

Prof. dr Anđelko S. Lojpur\*

# Problem konkurentnosti u zemljama u tranziciji

- nužnost prihvatanja nove razvojne ekonomske propagande -

## Rezime

*U radu je ukazano na značaj drugačijeg poimanja konkurentnosti nacionalne ekonomije. Dostignuti nivo nacionalne konkurentnosti odražava nivo sposobnosti određene zemlje da svom stanovništvu omogući rastući prosperitet, što podrazumijeva adekvatan balans između postizanja mikro i makrokonkurentnosti. Ujedno, dat je pregled pojedinih zemalja, sa naglaskom na zemlje u tranziciji, s obzirom na dostignuti nivo konkurentnosti. U zaključnim razmatranjima su date određene preporuke koje odlikavaju nužnost promjene paradigmatke osnovice poslovanja i potrebu pomjeranja fokusa pažnje sa cjenovnih na necjenovne faktore konkurentnosti.*

## UVOD

Proces tranzicije koji je tekao skoro dvadeset godina u zemljama Centralne i Jugoistočne Evrope, pokazalo se, predstavljao je cilj pun izazova. Na tranziciju se, ako ostavimo po strani tzv. „privatizacionu pomamu“, posebno u njenoj početnoj fazi, gledalo kao na evolucionaran i jednodimenzionalan proces, sa jasnim pogledom na početne i završne tačke, kao i na putanju. Otuda su se tranzicioni procesi uglavnom provodili na bazi brze i dosljedne primjene principa tzv. „vašingtonskog konsenzusa“. Međutim, vrlo brzo se pokazalo da formalne promjene npr. u zakonima o vlasničkim aranžmanima ili vlasničkim pravima nisu značile i korjenite promjene u praksi, da je stvaranje tržištu primjerenih institucija spor i mučan proces, da se ukupna dostignuća, ako se o pozitivnim pomacima i može govoriti, mogu sticati i mjeriti ne godinama nego tek decenijama kasnije i sl. U tom smislu se obistinilo da nije bilo dovoljno „odreći“ se komunizma, mada, objektivno gledano, nije uspio obezbijediti poželjan nivo društvenog boljitka za sve građane, a konačni zaključak bi mogao da glasi da je u uslovima globalizacije nužna strategija rekonceptualizacija razvoja u većini tranzicijskih zemalja. Otuda se potreba za korjenitim preobražajem privreda zemalja u tranziciji u jedan efikasan, tržišnom svijetu primjereniji obrazac i dalje nameće kao imperativ. To bi, posebno ako se uzmu u obzir uzroci, dojeti i karakter tekuće globalne finansijske krize, značilo i „napuštanje“

principa već spomenutog „vašingtonskog konsenzusa“, što su njegovi radikalni protivnici okarakterisali kao konačan slom neoliberalizma. U najkraćem, to podrazumijeva privredu koja će biti okrenuta izvozu i zasnovana na znanju, zatim kontinuirano nastojanje u pogledu podizanja ukupnog kvaliteta života građana, a što se u krajnjem svodi na zahtjev za podizanjem nivoa konkurentnosti pojedinih nacionalnih ekonomija.

U današnjoj, sve više otvorenoj i integrisanoj svjetskoj ekonomiji, problem konkurentnosti nesumnjivo zauzima centralno mjesto. Naime, pokazalo se da sve intenzivnija konkurencija prijeti opstanku, podjednako kako preduzećima koja nisu u stanju da se transformišu, da budu inovativna, produktivna i sposobna da odgovore pritiscima iz okruženja, tako i čitavim nacionalnim ekonomijama<sup>2</sup>.

U ovom radu polazimo od ključne spoznaje da nivo nacionalne konkurentnosti odražava i nivo sposobnosti određene zemlje da svom stanovništvu omogući rastući prosperitet, što podrazumijeva adekvatan balans između postizanja mikro i makrokonkurentnosti. U tom smislu, polazna hipoteza u radu se može saopštiti na način, da je konkurentnost nacionalne ekonomije uslovljena mnoštvom faktora, s tim što se na bazi iskustava razvijenih zemalja može zaključiti da na značaju sve više dobijaju faktori zasnovani na znanju i inovativnosti, tzv. necjenovni faktori konkurentnosti.

\* Redovni profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Crnoj Gori

<sup>1</sup> Model je „razvio“ J. Williamson, sa Instituta za međunarodnu ekonomiju iz Washingtona 1990. godine. Neki ekonomisti su ga označili manifestom „tržišnog fundamentalizma, s tim da je iza njega stala neoliberalna ekonomska škola mišljenja, a primarno je bio zamišljen kao model razvoja za zemlje Latinske Amerike.

<sup>2</sup> Da problem konkurentnosti po svojoj važnosti ima „nacionalni“ karakter pokazuje i donošenje tzv. Lisabonske agende, što predstavlja svojevrsnu reakciju Evropske unije (EU) na prepoznato zaostajanje za SAD-om i drugim brzorastućim azijskim zemljama. Donesena je na Evropskom vijeću u Lisabonu 2000. godine s ciljem da EU „do 2010. postane najkonkurentnija i najdinamičnija privreda svijeta zasnovana na znanju, sposobna za održiv privredni rast s većim brojem i kvalitetnim radnim mjestima, te većom socijalnom kohezijom“. Kako bi se smanjio spomenuti jaz, agenda je kasnije i revidirana, tako da je Evropsko vijeće 2002. godine odlučilo da podstakne istraživačke napore i inovacije na način da se povećaju izdvajanja za istraživanje i razvoj, a cilj je da ista u 2010. godini dostignu 3% BDP, od čega dvije trećine treba da dolazi iz privatnog sektora.

## 1. ZNAČAJ POSTIZANJA I RAZUMIJEVANJA SADRŽAJA KONKURENTSKE PREDNOSTI ZA ZEMLJE U TRANZICIJI

Poslije obaranja komunizma krajem osamdesetih godina, zemlje Istočne i Srednje Evrope su bez ikakvih rezervi „prigrilile“ zapadni model slobodnog tržišta. Kada su u pitanju zemlje u tranziciji, ispostavilo se da su mlade demokratije Istočne Evrope doživjele teško i zakašnjelo buđenje, finansijska i sveukupna ekonomska kriza je generisana i došla sa „zapada“, ali je najteže pogodila njih. Neke od njih su se već našle u EU i NATO-u, s tim da su usput svoje banke predale velikim igračima, zatvorile većinu domaćih fabrika, ostatak prodale multinacionalnim kompanijama, a svoje ekonomije, najčešće uključujući i nacionalnu infrastrukturu (telekomunikacije, elektroprivreda, željeznica), prepustile silama globalizacije.

