisis: The role of the generation in control, *Journal of Family Business Strategy*, 7(4)
- [9] Arsić M., Tomić, P.R., Lojaničić, R., Bojanić, R., Arsić S. (2014). The maximization of effects by using strategy of reverse logistics and green logistics, *International Journal of Economics and Law*, 4(10).
- [10] Arsić S. (2017). Izbor strategije vlasnika porodičnih kompanija za izbegavanje faze opadanja životnog ciklusa, *Tehnika Menadzment* 68, 127-134.
- [11] Astrachan, C.H., Astrachan, J.H. (2015). *Family Business Branding; Leveraging stakeholder trust*. Institute for family business, 1-48, ISBN 978-0-9570327-3-6
- [12] Azilah, K., Altinay, L. (2016). How Does Firm Strategy Affect the Relationship between Entrepreneurial Strategic Orientation and Firm Growth? A Preliminary Analysis on Small and Medium Size Hotels in Peninsular Malaysia, *International Review of Management and Marketing*, suppl. Special Issue, 6 (7S), ISSN: 2146-4405
- [13] Baillien E., Neyens I., Witte H.D., (2011). Organizational correlates of workplace bullying in small- and medium-sized enterprises, *International Small Business Journal* 29(6), 610-625
- [14] Barontini, R., Caprio, L. (2006). The Effect of Family Control on Firm Value and Performance: Evidence from Continental Europe, *European Financial Management*, 12(5)
- [15] Basetti, T., Dal Maso, L., Lattanzi, N., (2015). Family businesses in Eastern European countries: How informal payments affect exports, *Journal of Family Business Strategy*, 6.

- [16] Beaver, W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research* 4(3), 71–111.
- [17] Beck, L., Janssens, W., Lommelen, T., Sluismans, R. (2009). Research on innovation capacity antecedents: distinguishing between family and non-family businesses, KIZOK Research Centre, Belgija
- [18] Beckett, C.R., Chapman, R.L. (2018). Business model and innovation orientations in manufacturing SMEs: An Australian multi-case study, *Journal of Innovation Management*, 6(1).
- [19] Bertrand, M., Schoar, A. (2006). The Role of Family in Family Firms, *Journal of Economic Perspectives*, 20(2)
- [20] Bhattacharia, C.B., Smith, C., Vogel, D. (2004). Integrating Social Responsibility and Marketing Strategy: An Introduction, in: *California Management Review*, 47, 1.
- [21] Bjornberg, A., Elstrodt, H.P., Pandit, V. (2014). The family business factor in emerging markets, in: *McKinsey Quarterly*,
- [22] Blook, J.H. (2009). Long-term Orientation of Family Firms: An Investigation of R&D Investments, 1st ed, Gabler, Germany, ISBN: 978-3-8349-1959-5
- [23] Bravo, R., Cambra, J., Centeno, E., Melero, I. (2017). The Importance of Brand Values in Family Business, *Journal of Evolutionary Studies in Business*, 2(2), 16-43., doi:10.1344/jesb2017.2.j029
- [24] Brink, A., Berndt, A. (2008). Relationship Marketing and Customer Relationship Management, Juta and Co, ISBN: 978-0-70217-739-2
- [25] Carney, M., Duran, P., van Essen, M., Shapiro, D. (2017). Family firms, internationalization, and national competitiveness: Does family firm prevalence matter? *Journal of Family Business Strategy*, 8(3), 123-136, <https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2017.06.001>
- [26] Carsrud, A.L. (2006). Using family firms to make turkey more competitive: an entrepreneurial strategy, AIK Kongres, Istanbul
- [27] Cassia, L., De Massis, A., Pizzurno, E. (2012). Strategic innovation and new product development in family firms. An empirically grounded theoretical framework, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 18(2)
- [28] Cater, J., Young, M. (2016). Family Factors in Small Family Business Growth, *Journal of Applied Management and Entrepreneurship*, 21(4), 56-86, DOI: 10.9774/GLEAF.3709.2016.oc.00005
- [29] Chalus Sauvannet, M.C., Deschamps, B., Cisneros, L. (2015). Unexpected Succession: When Children Return to Take Over the Family Business, *Journal of Small Business Management*, 54(2), 714-731, DOI: 10.1111/jsbm.12167
- [30] Chen, J.I., Popovich, K. (2003). Understanding customer relationship management (CRM). People, process and technology, *Business Process Management Journal*, 9(5), 672-688, <https://doi.org/10.1108/14637150310496758>
- [31] Chrisman, J.J., Chua, J.H., & Sharma, P. (2003). Current trends and future directions in family business management studies: Toward a theory of the family firm, Coleman foundation
- [32] Chrisman, J.J., Chua, J.H., Sharma, P. (2005). Trends and Directions in the Development of a Strategic Management Theory of the Family Firm, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(5). 555-576, DOI: 10.1111/j.1540-6520.2005.00098.x
- [33] Chua, J.H., Chrisman, J.J., De Massis, A., Wang, H. (2018). Reflections on family firm goals and the assessment of performance. *Journal of Family Business Strategy* 9, 107-113.
- [34] Classen, N., Carree, M., Van Gils, A., Peters, B. (2014). Innovation in family and nonfamily SMEs: An exploratory analysis. *Small Business Economics*, 42(3)

