

Марко Шарчевић

Економски факултет Пале,
Универзитета у Источном Сарајеву,
БиХ

✉ marko.sarcevic@ekofis.org

ЗНАЊЕ КАО КЉУЧНИ ФАКТОР КОНКУРЕНТСКЕ ПРЕДНОСТИ И УНАПРЕЂИВАЊА ИНОВАТИВНОСТИ

KNOWLEDGE AS A KEY FACTOR OF COMPETITIVE ADVANTAGES AND PROMOTION OF INNOVATION

Резиме: Сваки ниво техничко-технолошког развоја захтијева одређен ниво квалификационе структуре радне снаге за тај достигнути ниво. Промјене у нивоу развоја намећу нужно и промјене у потребним знањима запослених. На нижим степенима развоја радна снага, односно вјештине руку радника и њихова физичка снага биле су основа производње и конкурентности предузећа. На вишем степену развоја машине замјењују како физичку снагу радника тако и значајне функције његове умјешности. Радно интензивну производњу замјењује капитално интензивна производња, дакле рад и капитал било да је у природном било да је у финансијском изразу, постају основ конкурентности предузећа. Савремени ниво развоја карактерише даље преношење рада човјека на машине које преузимају скоро све функције рада човјека, изузев његовог разума. Човјек у производном процесу се помјера из самог процеса у сферу управљања и доношења одлука које су у његовом интересу. На савременом степену развоја, кад информациона техника и технологија преузима значајне послове од човјека те човјеку оставља само да користи свој разум, да размишља, тада образовање, стално и брзо учење, постају императив времена. Савремени степен развоја у центар ставља знање запослених, па посједовање вишег знања и његова ефикаснија употреба данас чине основ конкурентске предности предузећа.

Кључне ријечи: знање, теорија интелектуалног капитала, конкурентска предност, идеје, иновативност.

ЈЕЛ класификација: O31, D83

Summary: Each level of the technical - technological development requires a certain level of qualifications of the workforce. Namely, the changes in the level of development have imposed the changes in required knowledge of employees. At the lower stages of development, the production base and competitiveness of enterprises were the skills of workers and its physical strength. At a higher level of development, the machine replaces a physical power of the workers and the significant features of its operations. Labor-intensive production replaces the production that is capital intensive, so labor and capital, either in its natural or financial term, are becoming the basis for competitiveness of enterprises. The contemporary level of development is characterized by further transfer from human work to machines which take almost all the features of human work except his own mind. In the production process, one moves from the very process to the sphere of management and decision-making which are in his interest.

In fact, at the modern stage of development, when information technologies take over significant operations from people and leave them only option to use their own mind, the education, continuous and quick learning, becomes essential.

Nowadays, the modern level of development focuses on the knowledge of employees, so the possession of more knowledge and its efficient usage form the basis of competition advantage of enterprises.

Key words: knowledge, theory of intellectual capital, competitive advantage, ideas, innovation

JEL Classification: O31, D83

1. УВОД

Раније су се друштва богатила захваљујући величини природних ресурса, рада и капитала. Данас економију материјалних ресурса постепено замјењује „економија знања“ (производња новог знања и компетенција на глобалном тржишту знања) и интелектуална

својина. Ставља се акценат на изградњу друштва чија су основна обиљежја: образованост, иновативност и сарадња, успостављајући на тај начин везу између савременог друштвеног развоја и знања у правцу кретања ка перспективној будућности. Знање постаје кључно богатство друштва, у којем се нагласак ставља на умијеће његовог коришћења, а не само на чињеницу посједовања. Сагласно томе, важи максима за пословни избор: научити и имати или не знати и немати. Посматрано на тај начин, знање и његово коришћење у осмишљавању иновација, пружању нових идеја, креирању нових технологија, чине извор конкурентске предности одређене земље или предузећа. Заправо, богатство и културни напредак зависе од производње и менаџмент координације тзв. ЗИ (идеје, иновације, инвестиције), а то се разумије помоћу незаобилазног четвртог И или интернета, алиас свјетског поља знања, планетарне учионице, сајбер везе и слично (Indris 2003, 56). У фокусу научноистраживачке и технолошке политике су иновације, а напори се усмјеравају према изградњи националних иновационих система. Знање запослених претвара постојећу вриједност у нову вриједност на тржишту. На тржишту може постојати способна радна снага, али уколико она не успије то своје знање продати на било којем тржишту – онда се њено знање не може назвати интелектуалним капиталом. Тада је то, евентуално, само потенцијал интелектуалног капитала. Циљ овога рада је управо да укаже на значај примјене знања у јачању како конкурентске предности тако и иновативности неког предузећа или земље у цјелини.