Usponi i padovi pojedinih nacionalnih ekonomija, tj. njihova ciklična kretanja su potvrdila da ne postoje privrede koje osobine konkurentnosti i prestiž iskazuju i mogu ostvarivati u svim privrednim granama i njihovim segmentima u dugom roku. Danas skoro da je teško govoriti o nivou ekonomskog razvoja jedne zemlje a da se pri tome u fokus pažnje ne stavi dostignuti nivo njene konkurentnosti. Ujedno, tok međunarodnih ekonomskih odnosa i dinamičnost internacionalne konkurentnosti uzrokuju promjenu i utiču na gubljenje starih, kao i na osvajanje, usavršavanje i poboljšavanje novih konkurentskih pozicija. Isto tako, konkurentnost je već odavno na nacionalnom nivou postala jedna od najaktuelnijih briga i podjednako zaokuplja kako nerazvijene, tako i one privredno najrazvijenije zemlje. To je i neophodan uslov da privreda neke države kao cjelina održi i unapređuje konkurentne pozicije u globalnoj i sve kompleksnijoj svjetskoj privredi.

U literaturi se mogu pronaći brojne i ponekad različite definicije konkurentnosti, pri čemu se često i ne pravi jasna razlika između makro i mikrokonkurentnosti. Tako se, kada je u pitanju makrodimenzija, makrokonkurentnost odnosi na konkurentnost jedne privrede, odnosno na njenu sposobnost da proizvodi i distribuira robu na način kojim se povećava životni standard stanovništva. S druge strane, mikro konkurentnost odnosi se na konkurentnost preduzeća i znači njegovu relativnu efikasnost, odnosno sposobnost da prodaje svoje proizvode i usluge na tržištima u kojima je prisutna međunarodna konkurencija. Pri tome se sve više insistira na sticanju i zadržavanju konkurentne prednosti, što se svodi na potrebu da se pronađe neki aspekt proizvoda koji određenom ponuđaču omogućuje sticanje prednosti na tržištu u odnosu na njegovu konkurenciju<sup>3</sup>. Nema dileme da se ovdje radi o dva međusobno uslovljena aspekta jednog istog pitanja.

Pitanje nacionalne konkurentnosti posebno dobija na značaju u uslovima potpune globalizacije koja karakteriše savremene tokove biznisa što je surova realnost sa kojom su se već sa manje ili više uspjeha suočile sve zemlje u tranziciji. Naime, globalizacija, kao i sve prisutniji i intenzivniji proces inovacija koji doseže do granica neslućenog tehnološkog razvoja ima za posljedicu bitnu promjenu pravila igre na svjetskom tržištu. To podrazumijeva potrebu za korjenitim promjenama u poslovnoj orijentaciji preduzeća, tako da i borba za očuvanje postojećih tržišta i potrošača postaje sve agresivnija i bezobzirna. Iste se, prema sažetim nalazima Hamera,

u odnosu na predglobalizacijski period sastoje u sljedećem (vid. šire; Hamer, M.; 11):

- konkurencija je postala (postaje) sve oštrija,
- javlja se više različitih formi konkurencije,
- evidentna je pojava konkurenata u okviru niše, tako što se slične robe na različitim tržištima prodaju na potpuno različitim konkurentskim osnovicama,
- performanse koje postavljaju najkonkurentniji učesnici na tržištu brzo postaju imperativ i standard za sve preostale učesnike,
- kompanije inicijatori (start-up companies) ne takmiče se više prema pravilima, već su u stanju da pišu i sasvim „nova“ pravila igre,
- sve novije tehnologije mijenjaju prirodu konkurencije na način koji kompanije ne očekuju.

Dakle, zaključak je da se konkurentne prednosti i eventualno zauzimanje pozicije lidera od strane u pojedinih država u određenim industrijskim granama ili njihovim segmentima teško i sve teže stiču, ali kako iskustva pokazuju, po pravilu, zato i dugo zadrže. Takođe, praktična iskustva pokazuju da se vodeće pozicije u međunarodnoj konkurentnosti često ostvaruju u samo nekoliko grana ili firme koje uspiju da razviju te osobine.

Razumijevanje pojma i suštine koncepta konkurentnosti zapravo podrazumijeva razumijevanje suštine prosperiteta jedne privrede. Bolje reći, radi se o sposobnosti jedne nacionalne ekonomije da postigne uspjeh na svjetskom tržištu, što bi u konačnom trebalo da ezultira boljim životnim standardom za sve. Pri tome se u osnovi ovih pokazatelja nalaze efekti koji se mogu i koji se postižu na nivou pojedinih preduzeća, što govori u prilog povezanosti mikro i makro nivoa konkurentnosti. U funkciji našeg zalaganja za promjenom odnosa prema poimanju problema konkurentnosti ističemo pristup M. Portera, koji sve determinante konkurentnosti razvrstava u dvije osnovne grupe: a) kontekstualne i b) mikroekonomske.

Kontekstualne determinante konkurentnosti odnose se na makroekonomske ambijent, a što obuhvata društveni, ekonomski, politički, pravni i socijalni aspekt funkcionisanja jedne privrede. Jasno je da se ovdje radi o konstituentama koje su potreban, ali ne i dovoljan uslov za postizanje većeg nivoa nacionalne konkurentnosti. U tom smislu isti se dopunjava mikro-ekonomskim konstituentama, jer se vrijednost stvara na mikroekonomskom nivou, tj. „preduzeća“, a ne vlada stvaraju novu vrijednost“.

## 2. FAKTORI KONKURENTNOSTI – NUŽNOST POMJERANJA FOKUSA PAŽNJE

Vremenom, pokazalo se da je dostignuti nivo konkurentnosti jedne nacionalne ekonomije posljedica uticaja brojnih faktora. Isti se tiču konkurentnosti na nivou preduzeća, zatim povoljnog poslovnog okruženja koje podstiče uvođenje novih proizvoda i procesa, te investicija. U tom smislu danas s pravom govorimo o tzv. informatičkoj ekonomiji i potrebi napuštanja paradigmatike osnovice masovne ekonomije. Naime, savremena ekonomija u stvari predstavlja koegzistenciju dvije različite vrste ekonomija: a) masovna i b) informatička ekonomija. Masovna ekonomija je kao ključni prihvatila princip „ekonomije obima“, a počivala je na dvije

<sup>3</sup> Ovaj pojam je uveo M. Porter, Harvard Business School; 1985. godine. Tako, M. Porter, u svom komentaru rezultata istraživanja konkurentnosti (World Economic Forum, 2007-2008) ističe sljedeće: „Mnoge zemlje su ostvarile uspjeh otvarajući se prema svjetskoj ekonomiji, stabilizovanjem makroekonomskih politika i otklanjanjem unutrašnjih barijera za konkurenciju. Naša saznanja pokazuju potrebu da se izgradi potporni dio mikroekonomske konkurentnosti koji će pomoći da se pomenuta nastojanja okrenu ka održivom prosperitetu“.