- [35] Collins, G.S., de Groot, J.A., Dutton, S., Omar, O., Shanyinde, M., Tajar, A., Voysey, M., Wharton, R., Yu, L.M., Moons, K.G., Altman, D.G. (2014). External validation of multivariable prediction models: a systematic review of methodological conduct and reporting. *BMC Medical Research Methodology*, 14(40)
- [36] Collins, J.D., Reutzel, C.R., (2017). The role of top managers in determining investment in innovation: The case of small and medium-sized enterprises in India, *International Small Business Journal*, DOI: 10.1177/0266242616658507
- [37] Cooper, M.J., Upton, N., Seaman, S. (2005). Customer Relationship Management: A Comparative Analysis of Family and Nonfamily Business Practices, *Journal of Small Business Management*, 43(3), 242-256, doi: 10.1111/j.1540-627X.2005.00136.x
- [38] Court, D., Elzinga, D., Mulder, S., Jorgen Vetvik, O. (2009). The consumer decision journey, *McKinsey Quarterly*, Retrieved from: McKinsey study
- [39] Craig, J.B. Dibrell, C., Garrett, R., (2014b). Examining relationships among family influence, family culture, flexible planning systems, innovativeness and firm performance, *Journal of Family Business Strategy*, 5
- [40] Craig, J.B., Pohjola, M., Kraus, S., Jensen, S.H. (2014a). Exploring Relationships among Proactiveness, Risk-Taking and Innovation Output in Family and Non-Family Firms, *Creativity and Innovation Management*, 23(2)
- [41] Credit Suisse Research Study, (2013). Success Factors for Swiss SMEs, University of St. Gallen
- [42] Cruz, C., Letamendia, L.N., (2010). Value creation in listed European family firms (2001-2010). IE Business School
- [43] De Loecker, J. (2007). Do exports generate higher productivity? Evidence from Slovenia, *Journal of International Economics*, 73(1)
- [44] De Massis, A., Chirico, F., Kotlar, J., Naldi, L. (2014). The temporal evolution of proactiveness in family firms: the horizontal s-curve hypothesis, *Family Business Review*, 27(1)
- [45] De Massis, A., Kotlar, J., Campopiano, G., Cassia, L. (2015). The Impact of Family Involvement on SMEs' Performance: Theory and Evidence, *Journal of Small Business Management*, 53(4)
- [46] Decker, C., Gunther, C. (2017). The impact of family ownership on innovation: evidence from the German machine tool industry, *Small Business Economics*, 48(1)
- [47] Defrancq, C., Huyghebaert, N., Luypaert, M., (2016). Influence of family ownership on the industry-diversifying nature of a firm's M&A strategy: Empirical evidence from Continental Europe, *Journal of Family Business Strategy*, 7
- [48] Del Giudice, M. (2017). Family Business Between Family and Business: Theoretical and Practical Perspectives, *Understanding Family-Owned Business Groups*, Palgrave, 19-60
- [49] Deloitte study (2014). The hidden value in reverse logistics, Point of view
- [50] Drago, C., Ginesti, G., Pongelli, C., Sciascia, S. (2018). Reporting strategies: What makes family firms beat around the bush? Family-related antecedents of annual report readability, *Journal of Family Business Strategy*, 9, 142-150.
- [51] Du Jardin, P. (2017). Dynamics of firm financial evolution and bankruptcy prediction, *Expert Systems With Applications* 75, 25-43.
- [52] Duran, P., Kammerlander, N., van Essen, M., Zellweger, T. (2015). Doing more with less: innovation input and output in family firms, *Academy of Management Journal*, 59(4)
- [53] Efron, B. (1983). Estimating the error rate of a prediction rule: improvement on cross-validation. *Journal of American Statistical Association*, 78, 316-331.