2. ПОЈАМ ИНТЕЛЕКТУАЛНОГ КАПИТАЛА

Многи аутори покушавају нагласити јасну дистинкцију између знања и интелектуалног капитала. У суштини, и интелектуални капитал представља знање као динамичан људски процес, али тек када се примијени и трансформише у нешто вриједно за предузеће и његове потрошаче, знање постаје вриједна имовина тј. интелектуални капитал предузећа. У противном, то знање остаје тек неискоришћени интелектуални потенцијал. Основу за генерисање интелектуалног капитала чини синергија најважнијих аутпута: знање, идеје и искуство. При појмовном одређивању шта је у суштини интелектуални капитал имамо у виду следеће:

- Интелектуални капитал је збир колективног знања, искуства, стручности, способности и вјештина предузећа о томе како остварити веће резултате, пружити боље услуге или створити друге неопипљиве вриједности за предузећа.
- Интелектуални капитал су знања која постоје унутар предузећа и којима се може користити за креирање конкурентских предности – другим ријечима, то је сума свега што сви запослени знају и што изострава конкурентске предности предузећа.
- Интелектуални капитал обухвата способности предузећа; његове неопипљиве ресурсе, способности, знања, стручности и потенцијал његових запослених и дионичара у предузећу.
- Интелектуални су капитал неопипљиви материјал и односи који су били или могу бити формализовани, обухваћени и усмјерени према производњи имовине веће вриједности.
- Интелектуални капитал је знање које може бити претворено у профит.
- Интелектуални капитал је разлика између књиговодствене вриједности и тржишне вриједности предузећа (осврт на рачуноводствено праћење интелектуалног капитала) (Stewart 2001).

На подручју одбрањивих конкурентних предности предузећа дошло се до закључка да је оно што неко предузеће зна, начин на који то своје знање користи и брзина којом може усвојити нова знања, једино што предузећу данас омогућава одрживу конкурентну предност. Међутим, иако се и већина менаџера савремених знањем – интензивних предузећа слаже са кључном улогом знања као извора конкурентне предности, мали број их зна како на ефикасан начин пронаћи то знање унутар својих предузећа те како га употријебити за производњу нове вриједности, односно како то знање претворити у свој интелектуални капитал. Временом су се мишљења економиста мијењала у погледу поимања и значаја интелектуалног капитала, али увијек се долазило до истог закључка: најважнији ресурс је управо појединац који иновира, креира и осмишљава нове идеје. Интелектуални капитал представља дио људског капитала, а

преко људског капитала представља важан сегмент културног капитала друштва уопште. Израз *интелектуални* означава да је извор тог капитала *интелект* тј. знање у различитим облицима, а сусрећемо се с његова два појавна облика:

- материјалним (eng. *explicit knowledge*) - у облику планова, нацрта, патената, лиценци, база података, приручника итд;
- нематеријалним (eng. *tacit knowledge*) - који је у главама запослених (знање, визије, способност дјеловања, рјешавања проблема, лидерсхип, култура, искуство итд.).

Значајан допринос на подручју проучавања интелектуалног капитала дао је Thomas A. Stewart. Он дефинише интелектуални капитал као: „Знање, вјештине и способности запослених; од истраживачког тима па све до мануалних радника који су развили хиљаду различитих начина за побољшање ефикасности подuzeћа. Интелектуални капитал је колаборација; заједничко учење предузећа и његових клијената, која ствара чврсту везу између њих и која осигурава њихову дугорочно успјешну пословну сарадњу“ (Stewart 2001).