<sup>4</sup> Tako se prema izvještaju WEF mikroekonomskim fundamentima može objasniti 69% varijacija u konkurentnosti; vid. šire WEF; Report 2009-10.

temeljne odrednice: a) u proizvodnji na ekonomiji obima i masovnoj eksploataciji energenata kao što su nafta, uglj, plin i sl.; b) u potrošnji na masovnoj potrošnji materijalnih dobara i akumulaciji materijalnog bogatstva (nekretnina, kapitala, luksuznih roba i sl.). Za razliku od toga, ekonomija znanja ili informatička ekonomija zasniva se na principu „ekonomije različitosti“, s tim što koristi znatno manje energije, sirovina i radne snage, ali postiže neuporedivo bolje efekte u ekonomskom smislu zahvaljujuću ugrađenom dodatnom znanju, intelektualnom kapitalu, odnosno informaciji u proizvode. Novi kvalitet proizvoda se ispoljava u čitavom nizu osobina kao što su: dizajn, korisnost i funkcionalnost, trajnost, proizvodi su „inteligentniji“, troše manje energije i sl. Gledano u cjelini razlika se ogleda između „masovnog“ i „informatičkog“ koje je ugrađeno u ekonomiju, jer, konačno ono što danas stvara dodatnu vrijednost je novi kvalitet koji dolazi primjenom znanja i informacija. „Ekonomija informacija se fundamentalno razlikuje od ekonomike „stvari“, naglašava prof. V. Miličević, pri čemu u nastavku konstatuje da „tradicionalna preduzeća moraju da promene svoje poslovne operacije da bi ostala konkurentna i u novim uslovima (vid. Šire V. Miličević, 11). Ta nova „pravila igre“ na koja upućuje spomenuti autor zahtijevaju brzinu, fleksibilnost i inovativnost, odnosno do izražaja dolazi njihova „adaptivna sposobnost“, tj. spremnost preduzeća da inovira, kontinuirano uči i da se produktivno mjenja.

Dakle, ostaje nam da zaključimo da konkurentnost više nije isključivo pitanje lokacije, tehnoloških inovacija ili organizacije. Za razliku od cjenovne konkurencije, čije mogućnosti su često ograničene jer se cijene ne mogu smanjivati u nedogled, u savremenim uslovima težište borbe među rivalima se sve više prenosi na područje necjenovne konkurencije. Jedan od razloga je i taj što je lista mogućnosti necjenovne konkurencije skoro neiscrpna, a oblici necjenovne konkurencije su različiti koliko su različiti načini diferenciranja proizvoda.

U današnjem, sve kompleksnijem okruženju, preduzeća se takmiče na osnovu znanja, i po tom osnovu stiču ključnu konkurentsku prednost, što objektivno situaciju u zemljama u tranziciji čini kompleksnijom. Revidirana Lisabonska strategija<sup>5</sup> je u uslovima kada je već bilo jasno da njeni ciljevi neće biti ostvareni, upravo svoj fokus pažnje pomjerala ka pitanjima koja se ovdje potenciraju, a zahtjev je iskazan na sljedeći način: osigurati znanje i inovacije za rast na način što će se povećati i poboljšati ulaganja u istraživanje i razvoj, podstaknuti inovacije, niti ICT i održivo iskorištavati resurse i sl. Ovim, kroz prizmu pitanja koje se razmatraju u ovom radu, skoro sa sigurnošću možemo reći da se se kao ključni faktori porasta konkurentnosti nametnuli oni necjenovne prirode. Okolnosti koje dopunjavaju sliku o potrebi potpunijeg izučavanja

i integrisanja „menadžmenta znanja“ u poslovanje današnjih preduzeća su sljedeće<sup>6</sup>:

- „Brže<sup>7</sup>, bolje, jeftinije“ su ključni zahtjevi u biznis okruženju danas; današnja tržišta postala su sve više ili skoro savršeno konkurentna, a brzina nastajanja inovacija je sve izraženija (tzv. inovacijama vučene ekonomije).
- Sve jači pritisak konkurencije smanjuje broj onih, tj. radnu snagu koja zadržava dragocjeno poslovno znanje.
- Evidentno je povećanje broja i raznovrsnost tehnoloških i tehničkih inovacija što uslovljava napuštanje „starih“ i potrebu za novim zanimanjima.
- Dužina vremenskog perioda posvećenog iskustvu i usvajanju znanja je bitno skraćena, a odluke se moraju donositi hitno; rano penzionisanje i porast mobilnosti radne snage dovodi do bržeg gubitka stečenog iskustva i znanja.
- Pitanje više nije da li će kriza doći nego kada; s toga su kompanije često prisiljene da izlaze iz oblasti osnovne djelatnosti, s tim da nužne i česte promjene u strategiji poslovanja po pravilu rezultiraju gubitkom znanja u oblasti u kojoj je kompanija bila.
- Danas je većina poslova zasnovana na tzv. „soft“ faktorima, savremeno preduzeće je postalo „proizvođač“ informacija; proizvodi i usluge su sve više kompleksne, obogaćene značajnom informacionom komponentom, koja je najviše zastupljena u cijeni koštanja proizvoda i usluga.
- Konkurentna utakmica se dodatno komplikuje sa promjenom „potrošačkih obrazaca“, s jedne, dok su s druge strane evidentni nedostatak energije, sve prisutnije siromaštvo i sl.

U smislu prethodno kazanog, treba naglasiti da se nije promijenio ključni pokazatelj uspjeha jedne nacionalne ekonomije, čime se mogu smatrati: rast bruto društvenog proizvoda, zatim stepen zaposlenosti, produktivnost ili, sve to skupa uzeto, dostignuti nivo životnog standarda građana. Dugoročno posmatrano, sve prethodno pobrojane kategorije se naslanjaju i odražavaju dostignuti nivo konkurentnosti na nacionalnom nivou tako što formiraju tzv. piramidu konkurentnosti; (slika br. 1) Kao baza i potencijal za izvođenje konačnih rezultata na vrhu piramide, u njoj sredini se nalaze tzv. međuproizvodi, odnosno ekonomske veličine koje su mjerljive, i to: izvoz, produktivnost, troškovi, cijene investicije

Slika 1. Piramida nacionalne konkurentnosti<sup>8</sup>



<sup>5</sup> Danas, kada je taj rok istekao, definitivno vidimo da su ostvarenja spomenutih strateških ciljeva još uvijek daleko od planiranih.

<sup>6</sup> „Menadžment znanja“ možemo definisati kao sistematizovan i organizovan napor da se znanje koristi unutar organizacije u cilju unapređenja svih performansi poslovanja firme.

<sup>7</sup> „U budućnosti ćemo imati samo dvije vrste kompanija - brze i mrtve“; D.Vajs (Northern Telecom).

<sup>8</sup> Piramidu nacionalne konkurentnosti prvo je definisalo Nacionalno vijeće za konkurentnost Irske.