- [54] Erbetta, F., Menozzi, A., Mazzola, P., Corbetta, G., Fraquelli, G. (2013). Assessing family firm performance using frontier analysis techniques: Evidence from Italian manufacturing industries, *Journal of Family Business Strategy*, 4
- [55] Ernst and Young study (2015). Staying power: how do family businesses create lasting success? Global survey of the world's largest family businesses, Kenesaw State University
- [56] Ernst and Young study (2018). Barometar rasta, studija kompanije Ernst&Young, Region Jugoistočne Evrope
- [57] European Comission Report (2009). Overview of family –business –relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies
- [58] European Comission Research Survey, (2016). Survey results can be found at: <http://www.brusselsnetwork.be/eu-regulations-m/786-90-of-smes-consider-their-participation-in-eu-funded-projects-a-success.html>
- [59] Fassin Y., Van Rossem A., Buelens M., (2011). Small-Business Owner-Managers' perceptions of Business Ethics and CSR-Related Concepts, *Journal of Business Ethics*, 98(5), 425-453
- [60] Fernández-Aráoz, C., Iqbal, S., Ritter, J. (2015). Leadership Lessons from Great Family Businesses. *Harvard Business Review*, 93(4)
- [61] Fidlerova, H., Mikva, M. (2016). Improving the Reverse Logistics Respecting Principles of Sustainable Development in an Industrial Company, *Research Papers Faculty of Materials Science and Technology Slovak University of Technology*, 24(37)
- [62] Fortune, J., White, D. (2006). Framing of project critical success factors by a systems model. *International Journal of project management*, 24
- [63] Gallo, M.A., Tapies, J., Cappuyns, K., (2004). Comparison of Family and Nonfamily Business: Financial Logic and Personal Preferences, *Family Business Review*, 17(4)
- [64] Gilligan, C., Wilson, R.M.S. (2012). *Strategic marketing planning*, Elsevier, ISBN: 0-7506-2246-6
- [65] Goldberg, S.D. (1997). Noren Discount Stores: Death of a Family Business, *Family Business Review*, 10(1)
- [66] Goodfellow, I., Papernot, N. (2017). The challenge of verification and testing of machine learning, *cleverhans-blog.com*
- [67] Gudmundson, D., Tower, C. B., Hartman, E. A. (2003). Innovation in small businesses: Culture and ownership structure do matter. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 8(1)
- [68] Habul, A., Pilav-Velic, A. (2010). Business intelligence and customer relationship management, *Information Technology Interfaces (ITI)*, 32nd International Conference
- [69] Haenlein, M. (2017). How to date your clients in the 21st century: Challenges in managing customer relationships in today's world, *Business Horizons*, 60(5), 577-586, <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.06.002>
- [70] Hall, C./ Astrachan, J. (2015). Customers Really Do Trust Family Businesses More, *Harvard Business Review study*
- [71] Hall, C., Astrachan, J. (2017). In harmony- Family business cohesion and profitability, Ernst and Young& Kenesaw State University global study, Retrieved from: publication
- [72] Hamelin, A. (2013). Influence of family ownership on small business growth. Evidence from French SMEs, *Small Business Economics*, 41(3)
- [73] Hansen, B., Hamilton, R.T., (2011), Factors distinguishing small firm growers and non-growers, *International Small Business Journal*, 29(3)