У данашње вријеме брзих промјена најважније је знати учити (из сопственог искуства и искуства других), јер је то једини начин да се предузеће брзо прилагоди новим условима пословања. Способност учења везује се уз интелектуални капитал предузећа – нову и још недовољно истражену економску категорију (теорију). Основа теорије интелектуалног капитала је чињеница да материјална имовина (земља, зграде, опреме и новац) данас водећих компанија у свијету има вриједност мању од нематеријалне имовине која није наведена у њиховим пословним билансима. Теорија се заснива на увјерењу да се богатство предузећа темељи на људском капиталу, структуралном капиталу и на потрошачком капиталу. Стварање вриједности догађа се када се један облик капитала претвара у други. На примјер, вриједност се ствара када год људска способност (људски капитал) ствара нове пословне процесе (структурални капитал), што резултира бољим услугама за потрошаче и повећава њихову лојалност (потрошачки капитал). Један од главних атрибута интелектуалног капитала је његова неопипљивост, па се често описује и као „скривена имовина“. Због тога га је често тешко идентификовати и означити његову економску вриједност.

3. ИНТЕЛЕКТУАЛНИ КАПИТАЛ

3.1. Значај и развој

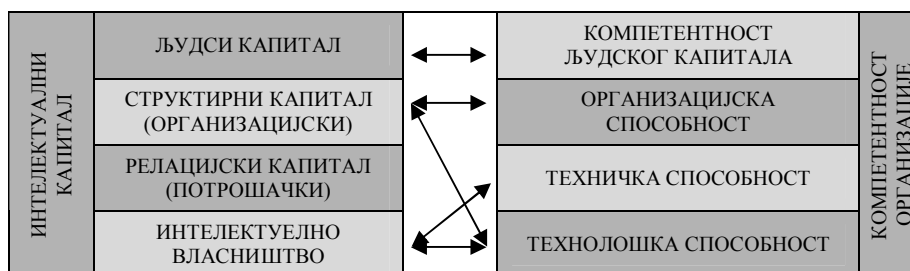
Значај интелектуалног капитала датира са почетком двадесетих година двадесетог вијека кад је тржишна вриједност предузећа почела вишеструко превазилазити његову књиговодствену вриједност укупне имовине.

У дјелима Fredericka Taylora, 1911. године, као и нешто касније 1934. године код Josepha Schumpetera, наглашен је значај нових производа и комбинације знања (Schumpeter 1934). Кроз развој економске мисли јављају се и нова схватања интелектуалног капитала. Hebert Simon 1945. у свом дјелу *Administrative Behavior* проучава ограничење људских сазнања и капацитета називајући га ограничена реалност. Значајан допринос развоју концепције интелектуалног капитала дао је и Michael Polanyi који у свој публикацији уводи нове параметре, експлицитну и имплицитну теорију знања, стављајући акценат на то да само интеракција између експлицитних и имплицитних елемената знања омогућава успјех предузећа (Polanyi 1967). Треба нагласити да је ова теорија у сукобу са неокласичним претпоставкама које се односе на потпуну мобилност ресурса. При анализи настанка теорије интелектуалног капитала такође се потребно осврнути и на дјело Roberta Salowa који је предвиђао конвергенцију у индустријским земљама, а економски раст у мање развијеним земљама. Међутим, касније се испоставило да су све његове претпоставке нетачне – чак се доказало супротно, економски раст у индустријским земљама је и даље имао тенденцију раста, а у мање развијеним је и даље стагнирао. Paul Romer је објавио серије чланака о својим открићима, последице названим „Нова теорија раста“ или „Ендогена теорија раста“. Његов главни допринос је конструкција модела који истиче пресудну улогу знања и идеја у економском расту (Romer 1986) Ромерова нова теорија раста је била значајан напредак јер је доказао да покретач економског раста нису, нпр. владине мјере, већ конкуренција између предузећа која се такмиче на основу својих иновација. С обзиром да су многи економисти у средиште своје пажње