Piramida konkurentnosti kao njen „sintetički iskaz“ na nivou jedne nacionalne ekonomije je na različit način obuhvaćena istraživanjima pojedinih međunarodnih institucija, s tim da najširi obuhvat imaju istraživanja koje vrši Svjetski ekonomski forum (World Economic Forum)<sup>9</sup>.

### 3. KOMPARATIVNE U ODNOSU NA KONKURENTSKE PREDNOSTI EKONOMIJE

Jedan od osnovnih ciljeva međunarodne ekonomske razmjene jedne zemlje i njene trgovinske politike je unapređenje i povećanje konkurentnosti i priliv finansijskih sredstava koji se stiče po tom osnovu. Otuda, mada se već odavno istražuje, sa pojavom globalne ekonomske krize konkurentnost je iznova postala hit tema. Konkurentnost se u „svakodnevnom životu“ najčešće poistovjećuje i možemo reći da pokazuje sposobnost poduzeća, odnosno nacionalne ekonomije da posluje (prodaje, izvozi) na stranom tržištu s profitom. I dok se sam pojam konkurentnosti razvio iz mikroekonomskog aspekta, odnosno pozicije konkurentnosti preduzeća, danas govorimo i o konkurentnosti pojedinih grana i sektora, te jedne nacionalne ekonomije u cjelini.

Za potpunije razumijevanje problema, odnosno važnosti razlike između komparativne i konkurentske prednosti polazimo od stava dvojice autora, M. Ferbenksa i S. Lindzeja<sup>10</sup>, koji su, kada su u pitanju zemlje u razvoju, došli do zaključka da razlog njihove stagnacije i zaostajanja za razvijenim zemljama leži u tome što je tradicionalni način takmičenja manjkav (vid. šire, M. Ferbenks, S. Lindzej; str 25-45). Spomenuti autori preporučuju da se postojeći obrasci tržišnog nadmetanja moraju napustiti ako te zemlje hoće da iskoriste svoje ogromne i skrivene mogućnosti. Dosadašnji uspjeh u zemljama u ravnoj uglavnom se zasnivao na nekoj kombinaciji izdašnih prirodnih i drugih domaćih resursa, vladine pomoći, jeftine radne snage ili neke druge naslijeđene prednosti, koje najčešće označavamo komparativnim<sup>11</sup>. Međutim, poslovanje u današnjim uslovima pokazuje da vremenom komparativne prednosti koje pojedine zemlje imaju nisu više dovoljne za postizanje i očuvanje visokog standarda građana. Ujedno, napori da se komparativne prednosti, koje je inače lako podržavati, pretvore u konkurentske ne uspijevaju, što se vidi i sa rang liste globalne konkurentnosti (WEF), gdje su mnoge prirodnim resursima bogate zemlje rangirane pri samom dnu. U smislu prethodno potenciranog, neke od ključnih osobina koje se tiču razlika između konkurentskih i komparativnih prednosti i njihove važnosti su sljedeće:

- Komparativne prednosti su u osnovi naslijeđene<sup>12</sup>, tj. proizlaze iz raspoloživosti prirodnih, odnosno proizvodnih faktora jedne države, naslijeđene privredne strukture i sl., tako da se može reći da su po svom karakteru statične i mogu se mijenjati tek u dužem vremenskom roku.

- Za razliku od prethodnih, konkurentske prednosti su dinamičke, lako se mijenjaju, za razliku od komparativnih, zatim, na konkurentske prednosti se može uticati različitim politikama države, kao što su: unapređenje inovacija i tehničko-tehnološkim progresom industrijska politika, biznisu naklonjen ambijent i poreska politika, unapređenje preduzetništva, razvoj menadžmenta, politika zarada i drugo.
- Konkurentske prednosti se planski izgrađuju i nužna je i vrlo važna uloga države u kreiranju konkurentskih prednosti (tzv. „vidljiva ruka“ države).
- Takođe, ovdje se radi o dvije konstituente jednog istog procesa, tako što komparativne prednosti mogu da predstavljaju dobru osnovicu i podržavaju konkurentske, i ako se dobro ukomponuju ove druge mogu iz njih da se razviju.

Komparativne prednosti jedne nacionalne ekonomije su uglavnom „faktorski orijentisane“, a ključni problemi faktorski zasnovanog pristupa konkurentnosti su sljedeći (M. Ferbenks, str. 42 - 43):

- Sve je relativno; uvijek će se naći neka druga zemlja koja ima bolje prirodne resurse ili je u mogućnosti da proizvodnju obavi po nižoj cijeni;
- Konkurencija u cijenama koja dolazi od drugih zemalja bogatih resursima stvara pritisak da se cijene proizvoda održavaju niskim, što obara i cijenu radne snage, tako da prosječan radnik ne uživa blagodeti rasta;
- Ako pak neka zemlja izvozi svoje prirodne resurse i to veoma često mora da radi po niskim cijenama, gubi dvostruko, dodatno iscrpljuje svoje prirodne resurse, a kupci dolaze do jeftinih proizvoda po vještački umanjenim cijenama, što vodi daljem osiromašenju tih zemalja.

Dakle, objektivno postoji opasnost da u uslovima globalne povezanosti i visoke uslovljenosti nacionalnih ekonomija, konkurencija postaje sve oštrija i bespoštednija, tako da ukoliko se neke zemlje opredijele da svoju konkurentnost zasnivaju isključivo na prirodnim resursima, jeftinoj radnoj snazi, jeftinim domaćim energentima, objektivno one sebe osuđuju na trajno zaostajanje i nizak životni standard građana i siromaštvo. Izlaz treba tražiti u pomjeranju težišta sa cjenovnih na necjenovne faktore konkurentnosti.

### 4. PREGLED DOSTIGNUTOG NIVOJA NACIONALNE KONKURENTNOSTI PO ZEMLJAMA

Konkurentnost nije više ograničena samo na one s prestižnim nasljeđem. Nacije odabiru prosperitet ako stvore takve politike, zakone i institucije koji podržavaju rast produktivnosti”, ističe M. E. Porter.<sup>13</sup> Globalna ekonomija ulazi u novi period ubrzanja

<sup>9</sup> WEF the Global Competitiveness Report, WB Dong Business Report; WEF The Global Information Technology Report; WEF The Lisbon Review – Measuring Europe’s Progress in reforms i drugi.

<sup>10</sup> “Oranje mora; podsticanje skrivenih izvora rasta u zemljama u razvoju”; prevod.