- [74] Harris, J.A., Saltstone R., Fraboni M., (1999). An evaluation of the job stress questionnaire with a sample of entrepreneurs, in: *Journal of Business and Psychology*, 13, 3, 447-455.
- [75] Hatak, I., Kautonen, T., Fink, M., & Kansikas, J. (2016). Innovativeness and family-firm performance: The moderating effect of family commitment, *Technological Forecasting & Social Change*, 102
- [76] Hendalianpour, A., Razmi, J., Sarvestani, A. (2016). Applying decision tree models to SMEs: A statistics-based model for customer relationship management, 6(7)
- [77] Hennart, J.C., Majocchi, A., Forlani, E. (2017). The myth of the stay-at-home family firm: How family-managed SMEs can overcome their internationalization limitations, *Journal of International Business Studies*, <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0091-y>
- [78] Higon, D.A., Driffield, N. (2010). Exporting and innovation performance: Analysis of the annual Small Business Survey in the UK, *International Small Business Journal*, 29(1)
- [79] Hitt, M. A., Ireland, R.D., Camp, M.S., Sexton, D.L. (2001). Strategic Entrepreneurship: Integrating Entrepreneurial and Strategic Management Perspectives, *Strategic Management Journal*, 22(special edition)
- [80] Holt, D.T., Pearson, A.W., Carr, J.C., Barnett, T., (2016). Family Firm(s) Outcomes Model: Structuring Financial and Nonfinancial Outcomes Across the Family and Firm, *Family Business Review*, DOI: 10.1177/0894486516680930
- [81] Irimia Dieguez, A.I., Blanco, O., Vasquez Queto, M.J. (2015). A Comparison of Classification/Regression Trees and Logistic Regression in Failure Models, *Procedia Economics and Finance*, 23
- [82] Ivanescu, A. E., Li, P., George, B., Brown, A. W., Keith, S. W., Raju, D., & Allison, D. B. (2016). The Importance of Prediction Model Validation and Assessment in Obesity and Nutrition Research. *International Journal of Obesity* 40(6), 887–894.
- [83] Jacobson, B. (2018). 4 Key Differences Between B2C and B2B Retention Marketing, in: Post Funnel, available at: <https://postfunnel.com/4-key-differences-b2c-b2b-retention-marketing/>
- [84] James, H.J., (1999). Owner as Manager, Extended horizons and the family firm, *International Journal of the Economics of Business*, 6(1)
- [85] James, G., Witten, D., Hastie, T., Tibshirani, R. (2013). *An Introduction to Statistical Learning*, ISBN 978-1-4614-7138-7
- [86] Jamieson, D., Fettiplace, S., York, C., Lambourne, E., Bradford, P., Stone, I., (2012). *Large Businesses and SMEs: Exploring how SMEs interact with large businesses*, ORC International, London
- [87] Jaskiewicz, P., Heinrichs, K., Rau, S.B., Reay, T. (2015). To Be or Not to Be: How Family Firms Manage Family and Commercial Logics in Succession, 40(4), 781-813, DOI: 10.1111/etap.12146
- [88] Jin, H., Dong, L., Zhao, J., Cui, Y., Zhang, D. (2008). Evaluation of Independent Innovation Ability of SMEs Based on Neuro-Fuzzy Decision Tree. *Wireless Communications, Networking and Mobile Computing*
- [89] Jones, G. Rose, M. (2013). *Family Capitalism*, 1st edition, Routledge, ISBN: 113-8969559
- [90] Kellermans, F., Eddleston, K., Sarathy, R., Murphy, F., (2012). Innovativeness in family firms - a family influence perspective, *Small Business Economics*, 38(1)
- [91] Ketchen, D.J., Ireland, R.D., Snow, C.C. (2007). Strategic entrepreneurship, collaborative innovation, and wealth creation, *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1

- [92] Kohavi, R. (1995). A Study of Cross-Validation and Bootstrap for Accuracy Estimation and Model selection. In Proceedings of international joint conference on AI, 1137–1145.
- [93] Kor Y. Y., J. T. Mahoney, S. C. Micheal, (2007). Resources, Capabilities and Entrepreneurial Perception. *Journal of Management Studies*, 44(7), 1187–1212.
- [94] Koryak, O., Mole, K.F., Lockett, A., Hayton, J.C., Ucbasaran, D., Hodgkinson, G.P., (2015). Entrepreneurial leadership, capabilities and firm growth, *International Small Business Journal*, 33(1)
- [95] Kotlar, J., Fang, H., De Massis, A., Frattini, F. (2014). Profitability Goals, Control Goals, and the R&D Investment Decisions of Family and Nonfamily Firms, *Product Development & Management Association*, 31(6)
- [96] KPMG (2015). *European Family Business Trends, Enterprise Study*
- [97] KPMG (2017). *European Family Business Barometer, 6th Edition*, Retrieved from: KPMG
- [98] KPMG, (2016). *European Family Business Barometer*.
- [99] Laforet, S. (2013). Innovation characteristics of young and old family-owned businesses. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(1)
- [100] Laitinen, T. (1991). Financial ratios and different failure processes. *Journal of Business Finance and Accounting* 18, 649-673.
- [101] Larimo, J., Zucchella, Kontkanen, M., Hagen, B. (2018). Patterns of SME's Marketing Mix Combinations and Their Characteristics in Export Markets, *Advances in Global Marketing*, Springer Publishing, 333-364, https://doi.org/10.1007/978-3-319-61385-7_14
- [102] Leal Rodriguez, A.L., Albort-Morant, G., Martelo-Landrogué, S. (2017). Links between entrepreneurial culture, innovation, and performance: The moderating role of family firms, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(3), 819-835
- [103] Le Breton-Miller, I., Miller, D. (2016). Family firms and practices of sustainability: A contingency view. *Journal of Family Business Strategy*, 7, 26–33.
- [104] Liach, J., Marquès, P., Bikfalvi, A., Simon, A., Kraus, S. (2012). The innovativeness of family firms through the economic cycle. *Journal of Family Business Management*, 2(2)
- [105] Llach, J., Marques, P., Bikfalvi, A., Simon, A., Kraus, S. (2012). The innovativeness of family firms through the economic cycle. *Journal of Family Business Management*, 2(2)
- [106] Li, H., Sun, J. Wu, J. (2010). Predicting business failure using classification and regression tree: An empirical comparison with popular classical statistical methods and top classification mining methods, *Expert Systems with Applications* 37(8), 5895-5904.
- [107] Liach, J., Nordquist, M., (2010). Innovation in Family and Non-Family Businesses: A Resource Perspective, *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 2(3)
- [108] Linoff, G.S., Berry, M.A. (2011). *Data Mining Techniques: For Marketing, Sales, and Customer Relationship*, Wiley, ISBN: 978-0-470-65093-6
- [109] Littunen, H., Hyrsky, K. (2000). The Early Entrepreneurial Stage in Finnish Family and Nonfamily Firms, *Family Business Review*, 13(1)
- [110] Liu, J.Y., Low, S.P. (2010). Work–family conflicts experienced by project managers in the Chinese construction industry, *International Journal of Project Management*, 29(2)
- [111] Lopez-Ortega, E., Canales-Sanchez, D., Bautista-Godinez, T., Macias-Herrera, S. (2016). Classification of micro, small and medium enterprises (M-SME) based on their available levels of knowledge, *Technovation*, (47)
- [112] Lorenzo, D., Nunez Cacho, P. (2015). Some obstacles to innovation in family firms, *Ifera 2015 Annual Conference – Session PP2 – Innovation and Entrepreneurship*, Hamburg, Germany

