

### **Poslovni začetki: kulturno-ekonomska nasprotja**

*Nejat Erk*

Namen tega članka je ugotoviti, če imajo razlike v nacionalnih poslovnih kulturah ter ekonomski in makroekonomski kazalniki bistven vpliv na poslovne začetke v nekaterih državah Evropske unije. Med nacionalnimi kulturnimi razlikami, kot jih definira Hofstede, smo izbrali indeks individualnosti-kolektivnosti, ki meri nagnjenost k uveljavljanju lastnega interesa, indeks razlik v moči, ki meri stopnjo tolerance državljanov do socialnih razlik in razslojenosti, indeks izogibanja negotovosti, ki meri stopnjo sprejemanja negotovosti, ter indeks moškosti, ki nam pove, v kolikšni meri so moški v določeni družbi dominantni. Zadnja spremenljivka v našem modelu, ki je povezana s poslovno kulturo, je indeks koruptivnosti, ki meri občutljivost družbe na pojav korupcije. Med makroekonomskimi kazalniki smo preverili, če na število novih podjetij v državi vplivajo povprečni osebni dohodek, splošna raven produktivnosti, stopnja donosnosti in realna rast BDP. Izsledki kažejo, da so za razlago poslovnih začetkov – razen pri nekaterih izjemah – kulturni dejavniki prav tako pomembni kot ekonomski kazalniki. V ta namen smo uporabili faktorsko analizo, z analizo glavnih komponent pa smo pojasnili vpliv posameznih spremenljivk in odnose med njimi.

*Ključne besede:* poslovni začetki, Hofstedejev model

*Klasifikacija JEL:* M31, M13

*Managing Global Transitions* 9 (1): 3–13

### **Razširjen model upravljanja tveganj v projektih razvoja novih izdelkov**

*Dušan Gošnik*

V prispevku so predstavljeni rezultati proučevanja tveganja v projektih razvoja novih izdelkov (RNI). Razvili smo specifičen razširjen model upravljanja s tveganji v projektih RNI, ki upošteva specifičnost teh projektov. Podatke v raziskavi smo zbrali s pomočjo vprašalnika, ki je bil oblikovan posebej za potrebe te raziskave, vanjo pa smo vključili izkušene vodje projektov na področju RNI. Rezultate raziskave in hipoteze smo testirali s pomočjo statističnih metod. Rezultati kažejo, da je pri

projektih RNI ključno, da tveganje planiramo že v zgodnjih fazah projektov, posebej v fazi določanja tehničnih zahtev za izdelek in pri zastavljanju ciljev projektov RNI. Nejasno določene tehnične zahteve predstavljajo najpomembnejši vir tveganj pri razvoju novega izdelka in so kasneje, v fazi izvedbe projekta, povezane z negotovostmi v fazi razvoja izdelka. Bolj kot so tehnične zahteve v fazi priprave projekta nejasno definirane, večja je negotovost in iz tega izhajajoča tveganja, do katerih pri razvoju izdelka. Nejasno določeni cilji projekta RNI imajo značilno pomemben vpliv na časovne zamude pri izvedbi projektov RNI. Bolj kot so pred začetkom izvedbe projekta RNI cilji nepopolno določeni, večje časovne zamude lahko nastanejo v projektu.

*Ključne besede:* management projektov, tveganje, dejavnik, razvoj izdelkov, planiranje, model

*Klasifikacija JEL:* M11

*Managing Global Transitions* 9 (1): 15–37

### **Nekateri vidiki zagotavljanja zadovoljstva uporabnikov: izsledki raziskav v Srbiji**

*Dejan Đorđević, Dragan Čočkal, Zvonko Sajfert in Milan Nikolić*

Prispevek predstavlja raziskovalne rezultate, do katerih smo prišli s procesom oblikovanja sistema zagotavljanja zadovoljstva odjemalcev določenega podjetja. Kibernetski model vključuje procesni pristop in ustrezne tržne raziskave na začetku ter temu primerno evalvacijo na koncu. Prilagojen je tudi pogojem, v katerih delujejo srbska proizvodna in storitvena podjetja. Sistem je bil oblikovan, da bi omogočili lažje upravljanje teh procesov z namenom doseganja poslovne odličnosti.

*Ključne besede:* QMS, TQM, trženjski odnosi, zadovoljstvo uporabnikov, kibernetski model

*Klasifikacija JEL:* M11, M31

*Managing Global Transitions* 9 (1): 39–62

### **Tržna naravnianost in stopnja novosti**

*Mateja Bodlaj*

Namen te raziskave je proučiti povezanost med odzivno in proaktivno tržno naravnianostjo ter stopnjo novosti. Podatke, zbrane v spletni raziskavi, smo analizirali s strukturnimi modeli. Analiza 325 slovenskih podjetij kaže, da je samo proaktivna tržna naravnianost pozitivno povezana s stopnjo novosti. Čeprav razlike v proučevanih povezanosti

niso statistično značilne ob upoštevanju velikosti podjetja in značilnosti okolja, pa ločene analize skupin podjetij nakazujejo, da je proaktivna tržna naravnost morda pomembnejša v majhnih podjetjih in podjetjih, ki poslujejo v okolju z večjimi tehnološkimi spremembami. Ta raziskava kaže, da je razlikovanje med odzivno in proaktivno tržno naravnostjo pomembno za boljše razumevanje vpliva tržne naravnosti na stopnjo novosti.

*Ključne besede:* odzivna in proaktivna tržna naravnost, inkrementalne in radikalne inovacije

*Klasifikacija JEL:* M30, M31

*Managing Global Transitions* 9 (1): 63–79

### **Razvoj merjenja intelektualnega kapitala za potrebe tajvanskega tveganega kapitala**

*Chung-Chu Liu*

Tajvanski tvegani kapital je imel odločilno vlogo v razvoju tajvanske informacijske tehnologije. Namen te raziskave je vzpostaviti merjenje intelektualnega kapitala pri tveganem kapitalu na Tajvanu in oblikovati strateški načrt, ki temelji na teh meritvah. Podatki za raziskavo so bili zbrani z intervjuji, pri analizi podatkov pa sta bili uporabljeni metoda analize vsebine in analitični hierarhični proces. Intelektualni kapital lahko razdelimo na tri skupine: človeški kapital, relacijski kapital in strukturni kapital. V raziskavi smo določili tudi dvanajst indikatorjev za presojo poslovnega intelektualnega kapitala, izdelali pa smo tudi strateški načrt za tvegani kapital. Merjenje intelektualnega kapitala je lahko v pomoč pri oblikovanju poslovnih strategij in pri vlaganjih.

*Ključne besede:* tvegani kapital, metoda analize vsebine, analitični hierarhični proces, strateški načrt, intelektualni kapital, človeški kapital, relacijski kapital, strukturni kapital

*Klasifikacija JEL:* M13, L15

*Managing Global Transitions* 9 (1): 81–100