<sup>11</sup> Da bismo potpunije shvatili i praktičnu razliku između komparativnih i konkurentskih prednosti navodimo primjer iz knjige „Oranje mora“, a radi se o holandskoj i kolumbijskoj industriji cvijeća. Komparativne prednosti Kolumbije su plodno zemljište, jeftino zemljište i jeftina radna snaga, a ipak ona je u svijetu izvoznik cvijeća broj dva. Izvoznik broj jedan je Holandija, koja ima malo komparativnih prednosti, nema ni jeftino zemljište, uostalom „otela ga je od mora“, nema ni jeftinu radnu snagu, ni dobre uslove za uzgoj cvijeća jer se radi o malom broju sunčanih dana, što poskupljuje proizvodnju zbog grijanja. Međutim, Holandija očito ima razvijene dobre tehnike istraživanja i razvoja, prefinjenu tehnologiju proizvodnje i efikasne i brze kanale distribucije cvijeća, veliku lokalnu tražnju i sl. Dakle, Kolumbija ima komparativne prednosti, ali je Holandija stekla konkurentsku prednost, a to se može objasniti time da su u igri faktori koje je teško podržavati i koji omogućuju proizvodnju cvijeća izvanrednog kvaliteta za koji su kupci spremni da plate visoku cijenu (M. Ferbenks, str. 38).

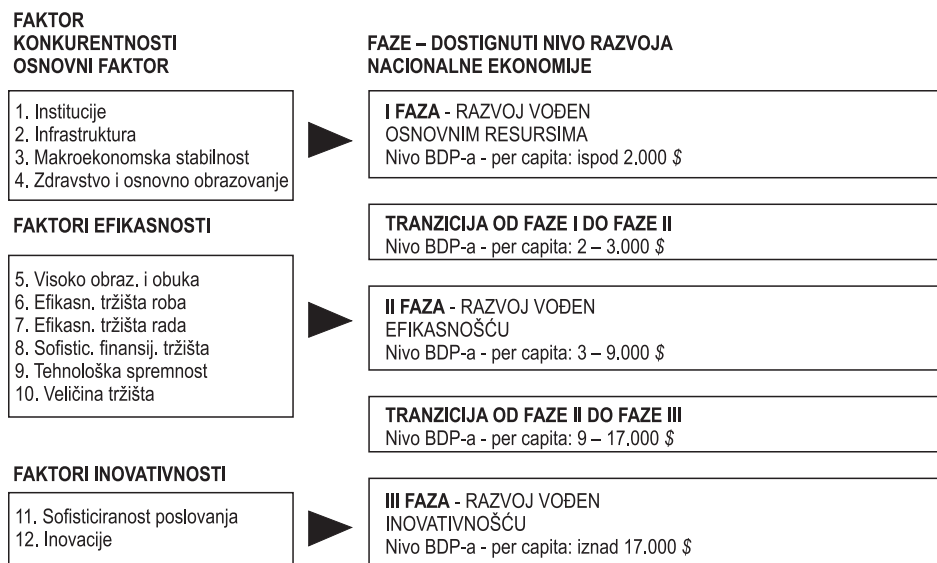
<sup>12</sup> Da prirodne okolnosti gube na značaju svjedoči i jedna konstatacija P. Druckera: „Osnovni resursi u ekonomiji više nisu kapital, prirodni resursi ni radna snaga..., to jeste i biće znanje“; (Post capitalist Society).

<sup>13</sup> The Competitive Advantage of Nations; M. Porter, guru strategijskog menadžmenta i profesor na Harvard Business School, mada ge nerijetko nazivaju i svjetskim „menadžment akademikom“. Njegova knjiga „Konkurentska strategija“, koju je napisao još 1980. godine doživjela je 53 izdanje i prevedena je na 17 jezika. Opšti je zaključak da je ta knjiga promijenila pristup izvršnih menadžera svojim biznisima i industriji, i još uvek važi za bibliju svakog strateški-orijentisanog menadžera. Nakon deset godina uslijedila još jedna „velika“ knjiga „Konkurentnost nacija“, u kojoj je svoje ideje Porter primjenio na čitavu privredu.

kao rezultat sve bržeg razvoja i penetracije informacionih komunikacionih tehnologija. Svjetski ekonomski forum (WEF) proučava konkurentnost zemalja pune tri decenije. WEF definiše nacionalnu konkurentnost kao skup indikatora, institucija i faktora koji određuju nivo produktivnosti jedne države i uspostavljaju održiv tekući i srednjoročni nivo ekonomskog prosperiteta<sup>14</sup>. Globalni konkurentski izvještaj bavi se proučavanjem parametara privreda zemalja radi analize i usmjeravanja ekonomskog razvoja na duži period<sup>15</sup>.

Uspješnost neke nacionalne ekonomije ili njenih pojedinih privrednih subjekata u savremenom svijetu, koji karakteriše neslućena promjena prirode ekonomije, sve se češće mjeri agregatnim pokazateljem definisanim kao nivo nacionalne konkurentnosti. Indeks globalne konkurentnosti (GCI) bavi se istraživanjem i utvrđivanjem prosjeka više različitih komponenti, od kojih svaka odražava jedan poseban aspekt složene dimenzije konkurentnosti<sup>16</sup>. Sve komponente grupišu se u dvanaest osnovnih parametara konkurentnosti, koji se mogu grupisati u tri osnovna zahtjeva, što je prikazano na slici 2:

Slika 2. Dvanaest stubova (pillars) kompleksa konkurentnosti



Porast konkurentnosti jedne nacionalne ekonomije podrazumijeva proces evolucije poslovnog okruženja. U tom smislu se mjenja i značaj pojedinih faktora koji utiču na konkurentnost u zavisnosti od toga u kojoj razvojnoj fazi se neka privreda nalazi. Mjerenje konkurentnosti (WEF) počiva na pretpostavci da nacionalne ekonomije prolaze kroz tri faze razvoja i dvije razvojne međufaze, i to:

1. Faktorski vođena ekonomija. U prvoj fazi, troškovi inputa primarno određuju nivo konkurentnosti tzv. faktorski vođene ekonomije, a države u ovoj fazi takmičenje baziraju na njihovim naslijeđenim resursima, prije svega neobučenoj radnoj snazi i prirodnim resursima, niskoj cjeni radne snage, niskim cijenama proizvoda i slično. Nivo BDP-a *per capita* je ispod 2.000 \$, u ovoj grupi zemalja se nalaze: Bangladeš, Bolivija, Filipini, Indija, Kenija, Pakistan, Vijetnam i dr.
2. Tranzicija od „faze 1“ ka „fazi 2“, ograničena je na nivo razvoja pri kome se dostiže obim BDP-a *per capita* od 2.000 do 3.000 \$. U ovoj razvojnoj fazi se nalaze: Alžir, Egipat, Inodnezija, Kuvajt, Libija, Maroko, Venecuela i druge.
3. Ekonomija bazirana na investicijama<sup>17</sup>. U drugoj fazi, efikasnost upravljanja određuje ekonomski razvoj koji je baziran na inve-

sticijama, a karakteriše ga veće učešće visoko i srednje obrazovane radne snage, efikasniji proizvodni procesi, viša cijena i kvalitet proizvoda, apsorpcija novih tehnologija, otvorenost tržišta i drugo. Dostignuti nivo BDP-a *per capita* u ovoj fazi je između 3.000 i 9.000 \$. U ovu grupu spadaju: Albanija, Bosna i Hercegovina, Bugarska, Crna Gora, Kina, Makedonija, Srbija, Tunis, Ukrajina i druge.