- [113] Lovelace, K., Manz C.C., Alves J.C., (2004). Work stress and leadership development: The role of self-leadership, shared leadership, physical fitness and flow in managing demands and increasing job control, *Human Resource Management Review*, 17(4), 374-387.
- [114] Lussier, R.N., Halabi, C.E. (2010). A Three-Country Comparison of the Business Success versus Failure Prediction Model, *Journal of Small Business Management* 48(3), 360-377.
- [115] Mandan, S. (2017). Do you own Family Business: Key marketing strategies you must know?, *Socialnomics study*, Retrieved from: Socialnomics study
- [116] Mannarino, L., Pupo, V., Ricotta, F. (2011). Family involvement in management and firm performance: Evidence from Italy, *University Calabria*, Retrieved from: Study
- [117] Martin, W.L., McKelvie, A., Lumpkin G. T. (2016). Lumpkin Centralization and delegation practices in family versus non-family SMEs: a Rasch analysis, *Small Business Economics*, 47(3)
- [118] Matijaš, B. (2015). Tri faze razvoja porodičnih preduzeća, *Magazin Biznis*
- [119] Matsuno, K., Zhu, Z., Rice, M.P. (2014). Innovation Process and Outcomes for Large Japanese Firms: Roles of Entrepreneurial Proclivity and Customer Equity, 31(5)
- [120] Matzler, K., Veider, V., Hautz, J., Stadler, C. (2015). The Impact of Family Ownership, Management, and Governance on Innovation, *Journal of Product Innovation Management*, 32(3)
- [121] Meister, W., (2006). Successful project management for small to medium enterprises (SMEs), *Strategy, Change Management*,
- [122] Memili, E., Eddleston, K.A., Kellermans, F.W., Zelwegger, T.M., Barnett, T. (2010). The critical path to family firm success through entrepreneurial risk taking and image, *Journal of Family Business Strategy*, 1
- [123] Mihailović, D., (2012). Metodologija naučnih istraživanja, FON, Beograd
- [124] Mihailović, D., Borovnjak, V., (2008). Menadžerski stres, FON, Beograd
- [125] Mihić, M., Arsić, S., Arsić, M., (2015). Impacts of entrepreneurs' stress and family members on SMEs' business success in Serbian family-owned firms, *Journal for East European Management Studies*, 4
- [126] Miller, D., Bretton-Miller, I., Scholnick, B. (2008). Stewardship vs. stagnation: An empirical comparison of small family and non-family businesses, *Journal of Management Studies*, 45(1)
- [127] Molly, V., Laveren, E., Deloof, M. (2010). Family Business Succession and Its Impact on Financial Structure and Performance, *Family Business Review*, 23(2)
- [128] Mossman, C.E., Bell, G.G., Swartz, L.M., Turtle, H. (1998). An empirical comparison of bankruptcy models, *Financial Review* 33, 35-53.
- [129] Nam, J.H., Jinn, T. (2000). Bankruptcy prediction: Evidence from Korean listed companies during the imf crisis. *Journal of International Financial Management and Accounting* 11, 178-197.
- [130] Nunez Cacho, P., Molina Moreno, V., Corpas Iglesias, F., Cortes Garcia F. (2018). Family Businesses Transitioning to a Circular Economy Model: The Case of "Mercadona", *MDPI*
- [131] Okoroafo, S.C., Koh, A., (2009). The Impact of the Marketing Activities of Family Owned Businesses on Consumer Purchase Intentions, *International Journal of Business and Management*, 4(10).
- [132] Parikh, I. J. (2001). Strengths and weaknesses of family business: The Indian context. *IIMA Working Papers 2001-03-05*. Retrieved 20 December 2011,