стављали управо теорију интелектуалног капитала, могуће је идентификовати три различита извора (школе) које су, свака на свој начин, допринијеле њеном развоју. У оквиру „јапанске школе“, са њеним оснивач Hirovuki Itamiе на челу, осамдесетих година двадесетог вијека је проучаван учинак невидљиве имовине на примјеру јапанских компанија чији су примјери покренули многа истраживања у свијету. Даља истраживања наставља јапански научник Икујо Nonaka који се од половине двадесетог вијека бави проблематиком управљања знањем и доказује како јапанска предузећа иновирају своје пословање примјеном експлицитног и имплицитног знања (Nonaka 1995). 50-их година, са појавом економских теоретичара Penrose, Rubin, Rumelt, Wernerfelt, и др. истиче се концепција интелектуалног капитала која се чврсто заснива на модерној теорији такмичења, названој нова теорија раста. У годинама 20. вијека развијали су се нови погледи на теорију која истиче пресудну ефикасност ресурса. Теорија заснована на ресурсима наглашава да се предузећа разликују према јединственим ресурсима, способностима и талентима којима располажу. Као трећи извор важан за појаву концепције интелектуалног капитала је проучавање људског капитала. Scott R. Sweetland у једном од својих чланака тврди да проучавање људског капитала почиње још 1776. године познатим дјелом Adama Smita и завршава у шездесетим годинама 20. вијека, када су засноване теоретске и емпиријске основе овога подручја (Sweetland 1996). Највеће заслуге припадају Gary Beckeru, који је својом књигом *Human Capital* из 1964. године засновао теорију људског капитала. Управо у тој књизи Becker теорију људског капитала дефинише као активности које повећавају пословне могућности развијајући највреднији ресурс – људе.

3.2. Компетенције

Према свим досадашњим сазнањима компетенције су специфична резултанта и функција способности, знања, вјештина и мотивације.



У литератури постоје различити приступи дефинисању шта се то подразумева под појмом компетенција. Један од њих је да су компетенције способност организације да одређене пословне активности обавља боље од своје конкуренције. Базне компетенције су веома добро извођене активности као кључне (не периферне) у стратегији предузећа, компетитивности и профитабилности. Дистинктивне компетенције су конкурентски вриједне активности које предузећу обезбјеђују боље перформансе од конкуренције. У разумијевању компетенција најважније је правити дистинкцију између компетенција које се стичу образовањем односно учењем и компетенција које се стичу искуством. Компетенције које се стичу учењем и образовањем представљају кључну и комплексну активност за развијање компетентности. Најбоља пракса је издиференцирала три приступа у групи компетенција које се стичу на основу искуства и то на: професионалне компетенције, пословне компетенције и интерперсоналне компетенције. У фокусу овог рада су компетенције које се стичу учењем.

4. УЛОГА ЗНАЊА У ЈАЧАЊУ КОНКУРЕНТСКЕ ПРЕДНОСТИ И ИНОВАТИВНОСТИ

3.1. Знање и конкурентска предност

У основи савременог друштва су двије снаге на којима оно почива. Прва снага се односи на промјене као што су персонална независности, каријерни раст, индивидуални избор и сл., док се друга снага односи на појаву и примјену савремених технологија. Прогрес је, прије

свега, вјештачки интелект, неуронске мреже и бежични компјутери, који подижу моћ људи и интелектуалног капитала, његову интеракцију у киберпростору, потенцијал независности и равноправност људи, визију људи као и инвеститора у уопште могућности виртуелних односа (Ђерић 2008, 14). Све то јача појединца и мотивише га да ствара и иновира, што посљедично има велики значај за ефикасност нових индустрија, истраживања, развоја технологија и инвестиција уопште.

Предузеће трећег миленијума карактерише то што запослени чине његову базну вриједност. Неки аутори интелектуални капитал узимају као збирни назив за нематеријалне активе предузећа трећег миленијума, а само предузеће своде на релацију:

$$\text{Предузеће} = \text{материјалне активе} + \text{интелектуални капитал}$$

Тако, ако бисмо тржишну вриједност означили са F , а вриједност материјалних актива са M , добили бисмо да је вриједност материјалних актива (интелектуални капитал – IK) једнака:

$$IK = F - M$$

Тобинов коефициент q , који се често користи за оцјену интелектуалног капитала фирме, можемо представити као однос између тржишне вредности компаније F и вриједности њених основних и обртних фондова M , тј.

$$Q = F/M$$

Тобинов коефицијент q је однос (количник) тржишне вриједности инсталисаног капитала и трошкова његове супституције (Burda i Vilpoš 2004).