4. Tranzicija od „faze 2“ do „faze 3“ obuhvata razvojni period u kome je dostignut nivo BDP-a *per capita* od 9.000 do 17.000 \$. Navodimo neke od zemalja koje se nalaze u ovoj razvojnoj fazi: Čile, Hrvatska, Litvanija, Latvija, Mađarska, Poljska, Rumunija, Rusija, Turska, Urugvaj i druge.
5. Ekonomija vođena inovacijama. Ključni faktor postizanja konkurentnosti u ovoj fazi je sposobnost proizvodnje inovativnih proizvoda sa posljednjim tehnologijama, a karakteriše je: podsticaj za inovacije, inovativni proizvodi, visoka cijena proizvoda, visok životni standard, dobro umrežen poslovni sektor i slično s tim da se dostignuti nivo BDP-a *per capita* nalazi iznad 17.000 \$, U ovu grupu spadaju sljedeće zemlje: Australija, Austrija, Belgija, Finska, Japan, SAD, Kanada, Portugal, Švajcarska, Slovenija i druge.

<sup>14</sup> World Economic Forum, <http://www.gcr.weforum.org/>, The Global Competitiveness Report, 2009–2010.

<sup>15</sup> Još od 1979. godine WEF mjeri konkurentnost grupe zemalja, kao i njihovih kompanija kroz indeks globalne konkurentnosti (Global Competitiveness Index – GCI). Pored toga, Svjetska banka od 2004. godine po sopstvenoj metodologiji vrši istraživanje na bazi koga rangira zemlje po „lakoci (jednostavnosti) poslovanja“ – Doing Business Report. U već drugu deceniju je ušao izvještaj prestižnog IMD centra iz Lozane koji za sada obuhvata svega 57 zemalja (IMD World Competitiveness Ranking).

<sup>16</sup> Prvi put WEF je objavio svoj izvještaj 1979. godine istraživanjem faktora koji omogućuju državama da dostignu veći nivo ekonomskog rasta i dugoročnog prosperiteta. 1996. godine, tada vodeći svjetski makroekonomista Jeffrey Sachs definiše za WEF indeks rasta ekonomije (Growth Competitiveness Index). Dvije godine kasnije pod vodstvom profesora Michaela Portera, WEF publikuje mikroekonomski indeks kompetitivnosti (Business Competitiveness Index – BCI).

<sup>17</sup> Ponekad se označava i kao „razvoj vođen efikasnošću“.

Pregled nivoa konkurentnosti grupe vodećih zemalja na bazi Globalnog indeksa konkurentnosti (Global Competitiveness Index<sup>18</sup> – GCI), po pojedinim zemljama na bazi izvještaja za 2009–2010. godinu daje se u tabeli 1:

Tabela 1. Rang zemalja prema Indeksu globalne konkurentnosti 2009/10. godine

D R Ž A VA	Rang 2009/10	Nivo (max 6)	Rang 2008-2009.
Švajcarska	1	5,60	2
SAD	2	5,59	1
Singapur	3	5,55	5
Švedska	4	5,51	4
Danska	5	5,46	3
Finska	6	5,43	6
Njemačka	7	5,37	7
Japan	8	5,37	9
Kanada	9	5,33	10
Holandija	10	5,32	8
Hong Kong	11	5,22	11
Tajvan	12	5,20	17
Velika Britanija	13	5,19	12

U funkciji poređenja i potpunijeg uvida gdje se danas nalaze pojedine zemlje u tranziciji kada se uporede međusobno izvršeno je rangiranje jedanaest zemalja u tranziciji, od kojih su neke već ušle, a neke su na putu priključenja EU, tabela 2.

Tabela 2. Rang jedanaest „top“ zemalja regiona<sup>19</sup>

Rang	Zemlja	(bodovi)
1.	Slovenija	(144)
2.	Hrvatska	(103)
3.	Grčka	(101)
4.	Rumunija	(87)
5.	Bugarska	(86)
6.	Turska	(69)
7.	Makedonija	(57)
8.	Crna Gora	(47)
9.	Albanija	(26)
10.	Srbija	(26)
11.	BiH	(12)

S obzirom na to da prati i podstiče konkurentnost, u tabeli 3. daje se pregled dostignutog nivoa „jednostavnosti poslovanja“ (Doing Business) za 2009. godinu, s tim što se u fokus pažnje prvo stavlja Singapur, kao prvorangirana zemlja, i nakon toga su poredane zemlje iz regiona<sup>20</sup>.

Tabela 3. Rang zemalja prema „jednostavnosti poslovanja“

Zemlja /Godina	DB 2006	DB 2007	DB 2008	DB 2009	DB 2010
Singapur	2	1	1	1	1
Makedonija	81	92	75	71	32
Bugarska	62	54	46	45	44
Slovenija	63	61	55	54	53
Rumunija	78	49	48	47	55
Crna Gora	92	70	81	90	71
Turska	93	91	57	59	73
Albanija	117	120	136	86	82
Srbija	92	68	86	94	88
Hrvatska	118	124	97	106	103
Grčka	80	109	100	96	109
Bosna i Hercegovina	87	95	105	119	116

Radi potpunijeg uvida u stanje u pogledu dostignutog nivoa konkurentnosti u regionu, dajemo poređenje dostignutog nivoa konkurentnosti BiH i Crne Gore u odnosu na Sloveniju (dostigla treću razvojnu fazu), tabela 4.

<sup>18</sup> Ukupno rangiranje u Izvještaju o globalnoj konkurentnosti predstavljeno je globalnim indeksom konkurentnosti zemalja (GCI) koji je za WEF razvio profesor Xavier Sala-i-Martin sa Columbia University.

<sup>19</sup> Vid. šire, Lagumdžija Z.: „Kompetitivnost zemlja i regiona Jugoistočne Evrope 2009–2010“; na bazi trinaest mjerenja, str. 19.

<sup>20</sup> World bank; Doing Business, 2010.

Tabela 4. Poređenje nivoa konkurentnosti; Crna Gora, Bosna i Hercegovina i Slovenija za 2009/10.