- [133] Patel, P. C., & Chrisman, J. J. (2014). Risk abatement as a strategy for R&D investments in family firms. *Strategic Management Journal*, 35(4)
- [134] Pečujlija M., Azemović N., Azemović R., Čosić Đ., (2011). Leadership and productivity in transition: employees' view in Serbia. *Journal of East European Management Studies*, 16(3), 251-263.
- [135] Peters, B., Westerheide, P., (2011). Short term borrowing for long term projects: Are family businesses more susceptible to "irrational" financing choices? Centre for European Economic Research,
- [136] Posa, E. (2015). *Family Business*, South Western Cengage Learning, ISBN 978-0-324-59769-1
- [137] Price Waterhouse Coopers Study (2014). Global Family Business Survey
- [138] Price Waterhouse Coopers Study (2015). CEE Family Business Survey
- [139] Price Waterhouse Coopers Study, (2014). Global Family Business Survey
- [140] Puri, M., Robinson, D.T. (2013). The economic psychology of entrepreneurship and family business, *Journal of Economics and Management Strategy*, 22(2)
- [141] PwC (2016). Family Business Survey, 2016. Retrieved from: PwC study
- [142] PwC (2008). Reverse logistics: How to realise an agile and efficient reverse chain within the Consumer Electronics industry, *Integrated supply chain solutions*
- [143] Rahim, A., (1996). Stress, strain, and their moderators: an empirical comparison of entrepreneurs and managers, in: *Journal of Small Business Management*, 34, 1, 46-58.
- [144] Ratten, V., Dana, L.P., Ramadani, V. (2017). Internationalisation of family business groups in transition economies, *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 30(4), 509-525, <https://doi.org/10.1504/IJESB.2017.082896>
- [145] Rod, I. (2016). Disentangling the family firm's innovation process: A systematic review, *Journal of Family Business Strategy*, 7
- [146] Rogers, D.S., Lembke, R., Bernardino, J. (2013). Why Reverse Logistics Needs to Become a Core Competency Inside Your Supply Chain, *Transportation News*, 2013
- [147] Rubio, S., Jimenez Parra, B. (2017). Reverse Logistics: Concept, Evolution and Marketing Challenges, Optimization and Decision Support Systems for Supply Chains. *Lecture Notes in Logistics*. Springer
- [148] Ruiz-Benítez, R., Cambra-Fierro, J. (2011). Reverse Logistics Practices In The Spanish Smes Context, *Journal of Operations and Supply Chain Management*, Vol 4, Issue 2, 84 – 93.
- [149] Sarkis, J. (1998). Evaluating environmentally conscious business practices, *European Journal of Operational Research*, 107(1)
- [150] Scholarios D., Van der Heijden B.I.J.M., Van der Schoot E., Bozionelos N., Epitropaki O., Jedrzejowicz P., Knauth P., Marzec I., Mikkelsen A., Van der Heijde C.M. (2008). Employability and the psychological contract in European ICT sector SMEs, in: *The International Journal of Human Resource Management*, 19, 6, 1035-1055.
- [151] Sciascia, S., Nordquist, M., Mazzola, P., De Massis, A. (2015). Family Ownership and R&D Intensity in Small- and Medium-Sized Firms, *Journal of Product Innovation Management*, 32(3)
- [152] Seliger, G., Khraisheh, M.M.K., Jawahir, I.S. (2011). *Advances in sustainable manufacturing*, Springer, ISBN 978-3-642-20182-0
- [153] Sharma, P., (2004). An Overview of the Field of Family Business Studies: Current Status and Directions for the Future, *Family Business Review*, 17(1), 1-36.
- [154] Sharma, P., Salvato, C. (2011). *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35