Дакле, може се закључити да је интелектуални капитал разлог због чега је вриједност фирме на тржишту још увијек већа од вриједности њених материјалних актива. Однос између IK/M , тј. између интелектуалног капитала и акцијског капитала, према неким истраживањима највећи је у Њемачкој (>1), за САД, Италију, Британију, Јапан креће се у интервалу од 0,3 и 0,5 док је најнижи за Канаду (0,1) због велике улоге природних ресурса у њеној привреди.¹ Према Тобиновом коефицијенту разлика између F и M је посљедица неподударна политике капитализације и амортизације, q бива веће од 2, тј. $q > 2$ у случају када се зграде и опрема настављају експлоатисати после амортизације, а то је могуће, прије свега, захваљујући расположивом интелектуалном капиталу.

Знање, односно интелектуални капитал значајно доприноси формирању националног богатства. Према истраживањима Диксона и Хамилтона из Свјетске банке, национално богатство земаља – регија, крајем 20. и почетком 21. вијека, сводило се на капитале приказане у следећој табели.

Табела 1. Национално богатство земаља – регија (у процентима)

Земља - области	Људски капитал	Производне активе	Природни ресурси
Сјеверна Америка	76	19	5
Јапан, Аустралија, Нови Зеланд	68	30	2
Западна Европа	74	23	3
Средњи Исток	38	19	43
Јужна Америка	74		7
Источна Европа и Централна Азија	49	37	14
Сјеверна Африка	68	26	6
Јужна Африка	65	25	10
Западна Африка	60	19	21
Централна Америка	79	15	6
Јужна Азија	64	19	17

Извор: World Bank 1998

Из наредне табеле видљива је велика различитост структуре националног богатства свјетских регија.

¹ Истраживања Strassmanna крајем прошлог вијека у раду „The Value of Knowledge Capital“.

Табела 2: Национално богатство изабраних земаља на почетку 21. вијека

Земља	Укупно, трили. долара УСА	По глави (у хиљадама долара)	У % од укупног националног богатства		
			Људски капитал	Природни капитал	Производн и капитал
Свијет укупно	550	90			
САД	124	460	77	4	19
Русија	59	400	50	40	10
Јапан	54	420	68	1	31
Кина	35	28	77	7	16
Њемачка	31	375	75	1	23
Француска	21	360	56	7	37
Италија	1,7	295	73	1	26
Индија	12	20	58	20	22
Канада	6	300	69	11	20
Аустралија	-	320	66	12	23
Сауд. Арабија	3,5	170	40	42	18
Венецуела	2,6	110	49	7	44
Чиле	2,3	150	79	10	12
Финска	1,6	320	56	7	37
Норвешка	1,3	300	57	10	33
Нови Зеланд	1,0	280	59	18	23
Свих 16 земаља	377	255	65	13	22

Извор: World Bank 1998

Средњи Исток, Источна Европа и Централна Азија, Западна и Јужна Африка имају карактеристично високо учешће природних актива у структури националног богатства. Западна Европа, Источна Европа и Централна Азија, Јапан, Аустралија и Нови Зеланд, као и Сјеверна и Јужна Африка одликује се релативно високом партиципацијом производних актива у стварању националног богатства, док људски капитал навише националног богатства формира у Сјеверној, Централној и Јужној Америци, а најмање на средњем Истоку и Источној Европи и Централној Азији. Русија и Саудијска Арабија имају национално богатство које у великом проценту (>40%), чине разни дијелови природних ресурса, док Јапан, Француска, Венецуела, Финска имају у њему наглашено учешће производних капацитета. На другој страни, улога људског капитала у генерисању националног богатства доминира у Чилеу, САД, Кини, Њемачкој и Италији (за све >70%). Искуство показује да су политике људског интелектуалног и структурног капитала одлучујуће су за креирање националног богатства у наведеним земаљама.