Index globalne kompetitivnosti rang (GCI)	Bosna i Hercegovina	Crna Gora	Slovenija
Indeks globalne konkurentnosti	109	62	29
Bazni zahtjevi:	100	65	46
1. stub: Institucije	128	52	31
2. stub: Infrastruktura	128	93	26
3. stub: Makroekonomska stabilnost	69	70	22
4. stub: Zdravstvo i osnovno obrazovanje	75	40	37
Pojačivači efikasnosti	100	65	19
5. stub: Visoko obrazovanje i usavršavanje	86	57	38
6. stub: Efikasnost tržišta roba	125	58	56
7. stub: Efikasnost tržišta rada	94	53	48
8. stub: Sofisticiranost finansijskog tržišta	104	17	32
9. stub: Tehnološka spremnost	95	45	72
10. stub: Veličina tržišta	90	124	30
Faktori inovativnosti i sofisticiranosti	127	68	33
11. stub: Sofisticiranost poslovanja	117	80	29
12. stub: Inovativnost	131	56	

Kao zaključak se može izvući sljedeće – da sama činjenica da velik broj prestižnih međunarodnih institucija u kontinuitetu istražuje nivo nacionalne konkurentnosti govori u prilog značajnoga pokazatelja za nacionalne ekonomije, odnosno usmjeravanje njihovog razvoja na dugi rok. U tom smislu se na bazi podataka iz tabela 3, 4, 5, može zaključiti sljedeće:

- Ovogodišnji izvještaj (2009/10) najobuhvatniji je ove vrste i njime su obuhvaćene 133 zemlje sa oko 90% svjetske populacije.
- Prema ovom izvještaju, Švajcarska zauzima vrh ljestvice, SAD su sa prvog pale na drugo mjesto, a slijede Singapur, Švedska, Danska, Finska i druge zemlje koje su godinama u samom vrhu ljestvice konkurentnosti.
- Najbrže rastuća zemlja na svijetu, Kina, napredovala je jedno mjesto – 29.
- Jedanaest prvorangiranih zemalja (Global Top 11) koje su obuhvaćene istraživanjem prestižnih (jedanaest) institucija za posljednju godinu u kojoj je rangiranje objavljeno poredane su redom: Danska, SAD, Singapur, Švajcarska, Švedska, Australija, Hong Kong, Norveška, Kanada, Finska, Novi Zeland.
- Nekoliko zemalja Srednjeg Istoka i regiona Sjeverne Amerike su pozicionirane u boljoj polovini ljestvice, a predvode Izrael, Kuvajt, Katar, Tunis, Saudijska Arabija i Ujedinjeni Arapski Emirati.
- Češka (31) je vodeća među zemljama u tranziciji, napredovala je za dva mjesta, Estonija koja je prošle godine bila ispred Češke nazadovala je za tri mjesta (35); Slovenija je popravila svoju poziciju i sa 42. mjesta u prošloj popela se na 37. mjesto u ovoj godini.
- Srbija je sa 85. mjesta pala na 93; Bosna i Hercegovina je isto tako nazadovala za 2 mjesta (sa 107. na 109.); Mađarska za 11 mjesta (sa 38. na 47.); Albanija je popravila svoju poziciju i sa 108. u prošloj popela se na 96. mjesto u ovoj godini.
- Kada je u pitanju lakoća poslovanja prva četiri mjesta kao i prethodne godine zauzimaju Singapur, Novi Zeland, Hong Kong i SAD.
- Crna Gora je poboljšala biznis ambijent i za šest mjesta popravila svoju poziciju, tako da se nalazi na 71. mjestu u nizu od 183 rangirane zemlje.
- Na rang listi vezano za „lakoću poslovanja“ od zemalja u tranziciji ispred Crne Gore su rangirane Makedonija (32); Slovačka (42), Bugarska (44), Slovenija (53), dok je istovremeno

Crna Gora ispred Poljske (72), Turske (73), Češke (74), Italije (78), Albanije (82), Hrvatske (103) i sl.

- Kada je u pitanju dostignuta razvojna faza, zemlje regiona se različito kotiraju; a) tako se od zemalja u tranziciji u grupi inovacijama vođenih zemalja nalaze: Slovenija, Češka, Estonija, zajedno sa SAD, Švedskom, Njemačkom i drugim najrazvijenijim ekonomijama; b) u grupi zemalja na prelazu iz „faze 2“ u „fazu 3“ se nalaze Hrvatska, Rumunija, Poljska, Rusija, ali i Turska i druge, c) u grupi ekonomija baziranih na investicijama nalaze se Crna Gora, Bugarska, Ukrajina, Albanija, Srbija, Makedonija i druge.

## ZAKLJUČAK

Ima li se u vidu prethodno kazano, jasno je da borba za osvajanje tržišnog prostora postaje sve agresivnija i dinamičnija, a u njenoj osnovici se nalazi dostignuti nivo konkurentnosti. Globalizacija, kao i sve prisutnije inovacije na polju tehnologije bitno su promijenile pravila igre na svjetskom tržištu i uvele novine u poslovnoj orijentaciji preduzeća. Istovremeno, pojava globalizacije ne samo što je maksimalno zaoštrila konkurenciju preduzeća i država na svjetskom tržištu, nego je težište sa cjenovnih pomjerila ka necjenovnim faktorima konkurentnosti. Pojmovi kao što su: ekonomija znanja, bestežinska ekonomija, tehnološka doba, postbiznis, E-ekonomija, mrežna ekonomija i sl., kojim su nas koliko do juče samo „plašili“, danas su nesumnjivo dio naše, ponekad, surove realnosti. Ujedno, treba spomenuti da se bitan prodor u istraživanju konkurentnosti desio najviše zahvaljujući doprinosu M. Portera, čiji se inovirani pristup zasniva na granskoj paradigmi: struktura – ponašanje – performanse preduzeća, inače u literaturi poznat kao „granski pristup“. U pitanju je tzv. Porterov koncept „5 konkurentskih sila“, pri čemu strukturne faktore grane, pored unutrašnjeg rivaliteta, čine još i sljedeći faktori: pregovaračka snaga kupaca, pregovaračka snaga dobavljača, pridošlice ili konkurenti koji ulaze i vjerovatnoća pojave novih supstituta.

Nadalje, za potpunije razumijevanje svrhe praćenja i izrade izvještaja o konkurentnosti, polazimo od toga da brojna istraživanja nesumnjivo potvrđuju da će konkurentski ambijent u budućnosti, gledano u cjelini, oblikovati sljedeći ključni trendovi koji imaju karakter diskontinuiteta u odnosu na sadašnjost: a) globalizacija koja nameće potrebu kreiranja konkurentne prednosti na globalnom nivou: b) priva-

tizacija; c) nestalnost gotovo svih industrija; d) konvergencija različitih tehnologija; e) nedeterminisanost industrijskih granica; f) poslovanje na bazi standarda; g) smanjivanje broja posrednika; h) održivi razvoj; i) ekološka osjetljivost, tako da se kao opšti nameće zaključak „da nam prošlost više nije od velike koristi“.