- [155] Sheppard, J.P. (1994). Strategy and bankruptcy: An exploration into organizational death. *Journal of Management*, 20, 795-833.
- [156] Sintonen, S., Tarkiainen, A., Cadogan, J.W., Kuivalainen, O., Lee, N., Sundqvist, S. (2016). Cross-country cross-survey design in international marketing research: The role of input data in multiple imputation, *International Marketing Review*, 33(3), 454-482, <https://doi.org/10.1108/IMR-11-2014-0348>
- [157] Sirmon, D. G., Arregle, J.-L., Hitt, M. A., Webb, J. W. (2008). The role of family influence in firms' strategic responses to threat of imitation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(6)
- [158] Stalk, G., Foley, H. (2012). Avoid the Traps That Can Destroy Family Businesses. *Harvard Business Review*, 90(1/2)
- [159] Stough, R., Welter, F., Block, J., Wennberg, K., Basco, R., (2015). Family business and regional science: “Bridging the gap”, *Journal of Family Business Strategy*, 6
- [160] Szabo, A., (2013). Family Business and SMEs in the Black Sea economic cooperation region, Workshop report, Organization of the Black Sea Economic cooperation, Istanbul
- [161] Tesseris, L. (2015). Why being family-owned is a competitive advantage, *Marketing Week*, Retrieved from: Marketing week study
- [162] Tian, S., Yu, Y., Zhou, M. (2015). Data sample selection issues for bankruptcy prediction. *Risk, Hazards & Crisis, Public Policy* 6, 91-116.
- [163] Tidd, J., Bessant, J. (2015). Innovation and Entrepreneurship, Research Gate
- [164] Tokarczyk, J., Hansen, E., Green, M., Down, J. (2007). A Resource-Based View and Market Orientation Theory Examination of the Role of “Familiness” in Family Business Success, *Family Business Review*, 20(1), 17-31, DOI: 10.1111/j.1741-6248.2007.00081.x
- [165] Tomlinson, B. (2012). Family Businesses: Relationship Marketing At Its Finest, *InterBusiness Issues*, McDaniels Marketing, Retrieved from: McDaniels Marketing
- [166] Tzempelikos, N. (2015) Top management commitment and involvement and their link to key account management effectiveness, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 30(1), 32-44, doi: <https://doi.org/10.1108/JBIM-12-2012-0238>
- [167] Urpinen, S.M., Safarova, V. (2016). Business-to-Business Marketing towards Family Firms: Study of how family firm customers are perceived by non-family firm suppliers with focus on personal selling. Independent thesis, Digital Vetenskapliga Arkivet
- [168] Vujosevic, M. (2012). Metode optimizacije u inženjerskom menadžmentu, FON, Beograd, ISBN 9783540289012
- [169] Von Stein, J.H., Ziegler, W. (1984). The prognosis and surveillance of risks from commercial credit borrowers. *Journal of Banking and Finance* 8, 249-268.
- [170] Wagner, D., Block, J.H., Miller, D., Schwens, C., Xi, G. (2015). A meta-analysis of the financial performance of family firms: Another attempt, *Journal of Family Business Strategy*, 6(1)
- [171] Wallace, J.S., (2010). Family Owned Businesses: Determinants of Business Success and Profitability, All Graduate Theses and Dissertations, Utah State University
- [172] Wang C.L., Tee D. D., Ahmed P. K., (2012). Entrepreneurial leadership and context in Chinese firms: a tale of two Chinese private enterprises. *Asia Pacific Business Review*, 18(4), 505-530.
- [173] Weston, J.F., & Bringham, E.F. (1970). *Managerial Finance*, treće izdanje, Rinehart and Winston, ISBN 0039100537

