

S A D R Ž A J

UVODNA RAZMATRANJA	5
1. PREDMET I CILJ MASTER TEZE.....	6
2. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA	8
2.1. INDUKTIVNA METODA	8
2.2. DEDUKTIVNA METODA	9
2.3. METODA ANALIZE	10
2.4. METODA SINTEZE.....	11
2.5. KOMPARATIVNA ILI UPOREDNA METODA.....	11
2.6. ISTORIJSKA METODA	12
2.7. STATISTIČKA METODA	13
3. OSNOVNA POLAZNA HIPOTEZA.....	15
I. DEFINISANJE STRATEGIJE	16
1.1. OPŠTE DEFINICIJE STRATEGIJE	16
1.2. IDENTIFIKOVANJE ODGOVARAJUĆE STRATEGIJE PREDUZEĆA.....	17
1.3. STRATEGIJA I POTRAGA ZA KONKURENTSKOM PREDNOŠĆU.....	18
II. PROCES STVARANJA I PROVOĐENJA STRATEGIJE	19
2.1. STRATEGIJSKA VIZIJA.....	19
2.2. UTVRĐIVANJE CILJEVA	21
2.2.1. Bolji strategijski rezultati potiču bolje finansijske rezultate.....	23
2.2.2. Potreba za dugoročnim i kratkoročnim ciljevima.....	23
2.2.3. Koncept strategijske namjere	24
2.2.4. Potreba za ciljevima na svim organizacijskim nivoima	24
2.2.5. Potreba za postavljanjem ciljeva odozgo naniže	24
2.3. IZRADA STRATEGIJE	25
2.3.1. Strategijska piramida.....	27
2.4. IMPLEMENTACIJA I PROVOĐENJE STRATEGIJE	29
2.5. UVODENJE KOREKTIVNIH MJERA	30
III. STRATEGIJSKO RAZMATRANJE INDUSTRIJSKOG I KONKURENTSKOG OKRUŽENJA	31
3.1. DOMINANTNA EKONOMSKA OBILJEŽJA INDUSTRIJE	31
3.2. KONKURENTSKE SILE U INDUSTRIJI.....	34
3.2.1. Suparništvo među konkurentnim prodavačima	34
3.3. FAKTORI PROMJENA U INDUSTRIJI I NJIHOV UTICAJ	35
3.3.1. Koncept pokretačkih sila.....	35
3.3.2. Identifikovanje pokretačkih sila neke industrije.....	35
3.4. IZGLEDI INDUSTRIJA ZA PROFITABILNOST	36
3.4.1. Različitost vrijednosnih lanaca konkurentskih kompanija	37
3.4.2. Sistem vrijednosnih lanaca cjelokupne industrije	38
3.4.3. Procjena troškovne konkurentnosti preduzeća	39
3.4.4. Benchmarking troškova ključnih aktivnosti vrijednosnog lanca	40
3.4.5. Strategijske opcije za ispravljanje troškovnog nedostatka	42
3.4.6. Pretvaranje stručnog izvođenja aktivnosti vrijednosnog lanca u konkurentsku prednost	43
IV. OSNOVNE KONKURENTSKE STRATEGIJE	45
4.1. KONKURENTNOST NA STRANIM TRŽIŠTIMA.....	47
4.2. STRATEGIJSKE OPCIJE ZA ULAZAK I KONKURENTNOST	47

4.2.1. Strategije izvoza	48
4.2.2. Strategije licenciranja.....	48
4.2.3. Strategije korištenja franšiza	49
4.2.4. Višedržavna ili globalna strategija	49
4.3. KONKURENTSKA PREDNOST NA INOSTRANIM TRŽIŠTIMA	50
4.3.1. Građenje konkurenčne prednosti u prekograničnom poslovanju.....	51
4.3.2. Globalne strategijske ofanzive – <i>dumping</i>	52
4.4. STRATEGIJSKI SAVEZI I ZAJEDNIČKI PODUHVATI S INOSTRANIM PARTNERIMA.....	53
4.4.1. Rizici strategijskih saveza s inostranim partnerima	53
4.4.2. Optimalno korištenje strategijskih saveza s inostranim partnerima	54
4.4.3. Konkurisanje na tržištima u nastajanju.....	55
V. OPŠTI OKVIR ZA PROVOĐENJE STRATEGIJE	57
5.1. GLAVNE ZADAĆE MENADŽMENTA U PROVOĐENJU STRATEGIJE	57
5.2. STVARANJE SNAŽNIH RESURSA I ORGANIZACIJSKIH SPOSOBNOSTI.....	58
5.3. KLJUČEVI ZA EFIKASNO PROVOĐENJE STRATEGIJE.....	60
VI. PRIMJER POVEĆANJA KONKURENTNOSTI U INDUSTRIJI MLIJEKA I MLIJEČNIH PROIZVODA, VOĆA I POVRĆA U BIH U USLOVIMA PRIMJENE SAVREMENIH STRATEGIJA	63
6.1. OSNOVNE INFORMACIJE O SEKTORU POLJOPRIVREDE U RS	64
6.1.1. Barijere u sektoru poljoprivrede	66
6.1.2. Komparativne prednosti i problemi u sektoru poljoprivrede	69
6.1.3. Preporuke za povećanje konkurentnosti u podsektorima	76
6.2. KONKURENTNOST I USPOSTAVLJANJE ODNOSA SA INVESTITORIMA	78
6.2.1. Identifikacija tržišta koja mogu biti izvor DSU (direktnih stranih ulaganja)	80
6.2.2. Pristup stranim tržištima.....	84
6.3. STRATEGIJSKI PRISTUP U PLASMANU MALINE NA EU TRŽIŠTA	92
6.3.1. Proizvodnja voća u BiH	92
6.3.2. Proizvodnja i skladišni kapaciteti u BiH	93
6.4. ZNAČAJ LOGISTIČKIH CENTARA	100
6.4.1. Industrijske zone, agro zone i logistički centri	100
6.4.2. Značaj logističkih centara.....	103
ZAKLJUČAK	104
LITERATURA	106