U tom smislu, da bismo bolje shvatili veličinu zadaće i šta nam je činiti, treba kazati da se svjetska privreda danas nalazi pod jakim i permanentnim uticajem globalizacijskih procesa i da je istovremeno postala fleksibilna, otvorena i integrisana. Ujedno, tehnološki napredak, znanje, obrazovanje, stručno osposobljavanje, slobodno kretanje rada i kapitala, kvalitet i drugi faktori, gdje se težište od materijalnih pomjera na tzv. nematerijalne faktore, postali su generatori rasta koji uzrokuju stalne promjene na putu razvoja i podizanja ukupnog kvaliteta jedne nacionalne ekonomije, a što se iznova svodi na potrebu i problem podizanja nivoa nacionalne konkurentnosti, čega moraju biti svjesne vlade zemalja u tranziciji. Inače, kada su u pitanju zemlje u tranziciji, posebno one iz „domaćeg“ okruženja, a u funkciji nužnog zaokreta u odnosu na drugačije poimanje konkurentnosti, bitna je spoznaja: a) da se desio prelaz iz industrijskog u informacijsko doba, b) da preduzeća sve više prodaju informacije, znanje i „inteligentne“ proizvode i usluge, što ima za posljedicu promjenu oblika organizacije i transakcija u preduzećima, i između preduzeća; c) da je globalizacija poslovanja imala za rezultat promjenu unutar procesa međunarodne podjele rada tako što primat od industrijskih preuzimaju „nacije okrenute znanju“, dok se fizičke, radno intenzivne djelatnosti „izvoze“ u manje razvijene zemlje, najčešće zemlje u tranziciji i sl.

Pored toga, nužna je tranzicija, odnosno pomjeranje težišta sa makro na mikrokonkurentnost. Naime na današnjem globalnom svjetskom tržištu se ne takmiče države i regioni, već se međusobno takmiče preduzeća. Istovremeno, ili za početak, nužno je da se oslobodimo nekih jako dugo ukorijenjenih zabluda, pri čemu, prije svega, mislim na ukorijenjeno shvatanje da će ulazak u EU riješiti sve ekonomske probleme zemalja u tranziciji koje to još nisu „učinile“. Važnim smatramo istaći da se konkurentnost, kako to pokazuju iskustva npr. Švajcarske, Singapura i drugih vodećih zemalja, ne nasljeđuje, ona se stvara, ona se ne uvodi dekretima, ona se „zavređuje“. Da bi neka zemlja popravila svoju poziciju na rang listi konkurentnosti ona mora da popravi svoju sposobnost da kreira konkurentne prednosti, odnosno nužno je ostvariti poboljšanje u inovacijama, stvaranju povoljnijeg sistemskog ambijenta, prenošenju ili usvajanju novih tehnologija, obrazovanju i preduzetništvu. Suštinski, to znači da se ne može oslanjati na tradicionalnu paradigmu tzv. komparativne prednosti, nego se mora podvesti pod suštinski pojam međunarodne konkurentnosti.

Na kraju, ostaje nam da zaključimo da većinu zemalja u tranziciji karakteriše „nedovršena tranzicija“ (Crna Gora, Srbija, Albanija, BiH, Rumunija i dr.), što se ogleda u sporom zaživljavanju preduzetničke klime, nedovoljno brzom izgradnji tržišta primjerenih institucija, tome da se još nije desila tzv. „menadžerska revolucija“ i sl. To znači da nam je potrebno „više“ reformi, ali reformi „druge generacije“, što bi se moglo okarakterisati time da su u razvojnoj politici umjesto „kontinuiteta“ potrebne sveobuhvatne promjene, odnosno da je umjesto „nevidljive ruke tržišta“ potrebna „vidljiva ruka“ države.

## Summary

In this paper is emphasized significance of different understanding of national economy competitiveness. Achieved level of national competitiveness reflects the skills of the country to provide for its population growing prosperity, which means achieving an appropriate balance between micro and macro-competitiveness. Also, a review of individual countries, with emphasis on countries in transition, with respect to the level of competitiveness is given. In the concluding remarks are given specific recommendations that reflect the necessity of changing the paradigmatic base of the business operations and the need to shift the focus of attention from price to non-price factors of competitiveness.

## LITERATURA

1. Đuričin, D.: *Srbija 2012: Vizija razvoja i strategija konkurentnosti*, Kopaonik biznis forum 2006.
2. Đuričin, D.: *Kako iz ekonomije moralnog hazarda preći u ekonomiju inteligentnog upravljanja rizicima: slučaj Srbije*.
3. Estrin, S.: *Tranzicija nakon krize*, Razvoj i tranzicija, UNDP.
4. Fageberg J., Seholac M., Knell M.: *The Competitiveness of nations: Why Some Countries Prosper While Others Fall Behind*, World development. 2007.
5. Ferbenks, M., Lindzej, S.: *Oranje mora*, Stubovi kulture, Beograd, 2003.
6. Hammer, M. I Champy, J.: *Reengineering the Corporation, A manifesto for Business Revolution*, Harper Business, New York, 1994.
7. Lagumdžija, Z.: *Kompetitivnost zemalja i regiona Jugoistočne Evrope 2009 – 2010*, Regionalni ekonomski forum, MIT, Sarajevo 2009.
8. Lojpur A.: *Nova menadžment paradigma i konkurentnost privrede u posttranzicionom periodu*, Kvalitet, Poslovna politika, Beograd, br. 7/8; 2007.
9. Martins, I. i dr.: *Konkurentnost preduzetništva: međunarodna analiza*, Management, Beograd.
10. Mašić, B., Đorđević-Boljanović, J.: *Knowledge management*, Beograd, 2006.
11. Milićević, V.: *Internet ekonomija*, FON, Beograd, 2002.
12. Popović-Avrić, S.: *Konkurentnost – ključni faktor strategije preduzeća*, FON, Beograd, SymOrg, 2008.
13. Porter, M.: *O konkurenciji*, FEFA, Beograd, 2008.
14. Porter, M.: *Competitive Advantage – creating and sustaining superior performance*, Free Press, June, 1998.
15. Porter, M.: *Konkurentna prednost*, prevod, Asee Books, Novi Sad, 2007.
16. Prahalad C. K. i Hamel G.: *The core competences of the corporation*, Harvard Business Review; 1990.
17. Radošević, D.: *Nova razvojna paradigma – stvara li se novi model gospodarskog i socijalnog razvika: »Post-washingtonski konsenzus«?*
18. Riderstale, J., Nordstron, K.: *Funky Business*, prevod, Beograd, 2004.
19. *Global Competitiveness Report 2009–2010*; više godina, The World Economic Forum.
20. 55 preporuka za povećanje konkurentnosti Hrvatske; Zagreb, 2005.

### Internet izvori:

- a. <http://www.weforum.org>
- b. <http://www.oecd.org>
- c. <http://www.ebrd.com/pubs/index.htm>
- d. <http://www.doingbusiness.org>
- e. <http://worldbank.org>