- [174] Wolf, P., Kaudela-Baum, S., Meissner, J.O. (2011). Exploring innovating cultures in small and medium-sized enterprises: Findings from Central Switzerland, *International Small Business Journal*, 30(3)
- [175] World Economic Forum (2018). Mapping Global Transformations Report, available at WEF
- [176] Wu, W.W. (2009). Beyond business failure prediction, *Expert Systems With Applications* 36(2), 1593-1600.
- [177] Wynn, M., Turner, P., Banik, A., Duckworth, G. (2016). The Impact of Customer Relationship Management Systems in Small Business Enterprises, *Strategic Change*, 25(6), 659-674, DOI: 10.1002/jsc.2100
- [178] Xu, X., Wang, Y. (2009). Financial failure prediction using efficiency as a predictor. *Expert Systems with Applications* 36(1), 366-373.
- [179] Zahra, S.A., Sharma, P. (2014). Family business research: A strategic reflection, *International Family Enterprise Research Academy*, Sweden
- [180] Zaniewska, K. (2012). Determinants of family business internationalization. Review of existing research, *Journal of Applied Economics*, 31(2)
- [181] Zattar, I.C., Dreher, B., Pinto, F.S. (2012). Performance Indicators for Quantifying Sustainable Development: Focus in Reverse Logistics, *Sustainable Manufacturing*, ISBN 978-3-642-27289-9
- [182] Zellweger T. M., Astrachan J. H. (2008). On the Emotional Value of Owning a Firm, *Family Business Review*, 21(4), 347-363
- [183] Zellweger, T. Sieger, P. (2012). Entrepreneurial Orientation in Long-lived Family Firms, *Small Business Economics*, 38
- [184] Zhang, J.A, Walton, S. (2017). Eco-innovation and business performance: the moderating effects of environmental orientation and resource commitment in green-oriented SMEs, *R&D Management in SMEs*, 47(5)
- [185] Zielinska, A., Prudzienica, M., Muhtar, E., Mukhtarova K. (2016). The examples of reverse logistics application in inter-sector partnerships - good practices, *Journal of International Studies*, 9(3)
- [186] Zopounidis, C., Dimitras, A.I. (1998). Multicriteria Decision Aid Methods for the Prediction of Business Failure, *Kluwer Academic Publishers*, ISBN 978-1-4419-4787-1
- [187] Internet sajt: <https://www.ekapija.com/news/2166946/naplata-potrazivanja-preduzeca-i-dalje-veliki-problem-u-nekim-sektorima-do-izmirivanja>,
- [188] Internet sajt: <https://www.ekapija.com/news/2182039/u-srbiji-88-lokalnih-samouprava-ima-kancelariju-za-lokalni-ekonomski-razvoj-ali>,
- [189] Internet sajt: pks.rs,
- [190] Internet sajt: <https://www.ekapija.com/news/2116758/izdvojeno-2-mil-eur-za-nova-zaposljavanje-u-2018-afirmacija-malih-proizvodjaca>,
- [191] Internet sajt: https://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2018&mm=04&dd=01&nav_id=1376104,
- [192] Internet sajt: www.deltabiznisinkubator.rs,
- [193] Internet sajt: <http://privreda.gov.rs/>,
- [194] Internet sajt: <http://www.novosti.rs/vesti/srbija.73.html:723884-Uspesnom-porodicnom-preduzecu-nedostaje-struje-za-veci-plasman>,
- [195] Internet sajt: Porodicnefirme.com,
- [196] Internet sajt: Juznevesti.com,

[197] Internet portali: <http://ithinkbigger.com/the-different>

8. ZAKLJUČAK I PREDLOG

Na osnovu obrazloženja predložene doktorske disertacije, Komisija zaključuje da kandidat Siniša Arsić ispunjava sve uslove za izradu doktorske disertacije, predviđene Zakonom o visokom obrazovanju i Statutom Fakulteta. Prema mišljenju Komisije, tema „Integralni model za podršku upravljanju u porodičnim kompanijama“ spada u naučno područje koje se razvija na Fakultetu organizacionih nauka, a po predmetu istraživanja, sadržaju i očekivanim doprinosima predstavlja značajno područje istraživanja, kako sa teorijskog, tako i sa praktičnog aspekta, u oblasti Tehničkih nauka - Organizacione nauke, uže naučne oblasti Kvantitativni menadžment.

Na osnovu navedenog, Komisija predlaže Nastavno-naučnom veću Fakulteta organizacionih nauka da kandidatu Siniši Arsiću odobri izradu doktorske disertacije pod naslovom „Integralni model za podršku upravljanju u porodičnim kompanijama“ i za mentora imenuje prof. dr Marka Mihića, vanrednog profesora Fakulteta organizacionih nauka, Univerziteta u Beogradu.

U Beogradu, 28.09.2018. godine

ČLANOVI KOMISIJE

.....
dr Marko Mihić, vanredni profesor
Univerziteta u Beogradu, Fakultet organizacionih nauka

.....
dr Dejan Petrović, redovni profesor
Univerziteta u Beogradu, Fakultet organizacionih nauka

.....
dr Biljana Stošić, redovni profesor
Univerziteta u Beogradu, Fakultet organizacionih nauka

.....
dr Miloš Jovanović, docent
Univerziteta u Beogradu, Fakultet organizacionih nauka

.....
dr Nebojša Bojović, redovni profesor
Univerziteta u Beogradu, Saobraćajni fakultet