4.2. Знање у функцији иновативности

Иновативност представља стварање прилика за профитабилну примјену знања, креативног мишљења, способност генерисања потпуно нових идеја и рјешења, те њихову примјену у пракси. Она представља једну од најзначајнијих карактеристика савременог пословања на глобалном тржишту, а оријентисана је ка изградњи знања, коришћењу пословних прилика и прилагођавању промјенама окружења у којем дјелује у стицању предности над конкуренцијом. Основна карактеристика иновационе политике је да она интегрише научноистраживачку и технолошку политику с осталим дијеловима система једне земље, а реализује се у националним иновационим системима. Генерално посматрано, као носиоци иновационих активности јављају се: истраживачко-развојни центри, производно-развојни центри, иновациони центри, пословно-технолошки инкубатори, научно-технолошки паркови, високошколске установе, институти, привредна друштва и предузетници. Према OECD-у, структуру иновационог система једне земље чине четири основне компоненте: јавни научноистраживачки и истраживачко-развојни центри, истраживачко-развојне компоненте у предузећу, високообразовне институције и владине институције.

Примјена науке и истраживања улази у нову фазу, у фазу транзиције научноистраживачких и истраживачко-развојних система према новом моделу производње знања, који подразумева хетерогеност, интердисциплинарност и умрежавање.

Табела 3: Нови тип управљања пословним процесима

Основни услови и карактеристике	Индустријска ера: традиционално управљање	Информатичка ера: ново управљање
Положај радника	Најамни персонал	Предузимач знања
Организациона структура	Хијерархијска	Организација с унутрашњим тржиштем
Циљеви и оријентације управљања	Добит	Корпорацијско јединство
Систем управљања	Механситички	Органски
Односи са потрошачима	Продаја	Организација опслуживања
Формирање стратегије	Формално планирање	Оријентација на промјене
Руководство и контрола	Власт и давање пуномоћја	Лидерство и демократски принцип

Извор: Milner 2003.

Привреде у којима се не препознаје нужност сталних промјена, флексибилности, а нарочито важности стварања иновативних производа (услуга), временом губе своја тржишта. У глобалном окружењу данашњице, једноставно није могуће да предузећа успјешно послују и дугорочно остваре конкурентност на тржишту само простим повећањем обима производа/услуга или само се ослањајући на промјену цијене и квалитета. Њихов опстанак на тржишту заправо зависи од њихове иновативности и способности да уводе нове производе/услуге и/или технолошке процесе. Према томе, улагање у иновационе процесе мора постати приоритет сваког предузећа које жели опстати и остати конкурентно. Уколико се одлуче на ову фазу, врло је битно јачање иновационих капацитета: мотивисати запослене да развијају властиту иновативност, искористити изворе домаће и ЕУ подршке развоју иновативности; системски радити на сталној модернизацији свих процеса унутар организације; унаприједити иновациони процес како би се скратило вријеме за довођење квалитетне идеје до фазе комерцијализације. На примјер, како би ојачала базу знања европске привреде ЕУ је успоставила сљедеће програме и инструменте: технолошке платформе Европе, заједничке технолошке иницијативе и три јавно-приватна партнерства („Енергетски ефикасне зграде“, „Фабрика будућности“, „Зелени аутомобили“). Посебан фокус је стављен на побољшање коришћења информационих и комуникационих технологија, усмјерених на јачање конкурентности, ефикаснију употребу ресурса и унапређивање иновативности.

Побољшање националне конкурентности могуће је остварити примјеном модела економског развоја који се заснива на иновативности и знању. Упоредна анализа ранг-листе према индексу глобалне конкурентности и ранг-листе према глобалном индексу иновација показује да су најконкурентније земље уједно и најиновативније. Нордијске земље, које истовремено високо позициониране и на листи конкурентности и на листи иновативности, најбољи су показатељ да дугорочно улагање у јачање капацитета за иновације обезбјеђује привредни раст и одрживи развој.

Табела 4. Ранг првих десет земаља

Земља	Бодови	Ранг 1/141
Швајцарска	68,2	1
Шведска	64,8	2
Сингапур	63,5	3
Финска	61,8	4
Велика Британија	61,2	5
Холандија	60,5	6
Данска	59,9	7
Кина	58,7	8
Ирска	58,7	9
САД	57,7	10

Извор: The Global Innovation Index 2012, 8.

Неминовно је да постоји међусобна повезаност иновативности, економског раста и благостања. Међутим, без широке дифузије иновације би имале мали економски и социјални утицај.

5. ЗАКЉУЧАК

На основу проведеног истраживања можемо закључити:

- Рад и капитал се стављају у функцију потреба предузећа за интелектуалним капиталом. Знање запослених, ако није искоришћено за остварење циљева предузећа, није интелектуални капитал. Да би знање било употребљиво, оно се мора стално стицати, иновирати, осавременјавати, а у супротном оно брзо застаријева и постаје мање употребљиво. Знање успјешно могу употребити само компетентне особе које посједују поред знања и способност руковођења, и да су мотивисане и стимулисане да постављене циљеве предузећа и остваре.
- Конкурентску предност предузећа, поред осталог, чине знање свих запослених у предузећу, начин на који то знање користе, као и способност брзог усвајања нових знања у складу са потребама предузећа.
- Конкурентска предност се стиче креирањем употребљивих идеја и укупне иновативне активности.

Успјешна предузећа, по правилу, имају већу тржишну вриједност од вриједности књиговодствено изражене имовине, а ту разлику чини вриједност интелектуалног капитала. Иновативност на основама знања и примјене нових идеја, претпоставка је боље конкурентности која омогућава бржи развој предузећа, остварење већег профита и повратно омогућава још већу иновативност и већу конкурентску предност и укупан развој.

ЛИТЕРАТУРА

-
- Burda, Majkl i Čarls Vilpoš.** 2004. *Makroekonomija*. Beograd: CLDS.
- Đerić, Branko.** 2008. *Intelektualni kapital. Zbornik radova Ekonomskog fakulteta*, Pale.
- Indris, Kamil.** 2003. *Intelektualna svojina*. Beograd: Balkankult.
- Milner, Bentiston. Z.** 2003. *Upravljanje znanjem*. Moskva: INFRA.
- Nonaka, Ikujiro.** 1995. *The Knowledge-Creating Company*. Oxford University Press.
- Polanyi, Michael.** 1966. *The Tacit Dimension*. London: Routledge.
- PREDUZEĆE.** 2009. *Magazin za preduzetnike*, broj 79/80, Beograd, 2009.
- Pulić, Ante i Dragomir Sundać.** 1998. *Intelektualni kapital*. Rijeka: IBCC.
- Romer, Paul.** 1986. „Increasing Returns and Long Run Growth“. *Journal of Political Economy*.
- Schumpeter, Joseph.** 1934. „The Principles of Scientific Management“. *Journal of Political Economy*.
- Simon, Hebert.** 1945. *Administrative Behavior*. New York.
- Stewart, A. Thomas.** 2001. „Intellectual capital ten years later, How Far We've Come“. *Fortune*, may.
- Sweetland, R. Scott.** 1996. *Human Capital Theory: Foundations of a Field of Inquiry*. New York.
- World Bank.** 1998. *Estimating National Wealth: Methodology and Results*. Washington.
- Internet izvori:
- WEF.** 2012. Pristupljeno 10. oktobra. <http://www.weforum.org/en/initiatives/gep/GlobalCompetivesReport/index.htm>.
- IRBRS.** 2012. Pristupljeno 20. oktobra. <http://www.irbrs.net>.
- BHAS.** 2012. Pristupljeno 16. oktobra. <http://bhas.ba/new>.
- RZS.** 2012. Pristupljeno 10. oktobra. <http://rzs.ba>.
- CBBIH.** 2012. Pristupljeno 15. oktobra. http://www.cbbh.ba/files/bilteni/2009/bilten_4_2009.pdf.
- KOMORA RS.** 2012. Pristupljeno 10. oktobra. <http://komorars.ba>.
- EK INSTITUT.** 2012. Pristupljeno 25. oktobra. <http://www.einstitut.org>.